

Қазтұтынуодағы Қараганды экономикалық университеті

*Қазақстан Республикасы Ұлттық ғылым академиясының
Орталық-Қазақстан бөлімшесі*

Аймақтық даму ғылыми-зерттеу институты

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

*Центрально-Казахстанское отделение Национальной
академии наук Республики Казахстан*

Научно-исследовательский институт регионального развития

**ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ
интеллектуалдық ресурстар, білімді басқару,
мемлекеттік реттеу**

**Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция
бағдарламасы
19 желтоқсан 2015 ж.**

**НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА – основа устойчивого
развития региона**

**Программа международной научно-практической
конференции
19 декабря 2015 г.**

ТОМ 1

УДК 332.142 (574)
ББК 65.9 (5 каз)

Организационный комитет:

Аймагамбетов Е.Б.
(председатель)

Д.э.н., профессор, ректор Карагандинского
экономического университета
Казпотребсоюза

Улыбышев Д.Н.
(ответственный секретарь)

К.э.н., доцент Проректор по научной
работе Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Адекенов С.М.

Д.х.н., профессор, действительный член
НАН РК, Президент АО «НПЦ
«Фитохимия»

Сальжанова З.А.

Д.э.н., профессор, ученый секретарь
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Гелашвили Н.Н.

К.э.н., ученый секретарь НИИ
регионального развития

Кенжебеков Н.Д.

К.э.н., доцент Карагандинского
экономического университета
Казпотребсоюза

Бектлеева Д.Е.

К.э.н., ведущий научный сотрудник НИИ
регионального развития

И 64 Инновациялық даму интеллектуалдық ресурстар, білімді басқару, мемлекеттік реттеу: халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция бағдарламасы.

Новая экономическая политика – основа устойчивого развития региона: материалы международной научно-практической конференции – Караганда: Типография КЭУ Казпотребсоюза, 2016.

ISBN 978-601-233-589-7
Т.1. 2016- 546с.
ISBN 978-601-233-590-3

УДК 332.142 (574)
ББК 65.9 (5 каз)

Данный сборник содержит тезисы докладов, поступивших на конференцию «Новая экономическая политика – основа устойчивого развития региона», посвященную 80-летию известного ученого-экономиста, доктора экономических наук, профессора Алимбаева Абильды Амирхановича. В сборник вошли труды ученых Казахстана и стран ближнего зарубежья по актуальным проблемам развития инновационной экономики.

© КЭУ Казпотребсоюза,
НИИ регионального развития, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

<i>Кошанов А.К., Бримбетова Н.Ж.</i> ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА	10
<i>Нурланова Н.К.</i> ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	14
<i>Днишев Ф.М.</i> ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА	18
<i>Берешев С.Х.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	22
<i>Егоров О.И.</i> НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ	25
<i>Апенько С.Н., Мамонтов С.А.</i> РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ	28
<i>Лазарев В.Н., Лапина Я.В., Лазарев Н.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В СИСТЕМЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	33
<i>Есекина Б.К.</i> ПРИОРИТЕТЫ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	36
<i>Татибеков Б.Л.</i> СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ОСОБЕННОСТИ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ И НЕОФИЦИАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	39
<i>Садықов А., Калыкулов К.М.</i> ӘЛЕУМЕТТІК СФЕРАҒА ЖҰМСАЛАТЫН РЕСУРСТАРДЫҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ	42
<i>Кочкина Г.А.</i> ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА	45
<i>Волкова Е.А., Назарова Н.Е., Чурашкіна А.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В КОМПАНИИ	47
<i>Притворова Т.П., Аяганова М.П.</i> КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ	50
<i>Таубаев А.А., Улыбышев Д.Н.</i> ПРЕДПОСЫЛКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	54
<i>Бектлеева Д.Е., Жилбаева Д.</i> НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	57
<i>Кенжебеков Н.Д., Кабдыбай А.К.</i> ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ КАЗАХСТАНА	61
<i>Гелашвили Н.Н.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	63
<i>Жайлауов Е.Б.</i> РАЗВИТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО РАЙОНА АСТАНИНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА	68

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА И ЕГО РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ

<i>Абдикеримова Г.И., Ибрагимов Э.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	73
<i>Әбенов Е.М., Ногайбаева Г.Б.</i> ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДА ЕЛДІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ДАМУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ	77
<i>Айдарова А.Б., Изенова А.Б.</i> ОҚО СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ	82

<i>Айдарова А.Б., Омарова Г.К.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕГІН ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ДАМУЫН ТАЛДАУ	85
<i>Айдарова А.Б., Сапарбаева Э.А.</i> ОҚО АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ СЕКТОРЫНА БАҒЫТТАЛҒАН ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ТАЛДАУ	88
<i>Алиева Э.М., Аширбаева С.Б.</i> ҚР НЕГІЗГІ ҚОРЛАРДЫҢ ЖАҒДАЙЫН ЖӘНЕ ОНЫ ЖАҚСARTУҒА ЖҰМСАЛҒАН ИНВЕСТИЦИЯЛАРҒА ТАЛДАУ ЖАСАУ	92
<i>Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Мухамедиева А.Г., Сакпаева А.А., Апышева А.А., Амирханов Д.С.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН).....	94
<i>Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Тыныбаева Р., Шарыпбекова Н.</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	97
<i>Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Тыныбаева Р., Шарыпбекова Н.</i> ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ, ПРИОРИТЕТЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ	102
<i>Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Тыныбаева Р., Шарыпбекова Н.</i> ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ...	106
<i>Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Мухамедиева А.Г., Сакпаева А.А., Апышева А.А.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	111
<i>Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Мухамедиева А.Г., Сакпаева А.А., Апышева А.А.</i> ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОИЗВОДСТВ.....	115
<i>Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Мухамедиева А.Г., Сакпаева А.А., Апышева А.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ: СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМЫ.....	119
<i>Алимова Д.Ж. А.</i> КӘСПОРЫН ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІНЕ АУДИТ ЖҮРГІЗУ КЕЗІНДЕ ТАЛДАУ ТӘСІЛДЕРІН ПАЙДАЛАНУ ӘДІСТЕМЕЛЕРІ	122
<i>Апсенбетова Г.Т.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ	123
<i>Арынова Ж.З.</i> РАЗРАБОТКА МИССИИ И МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ	130
<i>Ахметжанова К.Т., Адырбаев М.Н.</i> ОБЗОР СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	132
<i>Байгабулова К.К., Горбылева А.В.</i> ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КАЗАХСТАНЕ.....	135
<i>Байкенова Д.Х.</i> ОЦЕНКА РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА	137
<i>Байнеева П.Т., Есиркепова А.М., Әбдікәхар А.Б.</i> АЙМАҚТА ШАҒЫН КӘСПКЕРЛІК ӘЛЕУЕТІН БАСҚАРУ МЕХАНИЗМДЕРІ.....	141
<i>Базарова С.Қ., Салауатова Д.М., Шохаманова А.М.</i> ҚАЗАҚСТАНДА АВТОЛИЗИНГТІҢ ОПЕРАТИВТІК ҚЫЗМЕТІН ДАМУЫ	145
<i>Базарова С.К., Салауатова Д.М.</i> АЙМАҚТЫҚ САЯСАТ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК- ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫ РЕТТЕУДІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ	148
<i>Бакирбекова А.М., Хусынова М.Ш</i> «АЙМАҚТАР ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ӘЛЕУЕТІН ДАМУЫ БАҒЫТЫРЕТІНДЕ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕЛЕРІН ҚОЛАНУ	152
<i>Балагумаров А.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	156
<i>Бейсенова М.У., Молдогазиева Г.М., Абильда А.А.</i> СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	160
<i>Бекжанова А.С., Жадигерова Г.А., Муталханова Г.Ш.</i> ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҰЙЫМ ІС-ӘРЕКЕТІН БАСҚАРУДАҒЫ ОНЫҢ РӨЛІ.....	163
<i>Бектлеева Д.Е., Оспанов Г.М., Хусаинов Б.С.</i> ОППОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЕГО РИСКИ В КОНТЕКСТЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	165
<i>Беспалый С.В.</i> ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ВЛИЯЮЩАЯ НА РАЗВИТИЕ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ.....	170

Блялов Б.Е. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	173
Букунова А.А. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	179
Валеева В.З. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СПРОСА РЫНКА МОРОЖЕННОГО Г. КАРАГАНДЫ	182
Давлетбаева Н.Б., Осик Ю.И., Брич В.Я. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ РАБОТНИКОВ.....	187
Демесинова А.А., Даурбаева М.У. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ	191
Дүйсембаев А.А. ҚАРАҒАНДЫ Өңіріндегі туристік саланың СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ КЕЛЕШЕКТІК БАҒЫТТАРЫ	194
Дуйсембаев А.А., Байгабулова К.К. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В КАЗАХСТАНЕ	199
Есенбаева А.Е. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ІШКІ ТУРИЗМДІ ДАМУ ТУРАЛЫ МӘСЕЛЕСІ	201
Әліпбек Ж.С., Рабазанова А.А. РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	203
Жадигерова Г.А., Садық О.Е. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚОНАҚ ҮЙ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯСЫ.....	207
Жакешова А.П., Турсынбекова Ж.О. ҚАЗАҚСТАН АЙМАҚТАРЫНЫҢ ДАҒДАРЫС КЕЗЕҢІНДЕГІ ЭКОНОМИКАСЫ ЖӘНЕ ДАМУЫНЫҢ ЖАҢА МҮМКІНДІКТЕРІ.....	209
Жаксыбаев К.Р., Лепекоршева Е.А. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	211
Жаксыбаев К.Р., Синицына Р.Д. АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	214
Жаксыбаев К.Р., Синицына Р.Д. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ	216
Жакупов Г.С., Сыздыкова Э.Ж., Ламбекова А.Н., Шагиахметова И. ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	219
Жалгабекова Ж.М., Раимбеков Б.Х. ВНЕШНИЕ ИНВЕСТИЦИИ – ВАЖНЕЙШАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА КАЗАХСТАНА.....	221
Жалтырова О.И. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА МУКОМОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	224
Жангир Д.М. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	228
Жапаров К.Ж. ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК РЕГИОНА	229
Жуманова Г.М., Миралиева А.А., Оразалиева Э.А. ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙДАҒЫ АДАМ КАПИТАЛЫН ҚОЛДАНУ МЕН ҚАЛЫПТАСУ ТИІМДІЛІГІ.....	233
Жусупова Г.Б. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС - СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ	235
Имаш Б.А., Сулейменова И.А. АЙМАҚТЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ САЯСАТЫН ІСКЕ АСЫРУ ЖОЛДАРЫ	238
Кажикенова А.Ш., Казбеков Т.Б., Ахметова А.С. «100 НАҚТЫ ҚАДАМ – ҚАЗАҚСТАН МЕМЛЕКЕТТІК НЫҒАЙТУДЫҢ ЖАҢА КЕЗЕҢІ».....	241
Кажикова Ж.Н. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	243
Казбеков Т. Б. ВИДЫ ТРАНСПОРТА И СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	245
Казбеков Т.Б., Муканова А.С., Мусабекова А.О. ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖҮЙЕНІҢ ҚҰРАУШЫЛАРЫН ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕУ	248
Ержанова С.К., Стыбаева А.З., Казбеков Т.Б. МЕМЛЕКЕТТІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ МАҢЫЗДЫ МӘСЕЛЕСІ.....	253
Қалиев А.А. ЛИЗИНГ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН НАРЫҒЫНДА ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ	256

<i>Каренов Р. С.</i> МЕСТО И РОЛЬ ГМК В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА И НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РЫНКЕ БАЗОВЫХ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	258
<i>Каренов Р. С.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА РЕДКИХ, РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫХ, ТУГОПЛАВКИХ МЕТАЛЛОВ И ЗОЛОТА В КАЗАХСТАНЕ	265
<i>Кенешева Г.А., Амренова Г.К.</i> КАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫ ТАЛДАУ.....	271
<i>Кенжебекова Г.А.</i> ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАҒДАРЛАМАНЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ БАРЫСЫНДАҒЫ АЙМАҚТЫҢ КЛАСТЕРЛІК САЯСАТЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІГІ.....	275
<i>Кернебаев А.С.</i> КАЗАҚСТАНДАҒЫ КВАЗИМЕМЛЕКЕТТІК СЕКТОР СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ДАМУЫ МЕН АҒЫМДАҒЫ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ ЖАҒДАЙЫ	278
<i>Кобина К.В., Рабазанова А.А.</i> ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	281
<i>Кожяева Д.</i> КЛАССИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИСА	284
<i>Козина Н.А.</i> БИЗНЕС БІРЛЕСТІКТЕРІ ЖӘНЕ БИЗНЕСҚҰНЫН АНЫҚТАУДЫҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ	287
<i>Колотаева Л.П., Тузелова Ж.А.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ЮКО И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ	290
<i>Куашбаев С., Арыстанов М.</i> СУЩНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	293
<i>Кузиков А.М.</i> ДИНАМИКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА	298
<i>Куланова Д.А., Аккозов М.</i> МЕСТО И РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА	303
<i>Куптлеу Г.Б., Акишева Е.К.</i> ТУРИЗМДЕГІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ РӨЛІ	306
<i>Курмангалиева А.К.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	308
<i>Ладаненко Е.И.</i> ЭЛЕМЕНТЫ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	311
<i>Майкенова А.Е., Друзьяко В.В.</i> РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	313
<i>Майкенова А.Е., Тремасова Д.Е.</i> РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	315
<i>Мамбетова С.Ш.</i> ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОЦЕССОВ	318
<i>Мамбетова С.Ш., Стыбаева А.З., Ескерова З.А.</i> КАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ БАҒЫТТАРЫ	321
<i>Мергенбаева А.Т. Колдасова Л.С.</i> РЕСУРСНАЯ БАЗА ХЛОПКОВО-ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ	325
<i>С.В. Мокриенко, С.В. Беспалый</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	329
<i>Молдогазиева Г.М., Бейсенова М.У., Алдабергенова Ж.Б.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	332
<i>Ниязбекова Р.К., Нурмадиева Н.С., Есиркепова А.М.</i> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	336
<i>Ниязбекова Р.К., Есиркепова А.М., Торекулов Х.А.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ	340
<i>Нұрпеисов Б.Г., Базарбаев М.К.</i> КАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ФАРМАЦЕВТИКА ӨНЕРКӘСІБІНІҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	344
<i>Нурсултан Д.Т.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА	347
<i>Окушева А.</i> ГОРОДА-ХАБЫ КАЗАХСТАНА КАК ЦЕНТРЫ ПРИТЯЖЕНИЯ В МАКРОРЕГИОНАХ	350

<i>Пестунова Г.Б., Баталов Ю.В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА	354
<i>Петренко Е.С., Шевякова А.Л.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕКТОРЕ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ КАЗАХСТАНА	357
<i>Раимбеков Б.Х., Джомартов Д.К.</i> НОРМИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА	362
<i>Савченко Н.И.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	366
<i>Сартанова Н.Т.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ КАК ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ	370
<i>Сәтбаева Г.Ә., Жадигерова Г.А.</i> ҰЛТТЫҚ БАНКТЕГІ ПЕРСОНАЛДЫ ЖИНАҚТАУ, ҚАБЫЛДАУ ЖӘНЕ ЕҢБЕК НӘТИЖЕСІН БАҒАЛАУ	374
<i>Сатеев Е.С.</i> ФАКТОРЫ УСПЕХА В КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ	377
<i>Серғалиева Д.Б., Ақишев Е.К.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ТУРИЗМДІ ДАМУЫНЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	380
<i>Стародубцева Е.Л.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОЦЕНКЕ АУДИТОРСКОГО РИСКА И ПУТИ РЕШЕНИЯ	384
<i>Стеблякова Л.П.</i> ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	388
<i>Сыздыкова Э.Ж., Жакупов Г.С., Ламбекова А.Н., Тулешова Б.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	392
<i>D.A. Aitzhanova, A.T. Tazhbenova</i> PROBLEMS OF EFFECTIVE USE OF THE NATURAL AND RESOURCE POTENTIAL METALLURGICAL INDUSTRY OF KAZANSTAN	395
<i>Лустов Н.С., Танатар Ш.С., Сухарева Н.Н.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	400
<i>Тлеубердинова А.Т., Омарғалиев Н.Т.</i> ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНДАҒЫ ТУРИСТІК АЙМАҚТАРДАҒЫ ТУРИЗМ КЛАСТЕРІН ДАМУЫНДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕР	402
<i>Төлеуұлы А., Қайратова А.К.</i> ОТАНДЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ТЕТІКТЕРІ.....	406
<i>Түлеметова А.С., Қуатбай Ү.А.</i> МАҚТА САЛАСЫНЫҢ ШЫҒЫНДАРЫ МЕН ПАЙДАСЫ.....	408
<i>Ускенов М.К., Келимбетов А.А., Есболова А.</i> РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ	411
<i>Утемисова Г.Т., Мауленбердиева Г.А., Шохахова Г.И.</i> ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЮКО	413
<i>Хишауева Ж.Т.</i> ПОЗИЦИЯ КАЗАХСТАНА В РЕЙТИНГЕ DOING BUSINESS И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ.....	415
<i>Хусаинова Ж.С., Дюсенбаева Ж.Ж.</i> КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ДЕТЕРМИНАНТА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК КАЗАХСТАНА	417
<i>Шакеев С.С.</i> ҚЕХС СӘЙКЕС НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫ ҚАЙТА БАҒАЛАУДЫҢ ҚОЛДАНЫСТАҒЫ ЕСЕБІН ТАЛДАУ	421
<i>Шеломенцева В.П., Ифутина Е.А.</i> ОЦЕНКА ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ.....	424

СЕКЦИЯ 2. ПАРАДИГМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

<i>Абенов Е.М., Серік Е.С.</i> АЙМАҚТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН РЕТТЕУ МЕХАНИЗМІ.....	429
<i>Бакирбекова А.М., Махатова Н.Л.</i> ҚАЗАҚСТАН АЙМАҚТАРЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫ	433

<i>Белинова С.С.</i> ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ	437
<i>С.М.Жиентаев, В.Н.Утеулин</i> РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА	441
<i>Кундакова Л.Р., Усенова А.А.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА	443
<i>Мусина С.Т.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	447
<i>Понамарев В.А.</i> АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЕВРОКОДА 8 В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	451
<i>Смагулова З.К.</i> ИНТЕГРАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИЕ ПАВЛОДАРСКОГО РЕГИОНА	455

СЕКЦИЯ 3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА

<i>Жартай Ж.М., Жумашева А.Б.</i> ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИНТЕГРАЦИИ ТРАНСПОРТНО- КОММУНИКАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СЕТИ	460
<i>Мельдаханова М.К.</i> СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	464
<i>Набиев Е.Н., Гомарова А.М.</i> РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	467
<i>Садвакасова Ж.М.</i> РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС.	471
<i>Сембеков А.К., Кузбаева Г.Х.</i> ИЕРАРХИЧЕСКИЕ СВЯЗИ КОНКУРЕНТОСПО- СОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	476
<i>Сембеков А.К., Тынгишева А.М.</i> МЕТОДЫ ОЦЕНОК КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ, БИЗНЕСА	480
<i>Хусаинова Ж.С., Аушахметова Д.</i> ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ПОТЕНЦИАЛ, ЛИМИТИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ	484
<i>Шимишиков Ж.Е.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ РК В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК	488

СЕКЦИЯ 4. НОВЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: МЕТОДЫ И ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ

<i>Абенов Е. М., Айдархан А. Қ.</i> МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТТІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕРІ МЕН ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ	494
<i>Айдаров Т.А. Карабаева Ш.А. Жанабаева Г.М</i> ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ УГРОЗ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	497
<i>Даурбаева М.У., Айдаров Т.А., Бекманова Г.У.</i> ГОСУДАРСТВО В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ПТИЦЕВОДСТВА	499
<i>Досмуратова Э.Е., Аширбаева С.Б.</i> УЧАСТИЕ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОБЛЕМЕ ЗАНЯТОСТИ ЮКО.	500
<i>Әбенов Е.М., Қабылдин А.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМДЕРІ	504
<i>Искаков К.К., Айдаров Т.А., Сулейменова И.А.</i> ВЫБОР МЕТОДОЛОГИИ И СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	508
<i>Кабиева А.Т.</i> БИДАЙДЫ САҚТАУ ЖӘНЕ ҚАЙТА ӨНДЕУ КӘСПОРЫНДАРЫНДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЕСЕП ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ПАЙДАЛАНУ ҚАЖЕТТІЛІГІ	512

<i>Кажикенова А.Ш., Жакина Г.Е., Самат З.Қ.</i> ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	516
<i>Койтанова А.Ж., Ерденбекова Б.Ж.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА САПА МЕНЕДЖМЕНТІ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	520
<i>Магмурова М.М.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СТАНДАРТОВ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ	523
<i>Мусатаева А.А.</i> ЖАҢА МЕМЛЕКЕТТІК МЕНЕДЖМЕНТ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫНА СӘЙКЕС БАҒДАРЛАМАЛАРДЫҢ НӘТИЖЕЛЕРІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІНІҢ ӨНДЕЛУІ ЖӘНЕ ЕНГІЗІЛУІ	525
<i>Мусина С.Т., Беймбетова Д., Тулюханова А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН....	530
<i>Романько Е.Б., Аманбаева А.К.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	534
<i>Saktajanova G.</i> DEVELOPMENT OF THE INFORMATIONAL SYSTEM.....	536
<i>Сатымбекова К.Б, Айдаров Т.А., Касымова З.К.</i> МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В АГРО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	538
<i>Сиязбеккызы Б., Айдаров Т.А., Искаков К.К.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПТИЦЕВОДСТВА В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	540
<i>Хамбар Б.</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ	542

ДОКЛАДЫ ПЛЕНАРНОГО ЗАСЕДАНИЯ

Кошанов А.К.

*Г.н.с. Института экономики
КН МОН РК, д.э.н., профессор, академик НАН РК,*

Бримбетова Н.Ж.

*Руководитель Центра территориального
развития Института экономики
КН МОН РК, к.э.н., доцент,
Казахстан, г. Алматы*

ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

Различный стартовый уровень социально-экономического развития регионов Казахстана обусловил неодинаковость поведения их в условиях кризиса. Анализ тенденций развития страны за последние 5-7 лет позволяет выявить и констатировать наличие следующих ситуаций:

- региональная дифференциация по отраслевой структуре экономики;
- существенные различия между регионами – лидерами и регионами аутсайдерами и, как следствие увеличение количества проблемных территорий;
- разрыв хозяйственных связей и ослабление экономических связей внутри республики.

Раскрывая вкратце вышеназванные ситуации, можно сказать, что в условиях действия механизма конкуренции регионы стали различаться по их конкурентным преимуществам и недостаткам. Это повлияло на неодинаковость процесса адаптации к рынку регионов с разной структурой экономики и на региональную дифференциацию в уровнях социально-экономического развития.

Негативной тенденций территориального развития страны в условиях кризиса являлось появление проблемных территорий, характеризующихся устойчивым и глубоким спадом экономической активности и снижением уровня жизни населения. Положения ряда депрессивных регионов может улучшиться за счет расширения внутреннего спроса, осуществления диверсификации, стимулирования развития малого бизнеса, улучшения инвестиционного климата, поиска новых рынков сбыта и т.д.

Далее следует отметить, что в результате ослабление экономических связей между областями, городами межрегиональные отношения вытеснены внешнеэкономическими. Региональная замкнутость не выгодна как территории, так и стране в целом, т.к. сужается рынок сбыта продукции, что отражается в конечном итоге на эффективности регионального развития.

Для оценки реального положения в регионах и диагностирования наличия кризиса в территориальном развитии проведен анализ по ключевым позициям.

Валовый региональный продукт

Территориальное разделение труда и структура экономики регионов наиболее полно характеризуются таким обобщающим показателем как объем валового регионального продукта (ВРП).

В настоящее время на долю 4 регионов (Атырауской и Карагандинской областей, г.г. Алматы и Астана) приходится 47,8% произведенного в стране ВРП, а доля 5-ти регионов с низкими объемами ВРП (Северо-Казахстанской, Жамбылской, Кызылординской, Костанайской и Акмолинской областей) составляет всего 14,9%. Разница в уровне этого показателя между этими группами составляет 3,2 раза, что касается удельного веса указанных групп по численности проживающих на их территории, то по ней они различаются не так существенно: соответственно 24,7% и 18,3% от общей численности в стране [2].

Главная причина такого положения:

- региональный фактор в формировании условий для устойчивого экономического развития учитывается весьма слабо лишь с позиции задействования экстенсивной его составляющей;
- экономическая и социальная отсталость второй группы регионов определились слабым региональным менеджментом. В частности, в Северо-Казахстанской и Акмолинской областях

ввиду отсутствия природно-сырьевых ресурсов недостаточно использован фактор наращивания потенциала для создания конкурентоспособных человеческого капитала, знаний, технологий, имиджа инвестиционного привлекательного региона. В Западно-Казахстанской и Кызылординской областях при наличии крупных запасов углеводородного сырья также не созданы предпосылки для максимального использования регионального фактора, в частности, речь идет об учете многокомпонентности природных ресурсов и благоприятных условиях для развития многоотраслевого сельскохозяйственного производства.

Таблица 1 – Рейтинг регионов Казахстана по основным показателям валового регионального продукта в 2013 году

	Основные показатели валового регионального продукта			Рейтинг регионов по показателю ВРП на душу населения, ранговое место
	Объем ВРП, млн. тенге	Удельный вес регионов в ВРП, %	ВРП на душу населения, тыс. тенге	
Республика Казахстан	35 275 153,3	100,0	2070,7	
Акмолинская	959 809,4	2,7	1307,4	12
Актюбинская	1 760 590,9	5,0	2194,2	7
Алматинская	1 749 373,9	5,0	890,0	14
Атырауская	3 590 140,7	10,2	6393,4	1
Западно-Казахстанская	1 734 369,2	4,9	2793,7	5
Жамбылская	880 659,3	2,5	817,6	15
Карагандинская	2 634 259,8	7,5	1928,2	8
Костанайская	1 354 477,4	3,8	1538,6	10
Кызылординская	1 332 732,6	3,8	1817,6	9
Мангистауская	1 907 134,8	5,4	3301,9	4
Южно-Казахстанская	2 142 445,9	6,1	791,7	16
Павлодарская	1 766 029,4	5,0	2351,9	6
Северо-Казахстанская	753 510,3	2,1	1304,5	13
Восточно-Казахстанская	2 072 410,8	5,9	1486,9	11
г. Астана	3 484 792,9	9,9	4376,1	3
г. Алматы	7 152 416,0	20,2	4795,6	2
Примечание – составлено и рассчитано авторами по данным Агентства РК по статистике [1]				

Вывод из этого: для республики важно достижение прироста ВРП не за счет нескольких регионов, использующих конъюнктурные преимущества своей экономики, а за счет всех или почти всех регионов. В последнем случае в экономический рост окажутся вовлеченными все регионы страны.

Рентабельность экономики регионов и налоговая нагрузка

Социально-экономическое развитие регионов во многом зависит от уровня развития производства на территории, который оценивается рентабельностью и налоговой нагрузкой. Эти синтетические показатели содержат в себе информацию об объемах производства, доходах о реализации продукции, работ и услуг, от основной деятельности до и после налогообложения.

Рейтинговая оценка проведена по трем группам регионов: экспортоориентированные, сельско-хозяйственной специализации и столичные города, что позволяет сконцентрировать приоритеты экономики страны по регионам. Данные таблица 2 свидетельствуют о том, что степень налоговой нагрузки по областям Казахстана значительно дифференцирована. Наименее обременены налогами экспортоориентированные регионы: Карагандинская, Мангистауская, Актюбинская, Атырауская, Павлодарская области. Наибольшую нагрузку (выше среднереспубликанской) несут столичные города и такие регионы, как Костанайская, Южно-Казахстанская и Алматинская (таблица 2).

Вывод из этого: корреляционная связь между налоговой нагрузкой и уровнем рентабельности довольно высокая. Это свидетельствует о том, что степень государственного регулирования по экспортоориентированным регионам позволила создать для предприятий, функционирующих на их территории, более благоприятный налоговый режим по сравнению с регионами, продукция которых ориентирована на внутренний рынок. Естественно, такая взаимосвязь отражается на показателях социального развития, в частности, на доходах населения и среднемесячной заработной плате работников. Отсюда следует, что происходит неравномерное распределение доходов от реализации ВРП, которое отражается на уровне и качестве жизни населения, проживающего на данной территории.

Таблица 2 – Рейтинговая оценка областей Казахстана по рентабельности и налоговой нагрузке в 2013 г.

Регионы	Совокупный доход до налогообложения, тыс. тенге	Доход от основной деятельности, тыс. тенге	Налоговая нагрузка	Степень налоговой нагрузки, %	Рентабельность (убыточность) экономики регионов, %	Рейтинг	
						по рентабельности	по налоговой нагрузке
Республика Казахстан	52060,0	39003,0	13057,0	25,1	10,1	-	-
<i>Экспорториентированные регионы</i>							
Актюбинская	5004,1	4168,8	835,3	16,7	17,0	3	4
Атырауская	10764,1	8961,1	1803,0	16,8	19,2	4	3
Восточно-Казахстанская	547,5	339,5	208,0	37,9	1,8	9	11
Западно-Казахстанская	74,1	-116,1	-	-	-2,0	-	-
Карагандинская	9383,6	9127,6	250,0	2,7	33,2	1	1
Кызылординская	3826,2	2690,1	1136,1	29,7	14,9	7	5
Павлодарская	1045,1	846,3	199,1	19,1	5,9	5	7
Мангистауская	10344,0	9448,2	895,8	8,7	31,0	2	2
<i>Регионы сельскохозяйственной специализации</i>							
Акмолинская	721,0	548,9	1721,0	23,8	5,6	6	8
Алматинская	510,2	344,4	165,8	32,5	2,9	8	10
Жамбылская	46,3	-323,6	-	-	-9,8	-	-
Костанайская	1019,7	309,4	710,3	69,6	1,3	12	12
Северо-Казахстанская	937,9	-980,0	-	-	-13,0	-	-
Южно-Казахстанская	1406,4	821,8	584,6	41,5	6,5	10	6
<i>Столичные города</i>							
г. Астана	3971,6	555,7	3415,9	86,0	0,8	13	13
г. Алматы	4334,0	2260,9	2073,1	47,8	3,9	11	9
Примечание – Рассчитано по данным Статистического сборника «Регионы Казахстана в 2013 году». – Астана, 2014 г.							

Производительность труда в регионах

Структурные изменения в экономике взаимоувязаны с процессами технического перевооружения предприятий и переоборудования учреждений социальной сферы. Модернизация производственной сферы и улучшение социального благополучия населения тесно взаимосвязаны, в основе которой определен рост производительности труда (таблица 3).

Таблица 3 – Группировка регионов Казахстана по индексу производительности труда за 2001-2013 годы

№ пп	Средние индексы за 2001-2013 гг.	Распределение регионов
1.	0-0,25	Жамбылская, Акмолинская, Кызылординская, Южно-Казахстанская, Мангистауская, Алматинская
2.	0,26-0,36	Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Костанайская, Павлодарская, Карагандинская, г. Астана
3.	0,37-0,47	Западно-Казахстанская, Актюбинская, г. Алматы
4.	0,48-0,58	Атырауская
5.	0,59 и выше	
Примечание – Рассчитано по стат. Сборнику «Регионы Казахстана - 2013». – Астана, 2014 г.		

Анализ таблицы позволяет сделать следующие *выводы*:

- по индексу производительности труда можно судить о совокупных возможностях (материальных, финансовых, трудовых) по осуществлению социальных преобразований. *Это означает, что в каждом регионе решаемость социальных проблем упирается на возможности и*

на правильную организацию управления экономикой территории, т.е. зависит от организационно-экономического потенциала и механизмов регулирования им;

- уровень индексов производительности труда наибольшее значение имеет в Атырауской области, г. Алматы, Актюбинской и Западно-Казахстанской областях. Это означает, что данные регионы обладают реальными экономическими возможностями за счет собственных ресурсов решать социальные проблемы. Тогда как 38% областей (Жамбылская, Акмолинская, Кызылординская, Южно-Казахстанская, Мангистауская и Алматинская) нуждаются в государственной поддержке для достижения социального благополучия;

- индекс производительности труда позволяет разделить регионы республики на тех, кто сам может решать социальные проблемы, кому требуется государственная поддержка и где активно будут развиваться отношения «государство-бизнес». Такая градация позволит выработать общие и частные механизмы регионального менеджмента со всеми его составляющими;

- в организации регионального менеджмента надо возобновить старый, но классический механизм планирования и управления, как использование программно-целевого метода, который эффективен с момента его формирования до его реализации.

Это означает, что конкретно на уровне регионов необходимы оптимизационные расчеты и обоснование рациональных форм специализации, концентрации и кооперирования производства, целесообразного размещения земельно-имущественной недвижимости в процессе территориального планирования районов, поселений и городских округов, обеспечения их транспортными коммуникациями и т.п. Только системно-территориальный подход к организации на местном уровне хозяйственного процесса способен ускорить его перевод на траекторию выхода из кризиса и придать ему устойчивый и поступательный характер.

Кризис и адаптация регионов к устойчивому развитию

На базе расчетов за ряд лет определен региональный коэффициент относительной адаптации к устойчивому развитию $K_{ра}$, который позволил выявить регионов – лидеров и регионов – аутсайдеров (таблица 4).

Таблица 4 – Дифференциация областей по региональному коэффициенту относительно адаптации к устойчивому развитию ($K_{ра}$)

Лидеры					Аутсайдеры				
Области	2000	2003	2007	2012	Области	2000	2003	2007	2012
Атырауская	2,37	3,33	3,70	3,82	Западно-Казахстанская	0,96	1,21	1,39	1,41
г. Алматы	2,33	2,26	2,02	2,16	Северо-Казахстанская	0,75	0,68	0,60	0,67
Мангистауская	2,05	2,26	2,84	2,92	Акмолинская	0,73	0,63	0,64	0,69
г. Астана	1,81	1,72	1,76	1,80	Кызылоринская	0,49	0,56	0,79	0,86
Караганинская	1,25	1,10	1,03	1,05	Алматинская	0,48	0,46	0,47	0,46
Актюинская	1,02	1,00	1,13	1,24	Южно-Казахстанская	0,45	0,50	0,44	0,43
Восточно-Казахстанская	1,02	0,84	0,78	0,85	Жамбылская	0,36	0,30	0,36	0,35
Павлодарская	1,12	1,23	1,10	1,09					
Костанайская	1,02	0,85	0,76	0,81					

Примечание – Рассчитано на основе стат. данных сборника «Регионы Казахстана». – Астана, 2003, 2007, 2013.

Выводы:

- за последние годы количество лидирующих регионов сократилось на две области (Костанайская и Восточно-Казахстанская), значения коэффициентов по регионам-лидерам, за исключением сырьедобывающих Атырауской, Мангистауской и Актюбинской областей, имели тенденцию к снижению. Такая же тенденция складывается в рядах аутсайдеров;

- в настоящее время отраслевая структура экономики регионов Казахстана сложилась таким образом, что технологически смежные производства разбросаны по его территории. Подобная ситуация отразилась на разрыве хозяйственных связей и способствовала появлению дублирующих производств.

Следовательно, адаптация экономики регионов к условиям устойчивости развития предполагает решение двух взаимоувязанных проблем: выбор стратегии вывода экономики на

конкурентной уровень и снижение различий в развитии социальной сферы, то есть выравнивание уровня жизни населения. Проблема вывода экономики различных типов регионов на конкурентоспособный уровень может иметь различные направления. Объективные различия регионов требуют дифференцированных подходов к разработке стратегий их развития.

Список использованных источников:

1. Статистические ежегодники «Регионы Казахстана» - Астана: Агентство РК по статистике. – 2008-2013.
2. Бримбетова Н.Ж. Модернизация территориального развития Казахстана. Алматы. Институт экономики КН МОН РК. – 2011. -269 с.

Нурланова Н.К.

*зам. директора Института экономики
КН МОН РК, д.э.н., профессор,
Казахстан, г. Алматы*

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Фундаментальные изменения мировой экономической системы, расширение глобализационных и интеграционных процессов, появление новых, более сложных форм территориальной организации, размещения производства и расселения населения, рост мобильности и влияния новых факторов производства повысили значимость пространственного аспекта изучения экономики и общества, что потребовало еще большего научного осмысления происходящих явлений и процессов.

Построение основ теории пространственного развития опирается на анализ теоретического материала, тех идей и направлений научной мысли, которые сыграли и могут сыграть существенную роль в формировании системных представлений об объекте исследования. При этом нужно отметить, что формирующаяся сегодня теория пространственного развития имеет богатое научное наследие в достаточно большом временном интервале.

По оценке ученых-регионалистов пространственные исследования в экономике прошли три этапа, которые отличаются как состоянием объекта изучения –экономики, так и содержанием самой экономической науки [1,2].

Первый этап связан со становлением доиндустриальных экономических систем, которые отличались слабой пространственной дифференциацией, зависящей в основном от географического месторасположения производства, а также доминированием влияния традиционных природных факторов и живого труда. Мобильность факторов производства и производимых товаров была низкой. Расстояние не играло существенной роли, а специализация была развита слабо. Поэтому все первоначальные экономические исследования проводились в рамках конкретного географического пространства, иначе говоря на этом этапе объектом исследований являлась экономика определенного географического ареала или населенного пункта.

Второй этап характеризуется эволюцией теории исследований в области экономики территорий, расширением предметной области, и соответственно усложнением методологии. Микроэкономический подход к проблемам размещения производительных сил оказался ограниченным, так как не учитывал развитие многообразных форм разделения труда и соответственное расширение кооперации взаимосвязанных производств на определенной территории. По мере расширения условий и факторов производства, повышения их мобильности, изменения территориально-отраслевой структуры экономика регионов стала рассматриваться не как географическое место, а как объективно сложившаяся экономическая система, представляющая собой комплексы взаимодействующих и взаимосвязанных экономических агентов. Появились новые теории и концепции, обобщающие закономерности формирования и развития различных территориальных экономических образований. На этом этапе началось преобразование концепции экономики регионов как экономической географии в такую отрасль экономической науки, как *региональная экономика*, объясняющая процессы функционирования экономических систем в пределах определенной территории. В середине XX века

сформировались теории кластерного развития, территориально-производственных комплексов (в бывшем Союзе), других экономических территориальных комплексов.

Третий этап развития исследований в области региональной экономики связан с повышением уровня сложности пространственной организации хозяйства и пространственных взаимодействий субъектов экономической деятельности, функционирующих на данной территории, в результате формирования новых факторов производства, новых технологий, ускоряющих их мобильность, появления новых организационных форм. В результате с течением времени под влиянием вновь возникающих факторов и условий происходят существенные изменения предмета и объекта исследований региональной экономики.

Глобализация экономики, распространение транснациональных корпораций (ТНК) и многонационального частного капитала, углубление социально-экономического и научно-технического взаимодействия стран и отдельных территорий, расширение потоков товаров, капитала, трудовых ресурсов и информации в пространстве стали предпосылками формирования новых теоретических взглядов на пространственную экономику и экономическую политику, поскольку старые теоретические конструкции уже не работают и постепенно утрачивают свою значимость. Широкое распространение транснациональных фирм и корпораций, использующих принципиально новые стратегии развития, неразрывно связанные с их пространственным расположением, в корне меняют теоретические и методологические подходы к территориальной организации экономики. Пространство и его хозяйственная организация стали одним из основных объектов экономической политики на глобальном, региональном и национальном уровнях.

Ранее существовавшие концепции региональной экономики уже не в состоянии объяснить происходящие в XXI веке изменения по следующим причинам.

Во-первых, концепции региональной экономики конструируют модель организации хозяйства на определенной, изолированной территории, в то время как в современном мире границы производства стираются, возникают различные транснациональные корпорации, а теоретические концепции должны ориентироваться на развитие всего пространства страны и на межстрановые взаимодействия.

Во-вторых, новые пространственные концепции должны учитывать необходимость обеспечения равновесного состояния всей пространственной системы регионов, а не отдельно взятого региона.

В-третьих, если региональная экономика рассматривает экономические системы только в пределах регионов национальной экономики, то пространственная экономика наряду с изучением локальных и межрегиональных связей исследует процессы формирования международных взаимодействий.

Таким образом, на сегодня назрела необходимость формирования нового теоретико-методологического подхода к представлению об экономике территории. В мировой экономической науке наряду с исследованием отдельных территориальных аспектов организации хозяйства и жизнедеятельности человека появляются попытки сформировать самостоятельное направление пространственного развития экономики и общества. В итоге в мировой экономической науке и ее отрасли регионалистике появилось новое направление – *пространственная экономика*.

Следует согласиться с мнением академика РАН Минакира П.А., о том, что пространственную экономику нужно рассматривать как самостоятельное направление экономической науки, объясняющее новые факты, процессы и явления, которые не в полной мере объясняются господствующими ныне концепциями [2]. Другими словами, пространственная экономика постепенно становится неотъемлемой составляющей экономической науки наряду с теориями институциональной экономики и виртуальной экономики, которые получили распространение только в последние 15-20 лет.

Возникший на рубеже веков интерес исследователей-экономистов, географов, социологов, правоведов к проблематике пространственного развития во многом объясняется следующими причинами:

Во-первых, неудачи в поиске эффективных методов структурно-пространственной и инновационной модернизации национальных экономик и преодоления кризисных явлений, периодически проявляющихся как в глобальном масштабе, так и на уровне страны и регионов, потребовали изыскания новых путей, форм и методов обеспечения устойчивого социально-

экономического развития, которые могут быть найдены в совершенствовании территориальной организации хозяйства.

Во-вторых, вопросы организации и взаимодействия хозяйства страны в пространстве до настоящего времени были слабо изучены, что вызвало необходимость их дальнейшей разработки и интеграции в существующие модели экономического развития.

В-третьих, во многих странах, и особенно в странах Евразийского пространства сложилось нерациональное, устаревшее размещение производительных сил, связанное с господствовавшим ранее общесоюзным разделением труда и межрегиональной специализацией, и как следствие, неэффективная структура экономики и расселение населения.

В этой связи в мировой экономической науке и ее отрасли - регионалистике появляются новые концепции, которые становятся базой для выработки новой стратегии пространственного развития страны или региона.

Ряд современных исследователей-экономистов (CourletC., LacourC. A., Минакир П.А., Кульков В.М., Украинский В.Н. и др.) считают, что предмет и объекты изучения пространственной экономики гораздо шире ныне повсеместно изучаемой региональной экономики [3, 4, 2, 5, 6, 7]. Так, например, анализ эволюции пространственных исследований в ряде стран – Германии, Франции, России, позволил выявить, что объектом изучения пространственной экономики являются такие формы организации производства в городах, сельских поселениях, других населенных пунктах, как агломерации, промышленные узлы, транспортно-логистические хабы, территориально-отраслевые кластеры, территориально-производственные комплексы. В условиях перехода к инновационной экономике, основанной на знаниях, в круг изучаемых форм пространственного развития попадают технопарки, технополисы, наукограды, национальные, региональные и муниципальные инновационные системы, зоны экономического и инновационного роста и др. новые территориальные образования. С усилением процессов глобализации, регионализации и интеграции в зону внимания пространственной экономики начинают входить международные и региональные интеграционные объединения.

Обобщая анализ существующих теорий и методологических подходов, можно прийти к выводу, что в предмет современного направления пространственной экономики входит целый ряд концепций, охватывающих проблемы концентрации, специализации и размещения производства в пространстве, распределения экономической активности и расселения населения, при этом пространство может не ограничиваться рамками одной страны или региона; проблемы комплексного развития; неоднородности социально-экономического развития и поляризации; проблемы взаимоотношений и взаимодействий между «центром» и «периферией»; проблемы урбанизации и агломерации и другие.

Одним из аспектов изучения пространственной экономики стали интеграционные процессы, активизация которых закономерно приводит к формированию единых экономических союзов, таких, как например, Европейский Союз (ЕС), вновь образованный Евразийский экономический Союз (ЕАЭС), импульсом к созданию которого стало образование Таможенного Союза России, Казахстана, Беларуси и присоединившегося Кыргызстана.

Рассматривая характеристики данных союзов, можно дать такое *определение единому экономическому пространству* – это локальная, ограниченная определенной территорией сфера экономических отношений, которая характеризуется общими целями социально-экономического развития, минимальными барьерами для свободного движения сырьевых, товарных, финансовых, трудовых ресурсов, стремлением к оптимальному внутрисоюзному размещению производительных сил, устойчивыми хозяйственными связями, едиными базовыми институтами и гармонизированным законодательством для управления хозяйством, взаимодействия с другими пространствами и обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности всей территории.

Таким образом, по нашему мнению, необходим комплексный, системный подход к теоретическому осмыслению научного направления «пространственная экономика», в то же время, имея в виду, что это не простая совокупность концепций, а целостное научное направление экономической теории, соответствующее современным реалиям организации и размещения экономики и общества в пространстве.

В этой связи нужно отметить, что в новых условиях новые концепции и базирующиеся на них стратегии пространственного развития в корне меняют представления о традиционной

территориальной организации хозяйства. Так, например, в исследованиях современных авторов используются принципиально новые термины и понятия, такие, как «теория близости», «трассируемость», которые связывают проблему устойчивого развития экономики и общества с локальным развитием отдельных территорий [3, с. 25]. «Теория близости» объясняет пространственную организацию производства с точки зрения увеличения географической и институциональной близости звеньев производства, сокращения технологических цепочек от сырья до производства конечной продукции, уменьшения расстояний от производителя до потребителя за счет новых технологий и новых видов транспортировки.

Одним из последних нововведений в теории пространственного развития является термин «эластичность территорий» («*résiliencedesterritoires*»), который понимается современными исследователями как способность определенной территории, ее экономики адаптироваться к изменениям, эндогенным и экзогенным шокам. Данный термин обозначает положительный территориальный эффект, свидетельствующий о наличии в данной местности предпосылок, научно-технического потенциала и других ресурсов для отражения негативных воздействий внешней среды. Наличие эластичности территории имеет большое значение для перехода к наукоемкому типу производства, развития инновационной деятельности и проведения организационных работ по созданию на данной территории инновационных или научно-образовательных кластеров, «полюсов роста» или «опорных точек развития».

Одной из современных концепций, получивших распространение в мировой экономической науке в последние годы, является *концепция инклюзивного экономического роста*, имеющая многогранный характер.

Несмотря на широкое использование термина «инклюзивный рост» в экономическом, социальном и экологическом аспектах во многих странах и многими международными организациями, среди исследователей нет единой точки зрения на основные положения данной концепции. Следует отметить, что до настоящего времени учеными и практиками концепция инклюзивного экономического роста с точки зрения пространственного развития национальной экономики не рассматривалась. Тем не менее, на наш взгляд, она способна объяснить многие тенденции и явления в контексте пространственного развития.

О необходимости приложения данной концепции к пространственному ракурсу говорят сохраняющиеся тенденции нарастания неравномерности пространственного развития, что особенно ярко прослеживается в Казахстане

Так, что касается экономического аспекта, то сложившиеся тенденции свидетельствуют, несмотря на снижение расслоения населения регионов страны по уровню доходов, по степени занятости как минимум в два раза, они продолжают оставаться значительными. К тому же, в регионах страны наблюдаются серьезные различия в уровне доходов между городом и деревней, причем масштабы безработицы в сельской местности гораздо больше, чем в городах. Можно отметить, что повышение уровня реальных доходов в границах экономического пространства страны не всегда происходит равномерно. Наоборот, проблемы имущественного расслоения во многих регионах, в том числе в городах и селах существенно обострились.

Для оценки и поощрения инклюзивного развития в рамках социального аспекта необходимо не только снижать степень имущественного расслоения населения в разных территориальных образованиях, но и содействовать равенству возможностей на основе расширения доступа к качественному образованию и адекватному медико-санитарному обслуживанию. Неодинаковый доступ сельского и городского населения к здравоохранению и образованию негативно сказывается на возможностях повышения производительности труда в экономике.

Таким образом в преломлении к пространственной экономике обеспечение инклюзивного развития может рассматриваться как необходимость достижения следующих позиций:

а) повышение уровня жизни населения и рост реальных доходов на душу населения во всех регионах страны;

б) расширение и наращивание равенства возможностей доступа населения всех территориальных образований страны к социальным услугам и другим общественным благам;

в) обеспечение равных возможностей населения всех регионов жизненно важной

государственной инфраструктурой;

г) снижение степени имущественного расслоения населения в регионах всех типов, в крупных, средних и малых городах и сельских населенных пунктах;

д) сокращении масштабов крайней нищеты на всем экономическом пространстве.

Мировая экономическая система становится все более неустойчивой и поэтому интерес к пространственным закономерностям экономики, к новым механизмам управления территорией научно оправдан.

Список использованных источников:

1. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология. //Пространственная экономика. -2010. – №2. – С. 6-32.
2. Минакир П.А. О пространственной экономике и пространственном развитии. //Экономист. – 2011. №9. – С.37-41.
3. Courlet C., Pecqueur B. The Territorial Economics. Grenoble: PUG, 2013. 142 p. (In French).
4. Lacour C. A. New Regional Science? *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2009, no. 2, pp. 289–314. DOI: 10.3917/revu.092.0289 (In French).
5. Кульков В.М. Экономическое пространство: теоретические аспекты и современные процессы. //Вестник Московского университета. Серия 6. – экономика. – 2014. - №1. – С.3-18.
6. Украинский В.Н. Экономическое пространство в зеркале территориальной экономики. //Пространственная Экономика. - 2014. - № 2. - С. 177-186.
7. Ukrainsky V.N. French Spatial Economics: from Industrial District to Competitive Clusters. //Prostranstvennaya Ekonomika = Spatial Economics, 2011, no. 3, pp. 71–99.
8. Zimmermann J.-B. The Territory in the Economic Analysis. Geographic Proximity and Organized Proximity. *Revue Française de Gestion*, 2008, no. 184, pp. 105–118. DOI: 10.3166/rfg.184.105-118 (In French)
9. Economic and Social Survey of Asia and Pacific. ESCAP. – 2015. – P.120-127. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (Дата обращения 05.05.2015)

Днишев Ф.М.

главный научный сотрудник
Института экономики МОН РК,
Казахстан, г. Алматы

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Формирование экономического пространства Казахстана. В условиях административно-командной системы, когда были заложены основы существующего сейчас экономического пространства Казахстана, размещение производства диктовалось под влиянием централизованно устанавливаемых критериев, носящих зачастую политический характер, и далеко не всегда определялось чисто экономическими соображениями. Учитывались в основном такие факторы, как близость к источникам сырья и энергии, в меньшей степени транспортный фактор и наличие рабочей силы. Из институциональных факторов принималась во внимание только обеспеченность мест размещения производства инфраструктурой, по понятным причинам вообще не учитывался рыночный фактор.

В результате в Казахстане сложилось весьма неоднородное экономическое пространство, характеризующееся значительными диспропорциями в территориальном распределении хозяйственной деятельности. Подобная ситуация встречается во многих странах и объясняется, в первую очередь, действием природно-географических факторов.

В Казахстане эти факторы проявляются с особой силой вследствие того, что, с одной стороны, он занимает обширную территорию, а с другой стороны, - имеет относительно небольшую численность населения. Если по территории страна находится на 9 месте в мире, то по численности населения – только на 63-м. По плотности населения наша страна занимает 184 место в мире. При этом Казахстан как страна относится к малым экономикам. По объему ВВП он занимает 48 место в мире. Вполне объяснимо, что при таких показателях трудно добиться более

равномерного распределения экономической активности по всей территории, тем более, если учитывать значение исторического фактора.

Оно состоит в том, что экономическое пространство в Казахстане в свое время начало формироваться в основном с периферийных районов страны. Тогда активно использовался природно-ресурсный фактор пространственного развития. В результате индустриализации возникли очаги экономической активности на Востоке и в Центре страны, в меньшей степени на Западе, Севере, и еще в меньшей степени – на Юге. Развитие г. Алматы в качестве столицы республики привело к сосредоточению здесь достаточно крупного образовательного и научного потенциала.

Очаговый характер экономического пространства дополнялся наличием центробежных тенденций. Все макрорегионы Казахстана тяготели в экономическом отношении к прилегающим территориям других союзных республик: Северный Казахстан – к Уралу и Сибири, Западный – к Поволжью и Уралу, Восточный – к Сибири и Алтаю, Южный – к Средней Азии. В то же время между собой регионы Казахстана в экономическом отношении были слабо интегрированы. Межрегиональные экономические связи строились преимущественно на базе добываемого в Казахстане сырья, которое в основном уходило на переработку в Россию. Наиболее характерные примеры – это кооперация месторождений железной руды в Костанайской области с металлургическими комбинатами российского Урала, или переработка газа, добываемого в Западно-Казахстанской области, на газоперерабатывающем комбинате в Оренбургской области.

Все это позволяет сделать вывод о том, что, строго говоря, единое экономическое пространство в Казахстане в период его развития в составе Союза не было сформировано.

С обретением независимости и переходом к рыночным отношениям и традиционным фактором пространственного развития Казахстана добавился ряд новых. Прежде всего – это внешнеэкономический фактор, под действием которого лидерство в области экономической активности перешло от старопромышленных регионов (Карагандинская, Павлодарская, Восточно-Казахстанская области) к регионам, ориентированным на добычу и поставку углеводородного сырья на мировые рынки (Атырауская, Западно-Казахстанская, Актюбинская, Мангистауская области).

Проявили себя также и институциональные факторы. Формирование финансовой и рыночной инфраструктуры, опережающее развитие третичного сектора (услуг) обусловило наращивание экономического потенциала г. Астаны и г. Алматы.

Все это хотя и привело к изменению общей конфигурации экономического пространства, но пока не оказало большого влияния на преодоление его неравномерности. О сохраняющейся неоднородности экономического пространства позволяют говорить данные по душевому валовому региональному продукту.

Лидерами здесь являются Атырауская и Мангистауская области, «южная» и «северная» столицы, а также Западно-Казахстанская область. В числе аутсайдеров Алматинская, Жамбылская области, т.е. регионы традиционной аграрной специализации. При этом наблюдается поляризация экономического пространства. На одном полюсе находятся регионы, имеющие показатель подушевого ВРП на уровне развитых стран, а на другом – регионы, сопоставимые с отстающими странами. Разрыв достигает 10 раз, именно на столько Атырауская область превосходит Южно-Казахстанскую. Атырауская область по этому показателю находится примерно на уровне богатого Кувейта (40 тыс. долл. на душу населения) и лишь немного уступает Канаде, входящей в семерку самых развитых экономик мира. «Южная» и «северная» столицы по показателю ВРП на душу населения сопоставимы с уровнем Португалии и Чехии.

Формирование высокотехнологичного сектора как фактор пространственного развития. Одним из важных перспективных направлений совершенствования экономического пространства является развитие высоких технологий и воплощающих их новых производств. Мировая практика показывает, что размещение их может проходить по двум вариантам. С одной стороны, как технологии общего применения они могут размещаться в широком пространстве на базе действующих и новых институтов, компаний и отраслей. С другой стороны, исследовательские и производственные подразделения в этой области могут быть сосредоточены в виде кластеров в ограниченном числе регионов с использованием уже существующего потенциала высоких технологий.

Иными словами, развитие и размещение высокотехнологичных производств могут не повторять предшествующие модели развития новых производств в среднетехнологичных

отраслях. Развитие высокотехнологичного сектора осуществляется не на основе традиционных факторов, т.е. наличия необходимой материальной инфраструктуры, а в привязке к наличию интеллектуальных, финансовых, инвестиционных ресурсов.

Это видно, например, на опыте развития нанотехнологий в США. Эта отрасль находится на начальном этапе становления, но на рынке уже выпущены сотни продуктов, основанных на применении нанотехнологий, представляющих частичные усовершенствования существующих товаров (например, в одежде, спортивном оборудовании, красящих и чистящих материалах). Коммерциализация кардинальных инноваций на базе технологий может начаться не в ближайшее время, но сейчас активно идет процесс накопления исследовательского и инновационного потенциала. В США выявлено 30 ведущих «нанодистриктов» - территориальных центров концентрации нанотехнологических НИР [1]. Эти центры различаются как масштабами, так и организационными характеристиками, и специализацией. Среди них многофункциональный кластер в области нанотехнологий (Лос-Анжелес, Сан-Диего), «наноцентричные» кластеры, привязанные к ведущему университету или лаборатории.

При формировании «нанодистриктов» проявляются две тенденции – тяготение к уже действующим высокотехнологичным кластерам и «отпочкование» в новые регионы, не имеющие богатых традиций в области высоких технологий. При этом, если действующие центры располагают разветвленной исследовательской базой, то многие из новых центров нанотехнологий формируются на базе одной ведущей организации, в качестве которой выступает университет или государственная лаборатория. Такая опора на ведущую организацию может выдвинуть незаметные с точки зрения высоких технологий регионы в число крупных центров.

Очевидно, что для условий Казахстана ближе последняя модель. Так, высокотехнологичный дистрикт может формироваться в Астане на базе AstanaBusinessCampus. Ожидается, что в этот научный парк будут привлечены крупные ТНК, национальные компании, малые предприятия, венчурные фонды. Но следует иметь в виду, что только создание исследовательских инновационных мощностей, даже крупных, недостаточно. Нужны также усилия по формированию человеческого и институционального капиталов, развитие научных связей и обмена знаниями. Другой крупной «точкой» размещения высокотехнологичного сектора является Парк инновационных технологий в п. Алатау вблизи г. Алматы.

В то же время не следует исключать возможность развития высокотехнологичного сектора и по другой модели – в привязке к исторически сложившейся траектории, в опоре на разветвленную сеть исследовательских и образовательных организаций. В этом плане особо благоприятные предпосылки имеются у г. Алматы и г. Караганды, имеющих давние научные традиции.

Инновационный фактор пространственного развития. Инновации сегодня являются одним из ключевых факторов экономического развития. Не является исключением и пространственное развитие. В соотношении «инновации/пространство» выделяются два аспекта. С одной стороны, существует неравномерное распределение инновационной деятельности в пространстве, с другой стороны, само пространство меняется под воздействием инноваций.

Инновационная деятельность отличается высокой концентрацией, которая объясняется особенностями пространственной диффузии инноваций, рассмотренными выше в этом разделе. Активная инновационная деятельность в мире не носит повсеместного характера и сосредоточена в относительно небольшом числе регионов. Так, в Европе инновационная деятельность в наибольшей степени концентрируется вокруг оси, ведущей через Нидерланды на юг Германии и захватывающей юго-восток Великобритании, французские регионы Иль-де-Франс и Рона-Альпы и север Италии [2]. При этом в отдельных европейских странах имеется как несколько полюсов инновационного роста (3-4 региона в Германии, Австрии, Бельгии, Италии, Норвегии), так и по одному (инновационная деятельность сосредоточена в одном, минимум двух соседних регионах - Испания, Финляндия, Франция, Нидерланды).

Данный феномен имеет более чем столетнюю историю и постепенно усиливается. В определенной степени это объясняется высоким уровнем развития промышленности в перечисленных зонах и связанным с этим ускорением в них научной деятельности. Благодаря этому возникает благоприятная «экосистема инноваций», поскольку для появления инноваций недостаточно одного наличия участников инновационной деятельности – университетов, научных центров, бизнеса. Крайне важна сегодня кооперация и сотрудничество между ними, поощрение этих связей со стороны местных властей.

В этом свете не все регионы обладают способностями к самостоятельному генерированию инноваций. В этом отношении можно выделить разные типы регионов: регионы – полюса инновационного роста; регионы вторичных инноваций; адаптивные регионы; консервативные регионы.

Регионы первого типа – глобальные центры зарождения инноваций, где широко представлена фундаментальная наука, отлажена система коммерциализации технологий. Они бывают двух видов: большие дифференцированные агломерации, сосредотачивающие значительную часть национальных инновационных ресурсов, и высокоспециализированные агломерации. Примером региона первого типа является «Иль-де-Франс», охватывающий парижскую агломерацию, на долю которого приходится около 40% всех ученых и финансовых затрат страны [3]. Самым известным примером высокоспециализированного региона является знаменитая Кремниевая долина.

К регионам второго типа относятся территории, которые включаются в инновационный цикл на более поздних стадиях, где «подхватываются» базисные инновации, разработанные в регионах первого типа, и доводятся до стадии рыночного применения. К таким регионам относятся в большинстве своем староиндустриальные регионы, сложившиеся на этапе первичной индустриализации.

Регионы третьего типа – это территории, где нет развитой исследовательской инфраструктуры, но имеются промышленные предприятия, способные к адаптации инновационной технологии. Примером таких территорий являются сырьевые регионы, использующие поступающие извне инновации с элементами их адаптации к местным условиям.

Наконец, к регионам четвертого типа относятся преимущественно аграрные слабо освоенные территории, способные только к простому использованию технологий, поступающих из других регионов.

В контексте этой типизации регионы Казахстана можно с некоторой степенью условности разделить на следующие группы, учитывая, что инновационная деятельность в стране пока не имеет массового характера.

Регионов первого типа в Казахстане пока нет, к регионам второго типа можно отнести г. Алматы и г. Астану, где концентрируется значительная часть научных и финансовых ресурсов страны, более развита институциональная среда. С течением времени эти регионы могут претендовать на переход в группу первого типа, развиваясь как многофункциональные инновационные зоны. Благоприятные предпосылки становления в качестве высокоспециализированных инновационных зон имеются у «Астана бизнес кампус» и Парка инновационных технологий (п. Алатау).

Третью группу образуют достаточно разнородные регионы. Если в мире старопромышленные регионы относятся ко второй группе, то в Казахстане они – Карагандинская, Восточно-Казахстанская и Павлодарская области – пока в основном способны лишь к адаптации инноваций. Учитывая, что в них накоплен потенциал отраслей тяжелой индустрии, имеется научная инфраструктура, особенно в первых двух, эти регионы могут рассчитывать на переход во вторую группу. Несколько более отдаленной является эта перспектива для Южно-Казахстанской, Западно-Казахстанской и Северо-Казахстанской областей, хотя сложившиеся научные традиции в первой из них и потенциал технологически развитого машиностроения в двух других создают определенные перспективы для более активного участия их в освоении инноваций. В эту же группу можно отнести «сырьевые» регионы – Атырауская, Мангистауская, Актюбинская и Кызылординская области. Они отличаются повышенной инвестиционной активностью, широким присутствием иностранного капитала и приносимых им технологий, требующих определенной адаптации к местным условиям.

Последняя группа – регионы слабого индустриального освоения и ждать пока сколько-нибудь заметной инновационной деятельности от них не приходится. Это Акмолинская, Алматинская, Жамбылская и Костанайская области. Ситуация может несколько улучшиться с формированием Акмолинской агломерации, куда войдет Акмолинская область, Алматинской агломерации, в которую включится Алматинская область, и Шымкентской агломерации с притяжением Жамбылской области.

Эта группировка при всей ее условности позволяет судить о сложившемся и ожидаемом пространственном распределении инновационной деятельности в Казахстане.

Рассмотрение факторов пространственного развития показывает, что в Казахстане пока доминируют традиционные факторы (природно-географические, ресурсно-сырьевые).

Под их воздействием сложилось современное фрагментарное, слабо интегрированное экономическое пространство. Для его упорядочения, придания ему новой более рациональной конфигурации необходимо, как показывает передовая мировая практика, в пространственной политике уделить большое внимание новым факторам: инфраструктурному, внешнеэкономическому, агломерационному, урбанизационному, инновационно-технологическому, институциональному. Причем все они имеют сильно выраженный глобальный контекст. Задействовать как можно полнее эти факторы удастся при условии успешной интеграции Казахстана в мировую экономику. По-другому говоря, если мыслить глобально, а действовать локально.

Список использованных источников:

1. Shapira Ph., You lies. Emergence of nanodistricts in the United States // Econ. development quart. – Newbury Park, 2008. – Vol. 22. - № 3. - P. 187-199.
2. Antant-Bernard C., Billan P., Massard N. L'economie industrielle depuis 30 ans: realisation et perspectives. Ennovation et espace – des externalités aux réseaux // Rev. d'économie industrielle. - 2010. – № 129-130. – P. 203-236.
3. Ковалев Ю. Инновационные регионы Европы // Региональные исследования. - 2009. – № 6 (26). - С. 45-53.

Берешев С.Х.

директор Казахского

НИИ труда, д.э.н., г. Алматы

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С начала 2016 года вводится в действие новый Трудовой кодекс Республики Казахстан, практическая реализация которого представляет собой новый этап регулирования трудовых отношений в современных условиях. Концептуальная модель кодекса по замыслу его разработчиков предполагает реальное обеспечение баланса интересов работников и работодателей и определить степень вмешательства государства в сфере трудовых отношений между ними. Данным законодательным актом упрощены процедуры найма, перемещения и увольнения работников, установления условий и оплаты труда. При этом сделан уклон на решение многих вопросов трудовых отношений на основе коллективно-договорного регулирования.

Кодексом внесено существенное изменение в само определение трудовых отношений. К примеру, в Трудовом кодексе Республики Казахстан от 15 мая 2007 года под трудовыми отношениями понимались отношения между работником и работодателем, возникающие для осуществления прав и обязанностей, предусмотренных трудовым законодательством Республики Казахстан, трудовым, коллективным договорами [1]. Такое определение данного понятия практически полностью «отсекало» из сферы трудовых отношений договоренности, достигнутые сторонами коллективных переговоров (представителей работников, работодателей и государство) при заключении региональных, отраслевых и генеральных соглашений по регулированию социально-экономических и трудовых вопросов. Между тем в отдельных из них содержатся достаточно конкретные договоренности сторон социального партнерства, например, в сфере оплаты труда работников. Кроме того, из вышеприведенного определения видно, что в нем отсутствует такой важнейший элемент регулирования трудовых отношений, как акт работодателя. При этом следует понимать, что все основные аспекты таких отношений регулируются именно актами работодателя.

Данные несоответствия были устранены в новом Трудовом кодексе. Теперь под трудовыми отношениями подразумеваются отношения между работниками и работодателем, возникающие при осуществлении прав и обязанностей, предусмотренных трудовым законодательством, соглашениями, трудовым, коллективным договорами и актами работодателя [2].

Введение в действие нового законодательного акта в сфере трудовых отношений предполагает формирование определенной модели их регулирования. В соответствии с требованиями кодекса казахстанская модель должна основываться на применении ряда законодательно установленных социальных гарантий работников и существенного их улучшения на основе коллективных переговоров между сторонами социального партнерства на разных уровнях (национальном, отраслевом, региональном и в масштабах каждого конкретного предприятия). Аналогичные подходы применяются и в индустриально-развитых странах. При этом различия в применяемых моделях заключаются в направленности государственной политики в установлении приоритетов в отношении к представителям работников и работодателей.

К примеру, так называемая скандинавская (социал-демократическая) модель регулирования трудовых отношений, распространенная в Швеции, Норвегии, Финляндии, Дании, больше ориентирована на поддержку работников. Антиподом ее следует признать либеральную модель, которая применяется в США, Канаде и Великобритании. В этих странах государственная политика направлена на всестороннюю поддержку работодателей. Особо следует выделить модель «тарифной автономии», практикуемую в Федеративной Республике Германии в рамках действующей концепции построения социального государства. Суть ее заключается в том, что государство практически не устанавливает каких-либо законодательных норм в сфере трудовых отношений, переадресовав их определение на уровень отраслевых тарифных соглашений, заключаемых между соответствующими организациями работодателей и профсоюзов. В таких соглашениях, как правило, все основополагающие параметры трудовых отношений: продолжительность рабочего дня и рабочей недели, размеры оплаты труда и разного рода вознаграждений виды и размеры компенсационных выплат и т.д.

Несмотря на имеющиеся различия, вышерассмотренные модели регулирования трудовых отношений объединяет один главный критерий – эффективная разноуровневая система коллективно-договорных отношений: от национальных соглашений до коллективных договоров, заключаемых на предприятиях. Она является действенным инструментом усиления законодательно установленных социальных гарантий работников (там, где они применяются) и служит механизмом согласования разнонаправленных интересов работников и работодателей.

В Республике Казахстан, равно как и в развитых странах, принцип коллективно-договорного регулирования трудовых отношений также официально продекларирован. Действительно, как в старом, так и новом трудовых кодексах определено, что в стране должны заключаться генеральные, отраслевые и региональные соглашения. По данным Федерации профсоюзов Республики Казахстан в настоящее время заключено 20 отраслевых и 16 региональных (областных) соглашений [3]. Регулярно заключается и трехстороннее генеральное соглашение между Правительством Республики Казахстан, республиканскими объединениями работодателей и республиканскими объединениями профессиональных союзов. Определенное распространение получила и практика заключения коллективных договоров на предприятиях. По состоянию на 1 октября 2015 года из 181 тысяч действующих предприятий на 65 тысячах из них, или 35,7%, заключены коллективные договоры (3). Другими словами, формально в стране функционирует многоуровневая система коллективно-договорного регулирования трудовых отношений, дополняющая установленные законодательные нормы. Следовательно, на первый взгляд можно предполагать, что в Казахстане создана эффективная система социального партнерства, призванная дополнять действующее трудовое законодательство в поддержку интересов работников. Однако на практике наблюдается несколько иная картина. Генеральные соглашения, которые заключались в последние годы, практически не содержат положений, направленных на улучшение положения работников по сравнению с действующим трудовым законодательством. Абсолютное большинство трехсторонних отраслевых соглашений носят декларативный характер, отражая, в основном, законодательно установленные нормы. Анализ содержания региональных соглашений свидетельствует о том, в них не регулируются актуальные вопросы трудовых отношений. Значительная часть коллективных договоров, заключаемых на предприятиях, реально регулирует лишь отдельные аспекты социальных льгот работников, не затрагивая таких основополагающих критериев трудовых отношений, как нормирование труда, заработная плата и других. В отдельных отраслях коллективными договорами охвачена лишь малая часть работников, например, в строительной отрасли республики коллективными договорами охвачено лишь 10% предприятий. В данном случае необходимо особо отметить, что

заключение коллективных договоров на предприятиях по действующему трудовому законодательству не является обязательным условием.

Вышеизложенная ситуация в сфере коллективно-договорного регулирования во многом обусловило такое положение, при котором в трудовом законодательстве отражено множество социальных гарантий, которые с успехом можно было отрегулировать в заключаемых соглашениях и коллективных договорах. В результате в Республике Казахстан, равно как и в большинстве постсоветских странах, включая Российскую Федерацию, до сих пор сохраняется патерналистская модель регулирования трудовых отношений, не имеющая ничего общего с истинно рыночной экономикой. На наш взгляд, сохранение подобной модели в Казахстане вполне объективно, поскольку в противном случае каждый отдельно взятый работник остается один на один с работодателем без какой-либо реальной поддержки со стороны коллективно-договорных отношений.

В сложившихся условиях возникает объективная необходимость разработки механизма не формального, а реального становления института многоуровневого коллективно-договорного регулирования трудовых отношений на основе социального партнерства. В качестве первоочередной меры такого становления института представителей работников на всех уровнях и превращения его в полноправного партнера договорных отношений. Тем более, что и новый Трудовой Кодекс Республики Казахстан, и закон «О профессиональных союзах», принятый в 2014 году [4], предоставляют для этого все возможности. К примеру, в соответствии с последним законодательным актом профсоюзам официально предоставлен статус полномочного представителя работников при подготовке и заключении генерального, отраслевых и региональных соглашений. Кроме того, в новом Трудовом кодексе отражены законодательно установленные нормы, которые в обязательном порядке должны быть отражены в отраслевых соглашениях. К ним, в частности, относятся положения:

- 1) о порядке рассмотрения программных и стратегических документов соответствующей отрасли;
- 2) о развитии социального партнерства и диалога в отрасли;
- 3) о мероприятиях по предупреждению и предотвращению социально-трудовых конфликтов и забастовок;
- 4) об основных принципах системы оплаты труда отрасли, в том числе установление: минимальных тарифных ставок (окладов) в отрасли; предельных значений межразрядных коэффициентов; единого порядка установления доплат работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда;
- 5) о порядке утверждения отраслевой рамки квалификации;
- 6) о порядке формирования и деятельности Совета по безопасности и охране труда;
- 7) о порядке формирования и деятельности Совета по вопросам предупреждения и разрешения коллективных трудовых споров;
- 8) о порядке формирования, компетенции и деятельности группы наблюдателей для участия в разработке и принятии соглашений, коллективных договоров;
- 9) о порядке формирования и деятельности координационного центра по развитию кадрового потенциала и квалификаций.

В данном случае следует обратить особое внимание на обязательность отражения в отраслевых тарифных соглашениях основных принципов системы оплаты труда в отрасли. Как видно, кроме установления минимально допустимых размеров тарифных ставок в соответствующей отрасли, в соглашениях должны быть согласованы и предельные значения межразрядных коэффициентов. По сути это означает, что в отраслевых соглашениях закладываются основы построения отраслевых тарифных сеток рабочих, что вполне соответствует рыночному механизму регулирования заработной платы.

Определенные новшества содержатся в данном законодательном акте в отношении содержания коллективных договоров. Так, в коллективный договор должны включаться следующие положения:

- 1) о нормировании, системах оплаты труда, размерах тарифных ставок и окладов, надбавок и доплат работникам, в том числе занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда;
- 2) об установлении межразрядных коэффициентов;

- 3) о продолжительности рабочего времени и времени отдыха, трудовых отпусках;
- 4) о создании здоровых и безопасных условий труда и быта, об объеме финансирования мероприятий по безопасности и охране труда, об улучшении охраны здоровья;
- 5) о создании условий для деятельности профессионального союза;
- 6) о порядке внесения изменений и дополнений в коллективный договор;
- 7) о контроле и ответственности работников и работодателя за выполнение коллективного договора;
- 8) об актах работодателя, требующих учета мнения представителей работников (1).

Можно однозначно утверждать, что приведенные выше нормы трудового законодательства создали реальные предпосылки для становления рыночного механизма регулирования трудовых отношений.

Список использованных источников:

1. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 15 мая 2007 года. - //Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии. – 2014. - № 9. – С. 3-59.
2. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года. - //www.adilet.zan.kz.
3. www.fprk.kz
4. Закон Республики Казахстан «О профессиональных союзах» от 27 июня 2014 года. - //Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии. – 2014. - № 7. – С. 12-20.

Егоров О.И.
д.э.н., профессор,
Институт экономики КН МОН РК,
г.Алматы

НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Современный этап развития экономики страны выдвигает экономическую задачу качественных её преобразований, которая решается путем повышения конкурентоспособности экономики не только благодаря созданию новых отраслей, но и посредством формирования и использования новых форм и методов организации производства.

Однако сырьевая направленность отечественной экономики ставит ее в конъюнктурную зависимость от цен на мировом рынке на основные энергоносители – нефть и газ. В случае возможного падения цен на них единственным способом поддержания конкурентоспособности станет переход к использованию новейших наукоемких технологий, что предполагает привлечение инвестиций не только в технику и технологические процессы, но и в человеческий капитал. Сегодня на первый план выдвигается вопрос не столько увеличения добычи, сколько комплексного использования углеводородного сырья в процессах переработки.

Для обеспечения технологической конкурентоспособности нефтяной отрасли необходима реализация кластерной политики в ее развитии. Воплощение в жизнь этого направления позволит увеличить производственные показатели нефтяных компаний, снизить их издержки и издержки обслуживающих компаний, будет способствовать возрастанию инновационной восприимчивости нефтяной отрасли. Не случайно, «Новая экономическая политика «Нурлы жол», объявленная Президентом страны, ориентирована на инфраструктурное развитие, которое будет существенно влиять на состояние отраслей специализации, в том числе и на нефтегазовую. [1].

Реализация даже самых важных направлений развития в подсистемах нефтяной отрасли в том виде, в каком это осуществляется сегодня, еще не дает основания для утверждения, что принятая стратегия развития этого сектора экономики может привести к получению желаемых результатов. Углеводородное сырье давно получило статус ресурса многоцелевого использования, что предполагает не столько получение из него горюче-смазочных материалов или же экспортирование его во все увеличивающихся объемах, сколько выделение исключительно широкого ассортимента продукции, успешно заменяющей такие виды естественных ресурсов, как сталь, древесину, сельскохозяйственные культуры, кожу и т.п.

Основными причинами, сдерживающими развитие нефтехимических производств в Казахстане, являются отсутствие достаточных мощностей по переработке углеводородного сырья, износ оборудования и устаревшие технологии на нефтегазоперерабатывающих и нефтехимических предприятиях, неразвитость системы трубопроводов для поставки добываемого сырья и готовой продукции.

Попытки реструктуризации отечественного нефтегазового комплекса с целью увеличения доли перерабатывающего сектора предпринимались неоднократно в течение истекших 20 лет. Разрабатывались планы модернизации всех трех действующих в Казахстане нефтеперерабатывающих заводов. Некоторые проекты были осуществлены. Например, на Атырауском нефтеперерабатывающем заводе (АНПЗ) был введен в эксплуатацию комплекс технологических установок, на которых предполагалось вырабатывать топливо соответствующее европейским стандартам. Однако, этого результата пока добиться не удалось, поскольку поступающая на переработку смесь нефтей различных месторождений постоянно меняла свои физико-химические параметры.

Анализ деятельности предприятий подсистем нефтегазового комплекса Казахстана вывел ряд проблем, сдерживающих их сбалансированное развитие. Реальная ситуация, сложившаяся в нём и характеризующаяся системой показателей, дающих представление о положительных тенденциях функционирования добывающих, транспортных и перерабатывающих компаний, свидетельствует об отставании перерабатывающего сектора в удовлетворении внутренних потребностей страны в обеспечении различными видами топлива (таблица 1).

Изучение динамики основных показателей развития нефтегазового сектора Казахстана выявило перманентно существующий дисбаланс в объёмах наращивания текущей добычи нефти в стране, размерах её экспорта, количестве нефти, поступающей на переработку. И хотя динамика этих показателей установилась практически на одном уровне – увеличение их произошло в 1,3 раза за десятилетний период, загрузка нефтеперерабатывающих заводов исходным сырьём всё ещё остаётся недостаточной.

Стремление к сбалансированности элементов любой системы является главным условием её устойчивости. В этой связи сбалансированность факторов производства относится к одному из условий высокой его эффективности. Для нефтегазовой отрасли к таким факторам относятся потенциал добываемых нефтегазовых ресурсов, объёмы их экспорта и переработки, уровень развития, инфраструктуры и, в частности, маршрутов нефтепроводного транспорта.

Таблица 1 – Направления использования добываемых в Казахстане углеводородных ресурсов

Месторождение	Показатель	Направления использования нефти и газового конденсата (перспектива)
Тенгизское	добыча	25 млн т
	экспорт	23 млн т – экспортируется по КТК
	переработка	2 млн т нефти перерабатывается на АНПЗ
Карачаганакское	добыча	13 млн т
	переработка	4 млн т нефти направляются на новый НПЗ (г.Аксай); 2 млн т нефти направляются на ОГПЗ
	экспорт	7 млн т направляются в экспортные нефтепроводы
Озенское и Жетыбайское	добыча	5 млн т направляются в экспортный нефтепровод Узень – Атырау - Самара
Кумкольское	добыча	5 млн т
	переработка	3 млн т перерабатываются на PCOP
Каражанбасское	добыча	2,2 млн т
	переработка	1 млн т на завод по производству битумов в г.Актау (бывший завод пластмасс)
Кашаганское	добыча	15 млн т
	переработка	6 млн т нефти перерабатываются на четвертом НПЗ (п.Карабатан)
	экспорт	9 млн т экспортируются по системе КТК
Российская нефть	переработка	5 млн т на ПНХЗ; 2 млн т на PCOP
Примечание – составлено автором		

Постоянное нарастание объемов экспортируемой нефти на мировые рынки, наблюдающееся в нефтегазовом секторе Казахстана (доля её в общей добыче составила в 2014 г. примерно 88,0 %), предопределено высокими ценами, державшимися на протяжении последних лет выше 100 долларов за один баррель. Этот фактор сыграл свою роль в увеличении экспортных поставок не только для иностранных компаний, осуществляющих освоение крупнейших нефтегазовых и нефтегазоконденсатных месторождений страны и владеющих на основании заключённых долгосрочных контрактов значительной долей нефтегазовых ресурсов, но и для Национальной компании «Казмунайгаз», реализующей большую долю своей продукции на мировых рынках.

Для эффективного функционирования отечественного нефтегазового комплекса важным является создание заинтересованности в соединении усилий предприятий по добыче нефти и газа, комплексному их использованию, их переработке и сбыту в целях достижения экономии на издержках производства и на базе внедрения новых технологий. Одна из форм обеспечения такой взаимной заинтересованности – образование интегрированных нефтегазовых структур.

Установленные закономерности повышения эффективности деятельности национальных нефтяных компаний, конечно же, не означают, что процесс реструктуризации может быть на этом этапе приостановлен. Важным шагом в развитии компаний является создание такой организационно-производственной структуры, в которой были бы замкнуты в своем функционировании все звенья комплекса: геологоразведочные и геофизические работы; добыча углеводородных ресурсов; их транспортировка на внешние и внутренние рынки; нефтегазопереработка и нефтехимия; система реализации товарной продукции; производство технических средств для отрасли; научно-исследовательский сектор [2].

Рост нефтегазодобычи и предстоящее освоение месторождений Каспийского шельфа создадут необходимую исходную базу для строительства крупных нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств, продукция которых способна не только полностью удовлетворить внутренние потребности, но и поставляться на внешние рынки.

В числе приоритетных проектов нефтехимических производств, способных комплексно использовать нефтегазовое сырьё могут быть названы следующие.

1. Строительство нефтеперерабатывающего завода вблизи г. Актау, сырьем для которого должна послужить маслянистая нефть месторождений Узень, Жетыбай и других. В связи с тем, что до сих пор в Казахстан ввозится извне 100% различных сортов масел (цена 1 тонны имеет широкий диапазон – от 1200 долларов и выше), реализация этого проекта заложит основу для развития нового производства.

2. Строительство газоперерабатывающего комплекса вблизи г. Аксай, сырьем для которого могут явиться углеводородные ресурсы месторождения Карачаганак, а в перспективе и ресурсы месторождений шельфа Каспийского моря.

3. Реконструкция Шымкентского нефтеперерабатывающего и Павлодарского нефтехимического заводов должна осуществляться не только для увеличения глубины переработки нефти и повышения качества производимых видов топлива. В технологической части Шымкентского НПЗ целесообразно создать производство синтетических материалов (синтетических волокон, нитей, тканей), что в совокупности с формируемым в южном регионе хлопковым кластером позволит наладить выпуск широкого ассортимента совершенно новых для казахстанского рынка готовых изделий.

4. Форсированное строительство интегрированного нефтехимического комплекса в п. Карабатан Атырауской области с тем, чтобы к моменту ввода в эксплуатацию Кашаганского нефтегазового месторождения он технологически был бы готов к приему сырья для переработки.

5. Строительство нового нефтеперерабатывающего завода в п. Карабатан, исходным сырьём для которого послужит нефть Кашагана.

Развитие собственной разветвленной базы нефтегазопереработки и нефтехимии необходимо республике, во-первых, в связи с ростом своих потребностей в исходных ресурсах углеводородов, во-вторых, вследствие того, что конечная продукция этих производств - от индивидуальных углеводородов до полимерных материалов представляет собой достаточно выгодную статью экспорта, о чем свидетельствует постоянно растущий спрос на нее на мировых рынках.

При комплексном использовании углеводородных ресурсов республики возможно получение высоких экономических результатов, о чем свидетельствуют такие данные: суммарная оценка продукции, получаемой в результате глубокой переработки нефти и газа крупных

месторождений Казахстана, может достигать величины в 4-7 раз превышающей результат реализации сырья.

Изложенные пути эффективного и комплексного использования углеводородного сырья дают все основания полагать, что вывоз на мировые рынки сырьевых ресурсов, как бы благоприятно не сказывалась мировая конъюнктура, чреват многими непредсказуемыми последствиями. Одним из них являются происходящие колебания мировых цен на нефть. Однако, в период установления благоприятной конъюнктуры происходит соответствующий рост цен на продукты нефтепереработки и нефтехимии. Именно такая тенденция наблюдается в течение ряда последних лет и, судя по траектории развития мирового нефтебизнеса, будет продолжена в ближайшие годы.

Список использованных источников:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Нурлы жол – путь в будущее» от 11 ноября 2014 г.
2. Егоров О.И. Нефтепереработка и нефтехимия в Казахстане: приоритеты развития // Нефть и газ. -2014. -№ 5 (80). – С. 43-54.

Апенько С.Н.

*зав.каф. «Инновационное и проектное управление»
ОмГУ им.Ф.М.Достоевского, д.э.н., проф.,
Россия, г.Омск*

Мамонтов С.А.

*проф. каф. «Инновационное и проектное управление»
ОмГУ им.Ф.М.Достоевского, д.э.н., доц.,
Россия, г.Омск*

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Социально-экономическое развитие общества обуславливает трансформацию форм организации деятельности. Несмотря на то, что в обществе актуализируются разные типы таких форм: традиционная, корпоративно ремесленная, профессиональная, проектно-технологическая, знаниевая [1,2], - в различные исторические периоды на ведущие роли выходят те из них, которые в наибольшей степени адекватны потребностям общественной практики.

Актуализация на современном этапе проектно-технологической формы организации деятельности обусловлена широкими потребностями в опережающей разработке, четком обосновании и планировании не только образов производимой продукции, но и образов будущей деятельности, основанных на глубокой специализации, уникальности, существенных временных ограничениях.

Проектный подход, ставящий акцент на однократность, уникальность деятельности, не противоречит при этом процессной деятельности с ее цикличностью, повторяемостью. Скорее можно говорить о том, что деятельность современных фирм «приобретает вид процесса постоянной реализации проектов» [1, с.39].

Вышесказанное относится как к уровню предприятия, так и к уровням государства и региона: «Наиболее адекватной современным условиям формой реализации программ развития региональных экономических систем является проектное управление, где в качестве объекта управления выступают приоритетные направления развития, которые можно представить в виде отдельных комплексных региональных проектов» [3].

Способы трансляции деятельности, характерные для различных типов организационных культур и, прежде всего, ведущей, лежат в основе систем профессионального образования. Функции работников в качестве участников проектов, а тем более в качестве лиц, осуществляющих управление проектной деятельностью, требуют наличия у них соответствующих компетенций.

Исследования (2013 г.) показали высокий уровень проявления внимания омских предприятий и организаций, в том числе государственных региональных и муниципальных, к

проектам: 69 % опрошенных использовало управление проектами. В то же время лишь 10% опрошенных считало, что персонал полностью готов работать в проектах, около 30% заявила о неготовности персонала к проектной деятельности [4].

Вышеуказанные обстоятельства обусловили открытие на экономическом факультете ОмГУ им.Ф.М.Достоевского кафедры «Инновационное и проектное управление» и профиля подготовки «Управление проектами» в рамках направления подготовки бакалавров менеджмента.

Складывающийся опыт формирования проектных компетенций студентов кафедры, активное взаимодействие с предприятиями-партнерами, реализующими или внедряющими проектный подход к деятельности актуализировали необходимость не только и первоначально даже не столько в методологической подготовке бакалавров, сколько в развитии их практических навыков. Нельзя не согласиться с необходимостью «...уверенного владения инструментарием программно-целевого и проектного управления, что обеспечивается отработкой практических навыков, а не пассивным слушанием лекций, проведением семинаров или круглых столов» [5]. Отметим, что практикоориентированность, конечно, не отрицает необходимости теоретической и проектно-методологической составляющих в подготовке специалистов по проектному управлению, тем более в университете. Скорее, речь должна идти о том, что потребность обучающихся в теоретико-методологическом знании об управлении проектами вырастает через обобщение проектных практик. Это предположение, требующее, возможно, педагогического обоснования, основано на наблюдении за подготовкой бакалавров по проектному управлению.

Но именно эти наблюдения и их организационно-методический анализ привели кафедру к решению о необходимости создания на факультете студенческой проектной лаборатории, рассматриваемой как шага к организации региональной лаборатории проектного управления.

Актуальность и востребованность лаборатории обусловлена следующими обстоятельствами:

- потребностями в формировании проектных компетенций в рамках подготовки не только бакалавров, но и магистров по направлению «Менеджмент»;
- высоким общим спросом на компетенции проектного характера, что подтверждается исследованиями, проведенными кафедрой «Инновационного и проектного управления»;
- выявленным потенциальным спросом со стороны реального сектора экономики на разработку проектов;
- накопленным учебно-методическим опытом формирования проектных компетенций обучающихся на уровне бакалавриата, что подтверждается правом кафедры выдачи сертификатов национальной ассоциации управления проектами «Совнет»; открытием регионального отделения Молодежной российской ассоциации управления проектами; изданием преподавателями кафедры монографий, учебников и учебных пособий по управлению проектами;
- необходимостью систематизации и развития методического, информационного, организационного и ресурсного обеспечения высокого потенциала кафедры;
- возможностью тиражирования опыта функционирования проектной лаборатории, в ч.т. через развитие лаборатории до статуса региональной межвузовской;

По сути лаборатория представляет собой форму развития проектных компетенций студентов и их оценки через прямое взаимодействие обучающихся с работодателями, что не имеет аналогов в Омске. В России появляются такие лаборатории, однако их немного, и механизм их функционирования пока не отработан.

Реализация проекта позволит создать:

1. Организационно-педагогические условия функционирования программ. Условия включают в себя следующие составляющие:

- актуализация принципов, технологии, методов и инструментария проектного управления при выполнении обучающимся научно-исследовательской работы, программ практик и дисциплин, выпускной квалификационной работы;
- внедрение в учебный и научно-исследовательские процессы бакалавриата и магистратуры профессионального программного обеспечения исследовательского, аналитического и организационно-управленческого (проектного) характера, в том числе с использованием дистанционных и облачных технологий, включая развитие и поддержку интернет - портала лаборатории;
- разработка, накопление, систематизация и внедрение в учебный процесс комплекса методических материалов, задач, деловых игр, кейсов, основанных на выполненных проектах;

- накопление обучающимися практического опыта выполнения проектов и формирование их профессионального портфолио;

- формирование профессиональных и навыков межличностного и формально-делового взаимодействия с респондентами и организациями-партнерами при планировании и реализации проектов;

- трансляция и развитие проектных компетенций через межуровневое взаимодействие обучающихся (бакалавров, магистрантов, аспирантов) в единых проектах.

2. Условия развития компетенций взаимодействия с реальным бизнесом, выполнения реальных проектов по заявкам представителей бизнес-сообщества:

- реализация навыков коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности;

- участие в профессиональных сообществах;

- формирование механизма взаимодействия кафедры и бизнес-сообщества в т.ч. в части предоставления предприятиям информационного, методологического, методического консалтинга и площадки реализации проектов;

- экспертиза проектов и компетенций участников (бакалавров и магистров) со стороны организаций, в т.ч. через механизм непосредственного профессионального взаимодействия, контактных семинаров, вебинаров и др. форм интернет-коммуникаций на портале лаборатории;

- оценка и корректировка программ подготовки студентов.

Особенностью предлагаемого проекта является непрерывный и системный характер его использования в учебном и научно-исследовательском процессе подготовки студентов на основе разработанного механизма функционирования лаборатории; его приближенность к условиям функционирования реальных проектных офисов - организационного, учебно-методического и информационного комплекса реализации как учебных (например, в контексте выполнения научно-исследовательской работы магистранта, использовании лаборатории как площадки прохождения практик), так и реальных проектов, в т.ч. коммерческого характера.

Само открытие лаборатории также рассматривается и организуется как проект, который предполагает выполнение следующих блоков работ:

1. Изучение опыта организации и функционирования проектных лабораторий; выработка предложений по основным аспектам функционирования проектной лаборатории.

Формы работы:

- обобщение публикаций; маркетинговая оценка ожиданий потенциальных участников и клиентов лаборатории;

- выездное изучение практик функционирования проектных лабораторий в вузах и предприятиях-партнерах кафедры;

- проведение методологического семинара кафедры совместно с партнерами проекта.

Результат: утверждённый принципиальный механизм (ПМ) функционирования лаборатории, включая организационную, кадровую, материальную, информационную, учебно-методическую и юридическую составляющие; а также механизмы взаимодействия с внешним окружением лаборатории (администрацией, учебно-методической частью, предприятиями и вузами-партнерами).

2. Операционализация механизмов (разработка методов, алгоритмов, внутренних процедур и стандартов проектного офиса и т.д.) функционирования лаборатории по всем составляющим функционирования лаборатории (организационно-управленческой, кадровой, материальной, информационной, учебно-методической и юридической).

Формы работы:

- распределенная (по направлениям функционирования лаборатории и членам проекта) и при регулярной координации и взаимодействии участников проекта с целью детализации механизмов в соответствии с утвержденным ПМ;

- проведение практического семинара кафедры совместно с партнерами проекта.

Результат: методическое пособие по функционированию проектной лаборатории

3. Разработка учебно-методических материалов по отдельным содержательным аспектам работы лаборатории:

а) Разработка проектных разделов программ научно-исследовательской работы студентов, программ практик и методических указаний по выполнению диссертационного исследования магистрантов в рамках проектного подхода;

б) Разработка содержания учебной практики в форме комплексного учебного проекта (КУП);

в) Разработка методических рекомендаций по работе с профессиональным программным обеспечением исследовательского, аналитического и организационно-управленческого характера (SPSS, Statistica, MS Access, MS Excel, 1-C, CRM-систем, Business Studio, ProjectExpert, MS Project, Advanta, Spider и др.), в том числе с использованием дистанционных и облачных технологий;

г) Разработка методических рекомендаций по иным аспектам управления проектами.

Формы работы:

- распределенная (по направлениям функционирования лаборатории и членам проекта) и при регулярной координации и взаимодействии участников проекта с целью детализации механизмов в соответствии с утвержденным ПМ;

- проведение кафедральных семинаров.

Результат: методические пособия (рекомендации) или разделы иных документов (рабочих программ, семинаров, практикумов).

4. Развитие портала проектной лаборатории и разработка механизма его сопровождения.

Формы работы:

- разработка и реализация соответствующего проекта в рамках выполнения курсового (дипломного) проекта по заявке кафедры (комплексный проект с привлечением обучающихся по IT направлению и по направлению «Менеджмент»);

- тестирование портала;

- проведение студенческой кафедральной конференции по проекту портала

Результат: готовый (размещенный в сети) портал; методическая инструкция по обеспечению функционирования и наполнению контента; механизм управления развитием портала.

5. Приобретение программного обеспечения, литературы;

6. Маркетинговое продвижение проектной лаборатории и формирование базы предприятий-партнеров.

Формы работы:

- участие представителей предприятий-партнеров в разработке и экспертизе проекта на различных этапах его реализации;

- разработка и реализация маркетингового проекта продвижения лаборатории в рамках выполнения магистерской диссертации;

- разработка методики и механизма организации внешней экспертизы проектов, реализуемых лабораторией и экспертизы компетенций, формируемых у магистрантов.

Результат: заключенные договора о сотрудничестве; формирующаяся база данных потенциальных партнеров и клиентов лаборатории; методика и алгоритм маркетингового взаимодействия с партнерами и потенциальными клиентами; методика и инструментарий маркетинговой оценки известности и репутации лаборатории; направления развития маркетинга лаборатории; методика проведения внешней экспертизы проектов и компетенций магистрантов.

7. Апробация, интеграция результатов, подведение итогов, оформление документов, презентация результатов проекта.

Формы работы:

- апробация работы лаборатории, выполнение проектов;

- проведение обобщающего научно-практического семинара совместно с партнерами проекта;

- корректировка, интеграция и публикация комплекта документов, регламентирующих функционирование и определяющих пути развития проектной лаборатории;

- презентация и обсуждение опыта формирования проектных компетенций в проектной лаборатории на научных конференциях различного уровня, в т.ч. международных;

Результат: итоговые документы реализации проекта

Критерии оценки эффективности реализации проекта по созданию студенческой проектной лаборатории:

1. Спрос на выполнение проектов со стороны бизнес-партнеров. Показатель – количество выполненных проектов по заявкам предприятий.

2. Спрос на выполнение научно-исследовательских и учебных проектов со стороны студентов. Показатели - количество проектов, НИР, практик, реализованных через проектную лабораторию.

3. Совершенствование методов обучения студентов. Показатели - удовлетворенность участием в проектной лаборатории студентов, преподавателей и представителей бизнеса (результаты опроса).

4. Развитие системы взаимоотношений с заинтересованными сторонами. Показатель - посещаемость интернет-портала лаборатории; число участников семинаров, проводимых лабораторией

5. Востребованность проектных компетенций. Показатель - высокие оценки работодателями сформированных на базе лаборатории компетенций (экспертные оценки).

Таким образом, создание и функционирование проектной лаборатории позволит сформировать компетенции: способность инициировать и реализовывать проекты (в т.ч. стартапы), способность управлять всеми функциональными областями проекта (рисками, сроками, бюджетом, качеством, работами, персоналом и пр.), способность управлять сложными комплексными программами и портфелями проектов развития бизнеса; развить личностные компетенции: лидерство, инновационное мышление, предпринимательские способности, способность работать в команде и управлять командой, стратегическое мышление, аналитические способности, и др.; развить навыки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Список использованных источников:

1. Новиков Д.А. Методология управления. - М.: Книжный дом «Либерком», 2012. - 128с.

2. Никитин В.А. Организационные типы современной культуры. - Автореферат дисс... д-ра культурологии. - Тольятти, 1998

3. Кадышев М.Е. Управление проектными программами в стратегическом развитии региональной экономики // Вестник экономики, права и социологии, 2011, № 3. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vestnykeys.ru/0311/13.pdf> (25.11.2015)

4. Апенько С.Н., Мамонтов С.А. Маркетинговое обоснование направлений развития проектно-ориентированных программ вуза как отражение тенденций трансформации ведущих форм организации деятельности фирм // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2014. № 2. С. 26–33.

5. Дмитриев А.В. Методика внедрения проектного подхода в управление социальным развитием российских регионов // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» .- Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ) №1, 2013. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/25evn113.pdf> (25.11.2015)

6. Аккоф Р. О менеджменте. - СПб.: ПИТЕР, 2002 // Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент [Электронный ресурс]. - <http://ecsocman.hse.ru/text/19158671> (Режим доступа 07.03.2014)

7. Мамонтов С.А. и др. Учебные стратегии Самостоятельной работы студентов-менеджеров при формировании их информационной культуры // Наука о человеке: гуманитарные исследования. - № 4 (18) 29 декабря 2014 г. - НОУ ВПО Омская Гуманитарная Академия, 2014

8. Стенина Т.Л. Становление проектной культуры студентов в социально-педагогическом пространстве вуза: Дисс. д.пед.н., Ульяновск – 2011

9. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетентности специалистов (NSB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.0). М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010 – 256 с., с. 228

Лазарев В.Н.

*зав. кафедрой «Экономика и менеджмент» Ульяновского
государственного технического университета, РФ, г. Ульяновск;*

Лапшина Я.В.

*аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» Ульяновского государственного
технического университета, РФ, г. Ульяновск;*

Лазарев Н.В.

*студент Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В СИСТЕМЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Турбулентность политико-экономических мировых процессов привела к обострению существующих проблем и появлению новых экономических задач, стоящих перед РФ. Ключевой существующей проблемой экономического развития страны являются сложившиеся десятилетиями структурные перекосы в промышленном и сельскохозяйственном производствах. Низкая доля собственного производства в обеспечении потребностей подавляющего количества отечественных отраслей и сфер экономической деятельности привела к возникновению экономической зависимости от стран-импортеров продукции высокотехнологичного, промышленного и сельскохозяйственного назначения. По данным Министерства промышленности и торговли РФ на июнь 2015 года доля импорта в потреблении характеризуется следующими данными: станкостроение – более 90%; тяжелое машиностроение – 60-80%; легкая промышленность – 70-90%; электронная промышленность – 80-90%; машиностроение для пищевой промышленности – 60-80%; фармацевтическая и медицинская промышленность – 70-80%.

В разрезе отдельных видов продукции, например по фармацевтической промышленности, зависимость от импорта также угрожающе высока: медицинские перчатки - 95%; перевязочные материалы - 89%; инъекционные иглы – 89%; протезы верхних конечностей и стоп – 92%; слуховые аппараты – 100%; кардиостимуляторы – 85%; компьютерные томографы - 55%.

Известные политические импульсы трансформировали фактор экономической зависимости от зарубежных поставщиков в реальную угрозу экономической безопасности страны. С другой стороны, любая новая угроза предполагает возникновение определенных возможностей, позволяющих не только нейтрализовать негативные последствия от реализации угроз, но и, в ряде случаев, получить дополнительные социально-экономические, конкурентные и иные преимущества, многократно превышающие ущербы, в данном случае, от введения санкционных режимов. Именно данное понимание сложившейся ситуации в экономике страны послужило началом реализации правительством РФ комплекса мер по так называемому импортозамещению.

В апреле 2014 года Кабинет министров РФ утвердил новую редакцию государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности". Одной из главных задач программы, рассчитанной до 2020 года, заявлено снижение доли импорта продукции, в том числе используемой отечественными производителями, в нашу страну. В мае того же года Президент РФ [подписал](#) перечень поручений о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста, в том числе по импортозамещению в промышленности и сельском хозяйстве. В августе 2014 года вышло Постановление Правительства РФ, в соответствии с которым создана новая структура - Фонд промышленности, основная задача которого заключается в предоставлении бизнесу необходимых кредитов и на более выгодных условиях, чем в коммерческих банках. В октябре 2014 года принято Распоряжение правительства РФ «Об утверждении Плана мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве».

Министерство промышленности и торговли к настоящему времени разработало 18 отраслевых планов импортозамещения, реализация которых позволит даже в самых чувствительных секторах, например станкостроении, сократить импортозависимость до 40% к 2020 году. Стоимость программы импортозамещения производств гражданской продукции - 1,5 трлн. руб. При этом предлагаемый комплекс мер, направленный на обеспечение

импортозамещения через локализацию производства конкурентной импортной продукции, потребует 159-235 млрд. руб. бюджетных средств, однако в 20-летней перспективе послужит привлечению в бюджет доходов в объеме до 2,156 трлн. руб. (прирост в 13,5 раза).

В то же время, решение задачи импортозамещения посредством локализации производства сопряжено с необходимостью преодоления ряда проблем. Их содержание рассмотрим на примере рынка автокомпонентов РФ.

Развитие рынка автокомпонентов началось во время перехода страны к рыночной экономике. В первую очередь эта тенденция коснулась вторичного рынка, то есть деталей и узлов, предназначенных для обслуживания и ремонта автомобилей. Во многом это было связано с ростом продаж иномарок в стране. Учитывая то, что ввезенные иномарки имели в большинстве своем значительные периоды эксплуатации и пробеги, возник спрос на все виды компонентов для них. При этом рынок стал наполняться как оригинальными, так и неоригинальными изделиями. Неоригинальные изделия - это детали и узлы, выпускаемые непосредственно для рынка автозапчастей. При этом неоригинальные запчасти могут выпускаться тем же производителем, что и оригинальные, но имеют собственный бренд и более низкую цену в сравнении с оригинальными. На этом этапе ряд западных компаний сумел наладить также выпуск и поставку на вторичный рынок компонентов для российских марок автомобилей, осознавая его значительную емкость. С ростом продаж новых иномарок в стране открывались представительства зарубежных автопроизводителей, которые довольно быстрыми темпами развивали фирменные дилерские сети по продажам и обслуживанию автомобилей. Соответственно в эти сети поставляются оригинальные запасные части от производителей автомобилей. Этот сегмент рынка отслеживается и контролируется представительствами компаний — автопроизводителей. Поставку компонентов для этого сегмента рынка ведут компании-партнеры автозаводов.

На дальнейший рост автомобильного рынка в России повлияло принятие правительством РФ постановления от 29 марта 2005 г. 166 “О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки”, дополненного Постановлением от 16 сентября 2006 г. 566. В соответствии с вышеуказанными постановлениями в 2005 г. в России введен режим промышленной сборки, он предусматривает льготные пошлины на ввоз комплектующих для сборки автомобилей компаниями, подписавшими соглашения с Минэкономразвития. В соответствии с требованиями постановления компании обязались создать в России сборочные заводы мощностью не менее 25 000 автомобилей в год и в течение нескольких лет сократить список импортируемых автокомпонентов на 30 % за счет их локализации в России. В 2005-2007 гг. Минэкономразвития подписало соглашения с полутора десятками автопроизводителей сроком на 7-8 лет с начала работы производства, на которое распространяется соглашение. В рамках подготовки ко вступлению в ВТО в конце 2010 г. Правительство РФ утвердило изменения в правила промышленной сборки, предложив продлить действие соглашений до 2020 г., но для этого компании, подписавшие дополнительные соглашения, должны были взять на себя более жесткие обязательства: поэтапно увеличить уровень локализации до 60 %, построить новые или реконструировать имеющиеся мощности объемом не менее 300 000 автомобилей в год, создать в России производство двигателей или коробок передач, организовать конструкторские бюро и так далее. Такие соглашения по новым правилам подписали альянс “АВТОВАЗа” с Renault и Nissan, альянс Ford и “Соллепса”, Volkswagen, General Motors, Volvo. Указанные документы предусматривают снижение по большинству позиций до нуля - таможенных пошлин на автокомпоненты, предназначенные только для промышленной сборки. В то же время, Постановление 566 освобождает от таможенных пошлин и производство некоторых групп самих автокомпонентов, если они используются для промышленной сборки автомобилей. Важно отметить, что автопроизводители обязаны гарантировать Правительству РФ поэтапную локализацию производства за счет закупок компонентов у российских поставщиков.

Вслед за иностранными производителями автомобилей в Россию потянулись производители автокомпонентов. Стремительно восстанавливающийся рынок, впечатляющий рост производства легковых автомобилей, новый режим промышленной сборки, обязательства OEM (*original equipment manufacturer* — производитель оригинального оборудования) по уровню локализации компонентов – все это предпосылки для быстрого развития рынка компонентов в России.

Однако ситуация в стране сильно изменилась в связи с кризисом 2014 - 2015 гг. Введение санкций Западом, а также меры, которыми Россия ответила США и Европе, не могли не сказаться на положении национальной валюты нашей страны.

Сложившаяся геополитическая обстановка не могла не встревожить зарубежных инвесторов. Ответные санкции России поставили под вопрос ведение бизнеса в стране. Части европейских компаний было рекомендовано прекратить финансирование инвестиционных проектов, реализуемых на территории России. Первым ударом по автомобильной индустрии был уход из России концерна General Motors и заморозка завода в Санкт-Петербурге. Следом за американским автогигантом о своем уходе из России заявил крупный южнокорейский производитель SsangYong.

Уход крупных автопроизводителей не мог не затронуть работу производителей компонентов. Некоторые проекты были закрыты, объемы производств на первичный рынок упали, что поставило в затруднительное положение большинство компаний-производителей автокомпонентов. Одновременно с этим предприятия несут большие издержки связанные с валютным курсом, так как большая часть компонентов все также импортируется из-за рубежа. Падение прибыли и нестабильная ситуация в автомобильном бизнесе требует от предприятий серьезных решений по дальнейшему развитию. Остро встает вопрос о локализации, которая является не только одним из требований постановления правительства о промышленной сборке, но и перспективным решением по оптимизации затрат связанных с валютным курсом и логистическими издержками.

Итак, государственная политика по замещению импортной продукции также нацелена на развитие отечественных производителей и подталкивает зарубежные компании к ускоренному процессу локализации и тесному сотрудничеству с российскими поставщиками. Однако в процессе локализации компании сталкиваются с рядом проблем.

Во-первых, не соответствие качества готовой продукции заявленным требованиям. Прежде всего на это влияет низкое качество используемого сырья и материалов и устаревшее оборудование, которое технически не позволяет соблюдать указанные допуски. Даже в случае наличия у производителя современно парка машин и оборудования, остро стоит вопрос об используемом сырье. Как правило, зарубежные компании не могут одобрить отечественное сырье для изготовления комплектующих, так как российские аналоги не выдерживают заданные параметры и нагрузки, которые испытывают готовые детали.

Одним из требований зарубежных компаний к поставщикам является наличие сертификации по международным стандартам ISO 9001 и ISO/TS16949. Отсутствие сертификации означает отсутствие налаженного процесса производства и его соблюдение.

Вторая проблема связана с неготовностью некоторых предприятий к значительным изменениям в своей деятельности для достижения высококачественного и конкурентного продукта. Такие изменения могут включать реорганизацию и реструктуризацию предприятия. Руководство компании обязано постоянно оценивать текущие условия рынка, его потребности и оперативно реагировать на все изменения.

Современные европейские стандарты качества, предъявляемые к автокомпонентам, требуют от отечественных производителей готовности к оптимизации и внедрению новых технологий производства. Такие изменения зачастую являются невозможными для крупных компаний с большой бюрократической структурой. Часто российские производители просто не готовы гибко реагировать на динамику внешней среды, в надежде, что экономическая ситуация стабилизируется и они продолжат сотрудничество с текущими клиентами без изменений производственного процесса.

Еще одна проблема это отсутствие какой-либо государственной поддержки в области машиностроения. В текущей кризисной ситуации немногие зарубежные компании готовы инвестировать в развитие локальных поставщиков для достижения заданного уровня качества продукции. Современное оборудование и станки требуют колоссальных денежных вложений, при этом в условиях падения производственных объемов, окупаемость данных затрат наступит не скоро.

В добавление к этому, решение Центрального Банка РФ по изменению ключевой ставки для поддержания курса рубля привело к резкому росту процентных ставок по кредитам, что перечеркнуло возможность модернизации производств за счет заемных средств. В таких условиях

функционирования отечественные предприятия могут предложить продукт либо низкого качества, либо не выдерживающий ценовой конкуренции.

Таким образом, проблема качества отечественных компонентов начинается с сырья, которое не способно обеспечить заданные нагрузки изделия, из-за чего компоненты быстро выходят из строя или работают не в соответствии с технической спецификацией. Это ведет к некачественной работе самого автомобиля.

В настоящее время, для развития рынка автокомпонентов требуется:

1. Скорейшее улучшение общей экономической ситуации в стране. Стабилизация валютного курса, отмена санкций западных стран, повышение уровня жизни населения.

2. Возобновление роста производства автомобилей, обеспечивающего увеличение поставок на первичный рынок, а также развитие технологии и производство новых компонентов.

3. Развитие отечественных производителей как самих компонентов, так и их комплектующих, позволяющее ускорить и повысить уровень локализации производств с одновременным обеспечением качества продукции. В свою очередь, локализация даст возможность снижения затрат на производство, что напрямую отразится на цене продукта и заинтересованности развития бизнеса.

4. Активная поддержка государства машиностроительного комплекса: государственные программы финансирования, гранты на НИОКР, субсидии на модернизацию производств и кредитование по выгодным процентным ставкам. Немаловажно обратить внимание на развитие экспорта автокомпонентов и создание оптимальных условий для роста этого направления.

5. Увеличение зарубежных инвестиций, создание совместных предприятий, с привлечением в страну новых технологий и инноваций, позволяющих отечественным производителям выйти на мировой рынок автокомпонентов.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно с уверенностью сказать, что рассмотренные в статье проблемы рынка автокомпонентов в России носят затяжной характер и не имеют иного решения, чем усиленная и скорая модернизация всей отрасли в целом. Высокое качество автокомпонентов зарубежных производителей, подталкивает отечественные предприятия к серьезным изменениям производственного процесса. Инновации должны стать основой преобразования отечественного бизнеса. Кроме того, необходимо отметить важность государственной политики в отрасли. Без должной поддержки и регулирования, а также стабилизации общей экономической и политической ситуации, рынок автокомпонентов не сможет эффективно развиваться и расти.

Есекина Б.К.

*Член Совета по зеленой экономике при Президенте РК,
Директор Научно-образовательного центра «Зеленая Академия»,
д.э.н., профессор*

ПРИОРИТЕТЫ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

По оценкам Межправительственной группы экспертов по изменению климата Организации Объединенных Наций (МГЭИК ООН), климатические факторы уже оказали значительное влияние на деловой мир и в перспективе темпы и масштабы этого влияния будут только возрастать. Финансовые оценки климатических рисков, включая природные катаклизмы, рост спроса на энергию, снижение урожайности и производительности труда, представленные в глобальном отчете “RiskBusinessReport” за 2014 год, свидетельствуют о том, что климат больше не является проблемой будущего и становится фактором, существенно влияющим на конкурентоспособность и устойчивость национальных экономик.

Необходимость принятия комплексных мер по смягчению изменения климата и снижению выбросов углерода (CO²) на национальном уровне актуализируется в связи с нарастанием тренда по энергосбережению и диверсификации источников энергообеспечения практически во всех секторах экономики. С другой стороны, в соответствии с рекомендациями РКИК ООН, планируется ужесточение регулирования выбросов парниковых газов на международном уровне,

введение стандартов, технологических «зеленых» требований при выполнении международных проектов. Эти требования поддерживают ОЭСР и ВТО.

В настоящее время уже 147 стран, включая страны Европейского Союза, в соответствии с требованиями РКИК ООН представили свои национальные обязательства (INDC) в области борьбы с глобальным изменением климата. На долю 32 из них приходится порядка 80% выбросов парниковых газов, которые производят промышленно развитые страны. Правительством Республики Казахстан также представлены свои обязательства, которые предполагают снижение выбросов парниковых газов во всех секторах экономики на **15%** в качестве безусловной цели и условной цели - **25%** от уровня 1990 года. Данные обязательства были озвучены Премьер Министром РК г. Масимовым К.К. на недавно состоявшемся Всемирном Климатическом Саммите (COP-21) в г. Париже. Приняв национальные обязательства, члены международного сообщества обозначили собственные цели в преддверии заключения нового соглашения по климату, которое придет на смену Киотскому протоколу. Отметим, что цели и меры по снижению выбросов в большинстве представленных в Секретариат РКИК национальных INDC дают только общую картину о масштабе планируемых странами усилий по борьбе с изменением климата на период до 2030 года. В то же время, на национальной уровне, каждая страна должна разработать конкретные стратегии или программы действий по достижению принятых обязательств.

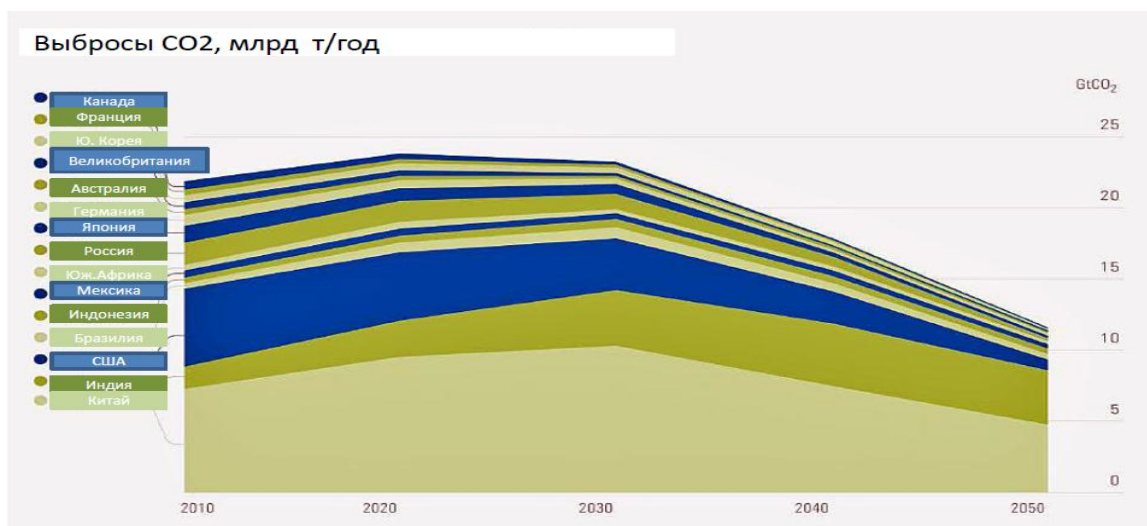
В Республике Казахстан, в рамках реализации Долгосрочной Стратегии «Казахстан-2050» и Концепция по переходу Республики Казахстан (Концепции) к «зеленой» экономике уже предусмотрен целый комплекс мероприятий по переходу к «зеленой», низкоуглеродной экономике. В части нормативно-правового обеспечения, в Парламенте страны находятся на рассмотрении два законопроекта, направленные на интеграцию принципов «зеленой» экономики в стратегические планы и программы развития различных отраслей. В части, институциональных мер, Министерством энергетики разработан проект Плана по снижению выбросов парниковых газов до 2030г., предусматривающий меры государственного регулирования на национальном уровне. В то же время, в данном проекте не предусматриваются меры по экономическим механизмам стимулирования снижения выбросов, расширения поглощающей емкости и проведение исследований этой актуальной проблемы.

В настоящее время процесс декарбонизации в целях решения проблем изменения климата изучается учеными многих стран. Так, по мнению директора Института Земли при Колумбийском университете (США) Джеффри Сакса, глобальный процесс декарбонизации будет длительным и сложным и потребует детального планирования с периодической корректировкой по мере развития технологий. В этом отношении страны «Большой семерки» также совершили исторический прорыв, объявив о своей готовности «разработать долгосрочные национальные низкоуглеродные стратегии» для обеспечения декарбонизированного будущего. Эти стратегии разработаны в рамках проекта «Пути глубокой декарбонизации» Института устойчивого развития и международных отношений (Institute for Sustainable Development and International Relations (IDDRI)) группой независимых экспертов 15-ти крупнейших стран - производителей углерода: Австралия, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Канада, Китай, Мексика, Россия, США, Франция, Южная Африка, Южная Корея и Япония (рис.1).

Страновые стратегии предполагают регулирование и комплексные меры по «очищению» от углерода национальных экономик путем резкого сокращения выбросов, внедрения инновационных зеленых технологий, включая ВИЭ и развитие углеродного рынка, для поддержки уровня глобального потепления в пределах 2°C.

Прогнозируемые траектории декарбонизации 15-ти крупнейших экономик мира свидетельствуют о том, что продолжающийся в настоящее время рост выбросов CO₂ сохранится до 2030 г. Но затем темпы роста выбросов начнут снижаться. Тренд на снижение использования углеродсодержащих источников энергии станет всеобщим после 2030 г., тогда же начнется глобальное сокращение углеродсодержащих выбросов.

Очевидно, что основную роль в достижении климатической цели и в формировании низкоуглеродной экономики на глобальном уровне в большинстве стран должно играть снижение потребления/сжигания содержащего углерод ископаемого топлива. При этом, конкретные пути перехода к низкоуглеродной экономике, ее конечный формат, отдельные элементы на региональном и национальном уровнях будут различаться в зависимости от стартовых социально-экономических, ресурсных и других особенностей регионов и стран.



Источник: Pathways to deep decarbonization (2014)

Рисунок 1 – Траектории снижения выбросов CO₂ по группе стран к 2050 году

Исследования, проведенные НОЦ «Зеленая Академия» по заказу Министерства энергетики РК в процессе обоснования национальных обязательств по снижению выбросов парниковых газов (INDC) свидетельствуют о том, что национальная экономика обладает достаточным потенциалом снижения выбросов и перехода к низкоуглеродному развитию. Во-первых, в Казахстане активно развивается альтернативная энергетика: потенциал возобновляемых источников энергии в Казахстане составляет 2 трлн. кВтч/в год. В рамках Концепции поставлены задачи по достижению доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общем энергобалансе страны к 2020г. - 3%, к 2050г.- 50%, что обусловит сокращение выбросов парниковых газов в энергетическом секторе.

Во-вторых, созданы основы для развития углеродной торговли. В 2013 году стартовал национальный углеродный рынок. В настоящее время Министерством энергетики разработан проект Национального Плана распределения квот на выбросы парниковых газов на 2016-2020 годы, который проходит обсуждение в Парламенте страны с участием предприятий.

Важным направлением достижения национальных целей по снижению выбросов парниковых газов является повышение энергоэффективности и энергосбережения во всех секторах национальной экономики.

В целом, для решения задачи по сокращению выбросов на национальном и региональном уровнях и перехода к политике декарбонизации в Республике Казахстан представляется необходимым оценить потенциал применения различных низкоуглеродных технологий и выявить существующие барьеры и вызовы, в реальном секторе экономики. Это в свою очередь потребует проведения фундаментальных и прикладных исследований по всему спектру проблем макроэкономического развития, так как необходим учет макроэкономических факторов таких как структурные изменения в национальной экономике, конъюнктуры цен на энергоносители, внедрение новых технологий в производстве, сельском хозяйстве, в интенсивном развитии лесного и пастбищного хозяйства и других.

Список использованных источников:

1. Gordon, Kate. (2014). *Risky Business: The Economic Risks of Climate Change in the United States*. Retrieved April 27, 2015 from <http://riskybusiness.org/reports/national-report/executive-summary>.
2. World Economic Forum. (2014, January). Tackling climate, development and growth. *World Economic Forum Annual Meeting 2015*. Davos, Switzerland. Retrieved April 27, 2015 <http://www.weforum.org/sessions/summary/tackling-climate-development-and-growth>
3. Sachs, J. & Tubiana, L. Pathways to deep decarbonization 2014 report. SDSN and IDDRI. Retrieved April 27, 2015 from <http://deepdecarbonization.org>

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ОСОБЕННОСТИ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ И НЕОФИЦИАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В Казахстане проблемы неформальной занятости и соответственно неофициальных рынков труда с особой остротой стали проявляться на рубеже 20-21 века. Это было обусловлено прежде всего переходом от ранее существовавшей в советский период плановой экономики к рыночной экономике. Высокий рост безработицы наблюдавшийся в тот период (рисунок 1) вынудил многих работников искать работу в неформальном секторе экономики.

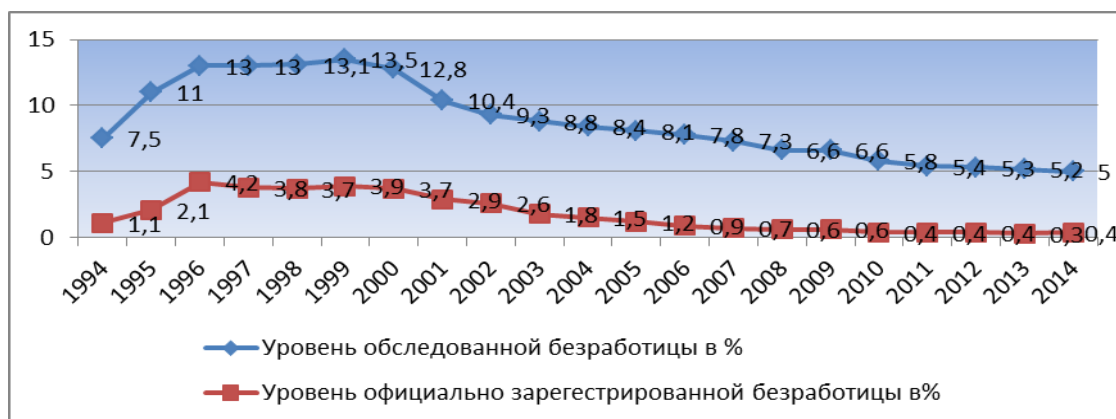


Рисунок 1 Уровень безработицы в Республике Казахстан 1994-2014 годы

Как видно из рисунка 1. Наибольший уровень безработицы в Республике Казахстан был в 1996-2001 годах. В этот период уровень безработицы достигал 13,5 %.

Трансформация государственной службы занятости, отсутствие системы социального страхования от безработицы и ряд других факторов, послужили немаловажными причинами того, что многие безработные стали искать работу в неформальном секторе экономики.

Следует отметить, что неформальная занятость тесно связана с неформальной экономикой. В 90-х годах в период острейшего экономического кризиса в Казахстане теневая экономика играла значительную роль. Почти треть ВВП страны в эти годы было произведено в теневом секторе (Таблица 1).

Таблица 1. Доля неформальной экономики в ВВП различных стран с транзитной экономикой в 90-х годах

Страны (годы)	Объем ВВП в национальной валюте	Объем неформальной экономики	Доля неформальной экономики в ВВП, %
Армения (1995)	5222256	105318	20,2
Азербайджан (1995)	2134	548	25,7
Болгария (1998)	22421	3531	15,7
Эстония (1995)	44261	4112	9,3
Казахстан (1995)	1014090	330025	32,5
Кыргызстан (1995)	16145	7174	44,4
Латвия (1995)	2615	589	22,5
Литва (1995)	25956	6295	24,3
Молдова (1995)	4583	1680	25,9
Сербия (1995)	126411	36749	29,1
Страны с транзитной экономикой			23,8

В сравнении с другими странами с транзитной экономикой в Казахстане (за исключением Киргизии) доля неформальной экономики в ВВП в этот период была одной из самых высоких. Как видно из таблицы 1, если в странах с транзитной экономикой доля теневой экономики в ВВП оценивалась в среднем в 23,8%, то в Казахстане она составляла 32,5% ВВП страны.

Необходимо отметить, что неформальный сектор экономики включает все, не оформленные в соответствии с действующим законодательством, виды трудовой деятельности.

Исследователь Е.И.Синдяшкина (Российская Федерация) разделяет структуру неформального сектора экономики, в частности по профессионально-квалификационному уровню и уровню доходов, на несколько видов занятости:

- занятость, требующую квалифицированного труда (строительные работы, репетиторство, медицинские услуги, ремонт электробытовой техники, пошив);
- занятость, не требующую квалификации (мелкая торговля, услуги бытового характера, челночный бизнес);

По способу занятости и получения дохода структура данного сектора экономики подразделяется Е.Синдяшкиной на:

- индивидуально занятых;
- владельцев и работников незарегистрированных мелких производств;
- официально не оформленных работников в зарегистрированных организациях;
- укрываемых от налогообложения неучтенных видов занятости на предприятиях формального сектора экономики;
- неучтенную деятельность работников формального сектора, осуществляемую на рабочем месте, и др.[3].

В целом, характеризуя неформальный сектор экономики, мы присоединяемся к данному мнению, согласно которому, несмотря на дополнительные рабочие места, которые этот сектор создает, негативных последствий неформальной занятости больше, нежели положительных. Как отмечают экономисты, это:

- нередкие нарушения трудовых прав работников, зачастую в ущерб их здоровью (сверхнормативная продолжительность рабочего дня, тяжелые условия труда и т.д.);
- криминогенные виды занятости (торговля наркотиками, оружием, обучение запрещенным видам боевых искусств и др.);
- сокрытие значительных денежных сумм от налогообложения;
- сверхнормативная нагрузка на социальную сферу разного рода подпольных предприятий (разлив спиртных напитков, неофициальное подключение к энерго- и теплосетям и т.д.);
- разворовывание ресурсов сырья, материалов и других средств;
- воспитание детей и подростков не в лучших трудовых традициях;
- отсутствие социальной защиты работников со стороны профсоюзов [4].

Неформальная занятость приобретает особое значение в условиях глобализации и, в частности, развития трудовой миграции. Во многих случаях работники, прибывшие в рамках трудовой миграции, вынуждены работать нелегально.

На наш взгляд, в условиях построения правового государства наличие неформального сектора экономики является показателем уровня недостаточно четкого государственного регулирования, несовершенства имеющейся законодательной, нормативной базы.

Если в настоящий период в области неформальной занятости имеется некоторое понимание ее структурных элементов и определенная классификация (позволяющая наглядно и открыто показать ее количественный аспект), то в области неофициальных, неформальных рынков труда, этот аспект еще не раскрыт. Причем, проблема лежит не только в контексте содержания, основных элементов неформального рынка труда, но в контексте того, что во многих случаях рынок труда и занятость воспринимается многими учеными экономистами как единое целое.

В своих работах мы отмечали о неправомерности объединения рынка труда и занятости в единое методологическое объединение.

Рынок труда, в отличие от занятости, — это динамическая система обращения труда на основе рыночного взаимодействия продавцов и покупателей. Занятость же, на наш взгляд, — это деятельность человека, связанная с фактическим потреблением его труда или, в плане разграничения с рынком труда, с фактической реализацией условий договора (в течение определенного периода), установленных в сфере обращения, то есть на рынке труда.[5]

В целях более полного раскрытия вопросов сокращения неофициальных рынков труда необходимо прежде всего, на наш взгляд, раскрыть основные характеристики неофициальных рынков труда, их основные элементы.

Касаясь основных элементов неофициальных рынков труда, на наш взгляд ими являются:

- 1) Субъекты неформальных рынков труда куда входят формально и неформально узаконенные работодатели или их представители и ищущие работу люди на неформальной основе;
- 2) Отсутствие правовых норм, которые бы регулировали отношения субъектов рынка труда;
- 3) Неформальные биржи труда, теневые рекрутинговые компании;
- 4) Вербальный (устный) характер заключения трудовых соглашений.

Раскрывая субъекты неформального рынка труда, необходимо отметить, что, с одной стороны, они могут быть представлены, как официальными предприятиями имеющими вполне узаконенный характер, так и неофициальными, теневыми хозяйствующими субъектами (во многих случаях заключающими неформальные трудовые соглашения на краткосрочный период (часы, дни). С другой стороны субъектами неофициального рынка труда являются лица в большинстве случаев имеющих право на легитимный характер (они старше 16 лет и они в основном являются гражданами страны). Если же субъектами неформального труда являются лица не имеющих легитимный характер, то в большинстве случаев ими являются трудовые мигранты нарушившие правила пребывания в стране.

Одним из важнейших элементов неформального рынка труда является отсутствие каких-либо узаконенных правил регулирующих трудовые соглашения заключаемые субъектами рынка труда.

Раскрывая неформальные биржи труда следует выделить, что в наиболее яркой форме они представлены имеющимися во многих городах местах или улицах где собираются и ищут работу лица нацеленные на получение любой работы. Во многих случаях ими являются приезжие лица из других регионов и/или стран.

Неформальные биржи труда, как один из элементов неофициального рынка труда во многих случаях функционируют вполне легально, но под другой аббревиатурой. В частности, многие средства массовой информации (газеты, журналы, вебсайты), публикуют информацию о спросе на определенные виды работ хотя их основным видом деятельности является освещение какой-либо иной специализированной информации.

Следует отметить, что одним из элементов неформального рынка труда является теневые рекрутинговые компании. Данные компании в большинстве случаев представленные в виде неофициально зарегистрированного оргнабора от какой либо организации практикуются некоторыми стрительными организациями, предприятиями имеющими вполне легальный характер. Данные компании часто организуются представителями отдела кадров организации или предприятия.

Как отмечено выше, для неофициальных рынков труда свойственен вербальный (устный) характер заключения трудовых соглашений. Тип заключения трудовых соглашений, являясь последней точкой в системе рынка труда как сферы обращения труда характеризует относится ли данный рынок к формальному или неформальному. Заключение устных трудовых соглашений не имеющих во многих случаях правовой основы и легитимности, является основной характеристикой неофициальных рынков труда.

В целом, существование формальных и неформальных трудовых отношений, являясь отражением закона единства и борьбы противоположностей, предполагает соответственно и существование формальных и неформальных рынков труда. Однако, в целях реализации принципа транспарентности данные неформальные рынки труда необходимо сокращать и придавать им более прозрачный характер.

Список использованных источников:

1. Экономическая активность населения Казахстана 1995-2005. Статистический сборник. Под редакцией Б Смаилова/ Алматы 2006г. – 384 с.; Экономическая активность населения Казахстана 2005-2009. Статистический сборник. Под редакцией Б Смаилова/ Астана 2010г. – 368 с.; Экономическая активность населения Казахстана 2010-2014. Статистический сборник. Под редакцией Б Смаилова/ Астана 2015г. – 212 с.
2. Overview: Data on Informal Employment and Self-Employment. From 'Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries', OECD, 2009
3. Синдяшкина Е. Занятость в негосударственном секторе экономики //Труд в мире. – 1996. - №1. С. 78-84

4. Татибеков Б.Л. Рынок труда и занятость человеческих ресурсов Казахстана в условиях глобализации. Полиграфкомбинат “Атамура”, Алматы, 2007. – 264

Садықов А
э.э.д., профессор.,
Калыкулов К.М.
э.э.к., доцент

*А.Ясауи атындағы халықаралық
қазақ-түрік университеті. Түркістан қаласы*

ӘЛЕУМЕТТІК СФЕРАҒА ЖҰМСАЛАТЫН РЕСУРСТАРДЫҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ

Соңғы жылдары әлеуметтік сферада экономикалық-математикалық үлгілеу әдістері кеңінен қолданыла бастады. Экономикалық-математикалық үлгілеудің міндеті - ресурстардың шектеулілігі жағдайында әлеуметтік сфераны қаржылық ресурстармен қамтамасыз етуді ұтымдастыру [1].

Белгілі бір уақыт аралығындағы ресурстардың жұмсалуды бақылай отырып, мынадай заңдылықтарды бөліп қарауға болады:

- жұмсалған ресурстар көлемі өзгермелі;
- нақты іс-шараларды атқаруға қажетті әр түрдегі ресурстар өзара тәуелді;
- нақты іс-шараларды атқаруға қажетті әр түрдегі ресурстарды жұмсаудың шегі бар;
- берілген уақыт аралығындағы белгілі бір ресурстар көлемін қажет ететін іс-шаралар құрылымы мен нәтижесі толық мәлім емес.

Ресурстардың шектеулілігінен оларды бөлу міндеттері туындайды. Тәжірибе жүзінде бұл міндетті шешу әртүрлі өлшемдермен және әдістермен шешіліп отырады. Атқарылар іс-шаралар құрылымы мен ресурстар байланыстылығын келесі кезеңдік үрдістермен беруге болады:

I кезең - берілген мақсатты нормативтер негізінде барлық мақсаттарға жетуге қажетті ресурстардың жалпы көлемі есептеліп шығарылады;

II кезең - егер ресурстарға деген қажеттілік сол ресурстарға қол жеткізу мүмкіншіліктерімен сәйкес келсе, онда ресурстар әрбір іс-шаралардың қажеттілігіне қарай бөлінеді; ал егер қажеттілік мүмкіншіліктен жоғары болса, нормаға сай келетін ресурстар анықталады;

III кезең - іс-шараларды өткізуге қажетті элементтер жиынынан салыстырмалы мүмкіншілігі жоғары S^i элементтер жиынтығын бөліп алады;

IV кезең - S^i жиынтығын мақсатқа жетудегі сәйкес аз, орташа және көп нормаға сай келетін ресурстарды қажет ететін S_a^i, S_b^i, S_c^i элементтерінің жиындарына бөледі;

V кезең - S_a^i жиынының элементтерін іске асыруды қамтамасыз ететін ресурстарды бөліп алады, одан кейін - S_b^i, S_c^i жиындарының элементтерін іске асырушы ресурстар бөлінеді. Ресурстардың жалпы көлемін бөлініп алынған ресурстар көлеміне азайтады. Ресурстың белгілі бір түрін толық пайдаланғаннан кейін, өзінің іске асуы үшін осы типтегі ресурстарды қажет ететін элементтерге керек барлық ресурстардың бөлінуі тоқталады;

VI кезең - егер S^i жиынының элементтерін іске асыруға бөлінген ресурстар толық пайдаланылмаса, онда S^i жиынына жаңа элементтер енгізіледі де ресурстарды бөлу үрдісі қайтадан IV кезеңге ауыстырылады;

VII кезең - егер жоспарланған ресурстар көлемі қарастырылған уақытта толық бөлініп, ал іс-шаралар элементтерінің бөлігі қажетті ресурстармен қамтылмаса, онда емдеу және аурудың алдың алу бөлімі мына шешімдердің біреуін қабылдайды: а) іс-шаралардың барлық элементтеріндегі мақсатты нормативтерінің жеткен деңгейлеріне қанағаттануы; ә) қажетті ресурстар көлемін азайту үшін жету мақсатының дәрежесін икемдеу; б) мақсатқа жету нұсқаларын қайта қарау.

Егер VII кезеңде «а» шешімі қабылданса, онда ресурстарды бөлу үрдісінің аяқталғаны.

Қаржылардың шектеулілігі ресурстарды ұтымды бөлу міндеттерін тудырады. Алға қойған мақсаттар мен міндеттердің, бағдарламалық шаралар мен пайдаланылатын ресурстардың ара қатынасы өзгермелі болатындықтан, бір мақсаттың өзіне әртүрлі құрамдағы орындаушылармен, іс-шаралар және ресурстармен жетуге болады.

Бұл зерттеуімізде жұмсалатын ресурстардың артықшылықтары мен кемшіліктері, ресурстар тиімділігінің экономикалық-математикалық мәселелері қарастырылды. Экономикалық көрсеткіштердің регрессиялық талдауы жүргізілді. Олардың арасындағы өзара байланыстарының математикалық үлгілері құрылды. Зерттеу барысында әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштердің өсіңкілік қатарлары экстраполяция, трендтерді талдау әдісімен болжау мәселелері қарастырылды.

Әлеуметтік сфераның жетекші салаларының бірегейі – денсаулық сақтау саласы. Денсаулық сақтау саласын экономикалық-математикалық үлгілеуде оның: тұрғындар аурушандығы, денсаулық сақтау саласының қаржылық қамтамасыз етілуі, дәрігерлер саны, орта медициналық қызметкерлер саны және емдік орындармен қамтамасыз етілуі сияқты негізгі көрсеткіштері қарастырылды.

Математикалық үлгілеудің көбірек қолданылатын бөлімінің бірі - көпфакторлық үлгілеу. Көп факторлы жүйе әр түрлі мәнісі және қолданылуы бар, бір емес көп байланыс тығыздығын анықтайтын көрсеткіштерді талап етеді. Байланыс тығыздығын есептейтін негізгі әдіс болып қос корреляция коэффициенттер матрицасы табылады. Бұл матрицаның негізінде факторлардың нәтижелік шамалардың арасындағы және бір-бірімен байланыс тығыздығын бағалауға болады.

Көптік корреляцияның сызықтық коэффициенттерінің мәндері көптік регрессия тендеуінде қолданылған жұп-жұппен байланысқан айнымалылардың тығыздығын анықтайды. Корреляция коэффициенті -1 -ден $+1$ -ге дейінгі аралықта ауытқиды және тәуелді айнымалы мен тәуелсіз айнымалы арасындағы тәуелділіктің тығыздығының өлшемі қызметін атқарады.

Математикалық есептеулер жүргізе отырып, мынадай қорытынды жасауға болады: корреляция коэффициенті орта денсаулық сақтау қызметкерлері саны мен емдік орындар саны арасында өте жоғары, сондықтан аталған факторлар бір бірімен тығыз байланысты. Корреляция коэффициенттері тұрғындар аурушандығының, дәрігерлер санының және қаржылар көлемінің арасында да жоғары. Бұл деген сөз, тұрғындар аурушандығы артқан сайын, дәрігерлер саны көбейген сайын денсаулық сақтау саласына бөлінетін қаржылар көлемін де арттыру қажеттігі туындайды. Корреляция коэффициенті жоғары болып тұрған келесі көрсеткіштер - емдік орындар саны мен қаржылар көлемі.

Денсаулық сақтау саласына бөлінген қаржылардың көп бөлігін қажетсінетін, осы, емдік орындар. Сондықтан жаңа түрдегі алғашқы медициналық-санитарлық көмектің қуатты жүйесін жасау қазіргі кезеңдегі өзекті мәселе. Қалған факторлар мен аурушандықтың арасындағы корреляция коэффициенті - төмен.

Бұл матрицаның негізінде факторлардың нәтижелік шамалардың арасындағы байланысты және бір-бірімен байланыс тығыздығын бағалауға болады. Бұл барлық көрсеткіштер қос байланыстарға жататын болса да матрицаны регрессия тендеуіне енгізу үшін факторларды алдын алуға, тандауға қолдануға болады. Тендеуге нәтижелі шамамен әлсіз байланысты, бірақ басқа факторлармен тығыз байланысы бар факторларды енгізбеген дұрыс. Бір-бірімен функционалды тығыз, яғни корреляция коэффициенті бірге тең факторларды қосу мүлдем орынсыз. Мұндай шамаларды енгізу коэффициенттердің бұзылған матрицасына және шешімінің анықсыздығына алып келеді.

Денсаулық сақтаудың қаржылануын (жақсаруын) болжамдау саланың келеңсіз жақтарын анықтау үшін ғана емес, осы саланың даму заңдылықтарын көрсету үшін де керек. Денсаулық сақтаудың қаржылануын болжамдау үшін әртүрлі жалпы ғылыми және жеке ғылыми әдістер қолданылады. Көп тараған әдістер ретінде, экстраполяция әдісі, үлгілеу, эксперттік бағалау, дельфи әдісі және салыстыру әдістері қарастырылған.

Болжамдау денсаулық сақтау саласын жақсартуды жоспарлаудың ғылыми негізі болып табылады. Сонымен қатар, болжамдаудың шынайылығы мен жоспардың нақтылығы арасында тікелей байланыс бар: болжам дәлірек болған сайын, жоспарды ұтымдастыруға мүмкіндік мол болады. Болжамдау жоспарды құрғанда ғана емес, сонымен қатар жоспардың орындалуында да, реттеуде де және қадағалауда да қажет [2].

Мысал ретінде Оңтүстік Қазақстан облысы тұрғындарының аурушандығын экстраполяция әдісімен болжамдауды қарастырайық. Болжамдау 2009-2013 жж. аралығындағы облыстық статистикалық басқармасының мәліметтері негізінде жүргізілді.

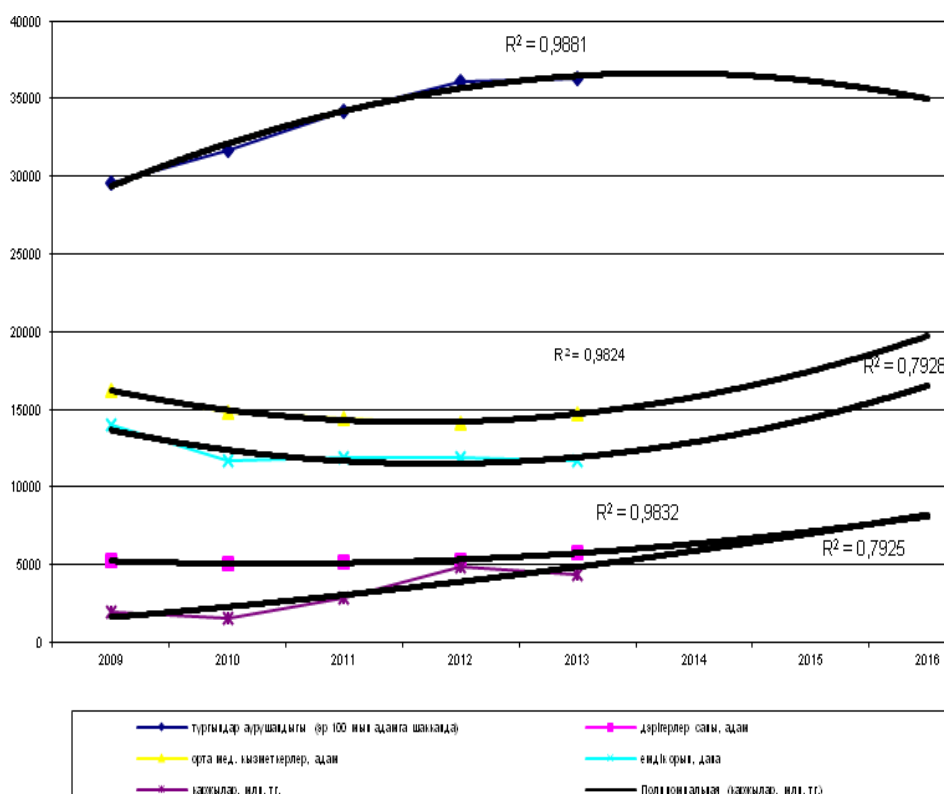
Үлгілеу көмегімен денсаулық сақтау ресурстарының байланысын талдап және талдау көрсеткіштеріне болжам жасалсын. Мәліметтердің көрсеткіштер тізімі график түрінде бейнеленеді. Онда болжау ретінде келесі тәсілді қолдануға болады. Екі жағынан да мәндердің ара қашықтығы бірдей болатындай етіп көрсеткіштер үшін сызық (түзу, парабола, дәрежелік және

гипербола) таңдап алынады. Таңдалынып алынған сызықтың (мысалы, парабола) математикалық көрінісі мына түрде болады:

$$y_x = a + bx + cx^2$$

мұндағы y_x – берілген мәліметтердің x уақыт аралығындағы сәйкес келетін түзетілген теориялық мәні, a және b – y_x нақты мәндердің y_x түзетілген теориялық мәндерден ауытқу дәрежелерін ең аз шамаға келтіретін константалар, яғни $\sum (y_x - \hat{y}_x)^2 \rightarrow \min$.

Өсіңкілік қатарлар негізінде құрылған математикалық үлгілер арқылы болжауды былай жасайды: егер мәліметтер 2009-2013 жж. аралығында 5 жылға берілсе, тәуелсіз айнымалы орнына сәйкесінше 6, 7, 8 мәндерді қойып 2014, 2015 және 2016 жылдар үшін болжам табылады.



Сурет 1- ОҚО-ның тұрғындарының аурушандығы және оның жақсаруына ықпал етуші факторларды талдау

График түрінде аурушандық болжамы мынадай: Аурушандықты ықтималдылығы 95 % болатындай етіп сиаттайтын теңдікті шығара отырып, 2014-2016 жылдарға болжам жасауға болады. Әрі қарай, алынған коэффициенттер көмегімен аурушандықтың өсуін болдырмайтын іс-шаралар жүргізуге болады. Сонымен қатар, үш болжамды: департамент қызметкерлерінің 2014 – 2016 жылдарға істеген болжамын, математикалық есептеумен алынған болжамды және 2014 – 2016 жылдардағы тіркелген жағдайларды салыстыруға болады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Экономико-математические методы и прикладные модели: Под.ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 1999, 413 с.
2. Қалықұлов Қ.М., Бигалиев М.Х., Айнабеков А.А. Оңтүстік Қазақстан облысы тұрғындарына стационарлық жағдайда медициналық көмек көрсетудің экономикалық жақтары // ОҚҚМА хабаршысы. – Шымкент, 2003, №14, 28-30 б.

Кочкина Г.А.
доц. каф. «Экономика предприятия»
КарГТУ, к.э.н.,
Казахстан, г. Караганда

ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА

Одна из наиболее актуальных проблем казахстанской экономики - повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства. В концепции вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира обозначены долгосрочные приоритеты предстоящей работы и в качестве важнейшего обозначено усиление тренда инновационной индустриализации. В дальнейшем главой государства было определено «сто шагов»[1], позволяющих решить поставленные стратегические задачи. В связи с чем, у предприятий возникает острая необходимость в получении доступа к передовым технологиям. Для решения этой задачи существует два подхода.

Первый подход предполагает приобретение лицензий и ноу-хау на известные технологии, виды продукции и торговые марки крупных зарубежных компаний. Очевидные плюсы такого подхода - отработанные технологии отвечающие мировым стандартам, возможности для создания совместных предприятий, перспективы получения дополнительных кредитов на технологическое переоснащение и др. Однако дешевый тенге делает проблематичным использование импортных материалов и комплектующих, а также возврат кредитов зарубежным партнерам. Кроме того, нельзя сбрасывать со счета и тот факт, что в большинстве случаев речь идет об уже давно использующихся технологиях, которые имеют хорошие перспективы только на казахстанском внутреннем рынке.

Другой путь-опора на собственный научно-технический потенциал, является более перспективным с многих точек зрения. Однако, помимо необходимости решения проблемы подготовки и привлечения высококвалифицированных научных и инженерных кадров, этот путь требует преодоления целого ряда организационно-управленческих и финансовых барьеров. Причем, в условиях продолжающегося финансово-экономического кризиса, проблема финансирования инноваций является наиболее острой.

В качестве одного из шагов (шаг 64)[1], позволяющих решить проблему поиска источников финансирования инновационного развития, поставлена задача развития венчурного финансирования инноваций. Не уступая по рискованности и прибыльности торговле нефтью и оружием, этот вид бизнеса направлен на созидание и поддержание научно-технического прогресса, что в полной мере соответствует стратегическим задачам инновационного развития Казахстана.

В последние десятилетия, по мере того, как в большинстве стран мира снижается размер банковской ставки кредитов, а спекулятивные прибыли в финансово-банковской сфере становятся менее гарантированными, многие финансовые институты и частные владельцы капитала вынуждены поворачиваться лицом к прямым инвестициям в реальный сектор экономики, в том числе к такой форме инвестиций, когда тот или иной объем вложенных средств обменивается на определенную долю нового предприятия. Так называемый венчурный бизнес, в самом общем случае заключается в выделении прямых инвестиций малым и средним фирмам, разрабатывающим и производящим преимущественно наукоемкую продукцию и услуги, базирующиеся на высоких технологиях. К настоящему времени в мире накоплен достаточный положительный опыт инновационного развития на основе венчурного бизнеса. Благодаря венчурному капиталу, из малых инновационных компаний выросли такие гиганты как, Microsoft, Apple, Google и другие.

Основными субъектами венчурного бизнеса являются: венчурные фирмы, индивидуальные инвесторы, финансовые посредники. Индивидуальные инвесторы - юридические или физические лица, вкладывающие финансовые средства в венчурные проекты.

Венчурное инвестирование является специфическим финансовым инструментом, призванным быть катализатором развития отраслей, характеризующихся высокой добавленной стоимостью и динамично растущими рынками. В настоящее время именно такой источник

финансирования может стать определяющим для развития инновационного потенциала Казахстана.

Главная цель венчурного финансирования сводится к тому, чтобы финансовые возможности одних предпринимателей объединялись с интеллектуальными возможностями других в реальном секторе экономики.

Венчурное финансирование осуществляется фондами риска, путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантий их возврата. Необходимо отметить, что государство как инвестор также может участвовать в венчурном финансировании. Одна из форм такого участия - партнерство в венчурных фондах.

Венчурные фонды - это коммерческие финансовые организации, основная цель которых - аккумулирование на своих счетах финансовых средств и инвестирование их в наиболее интересные инвестиционные проекты с целью получения прибыли. И хотя для Казахстана венчурное финансирование является относительно новым направлением стимулирования инновационного развития, в Республике уже имеется определенный опыт участия в таких структурах. Так, например, АО «Национальный инновационный фонд» является партнером 4-х венчурных фондов Казахстана, созданных совместно с местными инвесторами на принципах государственно-частного партнерства:

- АО «АИФРИ «Венчурный фонд «Сентрас»;
- АО «АИФРИ «Венчурный фонд «Delta Technology Fund»;
- АО «Фонд Высоких технологий «Арекет»;
- АО «Logycom perspective innovations».

Следует отметить, что в состав учредителей указанных фондов входят крупные инвесторы, выступающие в них в качестве главного партнера.

К сожалению, пока невысокая доходность отечественных венчурных фондов не привлекала внимание более консервативных инвесторов, таких как банки и страховые компании, которые обладают достаточно высоким инвестиционным потенциалом. Так, по состоянию на 01.01.2015 г., активы первых десяти наиболее крупных страховых организаций Республики Казахстан составили более 393 млрд. тенге, часть из которых при определенных условиях могла бы быть инвестирована в венчурные фонды.

Не высокий интерес крупных институциональных инвесторов превратил стратегию отечественных венчурных фондов в более консервативную. Это проявилось в жестких требованиях к уровню риска, введением различных формализованных процедур. На наш взгляд реализация модели венчурного финансирования с привлечением институциональных инвесторов, к которым относятся банки и страховые компании предполагает решение, прежде всего, двух вопросов.

Первый: минимизация рисков, так как деятельность банков и страховых организаций регламентируется жесткими пруденциальными нормативами, которые необходимо соблюдать, чтобы не лишиться лицензии. Эта проблема решается тщательным предварительным анализом бизнес-планов и инвестиционных проектов. Второй: создание страховщикам и банкам определенных гарантий и осуществление компенсационных схем на случай нерентабельности проекта.

Одним из путей решения данной проблемы может быть, по нашему мнению, создание гарантийных фондов, по аналогии с «Фондом гарантирования страховых выплат» и «Фондом гарантирования вкладов».

Также в этой функции могут использоваться инновационные фонды различных уровней, которые осуществляют сопровождение государственных научно-технических программ. Безусловно, реализация такого предложения потребует решения серьезных институциональных вопросов, но это позволит активизировать участие финансовых структур в решении задачи индустриально-инновационного развития Казахстана.

Список использованной литературы:

1. План нации-100 шагов по реализации институциональных реформ Н.Назарбаев
<http://www.inform.kz/rus/article/2777943>

Волкова Е.А.

*к.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент»,
Ульяновский государственный технический университет*

Назарова Н.Е.

*магистр менеджмента кафедры «Экономика и менеджмент»,
Ульяновский государственный технический университет*

Чурашкина А.В.

*старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»,
Ульяновский государственный технический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМ В КОМПАНИИ

В современной деловой среде успех многих компаний зависит от эффективного использования в их деятельности различных компонентов традиционных факторов успеха. В условиях рыночных отношений особое значение приобретает способность создавать собственные организационные знания, накапливать их, распространять, и самое главное, целенаправленно использовать на практике, внедрять в производство, воплощать в продукты и услуги. В этом случае, знания открывают путь к инновациям и постоянному совершенствованию форм и методов деятельности. Знания, созданные внутри организации, позволяют совершенствовать, приобретать новые способности и возможности ведения бизнеса и преодоления конкуренции.

В современном бизнесе главный капитал любой компании – люди, их квалификация, умения, опыт. При этом знания и опыт сотрудника важны для него и для компании как на начальном этапе карьеры работника (проблема максимально быстрой адаптации на новом месте), так и на закате его трудового пути (проблема передачи дел, накопленных знаний). Знания сотрудников – важный стратегический запас, которым необходимо управлять.

Коротко остановимся на важнейших терминах, используемых в теории и практике управления персоналом фирмы.

Знания – это комбинация опыта, ценностей, контекстной информации, экспертных оценок, которая задает общие рамки для оценки и инкорпорирования нового опыта и информации. [2, 23]

Управление знаниями в организации – это комбинация отдельных аспектов управления персоналом, инновационного и коммуникационного менеджмента, а также использования новых информационных технологий в управлении организациями. [3, 32]

Интеллектуальный капитал — это знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые можно использовать для создания богатства. [1, 15]

Интерес к направлению управления знаниями довольно высокий, но используется в своей деятельности немногими компаниями. В связи с этим нами было проведено исследование на тему эффективности использования знаний. Данное исследование было проведено с помощью опроса сотрудников и клиентов компании.

Результаты проведенного исследования выявили следующие недостатки в работе компаний со знаниями:

1. Низкий уровень заинтересованности персонала в обмене знаниями со своими коллегами
2. Низкий уровень компетенции и квалификации привлекаемых сотрудников
3. Не эффективное использование имеющихся баз данных, отсутствие доступа сотрудников к ним
4. Низкий уровень формализации и кодификации знаний организации
5. Не своевременная актуализация используемого материала
6. Отсутствие обратной связи с клиентом
7. Не проводится оценка качества предоставляемых услуг

Для устранения выявленных недостатков управление знаниям было рассмотрено как процесс, с помощью которого организации удастся извлечь прибыль из обмена знаниями, находящихся в ее распоряжении. В управлении знаниями можно выделить четыре главных процесса: планирование, организация, мотивация и контроль знаний.

Процессы управления знаниями могут быть спроектированы как отдельные бизнес-процессы, а могут быть интегрированы как части в основные бизнес-процессы компании.

Нами была разработана схема процесса управления знаниями в организации, которая наглядно показана на рисунке 1.

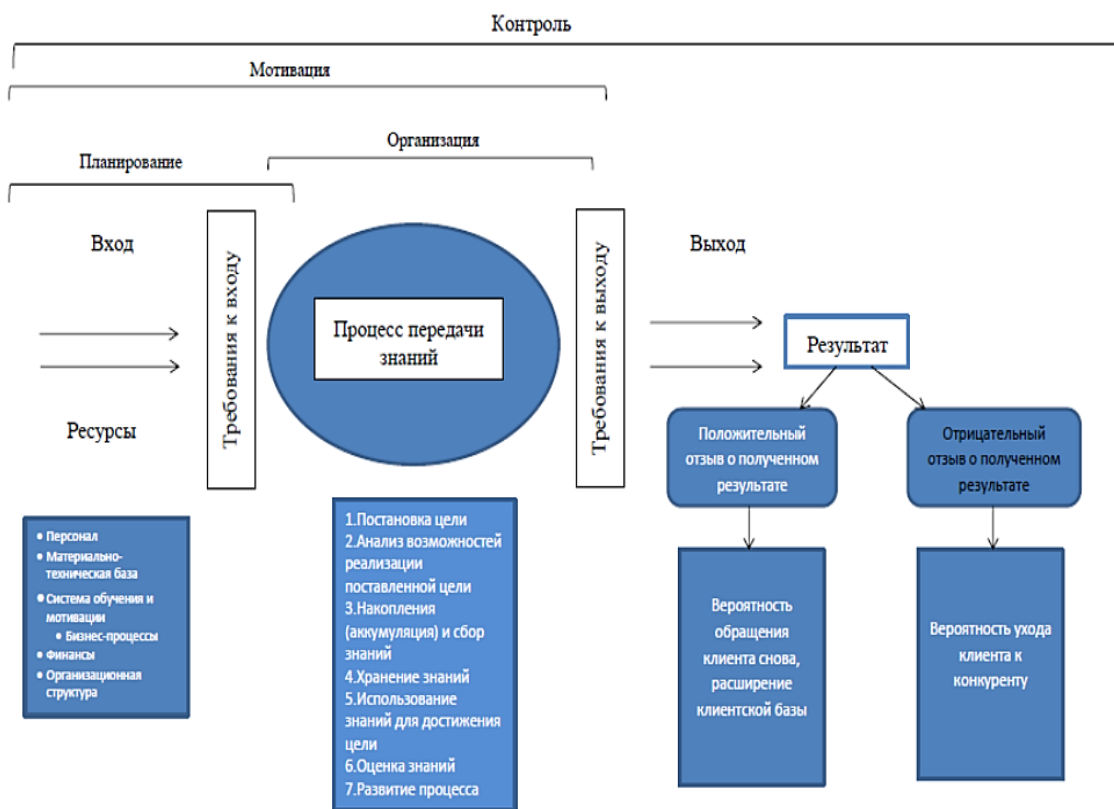


Рисунок 1 – Процесс управления знаниями в организации

Для того чтобы начать процесс управления знаниями необходимы ресурсы. В зависимости от вида деятельности к ресурсам можно отнести:

1. Персонал
2. Материально-техническую базу
3. Системы обучения и мотивации
4. Бизнес-процессы
5. Финансы
6. Организационную структуру

На входе в процесс передачи знаний ресурсы сталкиваются с требованиями входа. К ним можно отнести

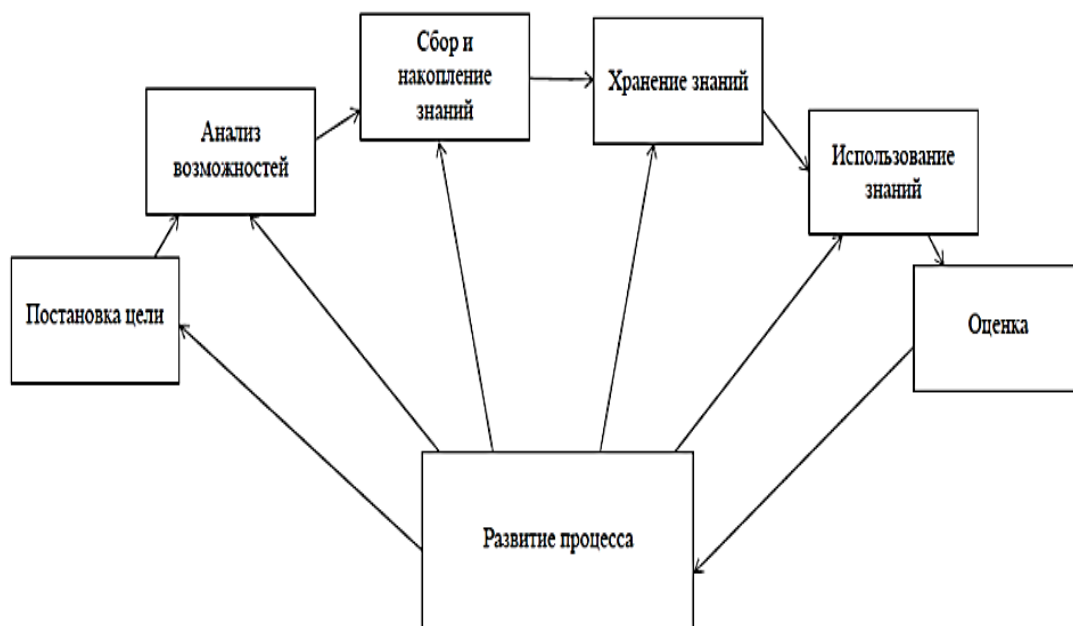
- стандарты;
- требования;
- нормативы использования тех или иных ресурсов и т.д.

На этапе входа необходимо понять готов ли персонал выполнить поставленные перед ним цели в осуществлении процесса управления знаниями и достаточно ли он компетентен в осуществляемой деятельности. Оценить это можно путем проведения анкетирования, а так же путем личных контактов с персоналом. Так же необходимо определить заинтересованность персонала в осуществляемом процессе. Низкая заинтересованность может негативно сказаться на всем процессе управления знаниями. Поэтому неотъемлемой частью процесса является повышение мотивации персонала.

На этапе входа мы должны выяснить, какой конкретный результат хочет получить клиент, и провести оценку его заинтересованности в получении знаний.

Следующая часть – непосредственная передача знаний в организации, изображена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Процесс передачи знаний в организации



Передача знаний подразделяется на следующие этапы:

1. Постановка цели
2. Анализ возможностей реализации поставленной цели
3. Накопления (аккумуляция) и сбор знаний
4. Хранение знаний
5. Использование знаний для достижения цели
6. Оценка знаний
7. Развитие процесса

На первом этапе определяется основная цель процесса, устанавливается, какие ключевые знания имеют решающее значение для реализации стратегии и успеха компании.

На этапе анализа возможностей определяется:

- какие знания нужны организации;
- кто этим будет заниматься;
- где это будет осуществлено;
- когда это будет происходить.

На этапе сбора и накопления знаний аккумулируются существующие в организации знания, опыт, методы и квалификация. Так же на данном этапе осуществляется покупка и аренда знаний, которые необходимы организации. Некоторые компании занимаются проведением собственных исследований и разработок.

После того как необходимые знания получены организацией происходит их кодификация на электронные и бумажные носители, с целью исключения потери накопленных знаний. Этот процесс относится к этапу хранения знаний.

Использование знаний означает их активное применение при осуществлении заданий, решении проблем, принятии решений, поиске идей, обучении. В идеальном случае каждый сотрудник компании должен использовать имеющиеся в компании знания в повседневной работе.

Оценка знаний предполагает анализ применения используемых знаний. Оценка знаний проводится путем анкетирования клиентов организации на предмет удовлетворения его пожеланий. Оценивая проведенную работу, организации удастся понять свои сильные и слабые стороны.

Исходя из проведенной оценки знаний, организация может определить пути своего развития. Развитие затрагивает все этапы процесса передачи знаний, т.к. это взаимосвязанный

процесс и изменения в одном, повлекут за собой дальнейшие изменения. Процесс развития предполагает выявление новых знаний и пополнение корпоративной памяти.

На выходе из процесса передачи знаний продукт сталкивается с барьерами выхода, к которым можно отнести стандарты и требования к готовому продукту.

Результатом процесса является степень удовлетворённости покупателя в полученном товаре (услуге).

После определенного интервала времени использованием покупателем продукта (услуги) необходимо провести анкетирование (опрос), которое может помочь выявить какие-либо недостатки и усовершенствовать выпускаемый товар.

Внедрение процесса управления знаниями в организацию обеспечивает развитие и устойчивость ее на рынке, а так же способствует повышению конкурентоспособности фирмы.

Список использованных источников:

- 1 Интеллектуальный капитал — стратегический потенциал организации: Учебное пособие / Под. общ. ред. А. Л. Гапоненко, Т. М. Орловой. М., 2010. С. 122.
- 2 Мильнер Б. З. Управление знаниями. М., 2008. С. 27.
- 3 Григорьева Т.Б. Концепции управления знаниями//Естественные и технические науки. 2012.

Притворова Т.П.

НИИ регионального развития

Аяганова М.П.

Докторант РНД КЭУК

КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Теория социального предпринимательства в современной науке базируется на достаточно сложной системе понятий, которая отражает относительную новизну научных исследований этого вида деятельности в современной экономике и постоянное появление его новых форм.

С точки зрения эмпирической формы выделяются:

- 1) Неприбыльные или некоммерческие организации;
- 2) Некоммерческие организации, открывшие подразделение, приносящее доход;
- 3) Организации, являющиеся разновидностью социальной ответственности бизнеса, которые реализуют социально значимые проекты и программы через организационно независимые структуры. [1]

Терминологические сложности в понимании и определении социального предпринимательства восходят к природе некоммерческого сектора и вариантам его развития, прежде всего, потому, что исторически сложившаяся практика создания общественных благ была связана с государственным сектором, который в течение второй половины 20 века передал выполнение части своих функций в области социальных услуг некоммерческому сектору. Возможность оказания многих общественных благ, имеющих по А.Рубинштейну свойство делимости, а также первичный и вторичный эффект потребления, была передана в некоммерческий сектор с целью оптимизации бюджетных расходов государства.[2]

Некоммерческий сектор с его возможностями удовлетворять такие виды потребностей, которые не могут быть удовлетворены населением по рыночным ценам, а для государства являются затратными направлениями деятельности, стал увеличиваться в масштабах, и стал доминирующим сектором в оказании социальных услуг. Расширение практики использования собственных коммерческих доходов привело к заметному росту коммерческих видов деятельности у НКО.

По мнению многих исследователей, это было вызвано произошедшими изменениями в экономике, которые обусловили ужесточение международной и внутренней конкуренции в странах мира и потребовали от государства сосредоточиться на новых приоритетах, таких как: содействие инновационному процессу, создание современной инфраструктуры и др. [5]

Эти изменения обобщены исследователями следующим образом:

- Расширение социальных потребностей общества в услугах, как по общему объему услуг, так и по их разнообразию;
- Увеличение численности организаций некоммерческого сектора и ужесточение конкуренции между ними за ресурсы государства и благотворительных фондов;
- Сокращение традиционных форм финансирования из бюджета и снижение их стабильности;
- Включение субъектов частного сектора в конкурентную борьбу за удовлетворение общественных нужд. [6]

Описанные факторы действуют со стороны спроса на рынок общественных благ и обостряют конкуренцию между услугодателями за ресурсы бюджета, корпоративного сектора и клиента. (Рисунок 1)

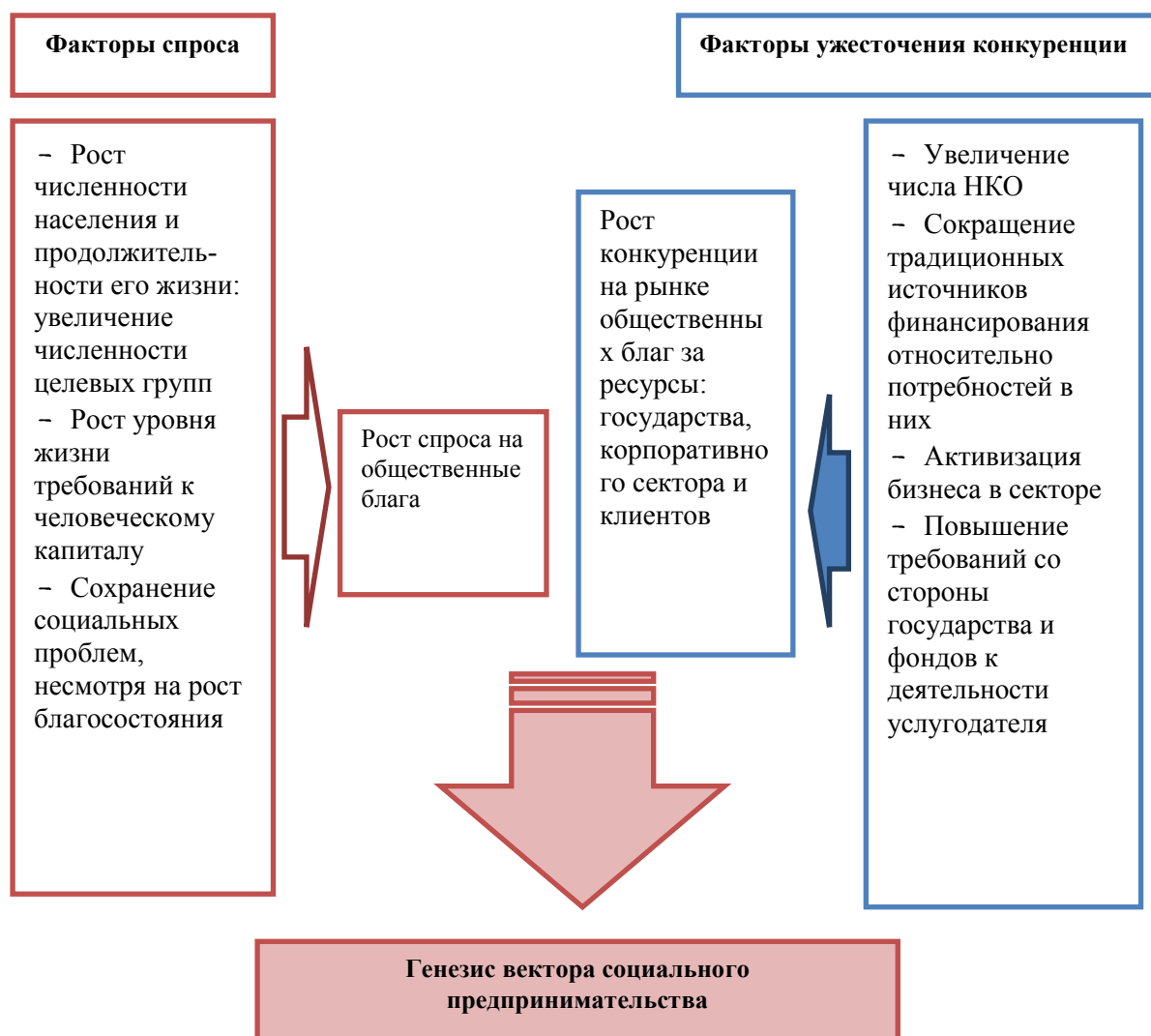


Рисунок 1 – Факторы роста масштабов социального предпринимательства в мировой экономике

* Составлено авторами с использованием материалов источника [6]

Грегори Диз, один из современных теоретиков, исследующих социальное предпринимательство, замечает, что «перед лицом новой реальности все большее число прозорливых НКО начинают ценить повышение отдачи от вложенных ресурсов, эффективность, которые являются результатом внедрения бизнес-подходов». [7]

Грегори Диз первым выделил пять факторов, раскрывающих природу социального предпринимательства:

- 1) Принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности (блага);

- 2) Выявление и использование новых возможностей для реализации выбранной миссии;
- 3) Осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптаций и обучения;
- 4) Расширительный характер действий, не ограничиваемый располагаемыми ресурсами;
- 5) Высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности – как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом. [1, p.4]

Другие исследователи пытаются уточнить и дополнить это определение, выделяя значимые характеристики социального предпринимательства.

Роджер Мартин и Салли Осберг считают фундаментальной чертой этого вида предпринимательства то, что оно влечет за собой какие-либо социальные преобразования. [6]

Дж.Мэйр и И.Мартиопределяют социальное предпринимательство как деловой процесс, который комбинирует ресурсы для создания возможностей удовлетворения социальных потребностей или ускорения социальных изменений в обществе. Социальное предпринимательство рассматривается ими как процесс создания ценности путём сочетания ресурсов новыми способами, которые предназначены для использования возможностей получения социального блага путем стимулирования социальных изменений или удовлетворения социальных потребностей. [7]

Эту точку зрения можно считать первой концепцией социального предпринимательства: концентрация внимания на новых благоприятных возможностях решения социальных проблем, обнаруженных и/или используемых в ходе предпринимательской деятельности.

Вторая концепция социального предпринимательства акцентирует внимание на доходе от социального предпринимательства, который может быть и не является самостоятельной целью как у классического предпринимателя, но, по сути, является критерием предпринимательской деятельности как вида экономической активности.

При этом такие авторы, как Дж.Босчи и Дж.Макклург считают ключевым пунктом, играющим роль границы между некоммерческими организациями и социальным предпринимательством именно доходность деятельности. Если традиционные некоммерческие организации используют такие источники финансирования как государственные субсидии и донорские средства, то не могут быть признаны социальными предпринимателями, т.к. не имеют базового признака предпринимательства. [8]

Дж.Босчи указывает на разницу между финансовой устойчивостью и самокупаемостью и подчеркивает, что, если финансовая устойчивость может быть достигнута через гранты, дотации, субсидии и заработанный доход, то самокупаемость – только за счет полагания на собственную доходную деятельность (заработанный доход). [9]

Третья концепция социального предпринимательства, которая отделяет его от традиционной предпринимательской деятельности – прямое действие по реализации социальных проектов и программ и специфическая двойственность при оценке их результативности.

Мы считаем, что социальное предпринимательство обладает свойствами всех трех секторов экономики и поэтому представляет собой феномен второй половины 20 века и не может быть однозначно отнесено ни к одному из них.

Сравнительная оценка этих трех секторов по их роли в решении социальных проблем общества представлена в таблице 1.

Фактически можно говорить о современной концепции социального предпринимательства как вида деятельности, являющегося своего рода гибридом и пытающегося сочетать преимущества разных секторов экономики, исторически последовательно вовлеченных в процесс решения социальных проблем общества.

Подводя итог исследованию эмпирических предпосылок и теоретических разработок, охватывающих вопросы производства общественных благ и решения проблемы их предоставления с наибольшим эффектом и наименьшими затратами, необходимо выделить четыре концепции социального предпринимательства:

1. Деятельность по реализации новых благоприятных возможностей решения социальных проблем;
2. Деятельность, приносящая доход предпринимателю, которая хоть и не является самостоятельной целью, но является критерием предпринимательской деятельности как вида экономической активности;
3. Прямое действие по реализации социальных проектов и программ и специфическая двойственность при оценке их результативности.

4. Деятельность гибридной природы, объединяющая в себе преимущества трех секторов экономики, вовлеченных в решение социальных проблем общества. Общим с государственным сектором является предоставление услуг с высокими положительными индивидуальными эффектами (делимое благо с первичным эффектом присвоения). От некоммерческого сектора задействован индивидуальный подход и центральный приоритет социальной миссии. От коммерческого сектора взят поиск инновационных решений для реализации бизнес-проектов, ориентация на бизнес-методы управления и финансовая устойчивость.

Таблица 1 – Концепция социального предпринимательства как вида деятельности, сочетающего преимущества разных секторов в решении социальных проблем общества

Сектора экономики	Слабые стороны	Преимущества	Социальное предпринимательство
Государственный	– Усредненная модель помощи – Ограниченное финансирование	– Доступность стандартной помощи независимо от обстоятельств	– Предоставление услуг с высокими положительными индивидуальными эффектами (делимое благо с первичным эффектом присвоения)
Коммерческий	– Приоритет прибыли – Высокие цены для некоторой части населения	– Стабильное финансирование – Бизнес-методы и инструменты управления – Индивидуальный подход, но может быть неоправданное завышение потребностей, т.к. социальная миссия – не основная	– Финансовая устойчивость и ориентация на рыночные принципы управления – Поиск инновационных решений для реализации бизнес проектов
Некоммерческий	– Нестабильное финансирование	– Индивидуальный подход к клиенту – Тесная связь с сообществом	– Индивидуальный подход к клиенту – Социальная миссия в центре внимания
* Составлено автором			

Список использованных источников:

1. Dees, J.G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.). http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf 31
2. Рубинштейн А.Я. К вопросу расширения «чистой теории общественных расходов». М.:ИЭ РАН, 2007. – С.10. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. М.: ТЭСА, 2000. – С.150-167.
3. Проблема эффективности в 21 веке: экономика США./Под ред. В.И.МарцинкевичМ.,Наука, 2006. – 389с
4. А.Московская, М.Батардина, Л.Традина. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. М.:Изд-во ГУ-ВШЭ. 2007. – 50с.
5. Dees, J.G., Emerson, J. Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs. New York: John Wiley & Sons, 2001.
6. Martin, R.L., Osberg, S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition. Stanford Social Innovation Review. Spring, 2007.
7. Mair J., Marty I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. Journal of World Business 41, 2006, 36–44.
8. Boschee J., McClurg J. Toward a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions. 2003
9. Boschee , J. Merging mission and money: a board member's guide to social entrepreneurship. Источник: <http://www.socialent.org/pdfs/MergingMission.pdf>.

Таубаев А.А.
д.э.н., профессор КЭУ Казпотребсоюза,
Улыбышев Д.Н.
к.э.н., доцент КЭУ Казпотребсоюза
Казахстан, г. Караганда

ПРЕДПОСЫЛКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Актуальная ситуация в мировой экономике прямо указывает на тот факт, что национальные социально-экономические системы (а вместе с ними и национальные инновационные системы) все в большей степени подпадают под воздействие глобализационных процессов, которые развиваются в силу растущей открытости экономических отношений. При этом глобализация затрагивает как сами государства, так и их регионы, крупные промышленные комплексы и малые инновационные фирмы. Любой экономический субъект сегодня – одновременно и объект, и субъект воздействия глобализации. Это происходит по целому ряду причин.

Так отдельные авторы [1-5] выделяют следующие факторы, порожденные глобализацией и активно влияющие на инновационную деятельность фирм. Во-первых, глобализация вкупе с системой государственного регулирования национальных экономик предопределяет формирование импортозамещающих производств.

Во-вторых, международные инвестиционные потоки сегодня ведут не только к получению денежных инвестиций в развитие фирм, но также и предполагают передачу вместе с денежными ресурсами и новые технологии, передовые компетенции, накопленный человеческий капитал, управленческий опыт, структурные изменения в экономических отношениях.

В-третьих, давление глобализации вынуждает местных производителей ориентироваться на передовые образцы техники и технологий, которые признаны более конкурентоспособными в силу их более высоко экономической, социальной и экологической эффективности.

В-четвертых, смещение центра тяжести в сторону Юго-Восточной Азии означает, что стратегическому инновационному развитию отечественных промышленных предприятий предстоит существенная геополитическая трансформация, учитывая колоссальную диспропорцию экономического развития Казахстана и других стран ЕАЭС.

В-пятых, усиление влияния транснациональных корпораций приведет к необходимости адекватной реакции со стороны отечественных промышленных компаний. При этом следует учесть, что в настоящее время около 20% продукции мировой экономики производится филиалами, транснациональных корпораций. Треть мировой торговли приходится на сделки между базовыми компаниями и их зарубежными филиалами и еще одна треть – на торговлю между компаниями, входящими в транснациональные стратегические союзы.

В-шестых, хоть и привел к резкому сокращению внутреннего потребления, импорта, изменил в худшую сторону уровень благосостояния населения, тем не менее нельзя не отметить, что для целого ряда отечественных фирм кризис дал возможность обеспечить практически полное изменение стратегий развития, провести реструктуризацию деятельности.

В-седьмых, если в начале XXI столетия глобализация была вызвана сокращением транспортных расходов, то в настоящее время она обусловлена снижением стоимости средств коммуникации. То есть основной вектор мирового экономического развития в этом смысле связан с заменой товарной продукции надежной и своевременной информацией.

В-восьмых, глобализация требует от правительств сегодня продолжать поиск точек роста, точек приложения максимально возможного количества ресурсов, направленных на изменение сложившейся сырьевой структуры ВВП Казахстана и его соседей.

В-девятых, опыт Китая наглядно доказывает, что перспективы стратегического инновационного развития промышленных предприятий огромны. Так по оценкам Фонда Карнеги Китай станет крупнейшей экономикой мира в 2035 году, обойдя США, а к середине века китайская экономика будет превосходить американскую почти в два раза.

Таким образом, определение основных тенденций стратегического инвестиционного развития промышленных предприятий в эпоху глобализации экономики, с одной стороны, продемонстрировало перспективы развития отечественной экономики на основе индустриализации, а, с другой стороны, определило необходимость подробного исследования

проблем долгосрочного экономического роста промышленных предприятий и поиска путей их решения.

На сегодняшний день глобализация в наибольшей степени затронула мировую экономическую систему, где ее основными направлениями являются:

- международная торговля на основе расширения и углубления специализации и кооперирования;
- международное движение факторов производства (инвестиции, рабочей силы, информации и проч.);
- международные финансовые и валютные операции.

И в этом контексте основными особенностями глобализации сегодня можно считать [6]:

- переход производства в международную форму (транснационализация) и ускоренное движение факторов производства и готовой продукции в рамках мирового экономического пространства;
- ориентацию экономики большинства государств на единые стандарты;
- появление наднациональных управляющих структур, международной системы информации, стандартов и проч.;
- взаимопроникновение капиталов разных форм и стран, в том числе путем интенсификации международных слияний и поглощений;
- вестернизацию и американизацию образа жизни и культуры населения большинства стран, появление глобального экономического единомыслия (поэтому сегодня широко распространилось восприятие глобализации как выгодной, прежде всего США и крупным западным государствам);
- ликвидацию или ослабление институциональных барьеров, препятствующих международному экономическому обмену.

В результате происходит, во-первых, выход деятельности национальных экономических субъектов за рамки национально-государственных объединений; во-вторых, перенос их внутренних экономических проблем на глобальный уровень, рост влияния на другие государства, усиление интегрированности с ними, превращение в часть мировой экономической системы; в-третьих, появление потребности в планетарной координации экономической политики отдельных государств как условия стабилизации международной хозяйственной системы, синхронизации развития ее отдельных элементов.

С другой стороны, формирование оптимальных, эффективно функционирующих систем организации и управления общественным воспроизводственным процессом требует соответствующих инвестиций и инноваций, которые, в свою очередь, направляются людьми посредством ранее созданных систем организации и управления (таблица 1).

И реализация указанных функций в значительной степени меняет концептуальные основы функционирования национальных инновационных систем, которые начинают перестраиваться в соответствии с требованиями времени, давлением конкуренции и изменением институциональных рамок хозяйствования [7].

Так, начинают формироваться инновационно-интегрированные структуры на основе оптимизации роли и величины инновационного компонента в структурировании экономики, формирования оптимальной структуры национального богатства, оптимизации человеческого потенциала в ресурсной структуре экономики, воздействии экономической власти на экономическую структуру национальной экономики.

Происходит развитие инновационно-ориентированного финансового рынка через установление соответствия финансового рынка требованиям процесса формирования нового технологического уклада, инновационную перенастройку механизма финансового рынка, включение эффекта инновационных инвестиций, активизацию интересов бизнеса и власти в оптимизации финансовых потоков.

Начинается формирование инновационного производства через корпоратизацию (транснационализацию) ресурсов промышленной сферы, формирование государственно-корпоративного сектора в качестве консолидированной основы развития производства, включение факторов эффективности экономических процессов, машинозамещение ручного труда и рост его производительности.

Таблица 1 – Функции глобализации в развитии инвестиционно-инновационной деятельности в рамках НИС

Название функции	Краткое определение функции
Функция инновационности	Генерирование, внедрение и распространение общественно-полезных инноваций во всей системе общественного воспроизводства, во всех его сферах, сегментах, отраслях и на всех уровнях, с отсеиванием бесполезных и вредных для общества инноваций, в том числе имитирующих прогрессивные инновации
Функция развития	Обеспечение развития всей системы общественного воспроизводства в целом, на микро-, мезо-, макроуровнях и в разрезе составных частей путем осуществления инноваций и инвестиций в качестве единого интегрированного процесса в сферы материального и интеллектуального производства, а также в человеческий капитал
Функция обновления	Обеспечение, путем базирующихся на инновациях, инвестиций в обновление изношенных морально и физически основных производственных фондов, а также в переподготовку и повышение квалификации кадров
Функция пропорциональности	Обеспечение в ходе непрерывного инновационно-инвестиционного процесса поддержания динамичной пропорциональности общественного воспроизводственного процесса в разрезе его сфер, отраслей, регионов, производимой продукции и интегрированного экономического потенциала
Функция синергетичности	Обеспечение в результате эффективного протекания инновационно-инвестиционного процесса создания материально-технической и организационно-управленческой основы для максимизации синергетического эффекта во всей системе общественного воспроизводства на всех его уровнях
Функция экологичности	Обеспечение, в результате системно ориентированного на экологические императивы инновационно-инвестиционного процесса, кардинального преобразования всей системы общественного воспроизводства в соответствии с объективными требованиями законов экологии человека, природы, общества

Соответственно, национальные инновационные системы малых государств стремятся обеспечить себе определенный задел и некоторые преимущества, которые позволяют обеспечить выпуск определенного (пусть и незначительно в мировых масштабах) количества инновационной продукции. И в этом контексте начинают формироваться межстрановые альянсы, которые призваны интегрировать национальные инновационные системы и обеспечить тем самым повышение конкурентоспособности бизнеса.

Все это прямо отражается на инновационной политике стран, начинающих процессы интеграции национальных хозяйственных систем, и накопленный позитивный опыт одних стран становится источником роста и развития для других, в то время как негативный опыт использования накопленного инновационного потенциала становится своеобразной точкой отсчёта.

Исследование мирового опыта показывает, что ключевым фактором повышения конкурентоспособности страны, развития ее в направлении к эффективной НИС является государственная инновационная политика, нацеленная на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов (в т.ч. и на уровне регионов) и являющаяся связующим звеном между академической наукой и производством; принципиально важным при формировании инновационной политики является выбор главного вектора ее движения.

Таким образом, можно отметить, что глобализация оказывает крайне сильное влияние на происходящие в отечественной НИС процессы, подготавливая ее к интеграции с НИС стран-членов ЕАЭС.

Список использованных источников:

- 1 Салимьянова И.Г. Методики межстрановых сопоставлений как инструмент оценки эффективности национальной инновационной системы// Экономика и управление. – 2011. – №10 (72). – С.38-45.
- 2 Андреева Э. А. Пути активизации инновационной деятельности в РФ // Экономика и управление. – 2009. – № 3/6 (44). – С. 22–25.
- 3 Зверев А.В. О государственной поддержке инновационной деятельности в Германии//Приоритеты и безопасность. – 2009. – № 2. – С. 38-42.
- 4 Горюнова Л.А. Методологические аспекты типологизации регионов по уровню научно-инновационного развития//Вестник экономической интеграции. – 2010.– № 3 (23).– С. 125-133.
- 5 Ахмедов Н.А. Формирование стратегий развития инновационной и инвестиционной

деятельности хозяйственных систем в интересах их экономического роста: автореф. ... докт. экон. наук. – НН, 2012. – 48 с.

6 Жукова Г.В. Финансовый инструментарий инвестирования в условиях интеграции национальной финансовой системы в международную финансовую систему. – М.: Изд-во РГСУ, 2010. – 320 с.

7 Орлова Н.В. Инновационная трансформация российского общества: теория и практика: монография. – Саратов: Научная книга, 2010. – С. 60-65.

Бектлеева Д.Е.

к.э.н., доцент,

Жилбаева Д.

магистрант

КарГУ им. Е.А. Букетова,

г. Караганда

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Одним из важных факторов модернизации системы бюджетного планирования является повышение эффективности государственных расходов. Проблемам определения оптимального объема и структуры бюджетных расходов посвящено значительное количество научных работ и положений теории общественных финансов. Несмотря на значительное количество работ, и публикаций, многие вопросы реформирования бюджетного процесса, повышения эффективности государственных расходов остаются недостаточно разработанными. В данных исследованиях содержатся формулировки эффективности затрат и капиталовложений, рассмотрены факторы результативности бюджетной политики, перечислены показатели ее эффективности, анализируются основные положения теории эффективности государственных расходов и обоснования экономической политики государства, сформулированные зарубежными экономистами. В тоже время детального изучения теоретической базы оценки и повышения эффективности государственных расходов и их планирования, в частности бюджетирования, ориентированное на результат, не проводилось.

Проведенный анализ теоретических подходов и зарубежного опыта позволяет выделить основные направления или концептуальные подходы к процессу модернизации системы макроэкономического планирования и повышения эффективности государственных расходов.

1. Отсутствие комплексного подхода может свести на нет все намерения государства, Правительства, как представителя государства, государственных органов, реализующих программу Правительства. Данный процесс должен охватывать все направления государственного управления и отражаться во всех нормативно-правовых актах регламентирующих работу государственных органов. А сам процесс модернизации системы бюджетного планирования должен быть частью административных реформ. Повышение эффективности расходов бюджета будет невозможным, в случае отсутствия системы ее оценки, для создания которой необходимы формализованные правила, четко регламентирующие все этапы и составные элементы. Четкость изложения и отсутствие двойственных понятий позволит получить объективные данные в результате проведенной оценки эффективности. В результатах оценки должны быть заинтересованы не только государственные органы, осуществляющие планирование и исполнение бюджета, но и высшие должностные лица государства – Президент, Премьер-министр, председатель высшего законодательного органа страны, которые используют их в своей работе при построении системы государственных приоритетов в соответствии с проводимой бюджетной политикой и ориентирами развития общества в конкретных исторических условиях.

2. В мире не существует стандартного подхода к повышению эффективности государственных расходов, который можно было бы применить непосредственно в Республике Казахстан. Наибольшее развитие получили направления достижения эффективности через результативность бюджетных расходов в странах, перенимавших различные методики у бизнес-среды.

Оценка эффективности не будет полной при отсутствии заранее заданных параметров реализации намерений Правительства и государственных органов, выражающихся в конкретных результатах. При этом важную роль играет наличие взаимоувязанной стратегии и тактики достижения поставленных задач, принятых для реализации конкретных мероприятий с учетом исторического момента, текущей экономической ситуации, т.е. актуальностью решаемых обществом проблем. Формирование бюджета начинается с определения общего объема бюджетных расходов, совокупных обязательств соответствующей административно-территориальной единицы перед ее гражданами и определения потребностей в бюджетных доходах на реализацию этих обязательств. Эти основополагающие политические решения вырабатываются в процессе стратегического планирования и находят выражение в программных документах соответствующих правительств. Бюджетное планирование занимает центральное место в системе управления общественными финансами. Оно связывает в единое целое все сферы общественных финансов: оказание бюджетных услуг, управление долгом, управление бюджетными закупками, планирование бюджетных инвестиций, планирование межбюджетных отношений и пр. Инструменты экономической и финансовой политики государства согласуются по срокам, формам и объемам финансовых ресурсов в рамках бюджетного плана. Действующее законодательство Республики Казахстан определяет бюджет как форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления, что фактически является согласованием всех инструментов экономической и финансовой политики в краткосрочной перспективе. В рамках перспективного финансового плана осуществляется согласование в среднесрочной перспективе. В идеале стратегические цели социально-экономического развития должны найти отражение в виде среднесрочных целей и приоритетов, сформулированных в целевых и ведомственных программах, в конечном счете в перспективном финансовом плане, который трансформируется в годовой бюджет (либо бюджет принимается в многолетнем режиме, как уже принято во многих странах с развитой рыночной экономикой). Также определяются потребности в бюджетных инвестициях, исходя из параметров спроса на социальные услуги и состояния социальной инфраструктуры. Это, в свою очередь, определяет параметры долговой политики и политики управления доходами. Наконец, политика бюджетного учета и аудита, как ключевая часть политики информационного обеспечения органов власти, также зависит от целей социально-экономической политики, трансформировавшихся в задачи конкретных органов власти.

Таким образом, процедуры макроэкономического планирования государственных расходов неразрывно связаны со всеми сферами деятельности органов власти. В процессе бюджетного планирования, по мнению автора, необходимо определить ключевые параметры всех вышеперечисленных инструментов социально-экономической политики и обеспечить их взаимную согласованность, а также взаимодействие органов власти.

3. Исследования автора привели к выводу о необходимости трансформации системы финансового менеджмента в государственных органах. Профильные подразделения и их сотрудники должны быть ответственными за расходование бюджетных ресурсов в процессе осуществляемой ими деятельности и за достижение запланированных результатов. Делегирование полномочий и обязанностей в сфере финансового менеджмента должно сопровождаться постепенным переносом акцента с внешнего контроля на внутренний контроль. Все вышеуказанные факторы могут остаться таковыми без изменений в случае, если методологические подходы к повышению эффективности бюджетных расходов и всей системы управления государственными финансами останутся на том же уровне. По мнению автора, главным фактором эффективности выступает модификация методологии бюджетного планирования. Представляется возможным процесс модификации методологии бюджетного планирования разложить на последовательные этапы и только после апробации и доработки в соответствии с реальными условиями страны внедрять полномасштабно с закреплением в нормативных правовых актах республики.

Процесс модификации, по нашему мнению, необходимо разбить на следующие этапы:

- дополнительно к имеющимся методам макроэкономического планирования государственных расходов разрабатываются новые методы, либо усовершенствуются существующие;

- государственные органы в процессе обсуждений и на основе критериев приоритетности выбирают направления внедрения новых или усовершенствованных методов (например,

пилотные министерства, регионы или программы). На данном этапе предполагается разработка методических рекомендаций;

- в пилотном министерстве, либо государственном органе администрирующем пилотные программы происходит реорганизация управления с применением этих новых методов;

- после практической апробации новых методов производится их оценка, по результатам которой анализируется недостатки применения методов, разрабатываются рекомендации для применения в других министерствах или регионах.

4. Учитывая стремление правительства перейти на формирование ориентированных на результат бюджетов, целесообразной будет следующая, предлагаемая нами, схема бюджетного процесса.

При данном подходе на этапе планирования бюджета для каждой программы готовится декларация ее результатов и план оказания услуг. Производится расчет расходов на осуществление программ и расчет ожидаемой эффективности программ. Ожидаемые показатели эффективности рассчитываются на основании ожидаемых (прогнозируемых) данных статистики, на которые должно повлиять выполнение различных бюджетных программ.

На этапе исполнения бюджета производится сбор информации по исполнению бюджета и сбор статистических данных по результатам программ.

На этапе анализа и контроля бюджета для каждой программы производится расчет ее эффективности. При этом для расчета эффективности используются уже реальные данные, полученные в ходе исполнения бюджета. По каждой программе производится сравнение расходов на ее осуществление и показателей эффективности с запланированными значениями, а также с предыдущими периодами. Кроме того, в бюджетном процессе необходимо активное участие неправительственных организаций, в большей степени на уровне местных бюджетов, где функции государства максимально приближены к непосредственным получателям государственных услуг, т.е. населению. Это обеспечит взаимный учет интересов субъектов хозяйствования, населения и государства на всех уровнях управления при построении финансового механизма.

5. Необходима полная прозрачность всех этапов бюджетного процесса, в том числе четкое закрепление полномочий между органами власти, что будет являться дополнительным фактором для повышения ответственности государственных органов за совершенные ими действия и использованные государственные финансовые ресурсы. Это предполагает также наличие достоверной и оперативной информации о затратах и результатах, точность расчетов и многовариантность прогнозов.

6. Одним из доступных инструментов повышения эффективности управления государственными расходами и переключения внимания на их результативность является оценка программ (государственных, отраслевых, бюджетных), реализация которых осуществляется за счет средств бюджета. С этой целью в настоящее время идет внедрение альтернативного способа осуществления бюджетных расходов - бюджетирование, ориентированное на результат, внедрение которого предполагает проведение ряда последовательных мер, в числе которых:

- разработка процедуры определения целей и задач деятельности органов государственной власти;

- реформирование процесса планирования и финансирования государственных расходов;
- разработка показателей, оценивающих эффективность расходования бюджетных средств;
- разработка классификации бюджетных расходов, соответствующей программно-целевому методу, например, программной классификации;

- повышение ответственности министерств и ведомств за результаты деятельности;

- процедура обеспечения преемственности государственной политики.

Особенностями рассматриваемого варианта планирования и расходования государственных средств в рамках бюджетирования, ориентированного на результат являются следующие.

Во-первых, составление сметы бюджетополучателем предшествует комплекс мероприятий, проводимый на уровнях правительства, администратора бюджетных средств. На уровне правительства - определение целей, которых необходимо достигнуть, используя государственный бюджет, а так же постановка соответствующих задач администраторам бюджетных программ: на краткосрочную перспективу (1 год), среднесрочную (1-5 лет), долгосрочную (более 5 лет). На уровне администратора бюджетных средств - подготовка проектов программ, посредством

которых будут решены поставленные задачи без оценки затрат на их реализацию. При этом целесообразно подготавливать несколько проектов программ в рамках решения одной задачи.

Во-вторых, предусматривается составление бюджетополучателем нескольких смет по программам, определенным администратором, которым представленные сметы проверяются и обобщаются, а также дополняются статьями, необходимыми для реализации программ.

При бюджетировании, ориентированном на результат, особая роль отводится мониторингу качества предоставления бюджетных услуг и эффективности бюджетных расходов. Именно этот метод финансового контроля позволит органам исполнительной власти иметь в своем арсенале оперативную информацию для принятия управленческих решений. Однако в современной финансовой науке и практике этому вопросу уделяется недостаточно внимания. Проводимый сегодня финансовый контроль не отвечает требованиям рыночной экономики, так как он не позволяет оценить эффективность вложения бюджетных средств и не учитывает общественной значимости расходов. Между тем, в рыночной экономике результативность любых денежных расходов - обязательное условие успешной деятельности всех рыночных субъектов, к которым относятся и органы власти. Основной целью мониторинга должно стать определение возможности решения текущих и долгосрочных задач социального и экономического развития территорий на основе сопоставления произведенных расходов и полученных результатов. К числу мероприятий, позволяющих применить на практике мониторинг эффективности бюджетных расходов, следует отнести:

- координацию функций контролирующих органов в соответствии с целями бюджетной деятельности в условиях бюджетирования, ориентированного на результат, во избежание их дублирования;
- разработку и внедрение показателей эффективности расходования бюджетных средств по отраслям;
- создание механизма стимулирования (поощрения) эффективной деятельности бюджетных менеджеров.

Индикаторы эффективности государственных расходов, по нашему мнению, должны разрабатываться совместно Министерствами Республики Казахстан и администраторами бюджетных программ. Ряд показателей должен быть единым и использоваться во всех министерствах и подведомственных бюджетных учреждениях. Прежде всего, это финансовые показатели (доля расходов областного бюджета на выполнение программных, мероприятий в общей структуре расходов администратора бюджетных средств, доля расходов, размещаемых по результатам конкурса, в общей сумме бюджетных расходов, доля прочих расходов в общих расходах). Второй блок индикаторов необходим для оценки кадрового потенциала бюджетной сферы (доля лиц с высшим образованием, ученой степенью, доли лиц, отобранных по конкурсу, отношение заработной платы в бюджетных учреждениях к средней заработной плате по региону). Третья группа показателей характеризует социальную значимость деятельности бюджетного учреждения, ведомства, администратора бюджетных средств. Основным показателем в этой группе будет служить индикатор, характеризующий качество оказания бюджетных услуг по мнению их потребителей. Для расчета данного показателя представляется внедрить систему опросов общественного мнения. Четвертая группа показателей должна разрабатываться индивидуально для администратора бюджетных программ и характеризовать особенности реализаций возложенных функций.

Таким образом, в условиях ограниченности бюджетных средств и в рамках модернизации системы бюджетного планирования в Республике Казахстан особую актуальность приобретают вопросы повышения эффективности бюджетных расходов государства. Дальнейшее продвижение бюджетной реформы требует ее синхронизации с административной реформой и реформой государственной службы. Необходимо уточнить бюджетные полномочия и ответственность всех участников бюджетного процесса, законодательно определить правовой статус всех форм государственной собственности, тесно увязав его с характером и особенностями реализуемых с ее помощью публичных функций. Комплексная оценка эффективности использования ресурсов и достигнутых результатов в рамках всего бюджетного цикла требует прозрачности, социальной подотчетности, участия гражданского общества в бюджетном процессе. Международный опыт свидетельствует о том, что децентрализованная подготовка бюджетов и оценка управления расходами повышает эффективность государственных расходов и подотчетность власти.

Список использованных источников:

1. Кадырова М.Б. Особенности модернизации системы бюджетного планирования в Республике Казахстан. //Public Policy and Administration. – 2011. – Т. 10. – Vol.10. - № 2. – Р. 197-211.
2. Эффективность внедрения бюджетирования, ориентированного на результат в Казахстане [Электрон, ресурс]. – 2011. – <http://www.predictor.kz/?p=20>.
3. Азизова И.А. Бюджетирование, ориентированное на результат. М.: Инфра-м, 2011. – 147 с.

Кенжебеков Н.Д.

*ВНС НИИ регионального развития, к.э.н., доцент
Казахстан, г. Караганда*

Кабдыбай А.К.

*ВНС НИИ регионального развития, к.э.н., доцент
Казахстан, г. Караганда*

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ КАЗАХСТАНА

Для Республики Казахстан, как и для всего цивилизованного мира в целом, характерно усиление тенденций урбанизации и индустриализации при обострении экологических проблем. В настоящее время общая площадь урбанизированных территорий составляет 12-13% (более 19 млн. кв.км) площади суши, более 50% мирового населения проживает в городах, причем 1,3 млрд. человек живет в городах с населением более 1 млн жителей. В пятерку крупнейших урбанизированных регионов с максимальной численностью населения входят: Токио (35,0 млн.), Мехико (18,7 млн.), Нью-Йорк (18,3 млн.), Сан-Паулу (17,9 млн.) и Мумбай (17,4 млн.). В ходе дальнейшего развития общества урбанизация в ее пространственном выражении будет все в большей степени определять характер и форму жизненной среды. Ожидается, что в 2050г. 70% мирового населения будет жить в городах [1].

Экологическая ситуация в городе формируется в результате функционирования многих источников, большая часть которых может быть расположена непосредственно на городской территории («внутренние» источники), а также вне ее пределов («внешние» источники воздействия). Сочетание воздействия внутренних и внешних источников и определяет уровень антропогенной нагрузки в городе. Поэтому реальная экологическая ситуация в городе определяется не столько размещением самих источников, сколько размещением ареалов их воздействия. В связи с этим, важным представляется выявление ареалов воздействия на территории городов, а затем проведение комплексной оценки уровня и специфики воздействия в пределах ареалов.

Важнейшие специфические свойства городских и урбанизированных территорий: атмосфера с пониженной прозрачностью, повышенное прогревание воздуха, повышенная запыленность, малая самоочищающая способность атмосферы, крайне специфичные влагообороты городов, городские реки и водоемы несут большую нагрузку загрязняющих веществ, город – колоссальный потребитель чистой и возврата загрязненной воды и т.д.

Очевидно, большинство экологических проблем в Казахстане определяется промышленным производством и хозяйственной деятельностью в целом, а наиболее сложными являются урбанизированные территории. Это, в первую очередь, оказывает негативное воздействие на благосостояние и здоровье людей.

Проблемы экологии связаны, прежде всего, с антропогенным воздействием промышленности и негативно отражаются на миграционном оттоке населения и неблагоприятном отношении населения к промышленным объектам в целом [2].

Особенно неблагоприятная экологическая ситуация сложилась в старых монопрофильных промышленных центрах, а также в городах, где основными градообразующими были предприятия сферы недропользования и металлургии.

В частности, в атмосфере Восточно-Казахстанской области ежегодно выбрасывается 150 тыс. тонн загрязняющих веществ. Основными загрязняющими веществами являются сернистый

ангидрид, окись углерода, окислы азота, тяжелые металлы. Особо остро эта проблема выражена в городах Усть-Каменогорске, Семей и Риддере (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура объемов выбросов вредных веществ в атмосферу Восточно-Казахстанской области по итогам 2014г., тыс. тонн [3]

Имеется ряд серьезных проблем и с состоянием водных и земельных ресурсов в урбанизированной части области, а также необходимо отметить локальные очаги радиоактивного загрязнения в г. Усть-Каменогорске и последствия деятельности Семипалатинского испытательного ядерного полигона.

Во всех крупных городах Казахстана неблагоприятная ситуация складывается:

- с водными ресурсами как источника питьевой воды, которые сильно загрязнены промышленными и бытовыми стоками;
- с атмосферой, загрязненной выбросами предприятий промышленности, энергетики и автотранспортом;
- с земельными ресурсами, загрязненными санкционированными и несанкционированными промышленными и бытовыми отходами.

Воздействие автотранспорта является ведущим фактором, определяющим экологическое состояние большинства городов. В крупных городах автотранспорт дает 70-80% всех выбросов в атмосферу. Выбросы автотранспорта попадают в пределах 50-150 см от поверхности земли, на уровне дыхания человека и особенно ребенка.

Влияние коммунального хозяйства на урбанизированные территории обширно и многопланово. Сюда относится воздействие мусоросжигательных заводов (во многом схожее с воздействием ТЭС), свалок, складского хозяйства, а также многочисленных предприятий бытовых услуг. Особую опасность представляют для городской среды свалки, являющиеся источником загрязнения поверхностных, подземных вод, почвенного покрова, атмосферы. Свалки могут быть также источником радиационного загрязнения территории.

Для обоснования эколого-экономической дифференциации регионов Казахстана определен набор критериев устойчивости урбанизированной территории, разделенных на 3 группы:

- антропогенное воздействие на окружающую среду города;
- природно-техногенные компоненты урбоэкологии;
- социально-экологическая ситуация в городе.

Антропогенное воздействие на окружающую среду города выражается в экологической нагрузке промышленности, энергетики, транспорта и коммунального хозяйства на окружающую среду города.

Природно-техногенные компоненты включает в себя характеристики городского ландшафта, геологической среды, рекреационных ресурсов города.

Социально-экологическая ситуация отражается показателями системы здравоохранения по поводу состояния здоровья населения урбанизированной территории, уровнем экологического воспитания и культуры населения.

Напротив, при оценке территории для условий строительства важны геоэкологические показатели, такие как уровень залегания грунтовых вод, качество грунтов и их литологический состав, геоморфологические характеристики, показатели сейсмичности, а также наличие опасных инженерно-геологических процессов (карст, суффозия, эрозионные и оползневые процессы и т.п.). В случае высотного строительства особую актуальность приобретают исследования по аэродинамическим характеристикам среды [4].

Для условий функционирования природных экосистем наиболее значимыми представляются показатели состояния атмосферного воздуха и почвенного покрова. Следует учитывать, что в этом случае предъявляются более жесткие нормативы к качеству среды, чем для условий проживания населения [5].

Таким образом, исследование устойчивого развития социально-экономических систем в современной науке фактически соответствует единством экономического, социального и природоиспользующего процессов. Причем необходимо акцентировать внимание на том, что социальная и экологическая подсистемы характеризуется сильными связями, как с экономической подсистемой, так и со стороны местных органов управления. Отсюда следует, что в отношении данных сфер, в теории они характеризуются как провалы рынка, необходимо определенное воздействие.

Однако невозможность быстрого и одновременного решения всех экологических и социальных проблем в условиях ограниченности финансовых ресурсов, отсутствия или несовершенства необходимых инструментов их решения ставит задачу выявления приоритетов, подбора форм и методов решения проблемы и разработки экономических или административных механизмов снижения напряженности в той или иной подсистеме региона.

Список использованных источников

1. Перспективы окружающей среды ОЭСР на период до 2050 года: Последствия бездействия. OECD 2012/Информационный сайт http://www.oecd.org/env/outreach/OECD%20outlook%20to%202050_Highlights_RUS.pdf
2. Экологизация социально-экономической системы региона / Коллективная монография под ред. А.А. Алимбаева. – Караганда: Типография КЭУ Казпотребсоюза, 2014. – 244 с.
3. «Охрана окружающей среды в Восточно-Казахстанской области 2014гг.». Статистический сборник, 2014 – 42с. . <http://www.shygys.stat.kz/>
4. Сазонов Э. В. Экология городской среды / Э. В. Сазонов. – М.: ГИОРД, 2010. – 312 с.
5. Плотникова, Л. В. Экологическое управление качеством городской среды на высокоурбанизированных территориях / Л. В. Плотникова. – М.: АСВ, 2008. – 240 с.

Гелашвили Н.Н.

ученый секретарь

НИИ регионального развития, к.э.н.

Казахстан, г.Караганда

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глобализация движима, в первую очередь, экономическими причинами. В ее основе лежит интернационализация воспроизводственного процесса в масштабах мировой экономики. В свою очередь, интернационализация базируется на международном разделении труда, и чем дальше оно исторически углубляется, тем более настоятельной

становится потребность тесного взаимодействия национальных хозяйственных комплексов, их постепенное интегрирование в региональные.

Процессы глобализации экономики обусловлены внешними и внутренними факторами. На региональном уровне они сопровождаются, с одной стороны, обострением экономического противоречия между трудом и капиталом, присущим развитому товарному производству, выражаемом в значительном объеме скрытой безработицы, усилиях государства по расширению налоговой базы и др.; с другой - расширением доступа на внутренний рынок иностранных товаров и услуг, конкуренцией с ТНК на рассматриваемой территории, порождающей еще один вид противоречий – между глобальными процессами интернационализации и местными компаниями, работающими на локальном рынке.

В современных условиях развития мировой экономики стали меняться привычные нам основы мирового уклада, происходит количественное, и главное качественное развитие межрегиональных отношений. «Новая экономика», повсеместное внедрение инноваций, проникновение информационных технологий отражает новую парадигму мироустройства, который включает в себя два ключевых элемента:

- глобализация, под которой можно понимать процесс формирования единого мирового хозяйства, глубокой взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик в результате интенсификации международного разделения капитала, труда;

- региональная экономическая интеграция, которая выражается в совместной деятельности нескольких государств на уровне регионов. Данная интеграция подразумевает создание единого экономико-социального комплекса «выше» региона [1,2].

Характерным признаком современного этапа глобализации экономики является формирование межгосударственных региональных экономических группировок (или так называемая регионализация).

Таким образом, глобализация и регионализация – сложные, противоречивые процессы, предполагающие возможность политического выбора, альтернативных сценариев и стратегий развития каждой отдельно взятой территориальной единицы. И с учетом все более развивающихся глобальных процессов особую важность начинает приобретать проблема самоидентификации каждого национального государства, в том числе Казахстана, в объединяющемся мировом хозяйстве, в системе международной экономической интеграции [3,4].

Современное состояние развития мировой экономики опирается на все более возрастающие объединяющие процессы. Здесь одну из важнейших ролей играет региональная составляющая экономического развития стран. Развитие межрегионального взаимодействия на субнациональном уровне является важным фактором социально-экономического развития регионов.

Благодаря развитию межрегиональных связей преодолевается территориальная дифференциация развития областей, что создает предпосылки для развития промышленного производства, повышается эффективность деятельности предприятий сферы услуг, происходит модернизация и рост экономического потенциала, и рациональное использование природных ресурсов и рабочей силы.

В целом система межрегиональных связей развивается достаточно давно и несет в себе не только возможность структурного преобразования, но и создание новых экономических союзов. Данные тенденции развивались на протяжении весьма длительного времени, государства создавали и разрушали экономические, военные союзы когда это было выгодно. И разрушали их, когда экономические или политические интересы переставали их удовлетворять. Тем самым интеграционные процессы в мировой экономике были и будут всегда [5,6].

Тем самым можно говорить, что в современном мире интеграционные процессы «переросли» в глобальные. И здесь играют роль ряд факторов:

1. Развитие устойчивых экономических связей между странами в современных условиях и, особенно между их фирмами на основе международного разделения труда, приняло глобальный характер. Миграция капитала, международная торговля, все большая открытость национальных экономик, деятельность ТНК, развернувшаяся НТР, современные системы транспорта, связи и информации – все это в значительной мере способствовало переходу процесса глобализации хозяйственной жизни на такой уровень, на котором образовалась общемировая сеть взаимосвязей в целостном мировом хозяйстве с активным участием в нем основной массы фирм большинства

стран мира [7,8].

2. Сегодня спрос начинает перемещаться на прочие рынки. Их сейчас называют нетрадиционными. Большое значение начинает играть Китай. Тем самым снижение спроса на традиционных рынках принуждает производителей все больше бороться за потребителя. Это все сложнее в условиях развития глобальных процессов, международной конкуренции. Поэтому в современных условиях развития мировых экономических процессов успех развития отдельных субъектов рынка уже невозможен, да и подчас целых государств. Это обусловлено резким усилением конкуренции на традиционных рынках сбыта (Европа, США, Япония), межфирменным глобальным соперничеством, появлением новых форм конкуренции. И это принуждает государства искать новые пути развития – например, кооперация своих материально-технических потенциалов, инновационного и экономического могущества. И только такой путь дает возможность противостоять новым силам конкуренции [9].

3. Для повышения конкурентоспособности экономики современным государствам необходимо взаимодействовать со значительным рядом стран. Это приводит к открытости экономики. И, как следствие, усилению глобальных процессов.

Важными чертами открытой экономики являются:

- свободная конвертация валют;
- сокращение количества ограничений на межрегиональные перемещения товаров, капитала, рабочей силы;
- взаимозависимость экономик стран в систему мирохозяйственных отношений.

Повышение открытости экономики позволяет региональным группам стран создать единое экономическое пространство, что в свою очередь позволит данным странам победить в конкурентной борьбе, повысить экономическую безопасность как экономики государства в целом, так и отдельных компаний и фирм.

Обратной стороной открытости экономики является тот факт, что страны со слабой экономикой не могут противостоять своим более «развитым» соседям. Ярким примером являются страны Восточной Европы, где экономика после вступления данных стран в ЕС значительно снизила темпы своего развития. И «принудительное» снятие защитных барьеров может ставить под удар многие отрасли в данных странах [10].

4. Наиболее сильно процессы интеграции экономик наблюдаются в странах с так называемой «новой экономикой», которая опирается на результаты информационно-технологической революции. По мнению современных ученых-экономистов, сегодня важнейшим экономическим ресурсом становится обладание информацией, доступ к новым технологиям. И в данном случае конкурентным преимуществом становится уровень развития человеческого капитала. И задачей научно-производственной сферы в каждом государстве должно стать повышение данного человеческого капитала.

Но в силу развития глобальных процессов сегодня становится очевидным, что подчас одному государству невозможно реализовывать значительные проекты. Например, приходится привлекать нужных специалистов из других стран, закупать нужные технологии, использовать научно-производственную базу предприятий и организаций, находящихся в других государствах. И опять здесь на первый план выходят процессы интеграции в системе региональных отношений [10].

5. Сегодня большое значение в развитии потенциалов государства играют инновации. Но надо отметить, что результатами инновационной революции могут использовать не все страны-участники глобальной интеграции. И такая тенденция, т.е. разрыв в возможности использования результатов научно-технической революции, отмечается не только между разными странами, но и подчас регионами одной страны.

6. В отношении влияния процессов глобализации к населению каждой из стран есть как положительные, так и отрицательные моменты. К положительным моментам можно отнести увеличение доступа населения к результатам научно-технического прогресса, что влечет за собой повышение качества жизни [11].

В тоже время развитие интеграционных процессов негативно сказывается, например, на уровне занятости местного населения, когда более дешевая и/или квалифицированная рабочая сила вытесняет местных рабочих местного рынка труда. Здесь большое значение приобретает создание каждым из государств системы социально-экономической защиты.

7. Сегодня отмечается проявления многополярности развития мировой экономической

системы. Если раньше можно было говорить о том, что существовали два глобальных полюса роста экономики – США и Европейский Союз с одной стороны, и Советский Союз с другой, то сегодня полюса роста перемещаются в Азию, Тихоокеанский регион. Все большее влияние приобретают региональные объединения, которые несут в себе национальные особенности, идеологию и стили жизни каждой конкретной территориальной единицы [10].

Как видно из представленной информации, развитие интеграционных процессов в мире неизбежно. Это затрагивает все страны мира – как развитые, так и развивающиеся. В целом стремление развивающихся стран к экономической интеграции имеет несколько иные причины, чем в случае высокоразвитых стран.

Интеграция дает раздающимся странам ряд преимуществ:

- повышение темпов экономического роста;
- переход на новые уровни индустриализации
- приход капитала в страну;
- повышение роли страны в системе международного разделения труда.

В тоже время есть ряд факторов, которые сдерживают экономическую интеграцию регионов, затрудняя развития межрегиональных связей. К основным можно отнести:

- состояние экономики страны. Ограничивающими факторами могут стать низкий уровень развития промышленности, закрытость экономической системы, низкий уровень и качество человеческого капитала, однокультурность и т.д.;
- факторы взаимных отношений. Здесь ограничивающими факторами могут стать слабость развития материально-технической базы предприятий, низкий уровень развития инфраструктуры, однонаправленность развития экономики страны, что не дает возможности предложить выгодные условия для интеграции прочим странам.

Социально-экономическое развитие регионов Республики Казахстан протекает в сложных условиях глобализации и интеграции, что во многом определяет их текущее состояние и перспективы будущего развития.

Глобальные процессы ставят проблемы взаимодействия технологических и структурных изменений в новом свете. Институциональные нормы регулируют процесс интеграции, при этом субъекты хозяйствования ищут новые пути развития регионального сотрудничества, опираясь на новые технологии развития бизнеса, связанные с его глобализацией [12].

В Республике Казахстан уже сегодня выявились ряд особенностей глобализации:

- созданы и уже успешно осуществляют свою деятельность международные комплексы в сфере энергетики, транспорта и связи;
- расширение и размещение на нашей территории производства глобальных продуктов и услуг;
- привлечение зарубежных специалистов, т.е. усиление миграционных процессов в сфере международного разделения труда [13].

Важное значение начинает приобретать международное сотрудничество в области сохранения окружающей среды. В связи с обострением глобальных проблем экологии проявлением экономической глобализации становится также интенсивное международное эколого-экономическое взаимодействие. Все мировое сообщество из совокупности более или менее взаимосвязанных национальных хозяйств трансформируется в целостную экономическую систему, в которой эти хозяйства становятся составными частями единого организма. Сегодня становится очевидным, что оставаться в стороне от этих процессов, изолироваться губительно для национальной экономики. Ярким примером становится Северная Корея, когда изоляция от внешнего мира негативно сказывается на социально-экономическом положении страны в целом.

Проблемы экономической глобализации тесно связаны с вопросами обоснования внешнеторговой стратегии, соотношения политики протекционизма и свободной торговли, эффективности рыночных сил и роли государственного регулирования, определения целей экономического развития. В связи с этим важно правильно оценивать взаимовлияние интеграционных процессов и экономической глобализации. С одной стороны, в рамках интеграционных группировок создаются условия для активного вовлечения стран-участников в общемировые хозяйственные связи, накапливается опыт сотрудничества, развивается торгово-посреднические и производственные процессы. С другой стороны, очевидно, что интеграционные союзы создаются и в качестве средства коллективной защиты от тех элементов глобализации, которые способны нанести ущерб национальным интересам каждой из стран-

участниц.

Развитие интеграционных процессов в условиях глобализации необходимо и для успешного развития интернационализации научных исследований и разработок, что в конечном итоге приведет к повышению конкурентоспособности всего экономического союза в целом. Реализация уже имеющихся научных открытий и использование новых технологий требуют огромных средств на создание новых производственных мощностей, реконструкцию существующего оборудования, освоение новой продукции. Сегодня не существует практически ни одной страны, которая не учитывала бы при проведении научно-технических исследований их интеграцию в общемировую экономическую систему.

В тоже время, оценивая степень влияния интеграционных процессов на повышение эффективности производства в стране, их способность к ускорению научно-технического прогресса, развитие торговых отношений в сфере обмена товарами и услугами, следует понимать, что степень их положительного влияния на экономику отдельных стран во многом зависит от характера их участия в международном разделении труда [14].

Одним из важных путей развития межрегиональных связей в системе глобализации мировой экономики становится создание Таможенного союза и Единого экономического пространства. Для этого есть все предпосылки: общее географическое пространство; общие исторические судьбы; сходные геополитические интересы; синтез многообразия культур народов, населяющих Европу и Азию при сохранении их национальной самобытности; межконфессиональная и межнациональная толерантность евразийских народов.

Список использованных источников:

1. Кузнецов А. Вопросы экономической и политической географии зарубежных стран, 1999.
2. Шишков Ю. В. Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции // МЭ и МО.- 1993.- № 10.- С. 33.
3. Спицын А. Т. Интеграция на пространстве СНГ как стратегическая перспектива инновационной модернизации экономики. - М.: Изд-во «Экономика», 2009.- С. 295.
4. Rivera-Batiz L. A., Romer, P. M. Economic integration and endogenous growth // Quarterly Journal of Economics. - 1991. Vol. 106. - P. 533-555.
5. Наше глобальное соседство: докл. Комис. по глобальному управлению и сотрудничеству.- М.: Изд-во «Весь Мир», 1996. - С. 161.
6. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Z., 1962. p. 1.
7. Спицын А. Т. Интеграция на пространстве СНГ как стратегическая перспектива инновационной модернизации экономики. - М.: Изд-во «Экономика», 2009.- С. 295.
8. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева – М.: Юристъ, 2003. – 604 с.
9. Нухович Э. С., Смитиенко Б. М., Эскиндаров М. А. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков: Учебное пособие. – М.: Изд-во Финансовой Академии при Правительстве РФ, 1995. – 103 с.
10. Исингарин Н. Проблемы интеграции в СНГ. – Алматы: Атамұра, 1998.- С. 4,5,12-14,173, 202-205.
11. Meade J. The theory of customs unions, Milestones of economic thought. - Moscow: TEIS. T. 6 // The International Economy. – 2000. - P. 705-717.
12. Лешуков И. Е. Политическая система ЕС и вопросы ее теоретической интерпретации: десятилетие сотрудничества (1988–1998): Европейский Союз и Россия в перспективе. – СПб.: Надежда, 1999.- С. 248.
13. Ethier W., Horn H. «A new look at economic integration» I I Kierzkowski, H. (ed.). Monopolistic Competition and International Trade. - Oxford // Clarendon Press, 1984.- P. 207-229.
14. ЕврАзЭС сегодня – 2011. Секретариат Интеграционного Комитета Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), 2011.

РАЗВИТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО РАЙОНА АСТАНИНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

В соответствии со Стратегическим планом устойчивого развития города Астаны до 2030 года, Астана должна развиваться в качестве столицы, административного, культурного центра, а также центра инновационных технологий, города будущего. В связи с этим необходимо стимулировать развитие традиционных отраслей промышленности и сферы услуг за пределами ядра, в то время как внутри него размещать только наиболее технологичные предприятия [1].

Выработанная модель размещения предполагает постепенный вывод традиционных отраслей за счет стимулирования их развития в урбанизированной зоне. К основным стимулирующим факторам будут относиться доступная цена на ресурсы, доступная производственная и инженерная инфраструктура, доступная рабочая сила.

Идея создания индустриально-логистического центра в Астанинской агломерации обусловлена существующей необходимостью развития транспортно-логистической системы зоны.

Сегодня через территорию Агломерации пролегают основные транспортные коридоры страны: Центральный и Северный участки ТАЗМ, транспортный железнодорожный коридор «Север-Юг», а также основные автомобильные магистрали, соединяющие столицу со всеми регионами страны. Наличие данных транспортных коридоров позволяет переправлять через Астанинскую агломерацию транзитные грузы, а также экспортировать отечественную продукцию, импортировать товары и распределять их по территории РК [2].

Ежегодно через транспортные коридоры Астанинской агломерации проходит порядка 4 млн. тонн грузов. При этом часть данных грузов может обрабатываться на территории Агломерации при условии наличия современных складских комплексов.

Кроме того, непрерывно растущая потребность на авиаперевозки как со стороны физических лиц, так и субъектов бизнеса обуславливает необходимость строительства на территории Агломерации нового аэропорта международного класса. Данный аэропорт позволит значительно расширить карту сообщений Астанинской агломерации с другими странами, тем самым генерируя дополнительные объемы пассажирских и грузовых перевозок. Концентрация в данном логистическом центре воздушных и сухопутных терминалов позволит улучшить условия передвижения пассажиров как Астанинской агломерации, так и Карагандинской области, а также создаст возможности для принятия грузов из Европы и России и дальнейшего перенаправления их в другие регионы Казахстана.

Вместе с этим размещение нового аэропорта международного класса на территории Астанинской агломерации повлечет за собой развитие сопутствующих отраслей, и создаст порядка 1500 рабочих мест.

Одним из наиболее перспективных направлений логистической деятельности Астанинской агломерации является хранение и транспортировка зерна и муки. Согласно исследованиям отечественных ученых, в Акмолинской и Павлодарской областях наблюдается дефицит зернохранилищ. Общая мощность необходимых хранилищ составляет порядка 2 млн. тонн. В связи с наличием такой потребности существует возможность организации на территории Астанинской агломерации крупного зернового терминала, который сосредоточит в себе значительные объемы зерна, а также позволит решить проблему продажи отечественного зерна по низкой цене. Кроме того, отсутствие зернохранилищ является причиной первоочередной продажи и транспортировки железнодорожным транспортом зерна, и только после этого предоставляются вагоны для транспортировки муки. При этом спрос на муку значительно падает после предварительной поставки зерна на рынок.

Таким образом, Казахстанское зерно, поступая в мукомольные комплексы Азиатских стран по цене, ниже среднебиржевой, позволяет создавать добавленную стоимость вне пределов Республики Казахстан. Данная проблема может быть решена созданием крупного мукомольного комплекса, задача которого будет заключаться в укреплении позиций Казахстана на рынке муки

Ближнего Востока. Реализация данного проекта, в свою очередь, будет обладать высокой значимостью для нового города, в виду своей экономической эффективности.

Для полномасштабной реализации проекта организации Индустриально-логистического города на территории Астанинской агломерации предлагается экономическая структура города, включающая градообразующую основу в виде аэропорта международного класса, сухопутного грузового и пассажирского терминала; хранения товаров на базе современных складских комплексов, овощехранилищ, зернового терминала и нефтебазы; торговых площадок, включающих рынки различных направлений, с сопутствующими сервисными предприятиями; промышленных предприятий – производство продуктов питания, легкая промышленность, производство строительных материалов, напитков, сувенирных изделий; предприятий сферы обслуживания – логистические компании, развлекательные центры, АЗС/СТО, общественное питание, гостиницы и т.д [3].

Строительство площадей для хранения обусловит развитие сопутствующих производств и предприятий сферы услуг. К примеру, на базе складских комплексов могут размещаться оптовые фирмы, овощехранилища могут поставлять овощи и фрукты для их дальнейшей заморозки, нарезки и прочей переработки.

Создание торговых площадок должно сопровождаться с выводом рынков за пределы города Астаны, что позволит преобразовать внешний облик ряда районов города и сократить приток населения из других населенных пунктов на данные рынки.

Мультимодальный индустриально-логистический центр предлагается разместить в районе села Жалтырколь Аршалынского района в виду оптимальных геоэкономических и экологических условий. Градообразующей основой Логистического комплекса выступают Аэропорт международного класса, сухопутный грузовой терминал и пассажирский терминал.

Строительство нового аэропорта международного класса позволит освоить новые маршруты как внутри страны, так и за ее пределы, расширить объемы грузопотоков через Астанинскую агломерацию, значительно увеличить количество пассажиров. Качественные характеристики нового аэропорта, а также концентрация на одной территории железнодорожного и автомобильного терминалов дадут возможность принятия и перераспределения импортных грузов, и въезжающих в Казахстан пассажиров в другие регионы.

Логистический центр предполагает наличие современных складских комплексов, предназначенных для хранения всех типов грузов. В связи с этим в новом индустриально-логистическом центра предлагается строительство складских комплексов различных классов, овощехранилищ, зернового терминала и нефтебазы. Данные складские комплексы будут удовлетворять потребности не только Астанинской агломерации, но и соседних регионов (Акмолинская, Карагандинская, Павлодарская области). При этом развитие транспортно-логистического хаба даст импульс развитию промышленным предприятиям.

В условиях развитой транспортно-логистической системы повысится конкурентоспособность отечественных предприятий по производству строительных материалов, продуктов питания и напитков, продукции легкой промышленности, сувенирных изделий. В целом, на начальном этапе развития сферы индустрии нового города потребуется порядка 39 млрд тенге. При этом в промышленности будет занято около 3150 человек (15% от всего занятого населения).

Индустриально-логистический комплекс является оптимальной площадкой для развития оптово-розничной торговли. Строительство крупных оптово-розничных рынков позволит решить проблему стихийного размещения торговых точек на территории г.Астаны. Кроме того, торгово-развлекательные объекты являются точками притяжения большого количества трудовых ресурсов.

В индустриально-логистическом центре предлагается создание оптово-розничного продовольственного и вещевого рынка, рынка автомобилей и автозапчастей, рынка хозяйственных товаров и строительных материалов. Кроме того в плане детальной планировки нового города следует предусмотреть территории для размещения торгово-развлекательных центров, выставочных залов и торгово-сервисных центров для автодилеров, предприятий, оказывающих сопутствующие услуги.

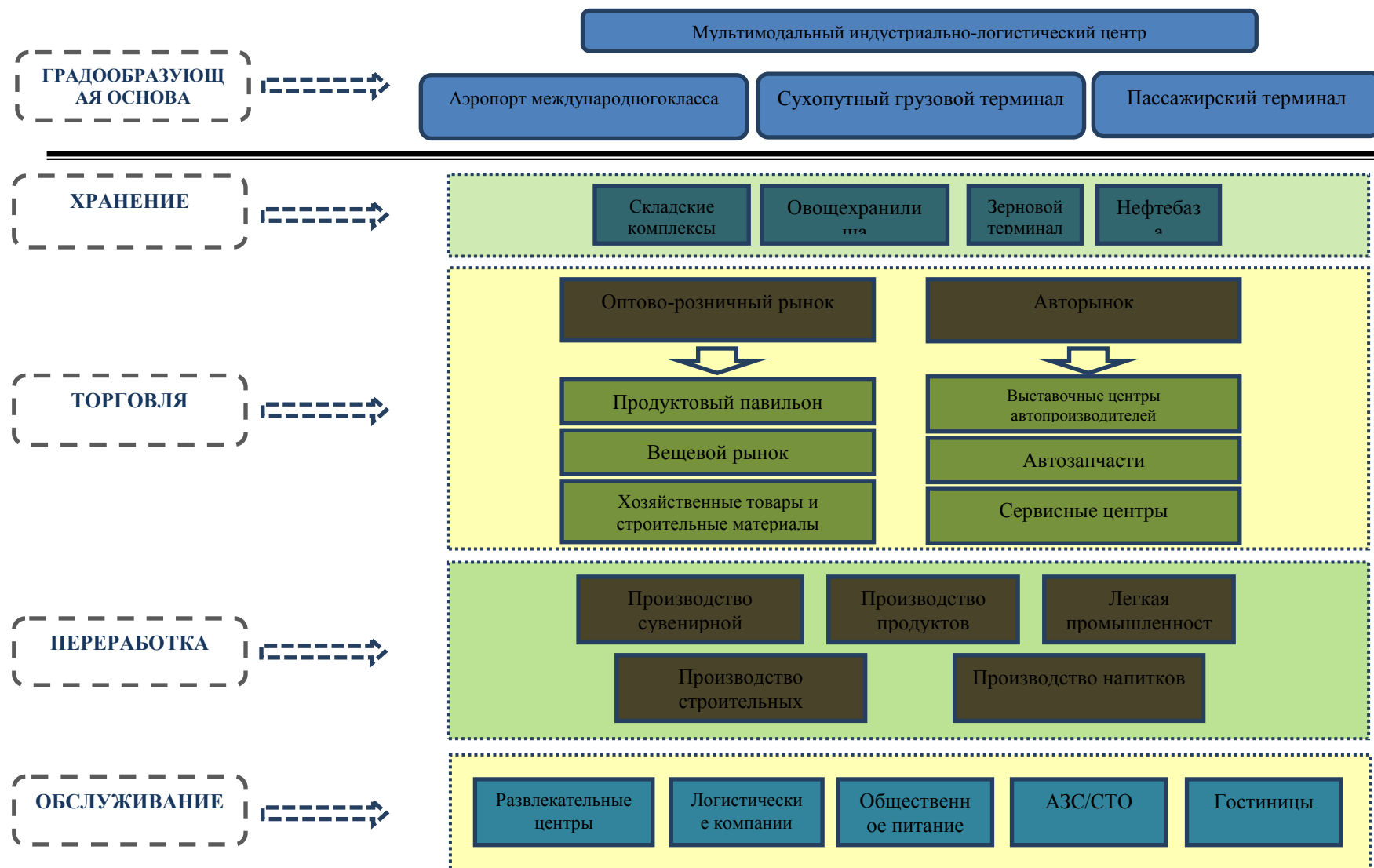


Рисунок 1 – Схема мультимодального индустриально-логистического центра в Астанинской агломерации

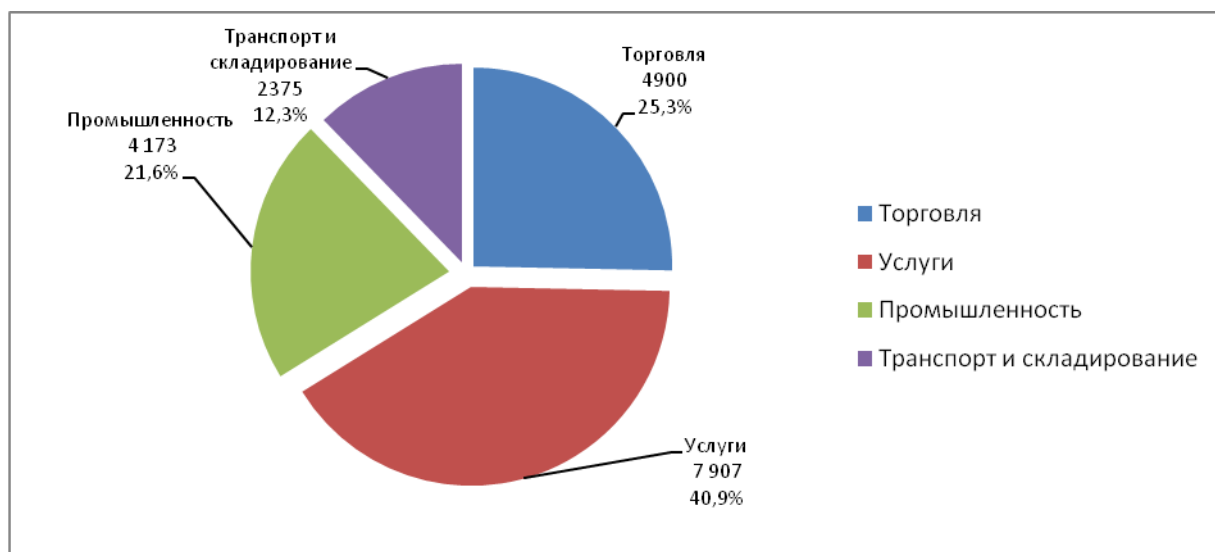


Рисунок 2 – Структура экономики потенциального индустриально-логистического центра

В сфере торговли будет занято до 6000 человек (28,6% от всего занятого населения). При этом объем инвестиций в данную сферу на начальном этапе составит порядка 8 млрд. тенге.

Таблица 1 – Проекты индустриально-логистического центра Астанинской агломерации

№	Наименование проекта	Инвестиции, млн. тг	Объем производства		Численность работников
			Ед.изм	объем	
1	2	3	4	5	6
1	Аэропорт международного класса				1000
2	Сухопутный грузовой терминал	60000	тыс. тонн		300
3	Пассажирский терминал	1500			300
4	Зерновой терминал	25000	тыс. тонн	1000	400
5	Хранилище мяса	500	тонн	350	40
6	Нефтебаза	1300	куб.м	20000	35
7	Овощехранилище	700	тонн	6000	20
8	Рынок потребительских товаров и продуктов питания	1800	тыс. кв.м	60	4000
9	Рынок автозапчастей	650	тыс. кв.м	20	800
10	Авторьнок	450	тыс. кв.м	60	150
11	АЗС/СТО	1000			500
12	Представительства автопроизводителей	3500			200
13	Транспортные компании	7000			300
14	Экспедиторские компании	650			400
15	Торговые предприятия	800			500
16	Гостиничные комплексы	150			70
17	Общепит	300			250
18	Развлекательный комплекс	1000			300
19	Животноводческая ферма	2000	тонн	50000	250
20	Тепличный комплекс	3500	тонн	8500	200
21	Птицефабрика	8300	тонн	20000	200
22	Мукомольный комплекс	15000	тонн	200000	1000
23	Мясокомбинат	5400	тонн	50000	170
24	Фабрика по производству мороженого	450	тонн	24000	130
25	Фабрика по производству замороженных овощей	530	тонн	12000	120
26	Кондитерская фабрика	700	тонн	15000	200
27	Завод по производству пива	1200	литров	15 000 000,00	400
28	Швейная фабрика	490			200
29	Производство ЖБИ 2 тип	70	куб.м	24000	30
30	Производство бетона 2 тип	350	куб.м	200000	30
31	Производство изделий из дерева 2 тип	25	куб.м.	7000	10
32	Производство строительных блоков 2 тип	71	куб.м.	18000	18
33	Производство сэндвич-панелей 2 тип	40	кв.м.	40000	20
34	Производство пластиковых окон 2 тип	30	кв.м.	10000	18
35	Производство облицовочных материалов 2	18	кв.м.	10000	7

Основные характеристики мультимодального индустриально-логистического центра:

Территория города:	20 000 га;
Численность населения:	38 192;
Экономически активного населения:	22 215 (60%);
Занятого населения:	21 006 (55%);
Объем инвестиций, млн. тенге:	144 474.

Наличие в городе транспортно-логистического комплекса, торговых площадок и промышленных предприятий обусловит развитие сферы услуг, которая будет включать в себя логистические компании, развлекательные центры, места общественного питания, специализированные станции технического обслуживания легковых и грузовых автомобилей, гостиничные комплексы и т.д. В данной сфере планируется занять 3500 человек (16,7% от всего занятого населения).

В целом, численность населения города составит порядка 38 тыс. человек, из них экономически активное население ориентировочно составит 60% или 22,2 тыс. человек, занятого населения – 55% или 21 тыс. человек. Объем необходимых для реализации данного проекта инвестиций составляет 144,5 млрд. тенге (без учета стоимости строительства аэропорта, инфраструктуры, жилых и социальных объектов).

Список использованных источников:

- 1 Стратегический план устойчивого развития города Астаны до 2030 года. Астана – 2006.
- 2 www.traceca-org.org/ru/traseka/
- 3 Межрегиональная схема Астанинской агломерации. НИПИ Астанагенплан. Астана – 2015.

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА И ЕГО РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ

Абдикеримова Г.И.

доцент кафедры «Экономика» Южно-Казахстанского государственного университета

им.М.Ауэзова

к.э.н., доцент

Казахстан, г.Шымкент

Ибрагимов Э.

магистрант

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Конкурентоспособность промышленного предприятия можно представить как способность организовать деятельность с полным использованием потенциальных возможностей направленных на повышение эффективности производства. Это обуславливает его развитие, на основе его конкурентных и преимуществ, возможность в определенный период соперничать ему с другими предприятиями – конкурентами на отраслевом рынке с приемлемым для него риском и удовлетворять потребителей поставляемыми товарами, услугами и выполняемыми работами. Из приведенной формулировки следует, что не все свойства предприятия входят в рассматриваемое понятие, а только их совокупность. В совокупность же свойств предприятия входят только те, которые дают возможность предприятию соперничать и функционировать на рынке [1].

В Казахстане развитие пищевой промышленности имеет важное значение, как с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности страны, так и развития аграрного сектора экономики, поскольку предприятия пищевой промышленности являются одними из самых крупных потребителей сельскохозяйственной продукции.

Пищевая промышленность – одно из стратегически важнейших звеньев национальной экономики каждой страны. Она призвана обеспечивать население страны разнообразным ассортиментом продуктов питания, соответствующим потребностям различных групп населения. Производимые пищевые продукты должны быть высокого качества и конкурентоспособны как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В решении задач по обеспечению продуктами питания граждан Казахстана особая роль принадлежит пищевой промышленности. За годы Независимости республики в пищевой промышленности произошли значительные структурные изменения, которые предопределили дальнейший ход и динамику ее развития. В целом потенциал страны позволяет полностью обеспечить стабильность внутреннего продовольственного рынка и гарантированное его насыщение доступными продуктами питания. В свою очередь, производимые пищевые продукты должны быть высокого качества и конкурентоспособны как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Важную роль в обеспечении получения страной стабильной доли мирового дохода в условиях глобализации играет наращивание конкурентоспособности реального сектора экономики за счет укрепления позиций отечественных предприятий как на внутренних, так и на мировых рынках. Многочисленные исследования показывают, что повышение конкурентоспособности компаний положительно сказывается на экономическом росте страны. В перспективе отечественные и зарубежные производители должны будут конкурировать при открытости рынков, а международные отношения – расширяться и углубляться за счет взаимодействия хозяйствующих субъектов разных стран. Поэтому важно оценить факторы, способствующие формированию в рыночной экономике конкурентных преимуществ национальных фирм и рассмотреть особенности их воздействия в новых условиях.

В последние годы в различных сферах пищевой промышленности появляются предприятия, которые в условиях конкурентной среды за счет улучшения менеджмента, маркетинга,

модернизации производства с ориентацией на передовые технологии выходят в лидеры и наращивают производство (таблица).

Таблица 1 – Уровень конкурентоспособности отдельных пищевых товаров в 2011 г.

Наименование товара	Масло подсолнечное	Маргарин	Масло сливочное	Сыр и творог	Шоколад, изделия из шоколада	Макароны
Доля отечественной продукции на внутреннем рынке, %	70,6	69,9	75,4	55,9	74,4	86,7
Коэффициент конкурентоспособности	0,152	0,046	-0,094	-0,237	-0,107	0,553

Мировой рынок пищевых продуктов стремительно растет более чем на 6 % в год, при этом уверенные темпы роста наблюдаются во всех его сегментах (например, масла и жиры – 7,2 %, молочная продукция – 6,5 %, хлебобулочные изделия – 5,2 %). Рынок довольно сильно раздроблен. Однако высокую концентрацию можно отметить на региональных рынках, а также в тех товарных категориях, где преобладают международные бренды (например, хлопья для завтрака, супы, кондитерские изделия). Данная отрасль в Казахстане обладает аналогичным потенциалом развития (среднегодовой темп роста ожидается на уровне 7,5 %) [2].

Пищевая промышленность Казахстана представлена многочисленными подотраслями, которые выпускают более 800 наименований пищевых продуктов и связаны с переработкой растительного и животноводческого сырья. К основным подотраслям относятся: мясная (11 % от общего объема производства продуктов питания), молочная (16,4 %), плодоовощная (11 %), мукомольная (20,3 %), масложировая (6,8 %). В пищевой отрасли на производство продуктов питания приходится 76,7 % (2012 год), напитков – 17 %.

Некоторые подотрасли пищевой промышленности сталкиваются с проблемой нехватки сырья, в частности, масложировая подотрасль. В молочной и сахарной промышленности в 2009 году наблюдалась проблема удорожания сырья. Сокращение площадей используемой пашни, снижение поголовья животных – все это сказывается на уровне производства в пищевой промышленности [2].

Казахстанская пищевая промышленность сегодня представлена 2830 действующими предприятиями малого, среднего и крупного бизнеса, где наибольшая доля приходится на малый бизнес – свыше 2040 предприятий. Динамика численности занятых в пищевой промышленности за 2000–2009 годы характеризуется снижением с 76,1 тыс. человек в 2000 году до 64,5 тыс. человек в 2009 году (на 15,2 %), соответственно и сокращением доли занятых в отрасли с 10,7 % в 2000 году до 10,0 % в 2009 году. Но этот показатель за последние годы имеет положительную тенденцию. За 2011 год в производстве пищевых продуктов было занято свыше 69,1 тысяч человек или около 10,4 % всех занятых в промышленности [3].

Только при наличии достаточной конкурентоспособности предприятие может стабильно существовать и функционировать в условиях конкуренции и получать доход. Вполне объективно, что деятельность по повышению и обеспечению конкурентоспособности предприятий в условиях рыночных отношений должна быть наиболее приоритетной среди всех других.

Осознание наличия и важности проблемы формирования конкурентоспособности на всех уровнях экономики нашло отражение в ежегодных посланиях Президента Н. Назарбаева к народу Казахстана и было обозначено в «Стратегии индустриально-инновационного развития до 2015 г.». Главные направления, указанные в этих программных документах, выдвигают серьезные задачи перед предприятиями по повышению конкурентоспособности. Совершенствование отечественной экономики, повышение ее конкурентоспособности путем активного использования инновационных подходов и наукоемких производств определяют пути последовательной реализации стратегии, учитывающие качественные и количественные изменения в экономике, нацеливают предприятия на высокий уровень экономического развития.

Обеспечение продовольственной безопасности - сложная глобальная проблема и для Республики Казахстан является одной из центральных проблем в системе национальной безопасности, поскольку без надежного снабжения продовольствием ни одна страна не в состоянии избежать зависимости от других государств. Стабилизация экономики Казахстана и последующий рост экономики ослабили остроту текущих проблем. Однако не должно быть

иллюзий, что начавшийся рост говорит о преодолении базовых проблем хозяйственного развития, об окончательном выходе Казахстана из кризиса, поразившего его в 90-х годах. Основанием для таких заключений служит состояние продовольственной безопасности в республике, в которой пересекаются узловые проблемы проведения агропромышленной реформы, реальные тенденции развития аграрного производства, отечественного продовольственного рынка, степень и уровень его зависимости от колебаний мирового рынка продовольствия, социального положения и платежеспособности населения в различных регионах страны. Необходимым условием обеспечения продовольственной безопасности страны является их самообеспечение (продовольственная независимость), которую обеспечивает агропродовольственный комплекс — крупнейший сектор экономики, взаимодействующий со многими отраслями народного хозяйства.

Обеспечение продовольственной безопасности заключается в том, чтобы основную часть продовольствия производить внутри страны за счет создания материальных, финансовых, трудовых и социально-экономических условий для роста сельскохозяйственного производства, а также определения оптимального соотношения между отечественным производством и импортом [4].

В любой стране уровень и качество обеспечения продовольственной безопасности непосредственно зависит от состояния сельского хозяйства и сопряженных отраслей агропромышленного комплекса. Как показало исследование, состояние сельскохозяйственного производства вызывает обоснованную тревогу: ухудшение состояния плодородия почвы; недостаточная материально-техническая база сельскохозяйственных предприятий; низкий уровень продуктивности земледелия и животноводства; неблагоприятно складывающееся в отдельные годы сочетание природно-климатических факторов (засуха, наводнение и др.); сокращение урожайности зерновых культур и др.

Изучение проблемы продовольственной безопасности страны, разработка комплекса мероприятий, направленных на повышение эффективности аграрного производства внутри страны с целью удовлетворения потребности населения в основных продуктах питания по научно обоснованным нормам определяет актуальность темы исследования и ее научно-практическую значимость для обеспечения продовольственной безопасности страны.

Теоретическая обоснованность понятия «продовольственная безопасность» в настоящее время недостаточна. Несмотря на значительное количество исследований по этому вопросу многие авторы не раскрывают в достаточной мере сущность продовольственной безопасности и не определяют способы ее достижения, поскольку они представляют это явление в глобальном масштабе без учета специфики и структуры экономики отдельных стран, демонстрируя односторонний подход в выявлении ее фундаментальных основ.

Проблему национальной продовольственной безопасности следует рассматривать в тесной увязке с проводимыми реформами в агропромышленном секторе и во взаимосвязи с механизмом решения задачи экономической безопасности [4].

В обеспечении продовольственной безопасности концентрируются узловые направления аграрной политики в условиях интеграции страны в мировое экономическое пространство.

Сопоставляя трактовки категории «продовольственная безопасность» зарубежных, российских и казахстанских ученых, автором выявлено, что в основном все авторы едины во мнении, что «это самообеспеченность внутри страны, доступность продовольственных ресурсов в необходимых объемах». Еще недавно можно было согласиться с данным определением. Сегодня, когда страна вступила в новую фазу своего развития, оно уже не представляется исчерпывающим.

Продовольственная безопасность Казахстана — это экономическая категория, гарантирующая населению продовольственную независимость, доступность продовольственных ресурсов за счет внутренних источников национальной экономики, необходимую для обеспечения жизненно важных интересов личности, общества и государства в соответствии с растущими потребностями в продовольствии, при котором обеспечивается нормальная жизнедеятельность граждан.

Мировая продовольственная безопасность контролируется Организацией ООН, континентальная — может обеспечиваться всеми государствами одного континента, межгосударственная — двумя и более странами по договоренности, национальная — определенным государством и региональная (14 областей, 2 города республиканского значения), а также другие территориальные единицы.

Следующим признаком продовольственной безопасности, на наш взгляд, может быть «период обеспеченности», который подразделяется на прошедший, текущий, предстоящий и прогнозируемый.

Мировой период предназначен для оценки состояния продовольственной безопасности во всех странах мира. Проведение анализа состояния конъюнктуры продовольственных рынков, объемы и периодичность предоставления гуманитарной помощи странам, резервы продовольствия и др.

Третьим классификационным признаком выделяется структура продовольственных ресурсов, составляющая его безопасность. В свою очередь структура подразделяется по видам продовольствия, степени извлечения полезных веществ из сырья, разновидность полученного сырья, полученной путем переработки сельскохозяйственного сырья, и виды готовой продукции, произведенной в сельском хозяйстве.

Одним из основных признаков продовольственной безопасности служит количественная оценка различных видов продовольствия, которая измеряется массой, штуками, гектолитрами, условными единицами и т.д.

Важнейшим признаком продовольственной безопасности является степень обеспеченности отечественными видами продовольствия. В зависимости от природно-климатических условий различные государства занимают по объективным причинам отличное друг от друга положение по обеспеченности населения продуктами питания. Полная обеспеченность - государство может обеспечить себя собственными силами, другими — частично, когда недостающие виды продовольствия используются за счет привлечения возможностей других стран, заимствованная — пополнение продовольственного рынка из других регионов страны (в случаях неблагоприятных погодных условий и др.), привлеченная — только из источников, предоставляемых другими странами (полная зависимость от импорта продовольствия) [5].

Исходя из выше изложенного, классификация видов продовольственной безопасности страны может быть представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация видов продовольственной безопасности страны

Классификационные признаки	Основные виды продовольственной безопасности
Территориальное сообщество населения	- мировая - континентальная - межгосударственная - национальная - региональная
Периоды обеспеченности продовольствием	- прошедший - текущий - предстоящий - прогнозируемый
Структура продовольственных ресурсов	- виды продовольствия - степень извлечения полезных веществ из сырья - разновидность полученного сырья - виды готовой продукции, произведенной в сельском хозяйстве
Количественная оценка	Стоимостная (доллары, тенге) Натуральная (масса, штуки, условные единицы)
Степень национальной обеспеченности	- полная - частичная - заимствованная (между регионами) - привлеченная (импорт)
Примечание: составлена автором	

Процесс обеспечения продовольственной безопасности определяется на основе критериев продовольственной безопасности, которые могут дополняться и изменяться в зависимости от экономических, социальных, демографических и климатических условий страны [5].

Первый из них – критерий физической доступности продуктов питания для потребителя. Физическая доступность продовольствия определяется как его бесперебойное наличие в местах потребления продуктов питания необходимым объемам потребления населения, рассчитана на основе стандартов потребления.

Второй – критерий экономической доступности продуктов питания, т.е. их доступности для потребителя по цене.

Третий - эколого-физиологическая доступность продовольствия, характеризующий, во-первых, безопасность и качество продуктов питания, т.е. отсутствие в них всего того, что делает данный продукт непригодным в пищу или опасным для человека. В большинстве случаев об опасности продукта, употребляемого в пищу, потребитель, как правило, даже и не подозревает. Это касается и пищевых продуктов импортного происхождения. Во-вторых - качество питания, т.е. потребления человеком в ежедневном рационе питания необходимого ему количества калорий и питательных компонентов.

Приведенные критерии продовольственной безопасности взаимосвязаны, имеют критические пределы, определяемые созданные внутренними и внешними условиями страны, они наиболее полно и адекватно определяют состояние продовольственной безопасности, образуя систему.

На формирование и создание необходимого уровня продовольственной безопасности оказывают влияние совокупность двух групп диаметрально противоположных факторов. С одной стороны, негативные, снижающие общий уровень развития, а с другой - позитивные, соответствующие эволюционному развитию системы.

Список использованных источников:

1. Дадабаева Д.М. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий Республики Казахстан: автореф. дис. ... канд.экон.наук. – Алматы, 2009. – С. 8–9.
2. Секторальный анализ промышленности Казахстана на предмет конкурентоспособности. АО «Казахстанское контрактное агентство». – Астана, 2011.
3. www.stat.kz
4. Пищевая промышленность Казахстана: от плана к рынку. Институт политических решений. 22.06.2012.
5. Саханова Г.Б. Развитие конкурентоспособности экономики Республики Казахстан: проблемы и перспективы: автореф. дис. ... канд.экон.наук. – Алматы, 2012. – 15 с.

Әбенев Е.М.

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ

«Менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы,

Ноғайбаева Г.Б.

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ

Карьера және бизнес әріптестік бөлімінің маманы.

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДА ЕЛДІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ДАМУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ

Дағдарыс кезінде елдің экономикасын тұрақтандыру үшін инновацияға негізделген және бәсекелестікті дамыту саясатының маңызы зор. Елбасының бес институционалды реформасы, жүз нақты қадамы елдің бәсекеге қабілеттілігін, халықтың тұрмысын жақсартуға негізделген.

Бәсекеге қабілеттілік түсінігінің заманауи көрінісін американдық ғалым М. Портер өз зерттеулерінде айқындады. Ол елдің бәсекеге қабілеттілігі түсінігін өндіріспен байланыстырады. Осы іспеттес ойды әйгілі американдық ғалымдар Д. Доллар және Э. Вульф ұстанады, олардың тұжырымы бойынша бәсекеге қабілетті ел болып жоғары технологиялар базасында халықаралық саудада табыстылықты және еңбекақылары мен табыстары жоғары өндірісті үйлестіретін ел саналады.

Елдің әл-ауқат деңгейін жоғарылатуға ең бірінші мемлекеттің өзі мүдделі. Мемлекет бәсеке қабілеттілікті арттыру, дамыту үшін адам капиталын, еңбек ресурсын, шағын және орта кәсіпкерлікті, инновацияға негізделген өндірісті, білім мен ғылымды, жаңа техника мен технологияға негізделген экономика құру қажет.

Шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының негізгі міндеті кәсіпкерлік тіршілік субъектілеріне бастапқы кезеңде инновациялық кәсіпорынды немесе ғылыми-техникалық жобасын дамытуда көмек беру арқылы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Бәсекеге қабілеттілік — өнеркәсіптік өнімнің құндық және сапалық параметрлерін ғана қамтымай,

сондай-ақ кәсіпорын қызметіндегі инвестиция мен инновациялық басқаруға, менеджмент деңгейіне тәуелді жан-жақты ұғым.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі — тауарлардың тұтынушы қажеттілігін жоғары деңгейде қанағаттандыруын және осының арқасында нарықта өз орнын табуы. Басқа сөзбен айтқанда, бұл тұтынушының талғамына сай келетін және оның сатылуын қамтамасыз ететін өнімнің қасиеттері.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің сипаттамалары қандай? Оның негізгі құрауыштарын атап өтейік:

1. Негізгі құрауышы өнімнің өзімен тікелей байланысты және оның сапасына көп көңіл аударылады. Көптеген зерттеулер нәтижесінде өнімді сатып алу туралы қорытынды шешім (30-35%) оның сапалық сипаттамаларымен байланысты екенін көрсетеді.

2. Екінші құрауышы өнімді сату мен сервисімен байланысты. Тұтынушы көбінесе өнімнің сапасы төмен, бірақ сенімді және қымбат емес сервиспен (мысалы, авто-мототехника) сатылатын тауарды таңдайды [3].

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі өндіруші кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігімен тікелей байланысты. өнімнің бәсеке қабілеттілігін бағалау келесі жүйелілікпен жүзеге асады:

1. нарықты талдау — потенциалды сатып алушылар мен бәсекелестердің қажеттіліктерін зерттеу;

2. тауарға деген нарықтық талаптарды қалыптастыру және оны бағалық көрсеткіштер құрылымында көрсету;

3. салыстыру көрсеткіштер базасын таңдау;

4. бағалық класс моделінің түрін таңдау;

5. тауарды бәсеке қабілеттіліктің жеке және интегралды көрсеткіштер бойынша бағалау;

6. бәсеке қабілеттілік туралы қорытынды жасау және оның өндіріс пен сатып алу мақсаттылығы туралы шешім қабылдау [1].

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бәсекелік нарық жағдайында меншікті және қарыз ресурстарын тиімді басқару мүмкіндігі. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның нарықтық бәсеке жағдайларына бейімделу мүмкіндігі мен серпінін сипаттайды.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін анықтайтын көрсеткіш ретінде өнімнің бәсеке қабілеттілігін атауға болады.

М. Портердің пайымдауынша кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін анықтайтын бес бәсекелік күш бар:

- Бір саланың бәсекелес кәсіпорындары арасындағы тартыс;
- Ауыстырмалы тауарлар шығаратын кәсіпорындар тарапынан болатын бәсеке;
- Салаға жаңа бәсекелестердің ену қаупі;
- Тасымалдаушылардың саудаласу мүмкіндіктері;
- Тұтынушылардың саудаласу мүмкіндіктері.

Кәсіпорынның нарықтағы ұстанымын талдау кезінде оның күшті және әлсіз жақтарын ғана емес, сонымен қатар әсер ететін нақты факторларын анықтау керек. Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігіне мынадай бірқатар факторлар әсер етеді: кәсіпорын өнімдерінің сыртқы және ішкі нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігі; өндірілетін өнімдердің түрлері; нарықтың сиымдылығы; нарыққа кіру жеңілдігі; осы нарықта жұмыс істеп жатқан кәсіпорындардың бәсекелік ұстанымдары; саланың бәсекеге қабілеттілігі; аймақтың және елдің бәсекеге қабілеттілігі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі мәселесін толығырақ бағалау үшін оның критерийлері (өлшемдері) мен көрсеткіштеріне баға беру керек. Келесі түрлерін бөліп көрсетуге болады:

Бірінші критерий - кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі. Осы критерий бойынша кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалау мынадай көрсеткіштер тобын біріктіреді: өндірістік үрдістерді басқару тиімділігі; өндірістік шығындардың үнемділігі; негізгі еңбекті ұйымдастыру; өнімді өндіру; технологияның жетілгендігі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің екінші критерийі - кәсіпорынның қаржылық жағдайы, яғни: мүлктік жағдайды бағалау; кәсіпорынның өтімділік және қабілеттілік көрсеткіштері; қаржы тұрақтылығы көрсеткіштері; іскерлік-белсенділік көрсеткіштері; кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтиже көрсеткіштері.

Үшінші критерийіне тауар қозғалысы мен өткізуді ұйымдастырудың тиімділігі жатады. Бұл критерий келесі көрсеткіштермен сипатталады: дайын өнімнің жиналып қалу коэффициенті; сату рентабельділігі; өндірістік қуаттарды жіктеу коэффициенті; жарамдылықтың тиімділігі.

Кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі келесідей көрсеткіштермен сипатталады: қор қайтарымдылығы мен қор сыйымдылығы; материал қайтарымдылығы және материал сыйымдылығы; еңбек өнімділігі мен еңбек сыйымдылығы.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін келесі факторларды жоғарылату жолдары қарастырылуы тиіс. Бұл факторлар өнімді зерттеуде өзіндік сипаттары бойынша 4 топқа бөліп қарастырылады:

Бірінші топ - өнімнің сапасын арттыру шаралары немесе кәсіпорынның сапа жүйесін жетілдіру.

Екінші топ - өнімнің бағасын қалыптастыру немесе баға саясатын реттеу.

Үшінші топ - өнімнің тартымдылығын арттыру немесе кәсіпорынның маркетингтік жүйесін жетілдіру.

Төртінші топ - өнімнің бәсекелік қабілетін қамтамасыз ету немесе өндірісті мемлекеттік тұрғыдан қолдау [2].

Бәсекеге қабілеттілікті анықтайтын барлық факторларды мына топтарға бөліп көрсетуге болады:

- Өнім және қызмет сапасы;
- Өнім және қызмет бағасы;
- Персоналдың біліктілік деңгейі;
- Өндірістің технологиялық деңгейі;
- Қаржыландыру көздерінің қол жетімділігі;

Енді бұл факторларды ашып талдайық.

Өнім сапасы. Сапа - өнімнің ең маңызды сипаттамасы. өнім белгілі бір сапаға ие болғаннан кейін ғана өзіне ұқсас өнімдер қатарында лайықты орын алуы мүмкін. Сапаның түсінігіне мыналар кіреді: ұзақ уақыт бойы қолдану, сенімділік, нақтылық, қолданудағы қарапайымдылығы, сонымен қатар ақаулардың болмауы. Бірақ әрбір өнімге сапаның аталған қасиеттері сай келе бермеуі мүмкін. Мысалы, бір рет қолданатын ыдыстан ұзақ уақыт қолдануын талап ете алмаймыз. Сондықтан, сапаның стандарттарға сәйкес келуі деген маңызды көрсеткіші бар. Бұдан басқа өнім тұтынушылардың мына қажеттіліктерін қанағаттандыруы тиіс:

- Физикалық;
- Техникалық;
- Сенімділік;
- Эксплуатациялық;
- Эстетикалық;
- Қауіпсіздік;
- Экологиялық;
- Шығынды (эксплуатациямен байланысты шығындар), т.б. [3].

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің бұл факторларының маңыздылығын түсініп, біз оны кейінірек толығырақ қарастырамыз.

Өнімнің бағасы. Баға — өнімнің құндық ақшалай сипаттамасы болып табылатын экономикалық категория. Ол өнім өндірісіне кеткен жұмыс уақытының жанама өлшемі. Өнім бағасын анықтайтын факторлар:

1. өндірістің жалпы шығыны;
2. қоғамдық еңбек шығыны;
3. өнім саны;
4. өнім қызметі мен қасиеті;
5. персоналдың біліктілігі;
6. өндірістің технологиялық деңгейі;
7. Мемлекеттің салық туралы заңы;
8. Өнімді тасымалдау және сақтаумен байланысты шығындар;
9. Өнімді өткізу үшін ғимараттар арендасымен байланысты шығындар;
10. Өнімнің орамы;
11. Фирманың танымалдылығы;
12. Сервистік және кепілдік қызмет көрсетуінің деңгейі;
13. Фирманың маркетингтік қызметі;
14. Өнімге деген сұраныс пен ұсыныс деңгейі;

15. Фирманың саудалық баға стратегиясы.

Баға қалыптасу стратегиясын таңдағанда белгілі бір өнім үшін қандай мақсат қойылатынын анықтау керек. Негізінде келесі мақсаттар қойылады:

- Фирманың өміршендігін қамтамасыз ету, мысалы, катал бәсекелестік кезінде;
- Ағымдағы пайданы барынша ұлғайту;
- Көрсеткіштік үлесі бойынша нарықты жаулап алу;
- Өнім сапасының көрсеткіштері бойынша жаулап алу, яғни белгілі бір өнімнің имиджін

қалыптастыру. Бұл жағдайда баға жоғары болады.

Бағаның өзгеруі факторлар әсер ететін уақыттың ұзақтығына қарай үш кезеңге бөлінеді:

- Баға қозғалысының ұзақ мерзімдік тенденциясы ғылыми-техникалық жетістіктердің, мемлекеттік және монополиялық саясаттың, табиғи құбылыстардың әсері нәтижесінде тауардың және ақша құнының өзгеруін көрсетеді;

- Орта мерзімдік циклдік бағаның ауытқуы сұраныс пен ұсыныстың салыстырмалы қалпының түрлі кезең циклдары бойынша өзгеруі нәтижесінде пайда болады;

- Қысқа мерзімдік бағаның өзгеруі әр түрлі маусымдық және кездейсоқ факторлардың әсерінен туындайды.

Ішкі нарықтағы бағаларға ақшаның сатып алу қабілетінің өзгеруі, ал сыртқы сауда бағаларына ұлттық ақшаның валюталық бағамының өзгеруі әсер етеді.

Бағаның түрлері:

1. Көтерме баға – кәсіпорын үлкен мөлшерде басқа кәсіпорындарға, сауда ұйымдарына өткізеді;

2. Келісім-шарттық баға - сатушылар мен сатып алушылар арасында келіссөздер барысында тағайындалатын баға;

3. Дайындау бағасы – ауылшаруашылық өнімдерін сатып алу бағасы;

4. Бөлшек сауда бағасы – тұрғындарға сату бағасы;

5. Өзгермелі баға - дайындалатын бұйымдарға сауда мәмілесінде ұзақ уақыт белгіленетін баға, осы бұйымдарды дайындау үшін қажетті уақыт ішінде өндіріс шығынының өзгеруін есепке алуға мүмкіндік беретін өзгермелі принципке негізделген.

Практикада қолданылатын баға стратегиялары:

1. Жоғары баға стратегиясы. Алғашқы өндіріс шығындары жоғары болады, одан кейін ол төмендейді. Бұған жаңа тауарлар жатады. Сапасы жоғары тауарлардың бағасы да жоғары болады.

2. Төменгі баға стратегиясы немесе нарыққа өту стратегиясы. Бұл сұранысты ынталандыру мақсатында жүзеге асады.

3. Сараланған баға стратегиясы сатып алушылармен жұмыс істеу, яғни кәсіпорынға деген қызығушылық ынтасын арттыру үшін оларға тауар жеңілдетілген бағамен сатылады.

4. Икемді баға стратегиясы. Бағалар сатып алушылардың мүмкіндіктеріне қарай белгіленеді.

5. Тұрақты, стандартты, өзгермейтін баға стратегиясы.

6. Дөңгелектенбеген баға стратегиясы, яғни сатып алушы 100 теңгенің тауарын 99 теңгеге сатып алады.

7. Жаппай көтере сатып алу стратегиясы, яғни көтерме баға.

Баға бәсекесінің пайда болуы және оның әрекет етуі мынадан байқалады:

1. Бір түрлі немесе ұқсас тауарды ең төменгі бағада сату мен басқа да тауар сатушыларды нарықтан ығыстырып шығаруға және соның есебінен өзіне бұл салада ыңғайлы жағдай туғызуға бағытталған бәсеке.

2. Тауар алушының ұсынылған тауарға деген қажетін қанағаттандырмау салдарынан тартатын шығынын салыстыру арқылы тауар бағасын көтеру бәсекесі.

3. Тауар алушы мен сатушының, бірінің арзан алуға, екіншісінің қымбат сатуға ынталылығы аралығындағы бәсеке. Нәтиже екеуінің қайсысының жеңіп шығатынына байланысты болады.

4. Тауар алушылардың бірыңғай қажеттерін қанағаттандыратын субститут – тауар өндіретін бәсекелес салалардың үлгісі ретінде пайда болатын салааралық бәсеке.

Персоналдың біліктілік деңгейі. Білікті жұмысшылардың бар болуы барынша аз шығындармен жоғарғы сапалы өнімді шығаруға мүмкіндік береді. Өнімнің ұлғаймалы қатары жоғары білікті персоналсыз өндірілуі мүмкін емес. Сонымен бірге, жоғары білікті менеджмент те соңғы рольді атқармайды. Өйткені, жақсы білікті жұмысшылар бар болғанымен жоғары

даярланған технологтар мен инженерлерсіз бәсекеге қабілетті өнім қалыптастыру өте қиын, сонымен қатар, тәжірибелі маркетингтердің алдын-ала есебінсіз өнімнің өткізілуі қиынға соғады.

Өндірістің технологиялық деңгейі. Білікті персоналдың деңгейімен бірге өндірістің технологиялық деңгейі төмен шығынды және қысқа уақытта жоғары сапалы өнім өндіруіне мүмкіндік береді. Осыған орай, өнімнің өзіндік құнын төмендетіп, сапалы өнім шығаруға болады. Технологиялық өндірісті үнемі алдыңғы қатарлы технологиямен қайта қаруландыру жағдайында көп өнім шығару мүмкін емес, бұл жағдайда қаржыландырудың қол жетерлігі маңызды болып келеді [4].

Қаржыландыру көздерінің қол жетерлігі. Негізінде қаржыландырудың 2 түрі бар:

- Несиелік;
- Құнды қағаздарды орналастыру (биржада акцияларды шығару және котировкалау).

Кәсіпорынның акционерлік капиталы арқылы қаржыландыруды қамтамасыз ету ең дұрыс жолы болып келеді. Бірақ, кәсіпорын басшылары тарапынан акцияларды шығару мен орналастыруына шешім қабылдауына бірнеше мәселелер қиындық туғызады. Біріншіден, кәсіпорын басшылары кәсіпорын капиталында үлкен үлеске ие болып, акционерлік меншікпен қолдана алады. Бұл жағдайда акцияларды орналастыру арқылы кәсіпорынды қаржыландырғанда менеджмент пен инвестордың қызығушылықтары дауға әкелуі мүмкін. Екіншіден, бұл әдістен бас тарту себебі, бұл кәсіпорын менеджменті өз қызметтерін дұрыс атқармауы жағдайында жаңа акционер басқарушылардың ауыстырылуын талап ете алады. Үшіншіден, акцияларды орналастыру шешімін қабылдаудағы кедергі инвестор қаржылық есебінің толық мөлдірлілігін талап етеді. Мұндағы қиыншылық басшылар табысты салық салудан жасырып, шынайы есепті инвесторға көрсете алмайтындығы.

Қазіргі кезде еліміздің экономикасы, әлемдік экономиканың ғаламдану жағдайында бірқатар проблемаларға тап болуда. Олар:

- өндірістердің әлі де болса шикізатқа бағыттылуының басым болуы;
- ұлттық экономиканың әлемдік экономикадағы бірлесуіндегі позицияларының әлсіздігі;
- мемлекет ішіндегі салааралық және өңіраралық экономиканың бірлесуінің босандығы;
- ішкі нарықта тауарлар мен қызметтерге деген тұтыну сұранысының мардымсыздығы;
- өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы;
- кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалушылығы;
- ғылым мен өндірістің арасындағы өзара тығыз байланыстың болмауы;
- ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға (ҒЗТҚЖ) бизнес құрылымдары тарапынан қаржының аз бөлінуі;
- ғаламдану процесіне, менеджмент және сервистік-технологиялық экономиканың өтуге бейімделмеуі, міндеттерінің сәйкес келмеуі.

Қорыта айтқанда жоғарыдағы мәселелерді шешу үшін, Қазақстанның Даму банкі, мемлекеттің инвестициялық қоры және басқа стратегиялық жоспарлауға қатысатын институттар ғылымды және инновациялық қызметтерді және өнімнің, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін ынталандыратын бағыттарды және инновациялық саясатты жүргізулері керек. Осы қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қаржы нарығын одан әрі дамыту және білім беру, монополияға қарсы, инфрақұрылымдық саясатты жетілдіру мәселелері алда тұр.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі: оқу құралы / Е. Әмірбекұлы. – Алматы: Экономика, 2009 – 120б.
2. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру: оқу құралы. – Алматы: Экономика. 2009 – 218 б.
3. Халықтың іргесін бірге қалаймыз - Қазақстан Республикасының Президентінің Қазақстан халқына жолдауы // 2010 – қаңтар.
4. Жилқайдарова Г.Б. «Кәсіпорынның нәтижелі жетістігі – бәсеке қабілеттілігі» // ҚазЭУ хабаршысы – 2009 №5 б 117-121
5. Көпешева А. «Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға стратегиялық жоспарлаудың маңыздылығы» // ҚазЭУ хабаршысы – 2009 №5 б 131-138
6. Габдулина А.С. Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату // Евразийское сообщество – 2010 №1 с 48-53

Айдарова А.Б.

к.э.н., доцент

Изенова А.Б.

МЭФ-15-1к магистранты

М.Әуезов атындағы ОҚМУ

Қазақстан, Шымкент қ.

ОҚО СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Қазақстанның табиғи байлықтары зор: қорғасын, вольфрам, уран және барит қорлары бойынша Қазақстан әлемде бірінші орында, күміс, мырыш және хром қорлары бойынша – екінші, марганец қоры бойынша - үшінші, мұнайдың табиғи қорлары және газ бойынша әлемнің көшбасшылары арасында (алғашқы бесікте) Қазақстан төртінші орында тұр.

Ішкі нарықтың оның ауқымдық табиғи қорларының тарлығы жағдайында Қазақстанның экономикалық әлеуеті, әлемдік тауарлық нарыққа белсенді шығу шарттарында ғана жүзеге асуы мүмкін. Бірақ та, әлемдік нарыққа шығу, оған бөгет болатын көптеген әртүрлі факторлардың болуы есебінен оңай емес. Ең алдымен, әлемдік нарық тауар өндірушілермен әлдеқашан бөлістірілген және онда өте қатты шиеленіскен бәсеке орын алған.

90 жылдардың басында Қазақстан әртүрлі тауарлардың 290 түрін ұсынатын және байырғы Совет Одағының 95% хром кенін, 90% сары фосфор, 75% қорғасын, 50% мырыш, 60% феррохром және натрий хромын, экспортталатын мыстың, титанның, магнийдың, сирек кездесетін металдардың айтарлықтай бөлігінің негізгі жабдықтаушылардың бірі болып табылды.

Қазіргі таңда Қазақстанның экспорттық әлеуеті, отын, металлургиялық, химиялық кешен есебінен қалыптасып, анық байқалатын шикізаттық бағыттылығы көрінеді.

Қазақстандық экспорттық құрылымында негізгі үлесті мұнай және мұнай өнімдері (35%) алады, ал басқа, маңызды тауарлар тобына түсті металдар (17%), қара металдар (16%), кен орындары (12%), сондай ақ, экспорттың айтарлықтай бөлігі дәнді дақылдарға (9%) келеді.

Негізгі импортталатын өнім ретінде, машина және жабдықтар, көлік құралдары, құралдар және автоматтар, химиялық өнімдер, минералды отын, азық-түлік тауарлары, дайын өнімдер және халықтық тұтыну тауарлары есептеледі.

Қазақстанның негізгі сауда серіктесі және қазақстандық өнімнің негізгі тұтынушысы Ресей Федерациясы болып табылады. Қазақстандық фирмалар және компаниялар арасында, қазіргі таңда нақты халықаралық бәсекеге қабілеттілікке тек қана, атом энергиясы және технологиясы өндірісімен шикізаттық сектордың экспортына бағытталуға бейімделген фирмалар және компаниялар ие болады, бірақ та, әлемдік нарықта олардың жайғасымдары айтарлықтай мықты емес.

Мұнайдың өсуші көлемінің тасымалдануын қамтамасыз ету үшін, Батыс аймағын дамыту Бағдарламасы жүзеге асырылды. Мұның нәтижесі ретінде, Құлсары-Ақсарай желілерінің рұқсатнамалық мүмкіндіктерінің 10 млн.тоннаға және Ақтау порты жүктерінің жылына 5 млн.тоннаға дейін артуын айтуға болады. «Батыс Даму» бағдарламасына сәйкес, 2014 жылдың аяғына дейін Батыс Қазақстанның экспорттық бағыт желілерінің рұқсатнамалық мүмкіндігі екі есеге артатын болады.

Көптеген компаниялар, экспорттық жүктерге көп мүмкіндіктерді қамтамасыз етуге ұмтылады, ол кезде темір жол магистралдарының рұқсатнамалық мүмкіндіктерін, қозғалыстың қауіпсіздігіне, жүктерді жеткізу жылдамдығы және қызмет сапасының қалыптасуын арттыруға аса мән беріледі.

Қазақстан темір жолдары үшін, Ақтоғай-Достық учаскесімен іргелес және Достық бекетінің Қытай шекарасымен дамуы басымдылықты мәні бар. Орындалған іс-шаралар, 2013 жылы Достық бекетіне 22 млн.тоннадан жоғары жүктердің рұқсатнамалық мүмкіндігін қамтамасыз етті.

Жетіген – Қорғас және Өзен – Қызылкия – Берекет-Өтрек- Горган магистралдарының қазақстандық аумағының жаңа темір жолының құрылысы есебінен контингенттің динамикалық тұтынушылық нарықтарына жүктердің ең қысқа шығарылымы қамтамасыз етіледі. Сондай-ақ, Қазақстанның экспорт құрылымында бидай экспортын айқындауға болады.

Қазақстаннан темір жол бойынша тасымалданған өнімнің жалпы көлемі, жазбалардың барлық түрлерінде 2013 жылы салыстырмалы 2012 жылға қарағанда 18,1 млн.тоннаға немесе 13,6

% - ға артып, 150,39 млн. тоннаны құрады. Тасымалдаулардың экспорттық көлемдері жалпы 55,85 млн. тоннадан үштен бір бөлігін құрады.

Қазіргі таңда ҚР Ұлттық экономика Министрлігімен шетелдік нарықтарда қазақстандық экспорттаушылардың мүдделерін қорғауға бағытталған, жұмыс қарқынды жүргізілуде.

Берілген комитет, импорттан өзінің ішкі өндірушілерін қолдау мақсатымен, импорттаушы-елдермен қазақстандық өнімдерді қорғаулық, демпингке қарсы, өтемақылық және басқа да шараларды қолданумен байланысты, сыртқы кедергілерді жою мәселелері бойынша уәкілетті орган болып табылады.

Әлемде демпингке қарсы шаралар кеңінен қолданылған, себебі, қорғаулық және өтемақылық шараларға қарағанда, экспорттаушы елінде мұндай сұрақтарды реттеу үшін екінші деңгейлі орын берілетін болғандықтан, демпингтің орын алуын дәлелдеу оңай болатынын атап өту қажет.

Қазіргі таңда, қазақстандық экспортқа қатысты Украина, Ресей, Еуропалық Қоғамдастық, Солтүстік және Оңтүстік Америка елдерімен ендірілген саудалық шектеулер, химиялық өнімнің кейбір түрлеріне, металдар секілді бұйымдарға таратылады.

Ресей Федерациясының отандық экспорттаушыларының мүдделерін қорғау үшін, ҚР – да сауда өкілдігі ашылды, ал 2012 жылы дәл осындай өкілдіктер Түркия, Қытай, Өзбекстан, Қырғыстан, ГФР және Египетте қалыптаса бастады.

Біздің ойымызша, Қазақстанның көптеген салаларында, бәсекеге қабілетті болуға және әлемдік нарыққа шығуға барлық мүмкіндіктері бар, бірақ ол үшін әлемдік стандарттарға сай келмейтін және қазіргі таңда бәсекеге қабілетсіз, секторларды дамыту бойынша бағдарламаларды мұқият әзірлеп, талай жігер-күшті және құралдарға бар күшін салу қажет.

Кез-келген аймақтың сыртқы экономикалық жағдайын, экспорттық әлеуетін бағалауды сол аймақтағы сыртқы сауда айналымын талдаудан бастайды.

Оңтүстік Қазақстан облысындағы сыртқы сауда айналымының негізгі көрсеткіштерін 1 кестеден көруге болады.

1 кесте. Сыртқы сауда айналымы, млн. АҚШ долл.

	2009	2010	2011	2012	2013
Тауар айналымы - барлығы	3368,6	2493,9	2891,3	3937,0	4539,8
Экспорт	2214,3	1537,7	1826,8	2533,6	3011,5
Импорт	1154,3	956,2	1064,5	1403,4	1528,3
ТМД елдері					
Тауар айналымы - барлығы	1537,8	1277,1	1250,1	1850,3	2141,4
үлесі, %	45,65	51,21	43,24	47,00	47,17
Экспорт	874,8	903,7	841,5	1009,2	1197,0
Импорт	663,0	373,4	408,6	841,1	944,4
ТМД-дан тыс елдер					
Тауар айналымы - барлығы	1830,8	1216,8	1641,2	2086,7	2398,4
Экспорт	1339,5	634,0	985,3	1524,4	1814,5
Импорт	491,3	582,8	655,9	562,3	583,9

Кестедегі берілгендерден соңғы жылдары ТМД елдерімен тауар айналымы барлық тауар айналымнан орташа есеппен алғанда 46,6 пайыз үлесін алып отырғанын байқауға болады. Тауар айналымда экспорт үлесі жоғары екенін атап кетуіміз керек.

Талдау ТМД және ТМД-дан тыс елдеріндегі экспорт және импорт құрылымы және оның өзгеру динамикасында біршама айырмашылық бар екенін байқауға болады.

2009 жылдан бастап 2010 жылға дейін ТМД елдерімен тауар айналымы төмендегенін, ал 2011 жылдан бастап 2012 жылға дейін күрт жоғарылағанын байқауға болады. Бұл импортқа да, экспортқа да тиесілі.

Оңтүстік Қазақстан облысының ТМД елдеріндегі негізгі сауда-елдері серіктестері кесіндісіндегі экспорты 2 кестеде келтірілген.

Кестедегі берілген мәліметтерден ЭЕврАз одағынан тыс елдермен экспорты айтарлықтай төмен екенін байқауға болады және тек 87,7 млн.АҚШ доллар құрайтынын байқауға болады.

2 кесте. Оңтүстік Қазақстан облысының ТМД елдеріндегі негізгі сауда-елдері серіктестері кесіндісіндегі экспорты

млн. АҚШ долл.

	2009	2010	2011	2012	2013
ТМД елдері	874,8	903,7	841,5	1009,2	1197,0
ЭЕврАз одағы елдері	742,8	754,0	723,3	861,5	1109,3
Беларусь	3,8	0,6	0,3	0,9	1,7
Қырғызстан	39,3	107,4	48,9	54,9	65,3
Ресей Федерациясы	184,8	140,8	71,4	116,6	330,8
Тәжікстан	26,6	39,2	31,9	59,0	146,5
Өзбекстан	488,3	466,0	570,8	630,1	565,0
ЭЕврАз одағынан тыс елдер	132,0	149,7	118,2	147,7	87,7
Әзірбайжан	2,4	0,4	0,1	0,2	0,0
Түрікменстан	10,3	7,4	9,0	14,2	13,9
Украина	101,0	139,0	103,9	126,8	61,6
басқа елдер	18,3	2,9	5,2	6,5	12,2

Оңтүстік Қазақстан облысының ТМД елдеріндегі негізгі экспорттайтын сауда-ел серіктесі болып Өзбекстан және Ресей Федерациясы табылатынын көруге болады.

Импортты алып қарайтын болсақ, ТМД елдеріндегі ОҚО негізгі сауда-елдері серіктестері болып тағы да Өзбекстан және Ресей табылатынын айтып кету керек, бірақ пайыздық мөлшерлемелер біршама басқаша болып келеді.

ТМД елдеріндегі ОҚО негізгі сауда-елдері серіктестері кесіндісіндегі импорты 3 кестеде келтірілген.

3 кесте. ТМД елдеріндегі ОҚО негізгі сауда-елдері серіктестері кесіндісіндегі импорты , млн. АҚШ долл.

	2009	2010	2011	2012	2013
ТМД елдері	663,0	373,4	408,6	841,1	944,4
ЭЕврАз одағы елдері	593,1	321,9	346,8	771,9	862,6
Беларусь	14,2	9,6	7,7	18,8	27,1
Қырғызстан	9,7	13,8	7,5	7,5	8,2
Ресей	506,9	262,4	177,7	264,2	327,7
Тәжікстан	0,8	1,3	4,2	21,2	24,1
Өзбекстан	61,5	34,8	149,7	460,2	475,5
ЭЕврАз одағынан тыс елдер	69,9	51,5	61,8	69,2	81,8
Әзірбайжан	2,4	3,0	2,5	2,4	4,5
Түрікменстан	10,4	3,8	-	0,1	0,1
Украина	51,9	41,4	57,1	64,7	75,9
Басқа елдер	5,2	3,3	2,2	2,0	1,3

3 кестедегі берілгендер бойынша көретініміз импорт бойынша ТМД елдеріндегі ОҚО негізгі сауда-елдер серіктестері болып ЭЕврАз одағына кіретін елдер болып табылады.

ТМД елдерімен ОҚО негізгі сауда-елдері серіктестері кесіндісіндегі импортының үлес салмағы Өзбекстанға және Ресейге тиесілі.

Жалпы тауар айналымы өсіп отырғанын, импорт біршама бәсеңдеп, экспорт көрсеткіші жоғарылап отырғанын байқауға болады.

ТМД-дан тыс елдерді алып қарайтын болсақ, ең көп тауарларды Еуропа елдеріне экспортталатынын байқауға болады.

Айтып кететін жайт, Еуропа елдеріне деген экспорт 2009 жылдан бастап 2012 жылға дейін күрт өскен, керісінше АҚШ бірқалыпты, тіпті төмендеген.

Ал импортталатын тауарлар негізінен Азия елдерінен, соның ішінде Қытайдан келетінін атап кеткен жөн (кесте 4).

ОҚО әлемнің басқа негізгі сауда-елдері серіктестері кесіндісіндегі импорты бойынша мәліметтер ең жоғары үлесті Азия елдері алып отырғанын байқауға болады. Екінші орынды Еуропа елдері алып отыр.

Оңтүстік Қазақстан облысының Кеден одағына мүше – мемлекеттерімен сыртқы сауда айналымын қарастыратын болсақ, келесі көрсеткіштерді аламыз.

4 кесте. ОҚО негізгі сауда-елдері (әлемнің басқа да елдері) серіктестері кесіндісіндегі импорты, млн. АҚШ долл.

	2009	2010	2011	2012	2013
Әлемнің басқа да елдері	491,3	582,8	655,9	562,3	583,9
Еуропа	247,0	287,9	183,0	145,2	165,4
Азия	208,5	238,5	426,6	361,5	350,4
Америка	32,4	54,6	42,4	52,7	65,9
Африка	2,3	1,5	2,8	2,6	2,0
Австралия және Океания	1,1	0,3	1,1	0,3	0,2

Кеден одағына мүше – мемлекеттерде тауарлармен өзара сауданың Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша 2013 жылдағы негізгі көрсеткіштері келесі 5 кестеде келтірілген.

5 кесте. Кеден одағына мүше – мемлекеттерде тауарлармен өзара сауданың Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша негізгі көрсеткіштері

Елдердің атауы	Тауар айналымы		соның ішінде			
			экспорт		импорт	
	2013 ж., мың теңге	жалпы көлеміндегі үлес салмағы, %-бен	2013 ж., мың теңге	жалпы көлеміндегі үлес салмағы, %-бен	2013 ж., мың теңге	жалпы көлеміндегі үлес салмағы, %-бен
Облыс бойынша	108 938 357,7	100,0	47 230 500,7	100,0	61 707 857,0	100,0
Ресей	104 169 037,6	95,6	46 279 202,0	98,0	57 889 835,6	93,8
Беларусь	4 769 320,1	4,4	951 298,7	2,0	3 818 021,4	6,2

2013 жылғы Кеден одағына мүше – мемлекеттерде тауарлармен өзара сауданың тауар айналымын алып қарайтын болсақ, ең жоғары үлесті Ресей мемлекеті алып отыр және ол көрсеткіш экспорт бойынша 98 пайыз, импорт бойынша 93,8 пайыз құрап отыр.

Кестедегі берілгендер Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша негізгі тауар айналымы Ресеймен болып отырғанын байқауға болады.

Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша Кеден одағына мүше – мемлекеттермен тауар айналымындағы экспорт және импорт үлесін қарастыратын болсақ, Ресеймен экспорт және импорт қатынасы біршама тең үлесте екенін көріп отырмыз.

Ал Беларусь елінен негізінен (80 пайыз) тауарларды импорттайтынымызды байқап отырмыз. Бұл көрсеткіштің өсуі тауар құрылымында Беларусь ауыл шаруашылық техникасының импортталуынан болып отырғанын айтып кетуіміз керек.

Сонымен, экспорттың соңғы жылдардағы өсу қарқыны минералды өнімдерді экспорттау қарқынының жоғарылағандығынан болып отырғанын байқауға болады. Сонымен қатар, мал мен өсімдіктен шығарылған өнімдер, дайын азық-түлік тауарлары да толық әлеуетін пайдаланған жоқ деп есептейміз, себебі әлі де болса 2008 жылғы көрсеткішке жете қоймаған.

Айдарова А.Б.
к.э.н., доцент
Омарова Г.К.
экономика магистрі

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕГІН ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ДАМУЫН ТАЛДАУ

Қазақстан Республикасында ауыл шаруашылығы ең маңызды экономика секторы болып табылады. Қазақстан астықтың өндірісі жағынан ТМД елдері ішінен Ресейден және Украинадан кейін үшінші орын алатын. Қазіргі уақытта Украинадағы дағдарысқа байланысты Қазақстан Республикасы екінші орынға шығып отыр. Қазақстанның солтүстігінде бидай, сұлы, арпа, сонымен бірге күнбағыс, шашақты зығыр және тағы басқа бидай дақылдары өсіріледі. Онымен қатар көкөніс және бақша шаруашылығы кеңінен дамыған. Қазақстан Республикасының

онтүстігінде жасанды суғару кезінде мақта, қант қызылшасы, темекі, күріш жоғары өнімділік береді. Бақ өсіру кеңінен дамыған.

1 кесте. 2015 жылғы 1 қаңтарға Қазақстан Республикасында майлы дақылдар тұқымдарының қолда бары, тонна

	Барлығы	соның ішінде:			
		ауыл шаруашылығы кәсіпорында рында	шаруа немесе фермер кожалықтарында	нан қабылдайтын пункттер мен элеваторларда	басқа кәсіпорында дарда
Майлы тұқымдар	985939,4	488917,3	283724,0	105056,0	108242,1
Соя бұршақтары	68737,1	14911,1	38691,4	-	15134,6
Күнбағыс тұқымдары	365758,1	111177,8	154641,6	38906,0	61032,7
Мақсары тұқымдары	37359,5	16702,8	19641,7	117,0	898,0
Рапс тұқымдары	182779,2	112582,4	10627,9	42348,0	17220,9
Қыша тұқымдары	18184,3	13879,7	3503,5	798,0	3,1
Арыштың тұқымдары	1657,0	747,0	898,0	12,0	
Күнжіттің тұқымдары	7,0	-	-	-	7,0
Мақта тұқымдары	946,0	-	-	-	946,0
Салалы зығырдың	274,0	274,0	-	-	-
Шашақты зығырдың тұқымдары	310237,2	218642,5	55719,9	22875,0	12999,8

Аграрлық сектордың дамуының негізгі факторлардың бірі болып тұқым шаруашылығының дамуы табылады. 2015 жылғы 1 қаңтарға Қазақстан Республикасында майлы дақылдар тұқымдарының қолда бары туралы мәліметті қарайтын болсақ (2 кесте), негізінен тұқымдардың жоғары үлесі ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында екенін байқауға болады.

2 кесте. 2015 жылғы 1 қаңтарға Қазақстан Республикасында облыстар бөлінісінде майлы дақылдар тұқымдарының қолда бары, тонна

	Барлығы	соның ішінде:			
		ауыл шаруашылығы кәсіпорында рында	шаруа немесе фермер кожалықтарында	нан қабылдайтын пункттер мен элеваторларда	басқа кәсіпорындарда
Қазақстан Республикасы	985939,4	488917,3	283724,0	105056,0	108242,1
Ақмола	155708,2	91440,4	14279,7	22355,0	27633,1
Ақтөбе	492,5	419,5	19,0	-	54,0
Алматы	59631,9	13986,4	45645,5	-	-
Батыс Қазақстан	1660,1	362,0	1298,1	-	-
Жамбыл	8745,3	1211,8	7533,5	-	-
Қарағанды	7911,1	6088,4	1664,7	7,0	151,0
Қостанай	194166,2	96225,1	78239,3	16398,0	3303,8
Қызылорда	166,5	18,3	148,2	-	-
Оңтүстік Қазақстан	6758,1	3704,4	535,7	-	2518,0
Павлодар	28303,0	6124,6	20328,4	1500,0	350,0
Солтүстік Қазақстан	287677,4	221181,9	22423,9	35363,0	8708,6
Шығыс Қазақстан	231707,5	48154,5	91608,0	29433,0	62512,0
Алматы қаласы	3011,6	-	-	-	3011,6

1 кестеде көріп отырғанымыздай, майлы дақылдар тұқымдарының ішінен 1/3 бөлігі күнбағыс тұқымдары болып табылады.

Егер 2015 жылғы 1 қаңтарға Қазақстан Республикасында облыстар бөлінісіндегі майлы дақылдар тұқымдарының қолда бары туралы мәліметті қарайтын болсақ (кесте 2), бұл көрсеткіш бойынша ең жоғары үлесті Солтүстік және Шығыс Қазақстан облыстары алып отырғанын байқауға болады.

Кестедегі мәліметтер сонымен қатар ең аз көлемдегі қолда бар майлы дақылдар тұқымдары Ақтөбе және Қызылорда облыстарында екенін көрсетіп тұр.

Өңірлер бөлінісіндегі 2013-2014 жылдардағы дәнді (күрішті қосқанда) және бұршақ дақылдарының жиналған алқабы туралы мәлімет 3 кестеде келтірілген.

3 кесте. Өңірлер бөлінісіндегі дәнді (күрішті қосқанда) және бұршақ дақылдарының жиналған алқабы, гектар

	Шаруашылықтың барлық санаттары		соның ішінде					
			ауыл шаруашылық кәсіпорындары		шаруа немесе фермер қожалықтары		Жұртшылық Шаруашылығы	
	2014 ж.	2014ж. 2013ж. %-бен	2014 ж.	2014ж. 2013ж. %-бен	2014 ж.	2014ж. 2013ж. %-бен	2014 ж.	2014ж. 2013ж. %-бен
Қазақстан Республикасы	14654866,0	93,4	9412120,3	92,2	5235847,4	95,6	6898,3	82,6
Ақмола	4078934,3	96,5	3082116,5	95,7	996817,8	99,1	-	-
Ақтөбе	304108,4	71,7	184021,2	67,0	120087,2	80,5	-	-
Алматы	445943,3	100,4	116100,7	104,6	328942,3	99,1	900,3	77,4
Батыс Қазақстан	283105,5	93,7	80265,9	88,6	202839,6	95,9	-	-
Жамбыл	249578,3	105,2	56933,0	99,9	191564,7	106,9	1080,6	89,6
Қарағанды	651130,3	97,7	296037,7	97,6	355087,7	97,7	4,9	100,8
Қостанай	4014336,4	91,6	2742757,0	91,3	1271578,2	92,2	1,2	30,8
Қызылорда	84789,7	107,1	44775,0	97,6	39028,8	122,2	985,9	73,9
Оңтүстік Қазақстан	237799,0	109,8	119763,5	104,9	114142,1	116,2	3893,4	94,1
Павлодар	622891,9	104,9	228860,4	98,2	394031,5	109,3	-	-
Солтүстік Қазақстан	3117215,5	87,6	2248469,0	88,5	868746,5	85,4	-	-
Шығыс Қазақстан	564376,9	101,4	211363,9	100,3	352981,0	102,2	32,0	6,7
Астана қаласы	574,0	73,4	574,0	73,4	-	-	-	-
Алматы қаласы	82,5	32,2	82,5	32,2	-	-	-	-

Кестедегі мәліметтер ең жоғары егістік алқаптар Ақмола, Қостанай, Солтүстік Қазақстан облыстарында екенін байқауға болады. Енді ауыл шаруашылық өнімдерін жалпы жинау бойынша мәліметтерді талдап көрелік.

Ауыл шаруашылық дақылдарының сақтандырылған егістік алқабы туралы мәлімет 4 кестеде келтірілген.

Ауыл шаруашылық дақылдарының сақтандырылған егістік алқаптары жалпы егістік алқаптарының негізінен 40-55 пайыз құрайтынын байқауға болады. Ал шаруашылық санаттарына қарайтын болсақ, шаруа немесе фермер қожалықтарынан гөрі ауыл шаруашылық кәсіпорындарының сақтандырылған егістік алқаптарының үлесі жоғары екенін көруге болады.

Ауыл шаруашылық дақылдарын сақтандыратын ең жоғары үлесті облыстар болып Қостанай, Қарағанды облыстары табылады.

Қорыта келгенде, Оңтүстік Қазақстан облысында ауыл шаруашылық секторы жылдан жылға егіс көлемдері мен олардан алынатын өнім бойынша көрсеткіштері өскені, ал мал шаруашылығының өнімдері төмендеу трендінің алғаны туралы тұжырым жасай аламыз. Өсімдік шаруашылығын алатын болсақ, 2012 жылы ауа-райының қолайсыздығы, әлемдік экономикалық дағдарыстың салдарынан және тағы басқа объективті факторлардың әсерінен бірқатар көрсеткіштер біршама төмендеген, алайда 2013 жылы қайтадан өсу трендіне оралған.

4 кесте. Ауыл шаруашылық дақылдарының сақтандырылған егістік алқабы

	Шаруашылықтың барлық санаттары		соның ішінде			
	Сақтандыру егістік алқабы	Жалпы егістік алқаптағы үлесі (%)	ауыл шаруашылық кәсіпорындары		шаруа немесе фермер қожалықтары	
			сақтандыру егістік алқабы	жалпы егістік алқаптағы үлесі (%)	сақтандыру егістік алқабы	жалпы егістік алқаптағы үлесі (%)
Қазақстан Республикасы	10535,9	49,1	7681,5	59,0	2854,4	34,7
Ақмола	2143,3	43,0	1972,4	51,0	170,9	15,5
Ақтөбе	172,1	27,6	130,5	36,6	41,6	16,0
Алматы	216,3	23,7	97,0	42,0	119,3	18,4
Батыс Қазақстан	219,1	42,9	82,6	55,5	136,5	38,9
Жамбыл	152,6	26,3	41,6	42,9	111,0	23,9
Қарағанды	568,5	55,2	334,0	76,2	234,5	40,1
Қостанай	3542,0	69,7	2345,4	66,8	1196,6	76,3
Қызылорда	82,7	52,2	45,4	67,5	37,3	54,6
Оңтүстік Қазақстан	107,6	13,8	75,6	31,0	32,0	6,4
Павлодар	436,9	38,7	232,9	56,8	204,0	28,6
Солтүстік Қазақстан	2441,5	56,2	2092,7	64,7	348,8	32,1
Шығыс Қазақстан	452,7	34,5	230,8	56,6	221,9	25,3
Астана қаласы	0,6	46,2	0,6	100,0	-	-

Жалпы алғанда, жоғарыда көрсетілген мәліметтер және оларды талдау негізінде ҚР бойынша және оның өңірлері бойынша көрсеткіштердің айтарлықтай бөлігінің жоғарылағаны туралы қорытындыға келуге болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013 - 2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасын бекіту туралы. - Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 18 ақпандағы № 151 қаулысы
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық Министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері. Астана. 2015

Айдарова А.Б.

к.э.н., доцент

Сапарбаева Э.А.

экономика магистрі

ОҚО АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ СЕКТОРЫНА БАҒЫТТАЛҒАН ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ТАЛДАУ

Қазақстан агроөнеркәсіптік кешенінің дамуында ауа райы жақсы, қолайлы жағдайда орналасқан, елде жетекші әлеуметтік-экономикалық орын алатын Оңтүстік Қазақстан облысы алады. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» жолдауы қарсаңында аймақтарда ауыл шаруашылығын дамыту алдыңғы жаңа маңызды міндеттердің шеңберінде тұрғанын атап кету керек.

Оңтүстік Қазақстанның ауыл шаруашылығы қарама-қайшылық жағдайында дамуда. Бұл оның әртүрлі егіншілікті аймақта орналастырылуы, әр түрлі жылдардағы өнімділіктердегі айтарлықтай айырмашылықтардың елеулі болуы әсер етіп отыр.

Сонымен қатар оңтүстікте климаттың жұмсағырақ болып, жылы болуы күрделі емес агротехникалық шараларды қолдану мүмкіндігі артықшылық болып табылады.

Жұмсақ қыс әртүрлі мәдениеттерді осы аймақта өсіруге мүмкіндік береді. Оның ішінде, мақта, күріш, бақшалар, жүзімдіктер, бақша және көкөністер.

Ауыл шаруашылығы саласы бойынша негізгі капиталға бағытталған инвестициялардың игерілуі талдамастан бұрын жалпы Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызмет пен негізгі капиталға салынған инвестицияларды талдайық.

Жалпы Қазақстандағы инвестициялық қызметтің жалпылама көрсеткіштері 1 кестеде берілген.

1 кесте. Инвестициялық қызмет, млн. теңге

	1999	2000	2013
Жаңа негізгі құралдарды пайдалануға беру	163 620	331 264	3 423 054
Негізгі капиталға салынған инвестициялар	369 084	595 664	6 072 687
оның ішінде:			
құрылыс-монтаж жұмыстары	96 408	159 995	2 902 693
Тұрғын үй құрылысына салынған инвестициялар	13 771	22 435	497 861

Инвестициялық қызметтің жалпылама көрсеткіштерін талдайтын болсақ 1999 және 2000 жылмен салыстырғанда 2013 жылы жаңа негізгі құралдарды пайдалануға беруге бағытталған инвестиция шамамен 10 есе өскен. Негізгі капиталға салынған инвестицияларды қарайтын болсақ, 2013 жылы 1999 жылмен салыстырғанда 20 есе өскен.

Ауыл шаруашылығы саласы бойынша негізгі капиталға бағытталған инвестициялардың игерілуін қарастыратын болсақ, соңғы 3 жылда Қазақстанда аграрлық секторға 383 млрд.теңге инвестиция құйылған. Ал соңғы 10 жыл ішіндегі ауыл шаруашылығының жалпы өнімі 3 есе өскен.

2014 жылдың ішінде ауыл шаруашылығына 166 млрд.теңге инвестиция құйылған, бұл 2013 жылғы көрсеткіштен 17 пайызға жоғары.

Бидай өсіретін үш облысқа барлық инвестициялардың 58 пайызы тартылған. Солтүстік Қазақстан облысына құйылған инвестиция 50 млрд. теңге болды, бұл көрсеткіш Ақмола облысында - 27 млрд., Қостанай облысында - 19,5 млрд. теңге болды (кесте 2).

Осы облыстарға "ҚазАгро" Ұлттық басқару холдингі басты назар аударып отыр. Бұл холдинг Қазақстанның 2013-2020 жылдарға арналған агроөнеркәсіп кешенінің даму "Агробизнес-2020" бағдарламасын жүзеге асырушы агент болып табылады.

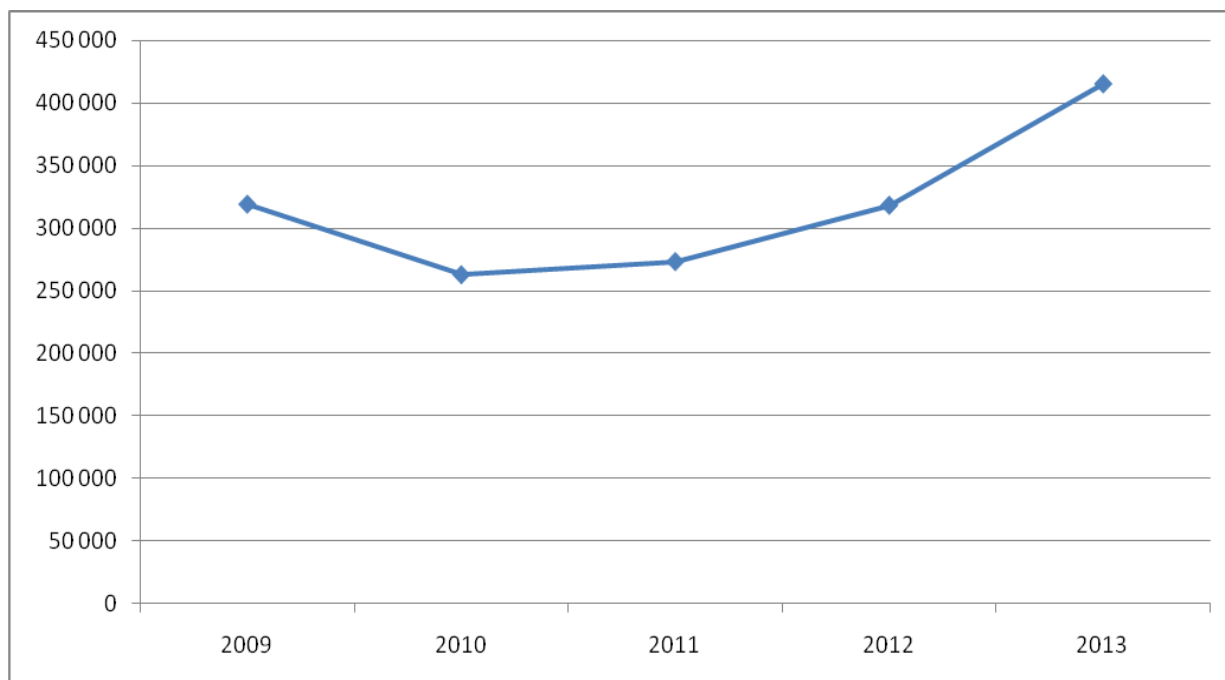
2014 жылдың 3 тоқсанындағы қаржылық есептілік бойынша холдингтік инвестициялық портфелінде барлық сомасы 298,6 млрд.теңге болатын 464 жоба бар.

Инвестициялық жобаларды ең көп енгізуші облыстардың көшбасшысы болып Ақмола облысы табылады - 63 жоба (барлық енгізілген жобалардың 18,1 пайызы), Солтүстік Қазақстан облысында - 40 жоба, Алматы облысында - 39 жоба, Қостанай облысында - 37 жоба, Оңтүстік Қазақстан облысында - 30 жоба жүзеге асқан.

2 кесте. Ауыл шаруашылығы саласы бойынша негізгі капиталға бағытталған инвестициялар, млн.теңге

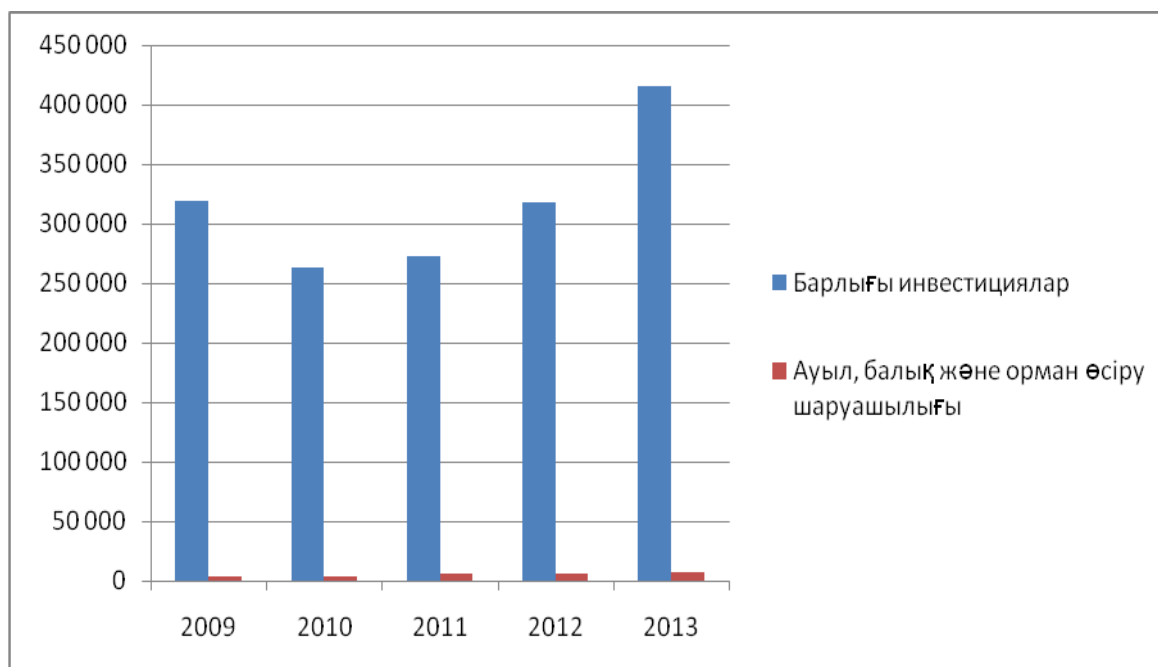
	Барлығы		өсім		ҚР үлесі	
	2014/12	2013/12	2013/12		2014/12	2013/12
Қазақстан Республикасы	166 397,1	142 149,3	117,1%	24 247,8	100,0%	100,0%
Солтүстік Қазақстан	49 976,0	44 741,4	111,7%	5 234,6	30,0%	31,5%
Ақмола	27 037,2	25 172,3	107,4%	1 864,9	16,2%	17,7%
Қостанай	19 480,9	18 867,4	103,3%	613,5	11,7%	13,3%
Шығыс Қазақстан	14 839,7	14 285,0	103,9%	554,7	8,9%	10,0%
Алматы	13 462,5	12 444,4	108,2%	1 018,1	8,1%	8,8%
Қарағанды	11 905,6	3 982,3	299,0%	7 923,3	7,2%	2,8%
Павлодар	8 636,0	6 748,4	128,0%	1 887,6	5,2%	4,7%
Оңтүстік Қазақстан	8 039,2	7 681,8	104,7%	357,4	4,8%	5,4%
Атырау	5 389,2	2 284,5	235,9%	3 104,7	3,2%	1,6%
Ақтөбе	5 053,7	3 715,7	136,0%	1 338,0	3,0%	2,6%
Жамбыл	1 813,3	1 384,6	131,0%	428,7	1,1%	1,0%
Батыс Қазақстан	601,2	610,2	98,5%	-9,1	0,4%	0,4%
Қызылорда	124,0	203,0	61,1%	-79,0	0,1%	0,1%
Маңғыстау	38,7	16,6	232,4%	22,0	0,0%	0,0%

Оңтүстік Қазақстан облысындағы инвестициялық қызметті, оның ішінде негізгі капиталға салынған инвестицияларды қарастыратын болсақ, оның шамасы жылдан жылға өсіп отырғанын көруімізге болады (сурет 1).

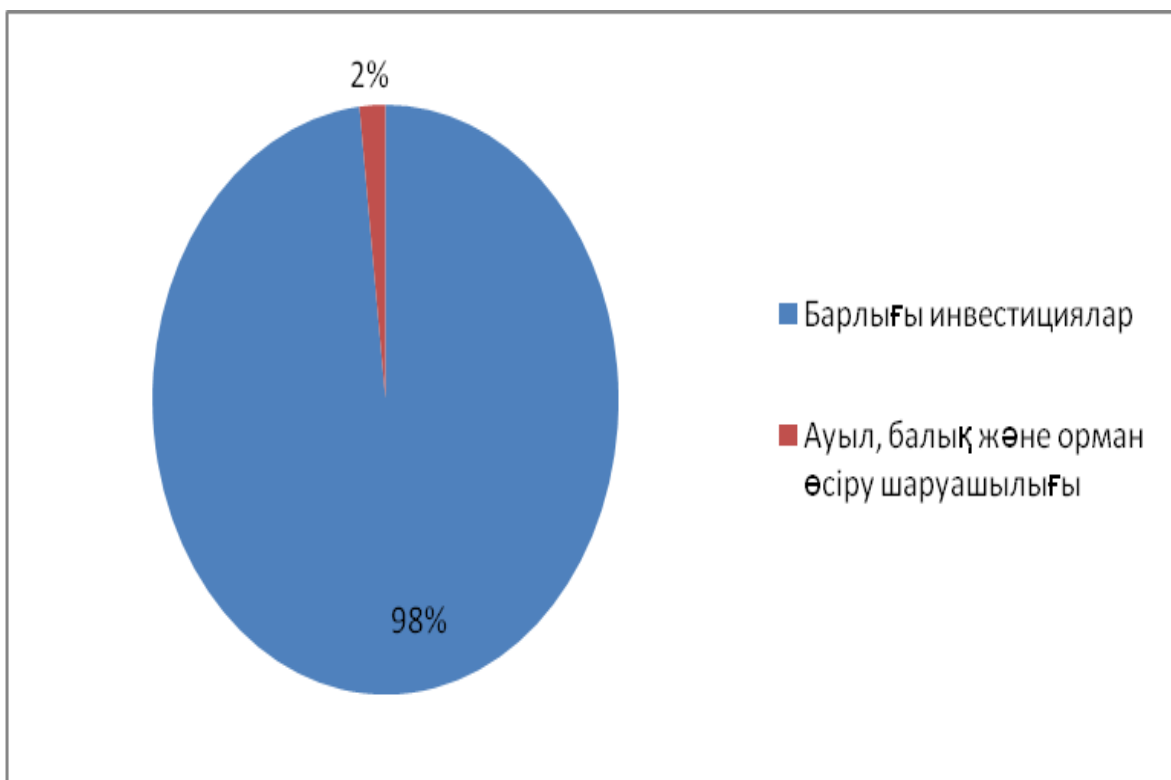


1 сурет. Негізгі капиталға салынған инвестициялар, млн. теңге

Ал ауыл, балық және орман өсіру шаруашылығында негізгі капиталға салынған инвестициялардың көрсеткіштері 2 және 3 суреттерде келтірілген.

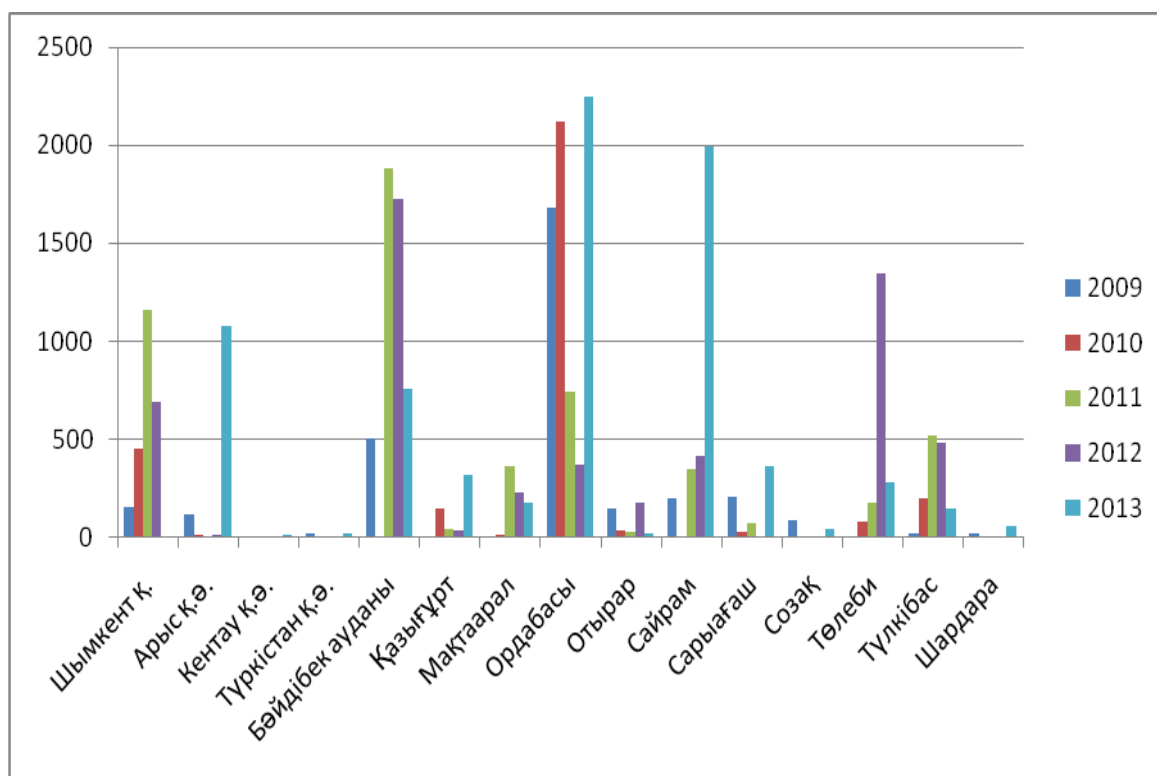


2 сурет. 2009-2013 жылдардағы ауыл, балық және орман өсіру шаруашылығында негізгі капиталға салынған инвестициялардың барлық инвестициялардың ішіндегі үлесі



3 сурет. 2013 жылдағы ауыл, балық және орман өсіру шаруашылығында негізгі капиталға салынған инвестициялардың барлық инвестициялардың ішіндегі үлесі

Ауыл шаруашылығы саласы бойынша негізгі капиталға бағытталған инвестициялардың аудан бойынша игерілуі 4 суретте және 3 кестеде келтірілген.



4 сурет. Ауыл шаруашылығы саласы бойынша негізгі капиталға бағытталған инвестициялардың аудан бойынша игерілуі

3 кесте. Ауыл шаруашылығы саласы бойынша негізгі капиталға бағытталған инвестициялардың аудан бойынша игерілуі, млн.теңге

	2009	2010	2011	2012	2013
Облыс бойынша	3 196	3 082	5 372	5 510	7 521
Шымкент қ.	155	453	1 161	694	4
Арыс қ.ә.	117	9	-	15	1 080
Кентау қ.ә.	-	-	-	-	11
Түркістан қ.ә.	25	5	8	-	17
Бәйдібек ауданы	508	-	1 880	1 728	757
Қазығұрт	1	145	48	40	318
Мақтаарал	-	9	365	234	179
Ордабасы	1 685	2 120	742	369	2 249
Отырар	153	37	33	176	22
Сайрам	201	-	352	420	1 994
Сарыағаш	211	28	79	-	364
Созақ	88	-	1	-	43
Төлеби	5	78	177	1 348	280
Түлкібас	22	198	525	486	147
Шардара	25	-	1	-	56

4 сурет және 3кестедегі мәліметтерден ауыл шаруашылығы саласы бойынша негізгі капиталға бағытталған инвестициялардың ең көп бөлігі Ордабасы, Сайрам және Бәйдібек аудандарында екенін байқауға болады.

Жалпы, қорыта келгенде Оңтүстік Қазақстан облысындағы ауыл шаруашылығына бағытталған инвестиция көлемі жылдан жылға өсімі біркелкі болмай отырғанын байқауымызға болады. Бұл ауыл шаруашылығына деген жүйелі саясаттың болмауынан болып отыр.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 11 қараша.
2. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013 - 2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасын бекіту туралы. - Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 18 ақпандағы № 151 қаулысы
3. ОҚО Статистика Департаментінің мәліметтері. Шымкент.2014
4. Оңтүстік Қазақстан облысының инвестициялық және құрылыс қызметі/ Статистикалық жинақ/Шымкент.2014

Алиева Э.М.

Аширбаева С.Б.

*М. Әуезов атындағы ОҚМУ,
Шымкент, Қазақстан*

ҚР НЕГІЗГІ ҚОРЛАРДЫҢ ЖАҒДАЙЫН ЖӘНЕ ОНЫ ЖАҚСARTУҒА ЖҰМСАЛҒАН ИНВЕСТИЦИЯЛАРҒА ТАЛДАУ ЖАСАУ

Барлық елдерде оның ішінде Қазақстанда тұрақты экономикалық өсудің болашағы негізгі қорларға салынатын инвестицияның артуымен байланысты.

Негізгі қорлар оның құрамдас бөлігі ретінде өзінің қаржылануы мен дамуында барлығы мүмкін, әртүрлі сипаттағы трансформациялармен де сапалы және физикалық тозуға ұшырауда, жаңа негізгі қорларды енгізу есебінен және тозудың шығарылуы нәтижесінде тұрақты қозғалыста болып отыр[1].

Негізгі қордың өте айқын және кең сипатын олардың құнын өнеркәсіп саласы кесіндісінде даму динамизмімен сипаттайтын статистикалық мәліметтер береді. Статистикаға сүйене отырып 2008-2013 жылдардағы елдегі негізгі қорлар бағаланды. 2013 жылы негізгі құрал жабдықтардың жалпы соммасы 34018,0 млрд. теңгеге тең. Олардың құны өсіп, 2007 жлымен салыстырғанда 2,4 есеге артты және жылдан жылға өсу байқалады.

1 кесте. Меншік нысаны бойынша негізгі құрал жабдықтар, млрд теңге

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Барлығы	13 943,0	17 630,0	22 359,2	26 396,8	29 399,9	34 018,0
мемлекеттік меншік	1 365,8	1 838,3	2 427,4	3 143,9	4 017,9	4 969,9
жеке меншік	10 226,9	12 809,4	16 096,2	19 067,3	20 965,3	24 056,3
басқа мем- дің, олардың заңды тұлғалары мен азаматтарының меншігі	2 350,2	2 982,3	3 835,5	4 185,5	4 416,7	4 991,8

Меншік нысаны бойынша талдау жасайтын болсақ, жоғары үлес жеке меншік иелігінде болып отыр, оның үлесі 70,7 пайызды құрайды. Негізгі құрал-жабдықтардың құнының өсуі, оғын салынған инвестицияның артуымен байланысты, оны кесте 2 мәліметтері арқылы көруге болады.

Жалпы негізгі капиталға салынған инвестиция көлемі 2012 жылы 5473,1 млрд. теңгені құрап, өткен жылдармен салыстырғанда 4,1 пайызға артқанын көреміз.

ҚР Статистикалық Агенттілігінің мәліметтеріне сүйенсек, кен өндіру өнеркәсіп орындарының негізгі қорларының құны 2012 жылы 8 495,5 млрд. теңгені құрап, өңдеу саласына қарағанда (3516 млрд. теңге) екі есе жоғары болып отыр. Бірақ өткен жылдармен салыстырғанда өсу қарқынын салыстыратын болсақ, өңдеу өнеркәсібінің негізгі капиталына салынған инвестиция көлемі артқан, яғни 2012 жылы өткен жылмен салыстырғанда 20,8 пайызға өскен. Оны қалыптастыратын факторлар, әрине әртүрлі, мұны болашақта ескеру қажет[2].

Бірінші жағдай жаңа негізгі қорларды іске енгізу, екіншісі- оларды реконструкциялау және модернизациялау негізінде жанарту.

Бірақ ішкі салалық айырмашылықтарды талдау өнеркәсіптің жекелеген салаларында бекітілген ірі құрылымдық өзгерістердің болатынын мәлімдейді.

Өңдеу өнеркәсібі саласын мемлекеттік қолдау шараларының ықпалы байқалады. Бұл жағдай ел экономикасының импортты тамақ өнімдерінен тәуелдігін төмендетуге ықпал етеді.

Ел басының бүгінгі күні қойып отырған міндеті Химия өнімін өндіру көлемін 2 есеге ұлғайту. Қазақстанды өзіміздің минералды тыңайтқышпен толық қамтамасыз ету үшін мемлекеттік сатып алудағы қазақстандық үлесті арттыру үшін химиялық өнеркәсіпті дамыту. Бояулар, лактар және ұқсас бояғыш заттар, бапсаханалық бояулар мен мастика өндіру бойынша да өнім көлемі 2009жылы 38 пайызға артқанымен 2010 жылы бұл көрсеткіш 20 пайызға қайта төмендеген. Елімізде тоқыма өндірісін дамыту және құрылыс жұмыстары мен бұйымдарын өндіруді қолға алу осы өнім түрлерінің өндірісменде байланысты. Сондықтан өнімнің бұл түрінің өндірісі тұрақты болуы шарт. Мұндай тұрақсыздықты негізгі химикаттарды, тыңайтқыштарды және азот қоспаларын, бастапқы пішіндегі пластмассалар, сабын және жуу құралдарын, тазалайтын және жылтырататын препараттар, парфюмерлік өнімдер мен косметикалық заттар өндіру бойыншада байқауға болады.

2 кесте. Пайдаланған бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар, өткен жылға %-бен

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Барлығы	113,5	114,8	103	97,0	102,9	104,1
соның ішінде:						
Ауыл, орман және балық ш/ғы	113,8	130,3	100	103,4	124,7	116,5
Өнеркәсіп	113,4	98,0	124	110	98,1	102,9
Кен өндіру өнеркәсібі	113,9	89,6	133	105,8	92,2	95,7
Өңдеу өнеркәсібі	98,1	103,1	100	104,5	111,5	120,8
Эл-менжабд, газ, бу	156,3	134,0	116	137,8	99,3	113,5
Суменжабд; кәрізжүйесі	132,9	144,2	137	121,8	116,6	98,9
Құрылыс	48,9	93,7	76,3	120,3	99,8	115,1
Көтерме, бөлшек сауда; авто ж/е жөнд	65,5	111,8	102	84,9	94,9	117,2
Көлік және қоймалау	123,1	169,3	122	72,9	116,9	109,7
Тұру және тамақ б-шақызм	124,3	86,3	92,9	80,8	118,2	120,4
Ақпарат және байланыс	118,0	107,4	62,5	71,1	220	93,1
Қаржы және сақтқызметі	201,9	70,0	65,5	130,0	78,6	94,4
Жылжым. мүлік пен жасалатын операциялар	125,6	87,7	63,0	102,3	121,0	90,1

Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	113,5	237,9	55,6	52,8	59,3	116,5
Әкімш. ж/е қосалқы қызм. көрсету салалық қызмет	99,3	144,3	39,7	376,0	58,5	133,6
Мем. басқару және қорғаныс; мінд. әлеу. қамт. ету	91,3	130,4	98,5	53,8	160,2	123,9
Білім беру	163,1	183,0	88,2	93,0	110,2	110,0
Денсаулық/с ж/е әлеу. қызм	105,2	149,3	124	133,1	61,9	75,3
Өнер, ойын/сж/е демалыс	153,5	126,8	109	101,9	84,8	129,0
Өзге де қызмтүр-н ұсыну	69,7	87,0	101	49,9	312,9	54,3

Модернизация қолданыстағы құралдардың бір бөлігін жаңарту дегенді білдіреді. Осы арқылы қолданыстағы құрал-жабдық құрылымына қажетті өзгерістерді енгізу және қазіргі таңдағы ғылыми-техникалық жетістіктерді есепке ала отырып, жабдықтарды техникалық тұрғыдан жетілдіру арқылы екінші түрдегі сапалық тозуды жоюға болады.

Бүгінгі күні білім қоғамның экономикалық дамуының маңызды компоненті, қоғамдық өндіріске инновациялық технологияны ендіруші фактор болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ниязбекова Р.К., Рахметов Б.А., Байнеева П.Т., Кәсіпорын экономикасы, А 2013ж
2. Қазақстанның негізгі қорлары, статистикалық жинақ Астана 2013ж
3. Специализированные учреждения ООН в современном мире/под ред. Г.И. Морозова, В.Г. Шкунаева, В.М. Шундеева. М.: «Наука», 2006.
4. Энциклопедия международных организаций/под ред. Л.Н. Галенской. Т.2. СПбГУ, 2006.

Алимбетов У.С.

д.э.н., профессор

Зайнелова Г.З.

д.м.н., профессор

Мухамедиева А.Г.

д.э.н., доцент

Сакпаева А.А.

д.э.н., доцент

Апышева А.А.

д.э.н., доцент

Амирханов Д.С.

Восточно-Казахстанский государственный университет им. С.Аманжолова, г. Усть-Каменогорск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

В условиях все возрастающей и усиливающей банковской конкуренции Казахстан постепенно переходит на принципиально новые экономические отношения и возникает объективная необходимость в смене политики в регулировании банковской деятельности и целенаправленном ужесточении требований уполномоченного органа к принципам надзора за деятельностью банков второго уровня согласно мировым стандартам банковского надзора.

С момента становления банковской системы страны в 90-ых годах прошлого столетия Казахстан присоединился к Соглашениям по капиталу Базельского Комитета по контролю, к принципам регулирования банковских рисков Банковской комиссии Европейского экономического сообщества и другим международным соглашениям. С 2002 г. в Республике Казахстан апробируются основные положения Базеля-2 применительно к специфике нашей страны: количественные требования к капиталу, надзор регулирующих органов, рыночная дисциплина [1].

Банковская система Казахстана в 2006 году была признана большинством развитых стран мира лучшей на постсоветском пространстве, что свидетельствовало о скоординированной работе

регулирующих органов: Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций и Национального Банка Республики Казахстан [1].

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007 году, сильно пошатнул международные финансовые рынки. Казахстан одним из первых в СНГ ощутил на себе последствия глобального кризиса, и особенно это затронуло банковский сектор.

Надзорные органы в лице Агентства финансового надзора и Национального Банка Республики Казахстан недостаточно активно и быстро реагировали на первые признаки появления мирового финансового кризиса, что, несомненно, сказалось на масштабах его влияния на банковскую деятельность.

В данных условиях на первый план встают вопросы изменения и совершенствования действующего механизма банковского регулирования в свете влияния мирового финансового кризиса.

В этой связи Правительством Республики Казахстан, Агентством финансового надзора и Национальным Банком Казахстана были разработаны совместные действия по стабилизации финансовой системы, принят Закон Республики Казахстан «О финансовой стабильности» и другие программные документы. Вместе с тем, назрела необходимость менять систему регулирования банковской деятельностью, корректировать механизм банковского регулирования и надзора с учетом последних изменений в экономике Казахстана.

Впервые проблемы регулирования и контроля в банковской деятельности рассматривались в работах ученых-экономистов: Смит А., Кейнс Дж.М., Риккардо Д., Сэй Ж.Б., Маршалл А., Пигу А., Фишер И., Виксель К. и Кассель Г. Они развивали теорию регулирования банковской деятельности, заложили фундаментальные основы разных по своим взглядам направлений.

Зарубежными учеными Портером Р.С., Виттасом Д., Оллардом У., Блэкхерстом К., Руттлэджем Н., Дэилом Р., Вальравроном К.Д. были углублены разработки вопросов регулирования деятельности коммерческих банков.

Значительный вклад в разработку систем регулирования и контроля банковской деятельности внесли российские ученые Московкина Л.А., Поляков В.П., Лаврушин О.И., Герашенко Г.С., Мишкин Ф., Симоновский А.Ю. и Командоров И.В.

В Республике Казахстан вопросами управления и регулирования банковской деятельности занимаются Сейткасимов Г.С., Абдильманова Ш.Р., Исакова З.Д., Калиева Г.Т., Кучукова Н.К., Хамитов Н.Н., Шыныбеков Д.Л., Бертисбаева Ш.С., Хаджиева А.Б., Байбулатов Р.Ж., Каналина А.С., Марченко Г.А. и другие.

Вместе с тем, на данном этапе в Республике Казахстан недостаточно глубоко изучены вопросы совершенствования механизма регулирования банковской деятельности с позиции рекомендации новых Базельских соглашений 2002 года. В связи с тем, что в Базельских соглашениях большое место отводится управлению рисками в банковской деятельности, то на сегодняшний момент назрела необходимость поиска новых нестандартных путей решения проблемы регулирования банковской деятельности [2].

Сложившееся современное состояние банковского сектора и, происходящие изменения в экономике, ясно дают понять, какое важное и непосредственное влияние оказывает стабильно развивающийся финансово - банковский сектор Казахстана на экономику страны. Одной из важнейших задач развития банковской деятельности в Казахстане выступает поиск конструктивного и грамотного механизма регулирования банковской деятельности в условиях мирового финансового кризиса.

Одним из важных аспектов решения данной проблемы является всестороннее изучение и анализ современной сложившейся теоретической базы экономического содержания механизма регулирования банковской деятельности.

Регулирование банковской деятельности представляет собой процесс воздействия уполномоченным органом на деятельность банков с помощью определенных инструментов, мер, методов, а также разработка и издание конкретных правил и инструкций в целях обеспечения стабильного и безопасного функционирования всей банковской системы. Основными методами банковского регулирования являются: эффективное управление рисками, предотвращение отдельных случаев банкротств, осуществление пруденциального банковского надзора, инспектирование и проведение ревизий для выявления потенциальной неплатежеспособности банков [3].

Механизм регулирования банковской деятельности есть совокупность способов, приемов, методов, форм и инструментов регулирования банковской деятельности, порядок их применения, разработка форм контроля, организационно - правовое построение, а также регламентация работы регулирующих органов. Механизм банковского регулирования включает в себя пруденциальные нормативы и инструменты денежно-кредитной политики. Количество и нормативные значения устанавливаются согласно международным стандартам в области банковского надзора и подлежат корректировке согласно сложившейся экономической ситуации в стране.

Из опыта рассматриваемых стран наибольшего внимания заслуживает французская и английская модели банковского регулирования, в частности, использование взаимного обмена высокопрофессиональными специалистами надзорных органов и тесный контакт банковского сектора и надзорных органов.

На основании анализа этапов развития банковского регулирования в Казахстане выявлено, что процесс развития банковского регулирования проходил в 5 этапов: 1991-1995 гг. - закрепление контролирующих функций за Национальным Банком Казахстана; 1995-2000 гг. - введение в республике международных стандартов финансовой отчетности; 2000-2003 гг. - внедрение системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц, что укрепило доверие к банкам; 2004- 2005 гг. - передача надзорных и контролирующих функций Агентству финансового надзора; 2005-2008 гг. - бурный рост банковской деятельности, ужесточение надзорной политики, внедрение принципов Базеля - 2, развитие мирового финансового кризиса [4].

При исследовании основных принципов международных стандартов в области банковского надзора выявлено, что в Казахстане идет поэтапное внедрение Базельских соглашений по капиталу от 2002 г., а также стандартов Евросоюза. Основные проблемы по данному вопросу в Казахстане: недостаточная рейтинговая культура, отсутствие отечественных международных банков, недостаточная техническая и материальная база, нехватка квалифицированного персонала. В целом принципы Базельских соглашений в Казахстане выполняются [5].

При анализе механизма регулирования банковской деятельности в Казахстане выявлено, что он в основном построен на соблюдении пруденциальных нормативов и инструментов денежно-кредитной политики, которые изменялись согласно конъюнктуре рынка и ситуации в банковской сфере. Наблюдается динамика ужесточения пруденциальных нормативов, введение новых экономических нормативов, введение расчета взвешивания активов и условных обязательств с учетом риска. Из инструментов денежно-кредитной политики в Казахстане в основном используется ставка рефинансирования и политика минимальных резервных требований.

Сейчас Казахстан испытывает сложности, и последствия мирового финансового кризиса ощутили большинство банков. Для их преодоления необходима скоординированная работа надзорных органов.

Основными видами рисков в банковском секторе страны являются: риск ухудшения качества кредитного портфеля, падение рынка недвижимости; сокращения кредитной активности банков; риск не возврата банками внешних обязательств. В Казахстане на современном этапе существуют следующие проблемы: возникновение и развитие странового риска вследствие влияния мирового финансового кризиса; нехватка денежных ресурсов у банков по причине закрытия доступа к внешним заимствованиям; возникновение риска не возврата банками внешних обязательств; рост издержек по формированию провизий из-за ухудшения качества кредитного портфеля; сокращение кредитной активности банков и соответственно снижение процентных доходов и другие.

Одним из методов снижения рисков в банковской деятельности является стресс - тестирование, сущность которого заключается в анализе и прогнозировании ситуаций, которые несут в себе потенциальные риски для банка. Методика стресс - тестирования позволяет показать важность совокупного влияния двух важнейших факторов, которые оказывают наибольшее негативное влияние на банковскую деятельность и развитие банковских рисков и может служить эффективным методом управления банковской деятельностью. Внедрение стресс - тестирования позволит на ранних стадиях выявлять появление рисков в деятельности банков и соответственно разработать мероприятия по недопущению или минимизации потерь, которые могут возникнуть при неблагоприятных ситуациях. Основное условие результативности заключается в том, что стресс - тестирование должно проводиться регулярно.

Список использованных источников:

1. Балабанова И. Т. Банки и банковская деятельность. – СПб: Питер, 2001. – 345с.: ил.
2. Виноградов А. В. Основные модели построения системы гарантирования вкладов в мире // Деньги и кредит. – 2002. – №6. – С. 62-67.
3. Жуков Е. Ф. Банки и банковские операции. – СПб: Питер, 2001. – 234с.: ил.
4. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки. – М.: «Финансы и статистика», 2000. – 590с.
5. Максимова О. Л. Банковский рейтинг «Известий» // Финансовые известия. – 2002. – №98. – С. 6.
6. Черкасов В. Е. Банковские операции: финансовый анализ. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2001. – 288с.

Алимбетов У.С.

д.э.н., профессор

Зайнелова Г.З.

д.м.н., профессор

Тыныбаева Р.

магистр

Шарыпбекова Н.

магистр

*Восточно-Казахстанский государственный университет,
Казахстан, г. Усть-Каменогорск*

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Стабильное функционирование финансового сектора является ключевым условием обеспечения устойчивого экономического развития страны. Мировой кризис выявил множество факторов уязвимости финансовой системы Казахстана, значительно повысил риски ее функционирования и повлиял на устойчивость финансовых институтов, в том числе накопительных пенсионных фондов. В связи с неопределенностью экономической ситуации и волатильностью фондовых рынков в последние годы существенно снизилась доходность пенсионных активов, что повысило риск сохранности пенсионных накоплений и создает угрозу способности накопительных пенсионных фондов отвечать по своим обязательствам перед вкладчиками в будущем. В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы обеспечения устойчивости накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан, как жизненно важного элемента экономической системы страны, осуществляющего функции по обеспечению выполнения социальных обязательств государства.

Социальная значимость накопительных пенсионных фондов и их роль в экономике Республики Казахстан требуют принятия специальных мер по обеспечению устойчивого функционирования этих субъектов финансового рынка, а также выработки методических подходов к оценке их, финансовой устойчивости и определению ее критериев. Несмотря на то, что проблема оценки финансовой устойчивости, в том числе и применительно к финансовым институтам, давно разрабатывается как в Казахстане, так и за рубежом, вопросы оценки финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов в отечественной теории и практике ранее не рассматривались.

Проблемы устойчивости, экономического равновесия субъектов финансового рынка рассматриваются в работах экономистов мирового уровня таких как Л. Вальрас, Ф. Кенэ, Д. Кейнс, Дж. Нейман, Дж. Хикс и других.

В Казахстане значительный вклад в изучение вопросов теории и практики развития финансового рынка, накопительной пенсионной системы внесли ученые-экономисты: А.А. Адамбекова, А.Б. Алибаев, К.Ж. Бертаева, А.Б. Зейнелгабдин, С.Ж. Интыкбаева, У.М. Исаков, З.Д. Исакова, Г.Т. Калиева, Н.К. Кучукова, Г.И. Маянлаева, В.Д. Мельников, С.С. Сатубалдин, Н.Н. Хамитов и другие.

В Республике Казахстан до настоящего времени проблемы финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов ранее не рассматривались в отечественной экономической

литературе и такие понятия, как «финансовая устойчивость накопительного пенсионного фонда», «надежность накопительного пенсионного фонда», терминологически с достаточной точностью не оформлялись.

Под финансовой устойчивостью накопительного пенсионного фонда следует понимать способность выполнения им пенсионных обязательств перед вкладчиками в условиях неблагоприятного воздействия внешних и внутренних факторов путем эффективного использования средств в целях сохранения и преумножения пенсионных накоплений [1].

Из определения следует, что на финансовую устойчивость оказывают влияние ряд внешних и внутренних факторов.

Группу внешних факторов составляют показатели, независимые напрямую от деятельности фонда - это экономические, политические и демографические факторы. Основу внутренних факторов составляют политика управления деятельностью фонда, его доходность и уровень капитализации.

Классификация факторов, определяющих финансовую устойчивость накопительного пенсионного фонда, и изучение масштабов их влияния дают возможность определить оптимальные границы регулирования деятельности пенсионных фондов со стороны государства. Зарубежный опыт показывает, что в развитых странах существуют различные методы государственного регулирования, направленные на обеспечение гарантий сохранности пенсионных накоплений [2].

В Республике Казахстан роль государства в регулировании деятельности накопительных пенсионных фондов (НПФ) состоит в осуществлении комплекса мер, направленных на сохранность пенсионных накоплений вкладчиков путем повышения надежности и финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов, поскольку невозможность исполнения ими принятых обязательств по пенсионному обеспечению в случае ее возникновения способна вызвать в стране большую социальную напряженность. При этом законодательством установлено, что государство гарантирует получателям сохранность обязательных пенсионных взносов в накопительных пенсионных фондах в размере фактически внесенных обязательных пенсионных взносов с учетом уровня инфляции на момент приобретения получателем права на пенсионные выплаты.

Результаты аналитического исследования за последние пять лет показали, что, несмотря на нестабильную ситуацию в мировой экономике, некоторые показатели накопительных пенсионных фондов Казахстана демонстрируют положительную динамику. Так, например, в анализируемом периоде количество счетов вкладчиков по обязательным пенсионным взносам возросло с 9,6 млн. человек в 2008 году до 17,6 млн. человек в 2013 году [3].

В свою очередь, рост количества индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков (ИПС) и их накоплений повышает ответственность фондов по выполнению обязательств и требует обеспечения гарантии сохранности. Таким показателем выступает собственный капитал НПФ.

Поскольку инвестирование пенсионных активов является основным способом обеспечения прироста привлеченных средств, оно должно обеспечивать доход в размере, достаточном для выплаты соответствующей обязательствам величины пенсий. Кроме этого, размещение активов НПФ является и средством защиты пенсионных накоплений от инфляции. Следовательно, сохранение средств и выполнение обязательств по выплате будущих пенсий зависит, главным образом, от результатов инвестирования. В этой связи важнейшей задачей накопительного пенсионного фонда в обеспечении его финансовой устойчивости является качественное управление пенсионными ресурсами путем формирования оптимального портфеля инвестиций.

Исследования показали, что на протяжении последних трех лет в структуре инвестиционного портфеля фондов значительную долю занимают государственные и негосударственные ценные бумаги эмитентов Республики Казахстан, которая на 1 января 2014 года составила 30,8% и 46,3% соответственно [3].

Анализируя динамику изменения структуры совокупного инвестиционного портфеля, следует отметить, что доля государственных ценных бумаг РК имела тенденцию к увеличению с 23,61% в 2011 г. до 30,85% в 2013 г., а доля негосударственных ценных бумаг эмитентов Республики Казахстан в этом же периоде была снижена с 51,7% до 46,34% соответственно. Заметно сократились (в 1,5 раза) объемы пенсионных активов во вкладах банков второго уровня в 2013 г. по сравнению с 2012 г., объемы вложений в государственные ценные бумаги иностранных эмитентов снизились с 34,6 млрд. тенге в 2012 г. до 22,7 млрд. тенге в 2013 г. Отчасти это вызвано

стремлением накопительных пенсионных фондов скорректировать стратегию инвестирования пенсионных активов в сторону увеличения доли финансовых инструментов, наименее подверженных колебаниям международных фондовых рынков [3].

Таким образом, анализ рынка инвестиционного управления пенсионными активами показал, что данный сегмент за последние годы характеризуется своей непредсказуемостью. Чувствительность инвестиционных портфелей фондов к событиям на международных фондовых рынках существенно изменяла его структуру.

В процессе инвестиционной деятельности накопительные пенсионные фонды подвержены влиянию различных видов рисков. Наиболее распространенными из них являются кредитные риски, валютные риски, процентные риски и другие. Анализ рисков показал, что в последнее время в значительной мере увеличивались риски пенсионных активов в различные финансовые инструменты. Так, кредитный риск вырос с 62,53% в 2012 году до 91,84% в 2013 году или на 29,3%. Вместе с тем, в анализируемом периоде незначительно увеличился процентный риск - на 2% и рыночный риск - с 2,93% в 2012 г. до 3,51% в 2013 г. Причиной увеличения всех видов рисков явилось негативное воздействие глобального финансового кризиса на экономику страны [4].

В силу повышенной в последнее время значимости вопросов обеспечения финансовой устойчивости НПФ возникает настоятельная необходимость в применении методических подходов для ее анализа и оценки. Одним из таких подходов является методика оценки финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов, состоящая из шести этапов.

Соблюдая последовательность этапов предложенной методики и учитывая результаты проведенного комплексного анализа показателей деятельности 14 отечественных накопительных пенсионных фондов, нами определены и систематизированы показатели финансовой устойчивости НПФ для дальнейшего их применения в оценке финансовой устойчивости фондов [5]

На наш взгляд, финансовые показатели, определенные в рамках пруденциальных нормативов (K_1 , K_2), наиболее достоверно характеризуют финансовую устойчивость НПФ на текущий момент. Очевидно, что несоблюдение их требованиям нормативных значений влечет нарушение финансовой устойчивости пенсионного фонда.

Таблица 1 - Показатели финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан

№	Наименование показателей	Обозначение	Алгоритм расчета	Нормативные значения
1	Коэффициент достаточности собственного капитала	K_1	отношение разницы ликвидных активов и собственных обязательств к сумме пенсионных активов, взвешенных по степени риска	не менее 0,04
2	Коэффициент номинальной доходности	K_2	отношение средней стоимости 1 условной единицы в календарном месяце к средней стоимости условной единицы за минусом единицы $\times 100$	согласно пруденц. нормативам
3	Коэффициент кредитного риска	$K_{кр}$	отношение суммы пенсионных активов после взвешивания к сумме пенсионных активов до взвешивания по риску $\times 100$	согласно пруденц. нормативам
4	Коэффициент общего процентного риска	$K_{пр}$	отношение суммы пенсионных активов после взвешивания к сумме пенсионных активов до взвешивания по риску $\times 100$	согласно пруденц. нормативам
5	Коэффициент специфического процентного риска	$K_{сп}$	отношение суммы пенсионных активов после взвешивания к сумме пенсионных активов до взвешивания по риску $\times 100$	согласно пруденц. нормативам
Примечание - составлено автором на основе «Инструкции о нормативных значениях пруденциальных нормативов, методике их расчетов для накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан»				

Анализируя выполнение НПФ пруденциальных нормативов, необходимо отметить, что в 2013 году наблюдались случаи несоблюдения отдельными пенсионными фондами требуемых норм, а именно, в части достаточности собственного капитала НПФ и доходности пенсионных активов. При этом одной из основных причин, повлиявших на снижение доходности пенсионных активов в анализируемом периоде, стало изменение рыночной стоимости ценных бумаг,

находящихся в инвестиционных портфелях фондов, что было вызвано ухудшением ситуации на международном и отечественном финансовом рынке.

На основе методики расчета агрегированного индекса финансовой устойчивости отечественных накопительных пенсионных фондов определена степень их финансовой устойчивости.

Для построения агрегированного индекса финансовой устойчивости нами были отобраны показатели, характеризующие финансовую устойчивость НПФ и отражающие риски, которым в большей степени подвержены фонды. За основу для проведения анализа были использованы ряд индикаторов: 1) индикатор капитализации; 2) индикатор доходности пенсионных активов; 3) индикатор кредитного риска; 4) индикатор рыночных рисков [6].

Каждому показателю на базе статистических методов, нормативных значений, установленных регулирующим органом, а также подходов, используемых в международной практике, присвоены пороговые значения, достижение или выход за пределы которых свидетельствуют о наличии либо нарастании тех или иных рисков.

С целью определения пороговых значений индикаторов проанализированы установленные показатели 14 отечественных накопительных пенсионных фондов за период с 01.01.2013 года по 01.01.2014 года (в разрезе каждого месяца). Пороговые значения индикаторов определены как среднеарифметические, скорректированные на стандартное отклонение, рассчитанные нами с применением программы Excel [7].

Причем критические границы пруденциальных показателей основаны на нормативных значениях, установленных уполномоченным органом. Каждому индикатору присвоены баллы в зависимости от значений коэффициентов в диапазоне от 1 до 4.

Обобщающий результат по каждой группе индикаторов определяется как средневзвешенное значение показателей, входящих в группу. Агрегированный индекс финансовой устойчивости рассчитывается как средняя арифметическая значений групп индикаторов.

Оценка степени финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов определялась в зависимости от значения агрегированного индекса, при котором от 1 до 1,5 баллов - финансовая устойчивость фондов классифицируется как стабильная; от 1,5 до 2 - нормальная (с умеренным уровнем риска); от 2 до 2,5 - удовлетворительная (с тенденцией к повышению рисков); от 2,5 до 3 - удовлетворительная (с чрезмерно высоким уровнем рисков); от 3 до 3,5 - нестабильная; свыше 3,5 баллов - критическая. Таким образом, чем выше значение индекса, тем ниже степень устойчивости и наоборот [8].

Общее значение агрегированного индекса финансовой устойчивости НПФ, рассчитанное на основе составляющих его индикаторов, в 2013 году сложилось на уровне 2,1, что оценивает состояние пенсионного сектора, согласно классификации, как удовлетворительное с тенденцией к повышению рисков [9].

В целом динамика агрегированного индекса финансовой устойчивости за анализируемый период характеризуется ухудшением факторов стабильности накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан и свидетельствует о снижении степени финансовой устойчивости НПФ под давлением снижения доходности пенсионных активов.

По результатам исследования можно сделать вывод, что наибольшую чувствительность к значению АИФУ проявляет индекс доходности пенсионных активов, что обусловлено снижением инвестиционного дохода пенсионных фондов в результате обесценения портфеля НПФ.

Итоговые значения агрегированного индекса финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан в отдельности позволили определить степень их финансовой состоятельности и классифицировать фонды.

Нормальную (с умеренным уровнем риска) степень устойчивости имеют шесть НПФ. Финансовая устойчивость остальных 8 НПФ Казахстана оценивается как удовлетворительная (с тенденцией к повышению рисков).

В зависимости от уровня финансовой устойчивости каждого НПФ определены четыре типологические группы: абсолютно финансово устойчивые, финансово устойчивые, условно финансово устойчивые, финансово неустойчивые.

Таким образом, предложенная нами методика оценки финансовой устойчивости НПФ, на наш взгляд, дает возможность: определить степень финансовой устойчивости НПФ; выявить наиболее уязвимые стороны деятельности фонда; проводить мониторинг финансовой

устойчивости НПФ и своевременно принимать корректирующие действия в целях поддержания и повышения ее уровня.

Полученные результаты позволили предложить рекомендации каждой группе фондов по повышению их финансовой устойчивости. Рекомендации группе абсолютно финансово устойчивых НПФ заключаются, в основном, в усилении маркетингового блока. Под абсолютной финансовой устойчивостью в данном случае мы понимаем высокую капитализацию фонда, способную покрыть все виды рисков, а также достаточность средств для дальнейшего своего развития. Поэтому фондам рекомендуется расширять филиальную сеть, активизировать рекламную деятельность, повышать уровень сервиса, укреплять конкурентные позиции.

Для финансово устойчивых НПФ рекомендуется пересмотреть инвестиционную стратегию и сократить административные расходы.

Для группы условно финансово устойчивых НПФ содержание рекомендаций сводится к финансовому блоку и заключается, в основном, в реструктуризации инвестиционного портфеля, который характеризуется либо рискованным, либо низколиквидным. Реструктуризацию инвестиционного портфеля следует проводить посредством использования умеренно-консервативной инвестиционной политики за счет сокращения доли финансовых инструментов, выпущенных иностранными эмитентами, и увеличения государственных ценных бумаг в портфелях накопительных пенсионных фондов, что позволит снизить инвестиционные риски [10].

Пенсионные фонды, представленные в группе финансово неустойчивых, характеризуются нестабильной и критической степенью финансовой устойчивости. В качестве рекомендаций им предлагается:

- увеличить размер собственного капитала;
- изменить организационную структуру фонда;
- пересмотреть кадровый состав фонда и инвестиционного комитета;
- передать пенсионные активы в управление другой ООИУПА и другие меры.

Общими рекомендациями для всех фондов являются совершенствование системы риск-менеджмента, а также разработка, внедрение и использование системы оценки финансовой устойчивости, позволяющей определить ее степень, выявить наиболее уязвимые стороны на ранней их стадии и оперативно принять необходимые управленческие решения.

Список использованных источников:

- 1 Марченко Г. Интервью // Рынок ценных бумаг Казахстана. – 2004. – № 11.
- 2 Кичигина М. Особенности чилийского варианта пенсионного обеспечения населения // Рынок ценных бумаг Казахстана. – 2006. – № 13.
- 3 Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002. – С. 6
- 4 Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С.303
- 5 Калиева Г.Т. Коммерческие банки как адаптивная система и проблемы устойчивости // Финансы Казахстана. – 1999. – №1. – С.75-87
- 6 Борисенко Н. О понятии финансовой устойчивости пенсионного фонда России // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 108
- 7 Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2.
- 8 Правила классификации рисков Национального банка РК и требования по их управлению №219 от 26 августа 1998 г. // База данных «Закон», версия 5.0. – Астана, 2003
- 9 Финогенова Ю. Гарантии в пенсионном обеспечении // Пенсионные фонды. – 1999. – № 2 (18). – С.16-19
- 10 Бекишева А. Использование положительного опыта чилийской модели в реформировании пенсионной системы Казахстана // АльПари. – 2004. – №3.

Алимбетов У.С.

д.э.н., профессор

Зайнелова Г.З.

д.м.н., профессор

Тыныбаева Р.

магистр

Шарыпбекова Н.

магистр

*Восточно-Казахстанский государственный университет,
Казахстан, г. Усть-Каменогорск*

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ, ПРИОРИТЕТЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Рост значимости внешнеторговой политики для экономики Республики Казахстан обусловлен расширением и углублением международной торговли товарами и услугами. Однако, эффективность этой политики пока не столь высока. Коренным образом это связано с тем., что инструменты внешнеторговой политики не в полной мере связаны и согласованы с экономическими процессами, происходящими в стране.

Актуальность проблемы усиливается в связи с объективно растущей потребностью занятия достойного места в международном разделении труда и угрозой продовольственной безопасности. В данном направлении перед республикой возникает целый ряд задач, решение которых, в частности, зависит от осуществления правительством четкой и продуманной внешнеторговой политики. К таковым можно отнести: улучшение структуры экспорта и импорта в сторону преобладания в экспорте товаров с высокой добавленной стоимостью, повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, развитие и совершенствование экспортных производств.

До настоящего времени: вопросы внешнеторговой политики Республики Казахстан занимали особое места в правительственных программах, но большее внимание уделялось либерализации внешнеэкономической деятельности, налаживанию и укреплению внешнеэкономических связей, нежели рационализации структуры экспорта и импорта, в целях повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Особо важное значение приобретает рационализация структуры экспорта и импорта. Структура импорта республики ориентирована на удовлетворение потребительских нужд. Главной особенностью же экспорта является его моноориентированность, что нехарактерно для мирового экспорта. Моноориентированность означает то, что основу экспорта республики составляют несколько видов экспортируемых товаров, в основном, топливно-сырьевые ресурсы. В свою очередь, это вызывает узость номенклатур экспортируемых товаров, сырьевую специализацию экономики, а также влечет высокую зависимость от конъюнктуры цен на мировых рынках топлива и сырья.

От того, в каком направлении будет разрабатываться внешнеэкономическая политика государства и как эффективно будет использоваться экспортный потенциал, будет зависеть участие Республики Казахстан в международном разделении труда, вхождение в число 50-ти конкурентоспособных стран мира.

Роль государства в регулировании внешнеторговых отношений многократно возрастает в условиях мирового экономического кризиса. В этой связи, необходим поиск новых идей по выработке эффективной внешнеторговой политики. чтобы создать благоприятные условия для развития внешнеторгового сектора экономики, диверсификации экономики в целях устойчивого экономического роста.

На наш взгляд, внешнеторговая политика - это часть внешнеэкономической политики, представляющая собой совокупность целенаправленных мероприятий государства, направленных на таможенно-тарифное регулирование внешней торговли и на углубление внешнеторговых связей.

Нами предлагается внешнеторговую политику классифицировать по следующим критериальным основаниям: по длительности воздействия; в зависимости от территориальной

единицы; в зависимости от участия в международном разделении труда; по концептуальному признаку; по используемым методам; по отраслевому признаку; по объектам внешнеторгового обмена; по внешнеторговым потокам; по функциональной направленности.

Процесс становления внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан определяется с момента приобретения независимости. Данный процесс не был простым и однозначным. Стартовый уровень Республики был таков, что на мировой рынок она могла представить в основном сырьевые ресурсы.

Внешнеторговый оборот Республики Казахстан в 2013 г. составил 109072,6 млн. долл. США (к 2008 г. повышение - на 141,3%). Экспорт в 2013 г. составил 71183,6 млн. долл. США, рост по сравнению с 2008 г. составил 155,6% (в 2,5 раза). Импорт в 2013 г. составил 37889 млн. долл. США, по сравнению с 2008 г. - на 118,3% [1].

В товарной структуре экспорта за 2008-2013 гг. преобладают сырьевые товары. Основными товарными группами являются минеральные продукты и неблагородные металлы. Наблюдается увеличение доли минеральных продуктов (от 29% до 73,8%) и уменьшение продукции металлургической промышленности (от 41% до 15,9%). Особенно, уменьшение в общем объеме продукции происходит после 2010 г. Доля продовольственных товаров, химической продукции, машин и оборудования в экспорте изменилась незначительно.

В товарной структуре импорта за 2008-2013 гг. преобладают машины и оборудование (с 29% - до 43,8%), особенно, рост приходится на период с 2008-2011 гг., когда наблюдается уменьшение доли импортируемых минеральных продуктов (с 30% - в 2011 г. до 14% - в 2013 г.). В отношении неблагородных металлов происходит незначительное увеличение спроса (с 8% - в 2011 до 14% - в 2013 г.). В небольших объемах произошло сокращение в импорте удельного веса продовольственных товаров и химической продукции. За рассматриваемый период времени наблюдается рост импорта по ограниченным товарным позициям: машины и оборудование, неблагородные металлы.

В импорте наибольшим спросом пользуются инвестиционные и продовольственные товары.

Республика Казахстан испытывает сильную зависимость от экспорта энергоносителей. Цена нефти, достигнув в июле 2008 г. рекордной величины в 147 долл. за баррель, к началу 2009 г. упала до 40-50 долл., но уже с мая 2009 г. наблюдалась тенденция к ее постепенному росту [2].

Учитывая подобное состояние дел в казахстанской экономике, если доходы от экспорта энергоресурсов будут сокращаться продолжительное время, то это негативно отразится на не нефтяных отраслях экономики. Инвестиции в строительство, развитие инфраструктуры, сельское хозяйство и другие развивавшиеся в последние годы секторы, стали возможны только, благодаря значительным доходам от нефтегазового экспорта.

Существенные риски для казахстанской экономики обусловлены рецессией и негативным прогнозом развития экономической ситуации в Европе. Учитывая тот факт, что около 2/3 казахстанского экспорта направляется в страны Евросоюза, то снижение экономической активности в Европе, вкупе с вероятным снижением цен на экспортное сырье, приведут к нежелательным последствиям для социально-экономического развития Казахстана, учитывая отмеченную зависимость страны от экспортных доходов. Если экономическая рецессия затянется, поддерживая низкий уровень мировых цен на нефть и газ, подобная ситуация приведет к хроническому бюджетному дефициту, на покрытие которого придется тратить золотовалютные резервы Фонда «Самрук-Казына». В связи с колоссальной ролью государства в экономике страны, ухудшение состояния государственных финансов неминуемо скажется и на социальной ситуации.

Уязвимость отечественной экономики перед внешними процессами, не подпадающими под контроль национального правительства и банка, служит очевидным подтверждением того, что за последние годы «нефтяного благополучия» страна не смогла преодолеть жесткую зависимость экономики от экспорта энергоресурсов, создать стабильно работающие и конкурентоспособные производственные сектора, эффективно распорядиться накопленными золотовалютными резервами.

Понимание категории «внешнеторговая политика» не будет целостным и углубленным без изучения механизма её реализации. Достижение поставленных стратегических целей во многом определяется способностью органов государственного управления выработать эффективный механизм реализации стратегии, предусматривающий комплекс мер правового, экономического и

организационного характера, обеспечивающий «баланс интересов» и скоординированные действия всех участников реализации стратегии.

Важнейшим моментом государственной политики является выработка экономической политики органами государственного управления, базирующаяся на системном стратегическом планировании развития экономики, отдельных отраслей, сфер деятельности и территорий.

Необходимость эффективного продвижения казахстанской продукции на внешние рынки требует формирования эффективной и ответственной внешнеторговой политики на основе норм и принципов, которыми руководствуется мировое сообщество в современной международной торговой системе.

По-нашему мнению, механизм реализации внешнеторговой политики необходимо рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, как систему взаимосвязанных методов, регулирующих внешнюю торговлю, а с другой, как комплекс мероприятий, принимаемых для достижения целей и приоритетов внешнеторговой стратегии. В связи с этим, под механизмом реализации внешнеторговой политики следует понимать некую систему прямых и косвенных методов воздействия государства на субъекты внешнеторговой деятельности. Методы воздействия государства можно подразделить на следующие группы: законодательная и нормативно-правовая база, регулирующая внешнеторговую деятельность; государственные программы экономического развития страны; методы регулирования внешней торговли.

Государственная поддержка экспортоориентированных отраслей, способных обеспечить поставки на мировой рынок конкурентоспособной продукции с более глубокой степенью переработки, возможна по двум направлениям: реализация селективной льготной налоговой политики, включая ускоренную амортизацию; льготные кредиты, в ряде случаев - прямое государственное финансирование; государственные гарантии иностранных кредитов, содействие уменьшению затрат на поставляемое импортное сырье (за счет, например, снижения налога на добавленную стоимость); создание системы кредитования экспорта и страхования экспортных кредитов; обеспечение особой поддержки экспортной деятельности оборонного комплекса; оказание финансовой поддержки экспортерам, участвующим в зарубежных ярмарках и выставках, снабжение их информацией о состоянии рынков отдельных стран [3].

Слабым звеном в регулировании и организации внешнеторговых отношений в республике остается механизм финансовой поддержки и стимулирования экспортоориентированных и импортозамещающих производств и проектов. Актуальные проблемы сохраняются в области защиты внутреннего рынка, борьбы с контрабандой, пресечения нелегального вывоза капиталов за рубеж, сокрытия валютных доходов.

Таким образом, используемые меры стимулирования внешней торговли и широкий арсенал таких инструментов, как государственные капитальные вложения, целевое субсидирование, предоставление льготных займов, заключение контрактов на разработку новой продукции и технологий, прямые государственные закупки высокотехнологического оборудования, налоговые льготы и скидки, в целом должны позволить повысить эффективность экспорта. Очевидно, что в Казахстане импортная политика должна заключаться в постепенном сокращении, в особенности потребительского импорта, в целях обеспечения продовольственной безопасности за счет увеличения производства аналогичных товаров внутри страны. Основной нерешенной проблемой в данном направлении остается отсутствие эффективных промышленных комплексов с устойчивыми внутренними межотраслевыми связями.

В качестве субъектов внешнеторговых отношений можно выделить: экспортеры и импортеры, инфраструктурные институты, государственные и наднациональные органы.

Следует отметить, для того, чтобы сформировать качественно новую внешнеторговую структуру, правительство должно обеспечить стабильные макроэкономические условия для ведения бизнеса, дополнительные стимулы для всех фирм-экспортеров и отраслей. Эти стимулы должны заинтересовать национальные частные структуры в развитии предпринимательской деятельности, внедрении ноу-хау и т.д. К сожалению, применение субсидий и налоговых льгот, зачастую приводит к росту коррупции, лоббированию отдельных интересов. Защита отдельных молодых отраслей связана с определенными рисками. Существует риск неверного определения отраслей для предоставления государственной поддержки, только рыночные отношения способны выявить наиболее конкурентоспособные отрасли. Однако, в настоящее время государственная политика направлена на выбор «лидеров» в отраслях.

Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность экспортоориентированных производств, необходимо:

1. Поддерживать благоприятные макроэкономические условия, недопущения завышения валютного курса, бюджетного дефицита.
2. Функционирование режима открытой торговли.
3. Повышение квалификации рабочей силы.
4. Формирование и дальнейшее совершенствование внешнеторговой инфраструктуры.
5. Создание промышленных ассоциаций, помогающих в применении иностранных технологий по выработке маркетинговых стратегий [4].

На наш взгляд, главными приоритетами государственной внешнеторговой политики Республики Казахстан должны являться поддержка национальных производителей с целью повышения конкурентоспособности страны, а также стимулирование и расширение производства, через внешнеэкономические связи.

Влияние на характер развития внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан оказывают кластеры. Формирование и функционирование национальных внешнеторговых кластеров в Республике Казахстан должно происходить в двух направлениях. С одной стороны, основываться на имеющихся научно-производственных комплексах, которые способны стимулировать производство в родственных предприятиях, направленных на углубление переработки сырья. С другой стороны, развитие внешнеторговых кластеров в сфере высоких технологий и сферы услуг, особенно в сфере туристских услуг.

Казахстанские компании должны иметь масштаб, сопоставимый с размерами национальной экономики. Наряду с увеличением экспорта, это содействовало бы восстановлению утраченных и приобретению новых внешних рынков, сосредоточению внимания на экспорте наукоемкой высокотехнологичной продукции. Конкурентоспособный выход наших изделий на внешние рынки потребует возрождения и интенсификации научно-производственной кооперации предприятий между собой и с зарубежными партнерами, привлечения новейших технологий и ноу-хау. Одним из главных приоритетов во внешнеэкономической политике Республики Казахстан является развитие, аналогичное Евросоюзу объединение с общей экономической базой и даже с единой валютой взаимных расчетов, которая должна позволить полнее использовать конкурентные преимущества на Евразийском континентальном рынке.

Предстоит создать мощные отечественные экономические структуры транснациональной направленности, успешно конкурирующие как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В настоящее время, в практике регулирования межгосударственного экономического сотрудничества стран СНГ единые правила разработки организационных проектов Транснациональных корпораций (ТНК) отсутствуют, а в отдельных государствах Содружества вообще не формируются нормативные требования к технико-экономическому обоснованию создания ТНК. Целями разработки организационных проектов создания ТНК являются: комплексное обоснование наиболее рациональных направлений, форм и методов осуществления совместной деятельности предприятий-участников, способных по своему научно-техническому, экономическому и управленческому потенциалу содействовать развитию научно-производственной и торговой кооперации, реализации инвестиционных и иных совместных проектов государств СНГ [5].

С точки зрения ученых-экономистов, одной из проблем Евроазиатского экономического сообщества (ЕврАзЭС), является сходство в структуре национальных экономик и выход на внешние рынки с однотипной продукцией. Как следствие, страны выступают конкурентами на внешних рынках, а на внутреннем рынке ЕврАзЭС их продукция также конкурирует с продукцией национальных производителей. При этом, побудительным мотивом, экономической интеграции в рамках ЕврАзЭС должна стать потребность сохранения друг у друга стабильного и очень емкого совокупного открытого рынка. Ведь, согласно базисной теории таможенного союза, выигрыш от образования таможенного союза (как для отдельной страны, так и для всего сообщества) связан именно с ростом торговых потоков, а убытки - с их сокращением.

Одним из ключевых аспектов реализации успешной внешнеторговой политики должна быть государственная поддержка промышленного производства, ориентированного на экспорт продукции, что предполагает активизацию взаимной деятельности, как отечественных предприятий, так и государственных органов власти. Наряду с этим, совершенствование форм и

методов государственной поддержки внешней торговли, предполагает развитие маркетинговых, транспортных, финансовых, информационных услуг.

Для определения направлений государственной поддержки развития внешнеторговой деятельности необходимо определить, в каком направлении должна развиваться международная специализация Республики Казахстан. На наш взгляд, международная специализация должна складываться, исходя из наличия естественных и приобретенных факторов. Под естественными преимуществами подразумеваются особые климатические условия и наличие природных ресурсов, а под приобретенными - развитие технологий, повышение квалификации работников, совершенствование организации производства. На основе этого уже определять создание и развитие национальных внешнеторговых кластеров в приоритетных отраслях, расширение объемов производства, с точки зрения поставок их продукции на экспорт, которые заслуживают государственной поддержки.

Список использованных источников:

1. Интыкбаева С.Ж. Финансовые аспекты устойчивого развития экономики Казахстана. Стратегия и тактика социально-экономического развития Казахстана: материалы Республиканской научно-практической конференции Алматы: АГУ им. Абая, 2002. – С.85-87
2. Жонкебаева.Р. Государственное регулирование НПС Казахстана // Рынок ценных бумаг Казахстана. – 2005. – №23-24. – С. 43.
3. Аргинбаев К.М. Принятие экономических решений в условиях неопределенности и риска. – Новосибирск: Предприниматель, 1993. – С.24
4. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002. – С. 6.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С.303.

Алимбетов У.С.

д.э.н., профессор

Зайнелова Г.З.

д.м.н., профессор

Тыныбаева Р.

магистр

Шарыпбекова Н.

магистр

*Восточно-Казахстанский государственный университет,
Казахстан, г.Усть-Каменогорск*

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В первые годы экономических реформ в Казахстане жизненно важными были приоритеты достижения скорейшей стабилизации экономики с использованием антикризисных мер, и которые, в основном, сводились к укреплению финансового состояния и платежеспособного баланса страны, к антиинфляционным мерам. В этих условиях важным для государства было максимально использовать потенциал сырьевого сектора экономики, и эта политика позволила достичь макроэкономической стабилизации, что создало основу для углубления экономических реформ.

На современном этапе активная интеграция Казахстана в мировое экономическое пространство увеличивает значимость наукоемкого сектора экономики. В этой связи, в качестве главного приоритета экономической политики на новом этапе развития Казахстана государством был выбран путь индустриализации экономики и инноваций высоких технологий, целью которой является достижение устойчивого развития страны путем диверсификации экономики в сторону отхода от сырьевого направления развития и подготовки перехода к сервисно-технологической экономике.

В этих целях в середине 2003 года принята к реализации Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 годы, разработаны аналогичные программы в регионах страны.

Диверсификация производства, как и любой другой планомерный экономический процесс, имеет свою систему целей и задач. В современных условиях развития рыночных отношений, все эти группы целей подчинены стратегической экономической цели государства - достижение устойчивого развития страны, вхождением страны в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира путем диверсификации отраслей экономики и отходу от сырьевой направленности развития.

Для промышленных предприятий диверсификация является сложной управленческой задачей, поскольку оценить последствия принятых решений можно лишь в долгосрочной перспективе. На сегодняшний день отсутствует комплексное понимание сути диверсификации производства, существующие методы разработки и обоснования проектов диверсификации не обеспечивают получение достаточно точной информации для принятых долгосрочных решений. Это обуславливает необходимость их совершенствования [1].

Практика показывает, что в настоящий момент отсутствуют реально используемые на практике отечественные методики оценки эффективности проектов диверсификации, адаптированные зарубежные аналоги не всегда соответствуют особенностям деятельности отечественных предприятий.

Современное состояние экономики характеризуется нестабильностью и экономическим спадом производства. Современный кризис - это структурный кризис, вызванный разрывом логической преемственности развития финансовых, демократических, институциональных основ глобальной экономической системы. Влияние мирового финансово-экономического кризиса отражается в сокращении объемов производства, экспорта, импорта, росте безработицы и может вынудить страны обращаться к непопулярным мерам. Внешнеторговый протекционизм, демпинг, барьеры на пути движения капитала не решают проблем выхода мировой экономической системы из рецессии, а могут привести к углублению кризиса. В этой ситуации для всех казахстанских предприятий концентрация на единственном виде деятельности и сосредоточении финансовых ресурсов является большим риском. Возможны и другие причины, например, быстрое моральное устаревание технологии производства. Только развитие диверсификации производства, ориентированное на внутренний рынок, может снизить зависимость Казахской экономики и бюджета от мировой конъюнктуры. И тогда стране не придется переживать острейший шок всякий раз, когда падает цена на нефть. В этой связи предприятиям необходимо пересматривать свои стратегии развития деятельности, выходить на новые рынки, расширять ассортимент и номенклатуру продукции, пользующейся спросом на рынке, проводить диверсификацию деятельности, проводить диверсификацию рисков.

Ориентация на новые рынки - наиболее рискованная и дорогая стратегия, но именно она может обеспечить устойчивость предприятия в нестабильном внешнем окружении. Диверсификация не означает, что фирма воспользуется любой возможностью, как бы она далеко ни была от ее нынешних интересов. Предприятие стремится выявить ту сферу деятельности, в которой можно эффективно использовать свои конкурентные преимущества. Эта стратегия - распространенное явление среди большинства крупных компаний, а в последние годы и предприятия малого и среднего бизнеса прибегают к подобной стратегии, чувствуя опасность узкой специализации. Предлагая комплекс товаров и услуг, предприятие может повысить свою конкурентоспособность, уменьшить возможные риски за счет диверсификации. В производственной сфере предприятия приобретают контроль над каналами сбыта продукции и над источниками сырья, вкладывают средства в рекламный бизнес, работают на финансовом рынке и так далее. С одной стороны, динамики развития экономики настоятельно требует поиска новых подходов к управлению деятельностью основных субъектов производственной сферы, которыми являются промышленные предприятия. С другой стороны, огромные различия регионов, областей обрекают на неудачу унифицированные подходы к проведению каких-либо изменений.

В Казахстане как практический, так и теоретический опыт в данной сфере еще не накоплен. Существуют лишь единичные примеры проявлений некоторых форм диверсификации, об успешности которых судить сложно и рано. Однако сложно определить, насколько зарубежные теоретические разработки применимы к нашим условиям. Несмотря на достаточно широкое

освещение в зарубежной литературе вопросов, затрагивающих различные аспекты диверсификации, существует объективная сложность в определении сущности данного понятия в связи с ее многогранностью, а также их неадаптированностью к отечественным условиям. В связи с этим, обязательным критерием является их преломление через призму наших экономических условий и их дальнейшая адаптация [2].

Для раскрытия сущности понятия «диверсификация» необходимо разграничить диверсификацию деятельности предприятия и диверсификацию производства. Диверсификация деятельности понятие более широкое, предполагающее ведение различных видов хозяйственной деятельности. Диверсификация деятельности предприятия может, как включать, так и не включать в себя диверсификацию производства. Проанализировав понятия диверсификации, можно предложить следующее определение диверсификации как «процесса производства или расширения номенклатуры выпускаемой продукции, как с использованием существующего рыночного потенциала, так и с освоением новых рынков, направленной на освоение новых видов и сфер деятельности под действием факторов внутренней и внешней среды».

Суть стратегии диверсификации производства заключается в обеспечении стратегической стабильности деятельности предприятия и уменьшении ее зависимости от меняющихся внешних условий. Можно рассматривать диверсификацию как один из факторов, способствующих достижению цели государства - достижение устойчивого развития страны, вхождением страны в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Масштабы диверсификации в разных странах различны, а развитие ее происходит неравномерно, скачкообразно, что связано с неравномерностью экономического и политического развития, историческими и культурными особенностями.

Мировой опыт свидетельствует о том, что во всех странах (включая Францию, Германию, Южную Корею и Японию) адресатами промышленной политики выступали скорее компании, а не отрасли. Так, например, во Франции, в каждой отрасли, были созданы одна или две крупные компании, которые должны были объединить вокруг себя мелкий бизнес и конкурировать с зарубежными фирмами на мировых рынках. Для современной промышленной политики экономически развитых стран характерно отсутствие жестких отраслевых приоритетов, что стало следствием, прежде всего, высоко-диверсифицированной структуры бизнеса. Поэтому, в качестве главного адресата промышленной политики все чаще выступают сформировавшиеся в той или иной стране корпоративные структуры, отвечающие интересам страны. Именно здесь во все возрастающей степени концентрируются ресурсы общенационального развития: профессиональные кадры, управленческая компетенция, передовые технологии и финансовые ресурсы. Зарубежный опыт развития процессов диверсификации свидетельствует, что был использован достаточно широкий арсенал средств, направленных на изменение структуры национальной экономики. Однако прямого перенесения опыта рассмотренных стран является невозможным, так как существуют определенные различия в масштабе, структуре и национальных особенностях каждой из экономик [3].

Таким образом, можно утверждать, что на сегодняшний день во всех странах наблюдается общая тенденция развития диверсификации, поднимающей на более высокую ступень процесс регулирования пропорций воспроизводства. Диверсификация открывает дополнительные возможности маневра ресурсами, являясь средством приспособления к новым объективным условиям накопления капитала, обеспечивает устойчивость функционирования фирм.

Рассмотрение особенностей развития процессов диверсификации в разных странах, позволяет нам сделать вывод, что Казахстану с его доминированием крупных компаний в экономике и разнородными и немногочисленными прорывными проектами в разных отраслях, необходимо продуктивно использовать опыт именно развивающихся стран.

Сегодняшний этап развития экономических отношений характеризуется развитием лишь отдельных секторов реального сектора экономики, в основном, отрасли добывающей промышленности. Большинство отраслей народного хозяйства, по-прежнему испытывают ряд экономических и финансовых проблем. Необходимым условием для преодоления проблем является достаточное финансирование. В связи с чем, велика роль государственных институтов развития. Управляющей компанией институтов развития является АО «Самрук Казына», а также АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальный инновационный фонд», АО «Государственная страховая корпорация по страхованию кредитов и инвестиций», АО «Фонд

развития малого предпринимательства», АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», ТОО «Казахстанский центр содействия инвестициям».

Основной целью деятельности АО «Самрук Казына» является содействие диверсификации национальной экономики через создание системы развития и поддержки бизнеса на всех уровнях и эффективное управление инвестиционными ресурсами. Как уже отмечалось, основным препятствием в направлении диверсификации является ограниченность финансовых, информационных и производственных возможностей, а также опыта. Промышленные предприятия, на наш взгляд, будут искать возможности диверсификации, прежде всего, на территории своего места расположения, то есть в своем регионе, образуя тем самым кластеры при связанной диверсификации [4].

Для анализа направлений диверсификации предприятия Восточно-Казахстанской области можно предложить следующий методический подход (алгоритм). На первом этапе производится отбор предприятий, в отношении которых предполагается провести анализ направлений диверсификации. На втором этапе проводится анализ направлений диверсификации. На этом этапе должна обязательно учитываться связь видов деятельности предприятия с основным видом, то есть определяем вид диверсификации (связанная, несвязанная), а также отрасли, в которые предприятие диверсифицируется. О связи с этим составляется «матрица диверсификации», где указываются отрасли, в которые диверсифицированы выбранные предприятия. Далее, в соответствии с матрицей диверсификации, проводится количественный анализ диверсификации. Для этого нужно ввести понятие степень диверсификации. Степень диверсификации определяется по критерию количества видов деятельности. На следующем этапе составляется «Карта направлений деятельности» предприятий, в которой приводится предпочитаемый предприятиями комплекс перечень отраслей диверсификации с проведением соответствующего количественного анализа.

Анализ направлений диверсификации промышленных предприятий области должен, в первую очередь, проводиться по ключевым предпринимательским группам региона. Условно степень диверсификации можно классифицировать по количеству видов деятельности: недиверсифицированные предприятия - 1 вид деятельности; слабо диверсифицированные - от 2 до 3 видов деятельности; средне диверсифицированные - от 4 до 6 видов деятельности; высоко диверсифицированные - более 6 видов. Изучение потенциала области позволит разработать бизнес-портфель промышленного комплекса. Используя информацию о потребностях предпринимательских структур области, необходимо, в первую очередь, выявить возможности и, тем самым, более полно использовать имеющийся потенциал, а также потенциальные направления диверсификации.

Дальнейшее развитие сектора экономики области непосредственно будет связано с активным проведением индустриально-инновационной политики, нацеленной на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития. Определено, что при принятии решения о разработке и реализации программы диверсификации деятельности хозяйствующего субъекта, первоначальным этапом должно стать обоснование готовности и, главное, необходимости реализации подобной стратегии развития на предприятии.

В сложившихся на сегодняшний момент условиях хозяйствования промышленных предприятий реального сектора экономики, решение менеджмента предприятия, основанное на простом исследовании финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта и тенденций поведения макросреды, является недостаточным. Подобное решение должно базироваться на результатах сравнительного (комплексного) анализа нескольких альтернативных проектов развития хозяйствующего субъекта.

Принципы управления процессами диверсификации, отходу от сырьевой направленности должны строиться на сочетании методов рыночного и государственного регулирования. На первоначальном этапе развития процесса диверсификации экономики необходима соответствующая государственная поддержка промышленным предприятиям, так как диверсификация экономики начинается, прежде всего, с диверсификации отдельного частного предприятия.

Отставание технического уровня многих отраслей отечественной экономики, большая изношенность оборудования обуславливают необходимость обновления большей части производственной базы промышленных предприятий области. Необходимо использование новых

видов техники, технологии, методов управления, а также всей организации производства области в целом. Только адекватное применение механизмов государственного вмешательства способно, не нарушая конкурентной среды, диверсифицировать экономику путем ускоренного развития несырьевых секторов.

В последнее время появилось значительное число программных продуктов, позволяющих строить модели и выполнять имитационные расчеты. К числу популярных специализированных пакетов относятся такие как: Crystal Ball PRO фирмы Decisioneering (www.decisioneering.com). Analytica фирмы Lumina Inc. (www.lumina.com). Stella фирмы High Performance System Inc. (www.hps-inc.com). Более или менее легко подобные вычисления можно реализовать программами универсального назначения, такими как Math-Lab фирмы Math Works Inc. (www.mathlab.com). MathCAD фирмы MathSoft Inc. (www.v.mathsoft.com). и также с помощью электронных таблиц [5].

Большое значение имеет соблюдение принципа интегрированной обработки данных, который реализуется путем создания в системе банка данных, позволяющих осуществлять ввод, обновление, хранение и поиск информации. Создание республиканской системы информационного обеспечения представляет собой создание сайта в он-лайновой системе Internet. Информационную систему необходимо разместить на сайте (www.diversification.kz). Данный сайт предусматривает использование компьютерных технологий, а также современных средств обработки массивов информации. Применение данного сайта должно способствовать совершенствованию прогнозирования, программирования и регулирования нововведений на базе использования экстраполяционных, эвристических, оптимизационных и других методов, которые позволят более глубоко осуществить анализ возможностей научно-производственного потенциала республики, многовариантное моделирование основных направлений его развития и определить эффективность диверсификации. Здесь также можно предусмотреть создание на базе данного сайта и программы для отечественных предпринимателей, с помощью которой можно провести анализ возможности проведения диверсификационной деятельности, определить уровень риска. Создание так называемого виртуального консалтингового центра позволит более качественно проводить анализ на каждом конкретном предприятии и будет способствовать более успешному осуществлению процесса диверсификации на местах.

Необходимо создать условия, обеспечивающие: высокий уровень образования в стране; динамичную инфраструктуру отрасли связи и распространения информации; эффективную инновационную систему, включающую исследовательские центры, университеты, консультантов и фирмы; экономический и институциональный режимы, стимулирующие эффективное создание, распространение и использование знаний.

Необходимо использовать различные меры прямого стимулирования инновационных предприятий, компаний, предоставляющих сложные дорогостоящие интеллектуальные услуги. Государство должно оказывать всевозможную поддержку предприятиям, выходящим на зарубежные рынки, продвигающим собственные торговые марки. Для диверсификаций экономики в стране практически есть все предпосылки.

Государственная поддержка и управление процессом диверсификации заключается в формировании и выработке решения и его реализации. На первом этапе необходимо сформировать банк данных, провести систематизацию и анализ исходной информации. Решение должно быть конкретизировано посредством планирования, программирования и проектирования с целью выработки конкретных управленческих решений. Впоследствии осуществляется выработка механизмов реализации принятых решений, организация их деятельности, контроль, сбор и обработка информации о полученных результатах, которая в дальнейшем послужит почвой для принятия новых управленческих решений [6].

Основой регулирования диверсификации производства и его исходной составляющей выступают приоритеты развития территорий, промышленная политика, диверсификационные программы, проекты, мероприятия. Диверсификация экономики возможна за счет привлечения финансовых ресурсов. С учетом того, что в структуре местных бюджетов средства на данные программы не заложены, выходом из данной ситуации может стать использование потенциала отечественной кредитной системы, а именно, банков второго уровня и небанковских кредитных организаций, так как одной из динамично развивающихся отраслей в Казахстане является банковский сектор. К числу наиболее эффективных решений банка по привлечению инвестиций в

сферу производства можно отнести создание конгломерата и реализацию совместных инвестиционных проектов посредством формирования финансово-промышленных групп.

В Казахстан в недобывающий сектор необходимо привлечь компании с мировым именем, популярными брэндами, создать условия для привлечения известных транснациональных и крупных иностранных компаний в несырьевые сектора экономики и проработать вопрос о стимулировании развития 5-7 крупных экономических центров в стране. Практически только на республиканском уровне, можно говорить о формировании действительной поддержки диверсификации производства на промышленных предприятиях.

Республиканское регулирование диверсификации производства, выступающее формой реализации промышленной политики территории, представляет собой совокупность экономических форм и методов воздействия органов управления региона на определенные виды деятельности.

Список используемых источников:

1. Кылбаев Е. Влияние внешнеторговой политики на диверсификацию промышленности //Промышленность Казахстана. № 6 - 2009, - с. 25-29.
2. Амрин Г. Инновационный потенциал Республики Казахстан: проблемы и перспективы формирования инноваций. //Международная научно-практическая конференция «Индустриально-инновационное развитие Республики Казахстан: опыт, задачи и перспективы». Алматы, Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан, 2007, - 284 с.
3. Мустапаев Р.Т. Инновационная составляющая повышения конкурентоспособности регионов //Материалы Международной научно- практической конференции «Казахстан: конкурентоспособность и модернизация», Алматы, КазЭУ, 2009.
4. Кошанов А.К. Глобализация и система региональных экономических интересов РК // Реформа. - 2011. - №1 - С. 4-8.
5. Киселева Ю.М. Оценка финансового инновационного потенциала промышленных предприятий. //ЭКО. - 2001. - № 3. - С. 42-48.
6. Бегентаев М.М. Анализ инновационного потенциала модернизации национальной экономики. Материалы международной конференции. Павлодар, 2009.

Алимбетов У.С.

д.э.н., профессор

Зайнелова Г.З.

д.м.н., профессор

Мухамедиева А.Г.

д.э.н., доцент

Сакпаева А.А.

д.э.н., доцент

Апышева А.А.

д.э.н., доцент

Восточно-Казахстанский государственный университет им.С.Аманжолова, г.Усть-Каменогорск

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира, озвученная в Послании Президента Республики Казахстан еще 1 марта 2006 года, сейчас воспринимается как самый важный приоритет нашего развития на ближайшую перспективу. Казахстан должен войти в число эффективно развивающихся стран мира, создавая высокие стандарты жизни для своих граждан, а этого возможно добиться, когда нация и экономика станут конкурентоспособными.

В условиях усиливающегося противоречивого процесса глобализации и интернационализации, проблемы международной конкуренции выходят на первый план. В настоящее время международная конкурентоспособность рассматривается как инструмент в борьбе за место в мирохозяйственной системе, как механизм повышения эффективности

национальной экономики, поэтому, неслучаен переход многих стран к стратегии открытости и углублению ориентации на мировой рынок.

Конкурентоспособность - это обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. Проблема конкурентоспособности страны, в условиях глобализации экономического развития и конкуренции, приобретает большое теоретическое и практическое значение для Республики Казахстан [1].

В современных условиях важно определить направления экономического роста и возможности государственного регулирования на основе теоретического решения вопроса о сущности, показателях и критериях конкурентоспособности страны. Расчеты и исследования конкурентоспособности, конкурентных отношений на микроуровне традиционно больше распространены. Однако в современных условиях повышаются требования к национальной инфраструктуре в области науки и техники, образования, коммуникаций, информации, к обеспечению правопорядка. Поэтому повышается роль государства в формировании благоприятных условий экономической среды. Следовательно, растет интерес к исследованию макроконкурентоспособности, факторов ее формирующих, в частности, в рамках межстранового анализа конкурентных преимуществ.

Для Республики Казахстан обеспечение макроконкурентоспособности должно включать задачи повышения конкурентоспособности отечественной продукции (товаров и услуг), хозяйствующих субъектов, отдельных отраслей и регионов, как на внутреннем, так и на внешних рынках [2].

Прежде всего, речь идет о задачах сокращения издержек производства, повышения производительности труда и эффективности материального производства, сохранения и развития научно-технического потенциала, развития высокотехнологичных производств.

Стержневым элементом любой экономической системы страны является наличие развитого предпринимательства. В этой связи огромную роль играет создание в стране благоприятного бизнес-климата. Решение этой проблемы в Республике Казахстан требует комплексного подхода с учетом баланса интересов предпринимателей, государства и потребителей.

Опыт развитых стран, добившихся больших успехов на пути построения конкурентоспособной экономики, указывает на то, что в современных условиях возрастает значение развития человеческого капитала, который станет основой для построения экономики, основанной на инновациях и знаниях.

Для Республики Казахстан необходима разработка системы комплексного мониторинга национальной конкурентоспособности, формируемой совместно представителями государства, бизнеса, науки. Данная система должна быть направлена не просто на продвижение Казахстана вверх по международным рейтингам - Всемирного экономического форума (ВЭФ), Международного института развития менеджмента - (IMD), а на обеспечение роста качества конкурентоспособности. Иными словами, после достижения количественной и более простой, своего рода «экстенсивной» цели, необходимо решать более сложные задачи по обеспечению качественной конкурентоспособности Казахстана [3].

Понимание конкурентоспособности, критерием которой выступает объем продаж на мировых рынках произведенной продукции, не в полной мере отражает эффективность функционирования национальной экономики. Поэтому, при разработке факторов и критериев конкурентоспособности национального уровня, необходимо учесть и те, которые более глубоко раскрывают ее социально-экономическую суть. В Республике Казахстан до сих пор не сформировалась национальная модель повышения конкурентоспособности. Во многом это объясняется тем, что существующие научные исследования являются эмпирическим обобщением международного опыта [4].

Проблема повышения конкурентоспособности экономики Республики Казахстан в современных условиях требует глубокого и всестороннего изучения, научного анализа, поиска новых решений и разработки мер практической реализации.

Проведенное исследование проблем и методов обеспечения конкурентоспособности национальной экономики позволило сделать следующие выводы и предложения [5]:

1. В результате обобщения теоретических взглядов отечественных и зарубежных ученых были выявлены характерные особенности конкуренции современного экономического мира.

2. Было дано авторское определение понятия конкурентоспособность национальной экономики. Таким образом, конкурентоспособность экономики - это обладание свойствами,

создающими преимущества для субъекта экономической конкуренции как на внутреннем рынке, так и на мировом, позволяющие оптимальным образом распределять ограниченные ресурсы в экономике и поддерживать высокий уровень производительности факторов производства в стране, обеспечивающими высокий уровень жизни населения и демократизацию общества.

3. Были обобщены теоретические подходы представителей американской, британской и скандинавской школ конкурентоспособности, а также основные методологии оценки конкурентоспособности стран, на основе чего был предложен подход к факторам конкурентоспособности национальной экономики. В эти факторы были включены: макроэкономическая стабильность, эффективность деятельности государственных институтов, условия для развития бизнеса, развитие технологий и инноваций, качество жизни.

4. Был проведен сопоставительный анализ двух рейтингов глобальной конкурентоспособности стран, в результате чего выявлены недостатки и преимущества существующих методик. Вместе с тем, это позволило выявить больший научный подход в методологии IMD для определения рейтинга стран.

5. На основе проведенного анализа Глобального индекса конкурентоспособности ВЭФ были выявлены основные проблемы в экономике Казахстана. Низкие позиции РК в рейтинге по следующим критериям: качество менеджмента в школах; распространенность торговых ограничений, иностранной собственности; влияние правил, регулирующих прямые иностранные инвестиции на бизнес; интенсивность местной конкуренции; ограничение движения капитала; низкий уровень прямых иностранных инвестиций в технологии; низкая доступность новых технологий; неразвитость инфраструктуры.

Вместе с тем, в результате исследования рейтинга ВЭФ за ряд лет к числу сильных сторон в экономике РК в 2011 году можно отнести эффективность рынка труда и размер рынка. Улучшились по сравнению с прошлым годом показатели макроэкономики, технологической готовности, здравоохранения и начального образования.

6. Была предложена система организационных мер для включения РК в рейтинг IMD для отслеживания процесса повышения конкурентоспособности РК, включающая разработку методического подхода к сбору и обобщению национальной статистической базы, подготовке расчетных показателей, информации о хозяйствующих субъектах для проведения адекватного анкетного опроса и адаптации самого анкетного вопросника к реалиям казахстанской экономики.

7. Детальный анализ рейтинга IMD в разрезе факторов и критериев позволил выявить проблемы и разработать меры по улучшению позиций РК в данном рейтинге. В частности, по фактору «Экономическая деятельность» были выявлены следующие проблемы: высокая зависимость от энергетического и добывающего секторов; низкий приток внешних инвестиций в обрабатывающий сектор экономики, низкая производительность труда и высокий уровень бедности населения страны. По фактору «Эффективность правительства»: увеличение бюджетного дефицита, реального роста валового государственного долга, незначительные золотовалютные резервы, проблемы коррупции и бюрократии. По фактору «Эффективность бизнеса»: отсутствие благоприятного делового климата, неразвитость фондового рынка, нехватка квалифицированных работников технических специальностей, «утечка мозгов». По фактору «Инфраструктура»: низкие расходы на НИОКР, здравоохранение, низкая продолжительность жизни, неудовлетворительное состояние производственной инфраструктуры, высокая энергозатратность на душу населения.

8. Разработана методика оценки достигнутого уровня конкурентоспособности РК по приоритетам развития экономики РК согласно Концепции достижения качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей экономики Республики Казахстан на 2008-2015 годы. Предложена система оценки по десятибалльной шкале. По каждому из приоритетов были даны количественная и качественная оценки. Результатом анализа является разработка рекомендаций для государственных органов по дальнейшим мерам, направленным на развитие приоритета.

9. На основе изучения различных методик конкурентоспособности разработана концепция по формированию системы комплексного мониторинга национальной конкурентоспособности Республики Казахстан, включающая Национальную систему целевых индикаторов конкурентоспособности, методику оценки состояния национальной конкурентоспособности и методику сбора информации. Основной целью системы комплексного мониторинга национальной конкурентоспособности является определение сильных и слабых

сторон, дисбалансов в развитии национальной экономики, изучение развития динамики на основе отобранных индикаторов. Результаты проведенного мониторинга позволят проанализировать эффективность воздействия мер государственной политики на экономику страны.

10. В результате проведенного исследования была предложена перспективная структура экономики Республики Казахстан при условии вхождения в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. На основе метода интерполяции с применением модели среднесрочного прогнозирования дан прогноз структуры ВВП по отраслям. Согласно прогнозу, к 2015 г. доля обрабатывающей промышленности должна составлять 16,5 %, добывающей промышленности - 14,9%, производство услуг 57,4%, сельского хозяйства 3,2 %. Динамика формирования отраслевой структуры при условии увеличения доли сферы услуг и обрабатывающего сектора приведет к соответствию средней структуре ВВП 50-ти наиболее конкурентоспособных стран.

11. Дано видение проведения диверсификации экономики, как поэтапного последовательного процесса. Первым направлением диверсификации должно явиться формирование каркаса экономики, устойчивого к внешним шокам и ориентированного на внутренний и внешние рынки, включая экономическое пространство Таможенного союза. Это направление включает поддержку отраслей, подотраслей и сегментов, обеспечивающих экономическую безопасность страны: продовольственную, энергетическую, транспортную. Вторым направлением должна стать поддержка тех традиционных экспортных секторов, которые будут расширять товарную линейку экспорта и развивать последующие переделы, производить продукцию с более высокой добавленной стоимостью. Третье направление - поддержка инновационных для Казахстана производств: информационно-коммуникационного сектора, космической индустрии, производства высокотехнологичного оборудования.

12. В организационно-экономический механизм устойчивого роста конкурентоспособности экономики Казахстана в посткризисный период нами была предложена система мер по развитию следующих пяти приоритетных направлений повышения конкурентоспособности: обеспечение макроэкономической стабильности; повышение эффективности деятельности государственных институтов; создание условий для развития бизнеса; повышение качества жизни; развитие технологий и инноваций.

Список использованных источников:

1 Жакупова Ш.Ш. Повышение конкурентоспособности экономики Казахстана: вопросы теории и практики: монография - Астана: АО «Институт экономических исследований», 2009. - 275 с. (в соавторстве).

2 Алимбетов У.С. Государственное регулирование в условиях экономического кризиса //Материалы Международной научно - практической конференции "Дистанционные образовательные технологии в условиях непрерывного профессионального образования", посвященной памяти А.З. Мулдахметова. Астана, 2010. – С.296-298

3 Ларичкин Ф.Д., Ларичкина С.Н., Алимбетов У.С. Исследование возможности распределения затрат комплексного производства на основе трудовой теории стоимости. //Комплексное использование минерального сырья. – 2004. - № 7. – С.81-88.

4 Ларичкин Ф.Д., Ларичкина С.Н., Алимбетов У.С. Методы распределения затрат в комплексных производствах и целесообразные границы их использования. //Комплексное использование минерального сырья. – 2009. - № 12. – С.53-58.

5 Осьмаков А.А., Ларичкин Ф.Д., Алимбетов У.С. Методические вопросы изыскания резервов комплексного использования сырья. //Комплексное использование минерального сырья. – 2009. - № 5. – С.78-81.

*Алимбетов У.С.
д.э.н., профессор
Зайнелова Г.З.
д.м.н., профессор
Мухамедиева А.Г.
д.э.н., доцент
Сакпаева А.А.
д.э.н., доцент
Апышева А.А.
д.э.н., доцент*

Восточно-Казахстанский государственный университет им.С.Аманжолова, г.Усть-Каменогорск

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Название доклада акад. А.Е.Ферсмана на конференции Госплана СССР в 1932 г. «Комплексное использование ископаемого сырья» ознаменовало собой введение в научный и производственный оборот и последующее широкое использование нового понятия применительно к использованию минерально-сырьевой базы. А.Е.Ферсман «грубо намечает» и основные типы горнопромышленного комбинирования: горнопромышленное - закономерное сочетание полезных ископаемых в одном районе, но не в одном и том же рудном теле; горно-химическое - закономерное сочетание нескольких полезных веществ в одном и том же минералогическом теле; территориальное горно-химическое комбинирование - комбинированное использование различных ископаемых тел определенного района; территориально промышленный комбинат - комбинированное использование различных производительных сил данной территории; межрайонное промышленное комбинирование.

Основные вещественные, геологические, технологические, экологические, организационные и экономические особенности, преимущества и проблемы комплексного комбинированного производства А.Е.Ферсман блестяще и убедительно демонстрирует на конкретных примерах, в частности рационального использования апатитонепелиновых руд Хибин. Как напутствие, завещание современникам и потомкам выглядят выводы доклада, из которых достаточно привести только одну фразу: «Комплексная идея есть идея в корне экономическая, создающая максимальные ценности с наименьшей затратой средств и энергии, но это идея не только сегодняшнего дня, это идея охраны наших природных богатств от их хищнического расточения, идея использования сырья до конца, идея возможного сохранения наших природных запасов на будущее. Эта идея дает максимально эффективное использование производительных сил, открывая пути для приложения самых высоких технических методов, и, вместе с тем, группируя предприятия не только по типу продукции, но и по типу технологических процессов и свойствам местного сырья» [1].

Можно отметить, что словосочетание «комплексное использование» стало применяться более широко применительно к использованию качественно других объектов-систем: месторождений, недр, выработанного подземного пространства, созданию замкнутых саморегулируемых производств с рециклированием металлов и неметаллических полезных компонентов и т.п., в том числе и в несколько ином смысле, означающем всесторонний, всеобъемлющий охват изучаемого явления, совокупности, системы. Введены также понятия уровня (количественный результат комплексного использования сырья), степени (число и перечень извлекаемых компонентов) и полноты (уровень сквозного извлечения компонентов в реализуемые товарные виды продукции) комплексного использования минерального сырья [2].

В настоящее время не удастся выяснить, кто именно и когда предложил разделять полезные компоненты комплексного минерального сырья на основные (профилирующие) и попутные (побочные, сопутствующие). К настоящему времени эти термины получили широкое, повсеместное применение. С большой долей вероятности можно утверждать, что это ведомственный, отраслевой подход советской плановой системы управления.

Необходимо со всей решительностью подчеркнуть условность деления продукции комплексных производств (соответственно полезных ископаемых и компонентов) на «основную» («профилирующую») и «попутную» («сопутствующую», «побочную»). А укоренившийся термин

«попутный» («попутная») либо соответствующие синонимы целесообразно употреблять только в случае крайней необходимости и только в узких рамках конкретных процессов или операций. «Попутный», «побочный», «сопутствующий», очевидно, в буквальном смысле означает не планировавшийся, не ожидавшийся продукт или результат, который характерен для исследовательского процесса, выполняемого по методу «проб и ошибок» (особенно для средневековых алхимиков, безрезультатно пытавшихся из общедоступных веществ получить золото и, неожиданно для себя, попутно, открывших ряд важных закономерностей и новых веществ). Промышленный же процесс получения любого продукта или результата заранее не только планируется, но и предварительно проектируется и организуется. Дело, конечно, не в буквальном значении слова, а в том понятии, которое за ним закрепилось и в определенной мере препятствует наиболее полному изучению и рациональному использованию сырьевого потенциала. Термин «попутный» имеет явно отраслевой, ведомственный характер (т.е. не соответствующий отраслевой принадлежности, профилю предприятия) и в обыденном сознании ассоциируется с чем-то второстепенным и необязательным, а то и просто ненужным или обременительным, поскольку в плановой экономике на производство попутной продукции, как правило, в отраслевых планах не выделялось никаких средств. Выполнение плана министерством, ведомством оценивалось только по производству профилирующей продукции. Поэтому, несмотря на все призывы, принятые постановления партии и правительства, государственные программы и т.п., комплексное использование сырья более или менее развивалось только в части производства дополнительной продукции, соответствующей профилю конкретного министерства (ведомства), например, цветной металлургии. Во всех остальных случаях министерство не находило средств на извлечение непрофильного - сопутствующего ценного компонента и он выбрасывался в отвал. Для его производства в другом министерстве осуществлялись специализированные работы по поиску, разведке, добыче и переработке другого, профильного для этого ведомства сырья, как правило, с более высокими издержками и дополнительными нагрузками на окружающую природную среду.

Какого-либо теоретического научного обоснования понятия «основной компонент» многокомпонентного сырья или «основной продукт (компонент)» его комплексной переработки в литературе не приводится, вероятно, предполагается вполне очевидным и потому излишним. Однако на практике это приводит к неоднозначности отнесения некоторых компонентов к основным и попутным. Для большинства видов многокомпонентных полезных ископаемых в качестве основного выделяется один из ценных компонентов, как правило, имеющий наиболее высокий удельный вес в общей стоимости вырабатываемой товарной продукции, или имеющий наиболее высокое содержание в исходном сырье. Можно сказать, что основной компонент, как правило, определяет главный рудообразующий минерал, что имеет большое значение при выборе промышленной технологии использования данного многокомпонентного сырья. Но в ряде случаев указанный принцип дифференциации полезных компонентов видоизменяется. Например, в медно-никелевых рудах основными считаются медь и никель, в медно-цинковых - медь и цинк, а в полиметаллических - свинец, цинк и медь независимо от их абсолютных содержаний, доле в стоимости товарной продукции или соотношений содержаний каждого из этих компонентов и всех других, относимых к «попутным» независимо от величины содержания в руде. Показательным в этом отношении является пример свинцово-баритовых руд Миргалимсайского месторождения Ачисайского полиметаллического комбината (Казахстан). Содержание барита в рудах этого месторождения более чем в 10 раз превышает содержание свинца, доля его в стоимости товарной продукции в период плановой экономики была примерно в 1,5 раза выше, чем свинцового концентрата, однако свинец считался основным компонентом, а барит «попутным» [3].

С позиций системного подхода представляется целесообразным обозначать ценные компоненты многокомпонентного сырья и продукты его комплексной переработки уже употребляемым иногда в разных работах, хотя лишь эпизодически, термином – «сопряженные». Этим будет подчеркнуто единство сырьевого источника, в котором они изначально объединены природными или технологическими (техногенными) процессами образования и последующей трансформации. Вплоть до выделения в качестве мономинеральной фракции, индивидуального химического элемента или разнообразных стандартных соединений нескольких элементов различных агрегатных состояний (твердых, жидких, газообразных, гелеобразных, порошкообразных и т.д.) в соответствии с потребностями и предпочтениями рынка. Термин

сопряженные не несет в себе каких-либо «дискриминационных» признаков разделения ценных компонентов сырья, с одной стороны, на основные, целевые или профилирующие и с другой - на второстепенные или попутные, побочные, сопутствующие, все ценные компоненты сырья при этом равноправные (хотя и разновеликие в стоимостной структуре сырья и вырабатываемой продукции). В то же время термин подчеркивает взаимозависимость отдельных ценных компонентов сырья и получаемых готовых продуктов как составных элементов единой вещественно-технологической и производственно-экономической системы, включающей в себя, как правило, несколько скооперированных хозяйствующих субъектов.

Отличительными особенностями комплексных производств являются необходимость и сложность оценки разнообразных продуктов комплексной переработки сырья, содержащихся в них полезных компонентов и, особенно, распределения между ними общих затрат на производство. Суть проблемы заключается в том, что процессы добычи и первые стадии подготовки многокомпонентного сырья к переработке (дробление, измельчение руды, в ряде случаев другие технологические процессы) являются общими и необходимыми для всех без исключения получаемых из этого сырья полезных компонентов - получаемых продуктов, осуществляются во многих случаях практически независимо (во всяком случае внешне) от номенклатуры извлекаемых ценных компонентов или получаемых товарных продуктов.

Затраты на добычу и комплексную переработку многокомпонентного сырья по признаку их взаимосвязи с производством конкретного продукта (компонента) принято подразделять на прямые и косвенные. Прямые затраты возможно отнести на себестоимость конкретных продуктов по прямому назначению, при условии организации соответствующего дифференцированного учета затрат на осуществление технологических операций, по извлечению и доводке каждого из получаемых продуктов. Косвенные затраты непосредственно не связаны с производством какого-либо отдельного продукта, но неизбежны для осуществления технологических операций и видов работ, необходимых для производства нескольких (хотя бы двух) или всех производимых продуктов. В качестве примера косвенных затрат можно отметить издержки на процессы и операции добычи и первые общие стадии подготовки сырья к переработке. Прямые и косвенные затраты, таким образом, отражают специфику именно комплексных производств. Поиск научно обоснованного метода обособления и распределения косвенных затрат между вырабатываемыми продуктами, включения в себестоимость конкретных продуктов, учет при ценообразовании на продукцию комплексных производств является одной из важнейших и сложнейших проблем экономики комплексного использования минеральных ресурсов.

Необходимо подчеркнуть принципиальное различие экономики многономенклатурных и комплексных производств. Комплексное использование сырья не является простым объединением в одном предприятии добычи и переработки нескольких видов полезных ископаемых («однокомпонентных» руд), обособленных месторождений (залежей), расположенных на ограниченной территории, которое соответствует понятию многономенклатурного, интегрированного производства - конгломерата. Экономические преимущества такого объединенного многономенклатурного горно-обогатительного (горно-металлургического или горно-химического) предприятия-комбината объясняются возможностью экономии на коммуникациях, общих вспомогательных и обслуживающих производствах, централизованных управленческих, исследовательских, снабженческо-сбытовых и других службах и подразделениях. Затраты указанных подразделений учитываются в целом по объединению и затем распределяются между отдельными товарными продуктами на основе каких-либо параметров (показателей), в максимально возможной степени взаимосвязанных с величиной распределяемых расходов. В таком предприятии имеется принципиальная возможность дифференцированного учета объема услуг и затрат вспомогательных, обслуживающих и управленческих подразделений и отнесения их по прямому назначению на производство отдельных вырабатываемых продуктов [3].

Организация такого дифференцированного учета требует достаточно больших дополнительных расходов, поэтому по практическим соображениям не производится, а получаемая экономия, очевидно, вполне компенсирует некоторую потерю точности калькулирования себестоимости отдельных продуктов. Предприятия с комплексным использованием сырья являются специфической разновидностью многономенклатурных производств. Они имеют аналогичные вспомогательные, обслуживающие и управленческие службы, подразделения, соответственно, аналогичные проблемы учета и распределения затрат

этих подразделений между вырабатываемыми продуктами. Однако на комплексных горнодобывающих предприятиях затраты процессов и операций, связанных с работой горного цеха и первых подготовительных стадий подготовки добытого сырья к переработке принципиально не могут быть идентифицированы, соотнесены с выработкой отдельных видов продукции по прямому назначению никакими методами и средствами учета. Поэтому затраты по перечисленным операциям являются в полном смысле косвенными и подлежат косвенному, теоретически обоснованному распределению. Упрощение учета части общих для некоторой совокупности производимых продуктов затрат в многономенклатурных производствах и последующее их распределение на основе косвенных параметров не является основанием для квалификации указанных расходов как косвенных. Для их обозначения во избежание имеющейся путаницы следует выработать и применять другой, более подходящий термин, либо выработать другой термин для обозначения специфических косвенных затрат для комплексных производств. В качестве такого термина целесообразно, на наш взгляд, использовать известный термин – «накладные расходы».

Издавна употребляемое при калькулировании себестоимости продукции в химической, металлургической и ряде других отраслей понятие «возвратные отходы», по сути, в полной мере соответствует терминам - полуфабрикат (полупродукт) или «попутная продукция». Все поименованные выше виды продуктов перерабатываются на том же предприятии, либо реализуются сторонним организациям, и по предлагаемой автором терминологии целесообразно называть «сопряженной» продукцией комплексных производств. С позиций системного подхода к отходам комплексного использования сырья следует относить только неиспользуемые (отвальные) отходы разных стадий производства, не имеющие в момент образования потребительной, а, следовательно, и меновой стоимости. Более подробно известные подходы к классификации и экономической оценке горнопромышленных отходов рассматриваются в нижеследующих разделах работы.

В теории и практике обогащения, химической или металлургической переработки минерального сырья широко используются понятия разделительных процессов, прямой и обратной флотации, контрастности сырья и т.п., которые позволяют более детально и наглядно проанализировать суть рассматриваемой проблемы. Синонимом разделительного процесса является процесс селекции. Разделительные процессы с одновременным или последовательным выделением из многокомпонентного сырья нескольких продуктов являются необходимыми для каждого из получаемых ценных компонентов, а соответствующие им затраты - общими, косвенными. Извлечение из сырья одного из компонентов сопровождается повышением содержания в остатке сырья (отходах процесса выделения первого компонента) других ценных компонентов и, как правило, означает упрощение и удешевление извлечения других компонентов, т.е. вполне может рассматриваться как процесс их первичного выделения из сырья с повышением промышленной ценности и стоимости. Причем, в зависимости от физико-химических свойств извлекаемых компонентов, процесс, например, флотационного обогащения может быть организован по принципу как прямой, так и обратной флотации: в пенный и камерный продукты может направляться любой из извлекаемых компонентов. Из практических соображений для реализации выбирается тот из вариантов процесса, который является экономически более эффективным. Аналогично процесс гравитационного разделения золота и кварцевого песка может рассматриваться и как процесс выделения концентрата тяжелого полезного компонента и, с таким же успехом и результатом, как процесс выделения концентрата более легкого компонента, т.е. одинаково необходимого для производства и того и другого сопряженного продукта одновременно.

Принципиальная возможность успешного разделения полезных компонентов и пустой породы, селекции близких по физико-химическим свойствам полезных компонентов (например, сульфидов тяжелых металлов и, особенно, редкоземельных элементов-лантаноидов) в определяющей степени зависит от контрастности перерабатываемого сырья и возможности и удачности подбора признака разделения. Контрастность в общем случае означает различие отдельных кусков (зерен, частиц, агрегатов, минеральных комплексов, элементарных объемов) сырья по содержанию полезных компонентов. Контрастность сырья и разделительный процесс, таким образом, являются одними из специфических и основополагающих категорий комплексного использования многокомпонентного сырья и должны обязательно приниматься во внимание при проработке научных проблем экономики комплексного использования сырья.

Список использованных источников:

1. Ферсман А.Е. Комплексное использование ископаемого сырья. - Л.: Изд-во АН СССР, 1932. – С. 14, 20, 21.
2. Мельников Н.В., Агошков М.И. Задачи научных исследований в области комплексного освоения месторождений, использовании минерального сырья и охраны недр //Комплексное использование минерального. - 1979. -№7. - С. 3-11.
3. Ларичкин Ф.Д., Ларичкина С.Н., Алимбетов У.С. Методы распределения затрат в комплексных производствах и целесообразные границы их использования //Комплексное использование минерального сырья. - 1982. - №12. - С. 53-58.

Алимбетов У.С.

д.э.н., профессор

Зайнелова Г.З.

д.м.н., профессор

Мухамедиева А.Г.

д.э.н., доцент

Сакпаева А.А.

д.э.н., доцент

Апышева А.А.

д.э.н., доцент

Восточно-Казахстанский государственный университет им.С.Аманжолова, г.Усть-Каменогорск

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ: СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМЫ

В современных условиях социально-экономическая ориентация, как наиболее очевидный и до сих пор наименее учитываемый признак территориального развития, не является определяющим в управлении развитием региона. Практически на первый план выступает стратегия в качестве инструмента решения важнейших проблем развития региона на основе его ресурсного потенциала. Механизм же управления развитием региона, как совокупность методов, приемов, инструментов, управленческих функций, исходящий из расстановки и соотношения ресурсов, вовлечения человека в управление и создания механизма «саморегулирования» конкурентного рынка на данном этапе для достижения многоаспектных целей социально-экономического развития, недостаточно сформирован.

Об этом убедительно свидетельствуют типичные черты ряда регионов, такие как сочетание высокого природно-ресурсного и промышленного потенциала с низкими показателями уровня жизни населения и слабой развитостью социальной сферы, неблагоприятными демографическими и экологическими показателями. Социально-экономическое положение регионов усугубляется причинами, характерными для страны в целом в процессе трансформации экономики.

Вместе с тем, важнейший методологический аспект в организации стратегического управления развитием регионов на современном этапе заключается в том, что сложная природа таких социально-экономических систем требует применения как формализованных, так и экспертных методов междисциплинарного анализа. Данный подход может существенно помочь при определении подходов и в поиске механизмов сотрудничества основных игроков в регионе, а результаты, полученные с использованием модели, могут стать серьезной основой для подготовки стратегических управляющих воздействий на развитие региона.

К сожалению, системы информационной поддержки управления, ядром которых служат данные государственной статистической отчетности, «настроенные» на централизованно управляемую экономику, зачастую оказываются бессильны в вопросах оценки новых процессов, происходящих в различных сферах жизнедеятельности регионов. В результате существенно обострились противоречия между информационными потребностями органов управления регионом и возможностями действующих систем их информационной поддержки. Эти противоречия, следствием которых является снижение эффективности территориального управления, а, следовательно, и спад, в конечном счете, качества жизни населения, требуют активизации работ в данной области [1].

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что в современных условиях разработка теоретических основ формирования эффективного механизма управления развитием региональной социально-экономической системой является актуальной научной и практической темой.

Мировая наука выработала различные теоретические и методологические подходы к проблемам региональной экономики. Среди авторов-классиков, оказавших значительное влияние на последующее формирование теории пространственной и региональной экономики, можно отметить: У.Айзарда, А.Вебера, В.Кристаллера, В. Лаунхардта, Д.Риккардо, А.Смита, И. Тюнена и др.

Многоаспектная проблематика региональных экономических исследований нашла отражение в научных трудах таких российских исследователей, как: М.Албегов, Н.Баранский, А.Гранберг, Н.Колосовский, В.Лексин, Н.Некрасов, В.Немчинов, С.Суспицын, А.Швецов и др.

В казахстанской экономической литературе проблемы государственного регулирования регионального развития, региональной экономической политики в условиях перехода к рынку рассматриваются в работах А.А.Алимбаева, А.Е.Есентугелова, М.Г.Исаевой, А.К.Кошанова, М.Б.Кенжегузина, Н.К.Мамырова, К.А.Сагадиева и др.

Отдельные региональные проблемы рынковедения и социального развития в условиях перехода к рынку раскрыты в трудах казахстанских ученых-экономистов и специалистов: С.Н.Алпысбаевой, У.Б.Баймуратова, Т.П.Притворовой, Д.А.Туркебаева и многих других.

Необходимо отметить, что, несмотря на имеющиеся исследования и их результаты в этой области, многие аспекты данной проблемы требуют дальнейшего исследования. Так, недостаточно исследованной остается проблема формирования информационной среды поддержки в решении задач управления и развития региональной социально-экономической системы, которая во многом определяет качество решения задач в данной области. Недостаточно проработаны методические аспекты разработки инструментария, позволяющего дать оценку потенциала саморазвития региональной социально-экономической системы, то есть ее способности развиваться за счет собственных ресурсов. Дальнейшей проработки требуют вопросы методологии и организации мониторинга региональной социально-экономической системы и связанные с ней организационно- управленческие отношения.

Современные направления формирования глобального мирового экономического, информационного, финансового пространства ставят принципиально новые вопросы, связанные с формированием и развитием форм и методов управления региональными социально-экономическими системами. В работе региональная социально- экономическая система представляет собой совокупность ресурсов и экономических субъектов, образующих единое целое, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, востребованных во внешней среде. Она имеет ряд свойств и их проявлений, которые отличают ее от других систем, таких как целостность, иерархичность и интегративность. При этом в качестве главного императива выступают потребности жителей данного региона, а их максимальное удовлетворение - основная цель и мера экономического развития [2].

Систематизация и уточнение понятийного инструментария и современных концепций развития региональной экономики позволили определить региональную социально-экономическую систему как функциональную и в то же время развивающуюся систему совокупности глубоко интегрированных экономических и социальных подсистем. При определенных условиях подсистемы сами могут рассматриваться как система, а исследуемая система - как элемент более сложной системы. Будучи подсистемой национальной экономики, региональная экономика не является ее изолированной частью, а значит неправомерно возводить в абсолют экономическую самостоятельность регионов.

В результате системного анализа содержания, принципов и механизма управления регионом, уточнения данного понятия обоснована принципиальная модель и выявлена роль основных элементов механизма управления региональной социально-экономической системой. В целом исследование элементов механизма управления регионом позволяет говорить о том, что эффективность этого механизма зависит от степени взаимоувязанности данных элементов между собой, то есть от степени адекватности отражения содержания и результатов прогнозно-программной деятельности функциям и полномочиям организационно-управленческих структур, а последние - от степени владения и умения использовать систему методов управления

(рычагами, стимулами и др.), которая должна находить свое отражение и принимать активное участие в прогнозно-программной деятельности, постановке целей развития региона [3].

Исследования показывают, что современная региональная политика зарождалась и развивалась в череде трансформационных изменений 1990-х годов, придававших ее задачам и механизмам отчетливый и устойчивый антикризисный оттенок. В последующее десятилетие экономического роста отмечена смена приоритетов выживания соответствующих территорий приоритетами их развития, задач антикризисного управления - задачами стратегического управления с характерной для него ориентацией на выбор перспективных целей и проектирование траекторий движения к ним. Однако разразившийся во второй половине 2008 г. новый финансово-экономический кризис вызывает необходимость корректировки соответствующих концептуально-методических подходов [4].

Анализ и оценка существующей специфики, проблемных моментов в развитии регионов РК показывают, что кризисные обстоятельства, с одной стороны способствовали дальнейшему укреплению централизованной модели регионального развития, в рамках которой налицо усиление зависимости регионов от республиканского уровня власти; с другой стороны централизованные ресурсы существенным образом подрываются, что чревато новыми рисками [5].

Исследования показывают, что системный подход к развитию региона позволяет выделить его подсистемы, исследовать их связи внутри него и с внешней средой, но не учитывает их противоречивый характер, существенно разные качество и цели. Одним из необходимых условий преодоления социальной, экономической, институциональной и политической нестабильности, сохранения территориальной целостности страны является обеспечение эффективного социально-экономического развития ее регионов [6].

Систематизация знаний о различных сторонах региональной конкурентоспособности, включая ее количественную оценку, которая служит ориентиром и основой для разработки конкурентной стратегии региона и его социально-экономического развития, показала, что исследование рейтинговых оценок в статике и динамике позволяет, с одной стороны охарактеризовать уровень и динамику социально-экономического развития региона, а с другой - дать сравнительную характеристику оценки текущего состояния. Однако в основе политики, проводимой властями любого уровня по отношению к любой территориальной ячейке, должна лежать оценка не текущего состояния регионального развития, а расчет на перспективу [7].

В условиях, диктуемых происходящим в мире глобальным системным кризисом, ситуационный анализ ключевых проблем долгосрочного развития региона требует специального инструментария, предназначенного для формирования сценариев стратегической политики, основанной на анализе тенденций изменения наиболее значимых факторов и условий с учетом основных зависимостей между элементами и процессами, характерными для конкретного региона.

Список использованных источников:

- 1 Агleshов К. Финансовые основы местного самоуправления. /К.Агleshов. // Каржы-Каражат. – 2004. - № 1. - С.47-59.
- 2 Артемьева С.С. Реформирование межбюджетных отношений в регионе. /С.С.Артемьева. // Финансы.- 2002. - № 3. - С.19-21.
- 3 Берюков Г.М. К оценке бюджетной обеспеченности регионов. /Г.М.Берюков. - Алматы: Финансы, 2001.
- 4 Кентегузин М.Б. Региональная политика РК: Экономический механизм реализации. /М.Б.Кентегузин. - Алматы: Институт экономики МН АА РК, 1998.
- 5 Климанов В. Реформа муниципальных финансов в отдельном регионе: новые инструменты помощи местным бюджетам. /В.Климанов. //Муниципальная власть. – 2003. - № 4. - С.88-90.
- 6 Тимофеева О.И. Сравнительный анализ социально-экономического развития регионов РК. /О.И.Тимофеева. - Алматы: Экономика и статистика, 2000.
- 7 Шайханова Н. Инструменты регулирования финансовых ресурсов региона. /Н.Шайханова. // Каржы- Каражат. – 2004. - № 1. - С.68-70.

Алимова Д.Ж.
А. Байтұрсынов атындағы
Қостанай мемлекеттік университетінің
оқытушысы Алимова Д.Ж.
Қазақстан, Қостанай қаласы

КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІНЕ АУДИТ ЖҮРГІЗУ КЕЗІНДЕ ТАЛДАУ ТӘСІЛДЕРІН ПАЙДАЛАНУ ӘДІСТЕМЕЛЕРІ

Аналитикалық анықтау-есептеу әдісі - ол негізінде экономикалық талдау (топтау, салыстыру т.б.), аналитикалық тексеру және статистикалық, экономика-математикалық әдістер. Осы орайда аудиттің көп тараған әдістемелік әдісі- ол, шаруашылық субъектілерінің қаржылық ақпаратының құрамының аналитикалық есебін тексеру. Мысалы, өндіріс шығынын, оны сатудан түскен төлем сомасымен салыстыру, ол көрсеткіштерді кеткен жою қорытындыларымен салыстыру, онда анықталған өзгеру мөлшерінің нендей себептен болғанын, факторлардың әсерін есептеу.

Аналитикалық тексеру әдісі аудиттің барлық кезеңінде қолданылады. Жоспарлаудан бастап күнделікті тексеруде, қаржылық ақпаратын асауда, онда кездескен өзгертулерді анықтауда және кәсіпорын шаруашылығының даму жолын бағдарлау барысында аналитикалық тексеру үздіксіз жүргізіліп отырады.

Бизнестің жағдайын бақылау мен талдаудың операциялық әдістерін оларды жүзеге асыратын процедураларға сәйкес жіктеуге болады:

а) ротациялау (ауыспалы) тестілеріне тексеруге жататын объектілерді аудитор белгілі ауыспалы принциптері бойынша кезек таңдайтын процедуралары кіреді. Іріктеме (таңдама) бизнестің жағдайы алдын ала операциялық талдау нәтижелеріне қарай жүзеге асырылады;

ә) тереңдетілген тестілер шаруашылық қызметтердің циклдеріне сәйкес барлық кезеңде тексерілетін операциялардың нақты іріктемелерін білдіреді, яғни операцияларды нақты іріктейді;

б) осал тұстың тестілері аудитор осы арада қателік болуы ықтимал, деп жорамалдап ұйғаратын бизнесті іштей ұйымдастырудың нақты аспектісін тексеру үшін пайдаланылады. Ішкі бақылаудың жағдайы нашар екені анықталғанда тексеру базасын кеңейтіп, «осал» тұсты нығайту бойынша ұсыныстарды әзірлейді;

в) бағыттық тестілер жабдықтау, өнім, жұмыс, қызметті өндіру мен өткізу процестеріндегі операциялардың жүзеге асырылуын тізбекті бақылау мақсатында қолданылады;

г) толассыз тестілер - бұл, мысалмен бейнелеп айтатын болсақ; активтерді, өзіндік капиталды және міндеттемелерді пайдаланудағы шаруашылық жүргізуші субъектілердің есеп және бақылау жүйелерінің сипаттамалары үшін қолданылатын тереңдетілген тестердің шектеулі түрі.

Аудиторлық айғақтар үшін бизнестің операциялық аудиті мен қаржылық-экономикалық талдауының алдын ала жасалған деректерін растайтын іріктеме зерттеуінің маңызы зор. Ол статистикалық және статистикалық емес (бағалайтын) зерттеулер түрінде де болуы мүмкін. Соңғысында аудитор бизнестің жағдайын тек өзі ғана бағалайды.

Алайда материалдық өндірістің әр түрлі салаларындағы шаруашылық қызметтердің операциялық аудиті мен талдауында барлық тәсілдер бірдей қолданыла бермейді. Бұл тәсілдердің бірталайы аудит пен талдаудың кез келген түрінде қолданылатын болса, басқалары шектеулі деңгейде ғана пайдаланылады, ал кейбіреулері типтері әр түрлі бірқатар кәсіпорындарды тексеруде мүлдем қолданылмайды. Мысалы, өндіріске материалдар мен шикізатты босатуды бақыламайынша өнеркәсіп кәсіпорындарына аудиторлық тексерулерді жүргізуді көзге елестетудің өзі қиын. Сауда, көлік немесе ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының аудитінде Бұл тәсілдің іске асуы екіталай. Қарастырылған салалардағы кәсіпорындарды тексеруде тауарлардың, жүктердің, ауыл шаруашылық өнімдерін және т.б. сапаларын тексеру, кем өлшеу, бақылап салмақтау сияқты өзіндік ерекшелігі бар тәсілдер қолданылады. Сондықтан да нақты бақылау тәсілдері жалпы және арнайы деп бөлінеді.

Жалпы тәсілдерге мыналарды жатқызуға болады: түгендеу, өнім сапасын талдау, экономикалық пәндердің сақталуын тексеру және халық шаруашылығының әр түрлі салаларындағы кәсіпорындар қызметін бақылауды жүзеге асыру барысында қолданылатын басқалар.

Әдістемелік құжаттау әдісі - өз кезегіне үш топқа бөлінеді: 1) мәліметтік модельдеу; 2) нормативтік құқылық жолын анықтау; 3) есеп құжаттарын зерттеп, тексеру.

Мәліметтік модельдеу дегеніміз - аудит объектісінің мәлімет тасушыға бір жүйеге келтіріп тіркелген мәліметтерін айтамыз. (Ол алғашқы құжаттар, бейне таспа, дискілеры, перфокарта, магнит таспасы, есеп кестелері, ақпараттар).

Мәліметтік модельдеу мақсаты тексеру объектісінің нормативтік-құқылық, ақпараттық, бухгалтерлік мәліметтерін бір жүйеге келтіріп аудит жүргізуге ыңғайластыру. Мысалы, аудит жүргізу үшін өндіріс процесінің моделін алатын болсақ, онда шығыны жоспарланған өлшемде, нақты шығын өлшемінде оның цехтар арасындағы құбылыс қозғалысы, оның бухгалтерлік құжаттарға тіркелуі, жауапкершіліктегі есебі тағы басқа көптеген мәліметтер бір жүйеге келтіріп, мәлімет моделін құрайды.

Нормативтік-құқылық жолын анықтау әдісінде заң тұрғысынан ереже нұсқаудың, нормативтік құжаттар талабының, ішкі ереже тәртібінің орындалуын анықтайды. Мысалы, түгелдеу тәртібінің заңды жүргізілуін бақылау үшін түгелдеу жүргізудің ереже-нұсқауының дұрыс қолданылуы бақылау қажет. Нақты, мүлік түгелдеу, қаржы қорларын тексеру, ақша қаржысын тексеру ережелерінің дұрыс қолданылуы.

Есеп құжаттарын зерттеп, тексеру әдісінде сол құжаттарда көрсетілген шаруашылық әрекеттерінің операцияларының заңдылығы, қажеттілігі және экономикалық тиімділігі, шындықты көрсетуін анықтау қажет. Осы әдісті іске асыру үшін әр түрлі құжаттарды тексеру түрлері, нақты бақылау әдісі, әр түрлі есептеу, инспекция өткізу т.б. қарастырулар қолданылады. Осы орайда құжаттарды тексерудің бірнеше түрлерін, әдістерін қарастыруға болады: формалдық, арифметикалық, заңдылық, логикалық тексеру. Немесе жаппай қарама-қарсы екі жазу жолымен, шоттарға тіркелу жолымен, есептегі қалпына келтіру әдісімен тағы басқалай қарастырулармен. Бір құжат бухгалтерлік есепте екі қайтара кездеседі. Мысалы, кәсіпорынға жабдықтаушыдан материал келіп түссе, материалдың құжатының бір данасы қоймашының есебінде болса, екіншісі банк көшірмесінің тіркеуінде болады. Соларды салыстыру арқылы қарама-қарсы тексеру жүргізіледі, немесе дүкенші тауар сатудан түскен ақшаны кассаға жеткізеді. Яғни, касса ордерінің түбірі касса есебінде болады да оның түбіртегі дүкеншінің есебіне тіркеледі. Олардың арасындағы құжат көрсеткішінің дұрыстығы қарама-қарсы тексеру арқылы анықталады. Осы қарама-қарсы тексеру әдісін қолдану арқылы ұрлық немесе әдейі қиянат жасаушылық қылмыстары анықталады.

Есепті қалпына келтіру әдісі - ол негізінде аудит процесінде бухгалтерлік есепте жіберілген қатені түзету. Қате түзету процесінің бірнеше түрі бар.

1) Корректуралық әдісі, ол бухгалтерлік тіркеу кезінде жіберілген қателерді сол есеп кестелерінде түзетіп ол туралы белгі жасау. Мысалы, тексеруші қатені түзеткен есеп кестесіне қалай түзетілді, оны түзеткен адам өз атын жазып қол қоюы керек (күнін, жылын көрсетіп).

2) Бухгалтерлік есептегі қатені қосымша екі жақты жасау арқылы түзету. Бұл әдіс қате қай кезде анықталса сол уақытта қолданыла беретін әдіс.

3) Үшінші қате түзету әдісі - қызыл жазу. Бұл әдіс бойынша, бұрын екі жақты жазуда жіберілген қате сол күйінде қайталанылады да тек қана екі жақты жазу сомасында қызыл сиямен жазылады.

Өзіндік ерекшелігі бар тәсілдер ұлттық экономика салаларының бір немесе бірнеше топтарындағы кәсіпорындар қызметінің операциялық талдауы мен бақылауларына тән. Мысалы, кен өнеркәсіптері: аршу және кен дайындық жұмыстарының мөлшерін өлшеп бақылау, барланған қорларды пайдалы компоненттердің мазмұнын, шикізат және тауар кенінде металды өндіруге әзірлік деңгейлерін тексеру және т.б.

Шаруашылық жүргізуші субъектілердің активтері, өзіндік капиталы мен міндеттемелері талдамалы-бақылау процесінің кезеңдеріне қарай қолданылатын арнайы жұмыс тәсілдерінің және әдістерінің көмегімен олардың қозғалу кезеңдері мен элементтері бойынша зерделенеді. Мәселен, бизнестің ұйымдастырылу деңгейіне әсер ететін факторлар мен құбылыстарды зерделеу кезеңінде модельдеудің, формалдаудың, абстракциялаудың, өзара байланысты талдамалы көрсеткіштердің жүйелі және кешенді тәсілдемелерінің әдістері кеңінен қолданылады. Осы факторларды өлшеу кезеңінде бастапқы мәліметтерді құжаттамалық тексерулердің, базалық көрсеткіштерді, тізбекті ауыстыруларды, түзетулердің жұмыс тәсілдері, айырмашылықтар мен үлестік қатысулар тәсілдері, баланстық әдіс, активтердің, өзіндік капиталдың және міндеттемелердің өзгерісін зерттейтін осы заманғы экономикалық-математикалық әдістер пайдаланылады. Талдамалы-бақылау жұмыстарын аяқтайтын қорытындылаушы кезеңде индукция мен дедукция, салыстыру,

кешенді бағалау, баланстық байланыстыру, ұқсастық (аналогия), талдау және синтез, логикалық және тарихи, экономикалық-математикалық әдістер, оның ішінде көп қырлы талдау, желілік және желілік емес бағдарламалаудың бас компоненті, кластерлік талдау, таксономия, корреляциялық-регрессиялық талдау, баған теориялары, сондай-ақ шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің басқару тиімділіктерінің қалыптасуын үлгілеу.

Коэффициенттік өлшем қолдану әдісімен талдау. Коэффициент өлшемі статистика тілімен айтқанда экономикадан құбылыстардың сапалылық деңгейін көрсететін өлшем. Мысалы, табыс-пайда коэффициенті, дивиденд коэффициенті т.б. сол сияқты өлшемдер. Инвесторлар акция сатып алғанда келешекте жұмсайтын капиталынан түсетін табыс мөлшерін есептейді. Яғни, инвестиция жасаған берген кәсіпорын табыс-пайдалы жұмыс істейтін болса онда инвестор өзіне тиімді дивидендін алады. Осы көрсеткішті, акцияға алатын пайда коэффициентімен өлшейді, оны таза пайда ақшасын барлық акция ақшасына бөлу арқылы анықтайды.

Акцияның базардағы бағасымен бір акцияның пайда табу мөлшерін "баға-пайда" коэффициенті деп атайды. Оның мөлшерін, көрсеткіштерін бір акция бағасымен оның пайда ақшасын барлық акцияға бөлумен анықтайды. "Баға-пайда" коэффициентін акционерлік қоғамдар, инвесторлар өз кәсіпкерлігін басқаруда кеңінен қолданады. Осы көрсеткіштер арқылы олар өз акцияларының құнының өскенін немесе керісінше пайдалылығының төмендеуін көрсетеді.

Келесі коэффициент көрсеткіші ол - "дивиденд төлем коэффициенті" кәсіпорынның ағымдағы пайда ақшасынан дивиденд түрінде төленетін ақшаның мөлшерін көрсетеді. Бұл коэффициент дивиденд ақшасын акция ақшасына бөлумен анықталады. Дивиденд табыстылығының коэффициенті - ол дивиденд ақшасының проценттік өлшемінің, акциясының базар бағасымен өлшеміндегі ақшасына бөлу арқылы анықталады.

Жүйелі талдау-талдау объектілерін жүйеге келтіріп, оны құрайтын бөлімдерін топтау арқылы зерттеу әдісі. Аудит барысында жүйелі талдау әдісі талдау объектісінің бөлімдерін жеке-жеке бағалап, оларға әсер ететін факторларды талдап олардың бірлескен түріндегі объектілерге әсерін бір жүйеге келтіреді. Яғни, жүйелі талдау әдісі факторлардың арасындағы жүйелі байланысты анықтайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Балапанова А.Ж. Аудиттің теориялық негіздері: Оқу құралы - Алматы: 2003ж.
2. Ержанов М.С. Аудит-1: (базовый учебник). – Алматы: 2005г.
3. Әжібаева З.Н., Байболтаева Н.Ә., Жұмағалиева Ж.Ғ. Аудит: Оқулық.- Алматы: 2006ж.
4. Абленов Д.О. Аудит негіздері.- Алматы, 2006ж.
5. Ажибаева З.Н. Аудит. – Алматы: Экономика, 2004ж.

Ансенбетова Г.Т.

*Старший преподаватель, к.э.н.,
Казахстан, г.Шымкент*

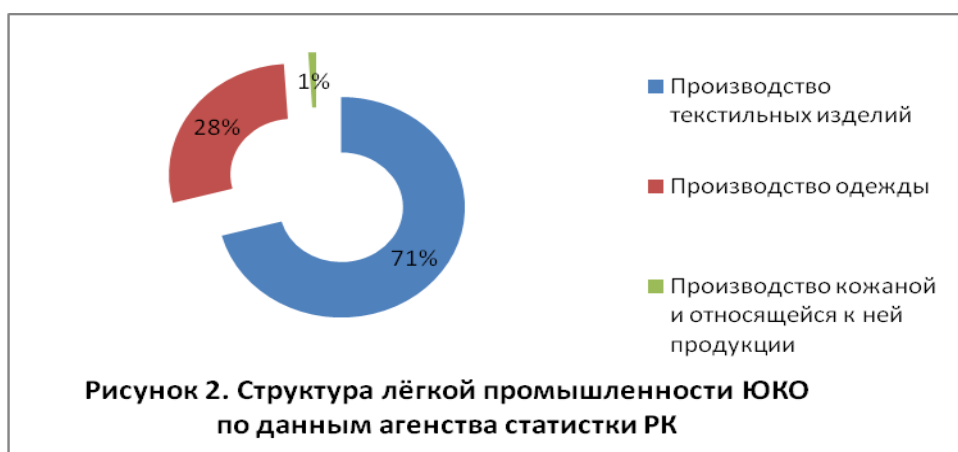
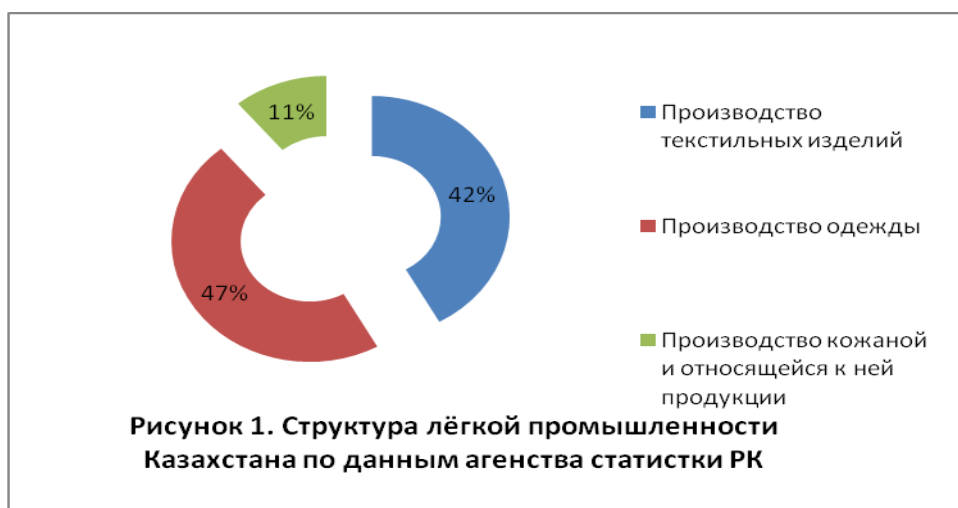
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Легкая промышленность имеет высокую социальную направленность. В этой отрасли в мире наблюдается самая большая занятость. В Индии, Китае, Турции в легкой промышленности заняты порядка 20% населения. Поэтому многие страны мира уделяют большое внимание развитию легкой промышленности, разрабатывают меры ее поддержки. А также, лёгкая промышленность по уровню потребления занимает вторую позицию, уступая лишь потреблению продовольственных продуктов. Одной из особенностей размещения предприятий легкой промышленности является территориальное их сопряжения с тяжелой индустрией, например, металлургией, что позволяет рационально использовать трудовые ресурсы. Технологические особенности отрасли позволяют осуществлять быструю смену ассортимента выпускаемой продукции при минимуме затрат, что обеспечивает высокую мобильность производства. Одна из особенностей лёгкой промышленности – быстрая отдача денежных средств. Вместе с тем отечественная легкая индустрия обеспечивает внутренний спрос не более чем на 10% (порог экономической безопасности составляет 30%). При этом около 8% приходится на швейную и текстильную подотрасли, на кожевенно-обувную - менее 2%. Оставшиеся 90% рынка занимают

импортные товары. По информации Ассоциации предприятий легкой промышленности Казахстана (АПЛП) порядка 80% рынка составляет нелегально завезенный импорт. [1]

По состоянию на 1 мая 2015 года в легкой промышленности Казахстана зарегистрировано 1534 предприятий, из них 20 – крупных, 35 – средних и 1479 малых предприятий. Наибольшее количество предприятий (874) заняты в сегменте производства одежды, 476 предприятий производят текстильные изделия и 184 предприятия производят кожаную и относящуюся к ней продукцию. Половина крупных предприятий легкой промышленности расположены в Южно-Казахстанской области. Это, в первую очередь, связано с близостью рынков сырья и наличием трудовых ресурсов.

Из общего числа зарегистрированных предприятий действуют лишь 58%. Из числа действующих предприятий легкой промышленности более 90% составляют малые предприятия. Данная тенденция сохраняется в течение последних 7 лет. Крупный бизнес наиболее устойчив к колебаниям на рынке, тогда как малый бизнес, который, как говорилось ранее, составляет 90% от общего числа действующих предприятий, не выдерживает конкуренцию по цене, в том числе и с иностранными компаниями, импортирующими продукцию легкой промышленности в Казахстане и в другие страны. [2]



Наблюдается разница в кожаной промышленности РК и ЮКО в 10 %, в производстве одежды в 19%, в производстве текстильных изделий в 29%. Это объясняется тем, что с 2007-2015 годы создавалась специальная экономическая зона «Оңтүстік», целью которой было развитие текстильной промышленности ЮКО; что и повлияло на изменение структуры лёгкой промышленности данного региона. В СЭЗ реализованы 10 проектов, сумма инвестиций составила 22 млрд. тенге, создано 1445 рабочих мест. По объёму продукции лёгкая промышленность ЮКО составляет 24% от лёгкой промышленности Казахстана и равна 15,551 млрд. тенге. Что говорит о её высоком развитии по сравнению с другими регионами РК.



Рисунок 3. Доля лёгкой промышленности тыс.тенге (РК и ЮКО) в обрабатывающей промышленности (РК и ЮКО) и промышленности (РК и ЮКО) в целом .

Рисунок 3 показывает, что доля лёгкой промышленности РК от обрабатывающей промышленности составляет 1,04%, в ЮКО 3,91%, а доля лёгкой промышленности РК от промышленности в целом 1,04%, в ЮКО 2,57%.



Наблюдается падение объёма производства лёгкой промышленности в 1,33 раза начиная с 2005 до 2009 года, далее до 2013 года идёт рост в 2,32 раза , но в 2014 снова имеет место понижения объёмов производства лёгкой промышленности в 1,02 раза. В ЮКО области наблюдается аналогичная ситуация (незначительные отклонения от тенденции роста и падения РК). Инвестиции в основной капитал легкой промышленности Казахстане за период 2010-2014 гг. имели нестабильную тенденцию. В 2009 году по сравнению с 2008 годом наблюдается резкий скачок вложений (в 11,6 раза), что связано с созданием и модернизацией крупных производств отрасли, СЭЗ «Оңтүстік» в Южно-Казахстанской области. С 2009 по 2012 годы произошло такое же резкое сокращение инвестиций в отрасль (в 4,3 раза), Так, объем инвестиций на СЭЗ «Оңтүстік» за данный период сократился в 26 раз. В 2013 году инвестиции в основной капитал легкой промышленности составили 5846 млн. тенге, увеличившись к 2012 году почти в 2 раза, к 2008 году в 5,8 раз (рисунок 5). Инвестиции в основной капитал легкой промышленности Казахстане в январе-апреле 2015 года составили 712,6 млн. тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2014 года произошло увеличение инвестиций в основной капитал легкой промышленности почти в 2 раза, преимущественно за счет резкого увеличения инвестиций в производство текстильных изделий (в 25,5 раз). При этом инвестиции в производство одежды снизились до 87%, кожаной и относящейся к ней одежды снизились до 12,1%. [2]

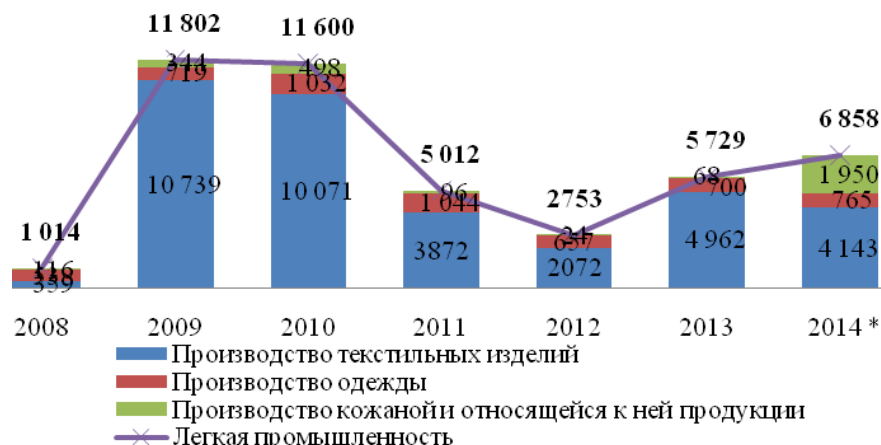


Рисунок 5. Инвестиции в лёгкую промышленность в млрд. тенге под данным министерства по инвестициям и развитию РК.

Инвестиции в лёгкую промышленность ЮКО: Специальная экономическая зона «Оңтүстік». В 2013 году от предприятий, работающих в СЭЗ поступило налоговых отчислений на сумму 46,5 млн.тг. (2012 году 42,8 млн.тг.) рост составил 108,8%. В 2013 году предприятия СЭЗ произвели продукцию на 1145 млн.тг. (2012 год - 504,6 млн. тг.) рост составил более 2 раза. За 2014 год предприятия СЭЗ произвели продукцию на 3,6 млрд. тенге. В рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2015 года, было реализовано 10 инвестиционных проектов:

Проект ТОО «Хлопкопром-Целлюлоза» - «Организация производства гигроскопической ваты, хлопковой целлюлозы и технической карбоксиметилцеллюлозы из хлопкосодержащего сырья», общей стоимостью - 3 850,0 млн. тенге. Источники финансирования: АО «БРК-Лизинг», БВУ, собственные средства.

Проект ТОО «OxyTextile» - «Комплексная автоматизированная прядильно-крутильная фабрика», общей стоимостью - 5 879,8млн. тенге. Создано 260 новых рабочих мест. Проект реализован 28 июня 2010 года.

Проект ТОО «Шымкент-Кашемир» - «Организация производства готовых текстильных изделий», по переработке шерсти и выпуску стеганных одеял из овечьей, верблюжьей шерсти и пуха, общей стоимостью - 560,1млн. тенге (I-этап - 250,0 млн.тенге, II-этап - 310,0 млн.тенге). Проект реализован за счет собственных средств инициатора.

Проект ТОО «ПК «АГФ групп» - «Швейная фабрика с конвейерным потоком и цех по производству прикладных материалов», общей стоимостью - 251 млн. тенге, по проекту общее количество рабочих мест – 300 человек.

Проект ТОО «Kagaz Shahary SEZ» - «Проект производства бумаги в Республике Казахстан», общей стоимостью - 1 млрд.тенге, создано 50 новых рабочих мест.

ТОО «Kazbiolife» - «Организация производства картонной бумаги из макулатуры и 3-5 слойного гофрокартона».

ТОО «Бал Текстиль» - «Фабрика по производству ковровых изделий». Введен в эксплуатацию в декабре 2013 года.

ТОО «Назар Текстиль» - Создание текстильной фабрики по производству ковровых изделий. Введен в эксплуатацию 25 декабря 2014 года.

- Производство силиконового полиэфирного и полипропиленового волокна (ТОО «Ансат текстиль») стоимостью проекта 2,7 млрд. тенге, количество созданных рабочих мест – 70 единиц.

- цех по производству синтетической пряжи (ТОО «Бал Текстиль» (2-ая очередь), стоимость проекта составит 1,7 млрд. тенге, количество созданных рабочих мест – 300 единиц. [2]

Объемы экспорта продукции легкой промышленности в 2014 году составили 175,9 млн. долл. США, что в 3,9 раза ниже показателя 2008 года (Рис 6). В сравнении с 2013 годом показатель снизился в 1,5 раза, преимущественно за счет снижения экспорта продукции кожной промышленности – на 38%, текстильных изделий – на 37%. При этом экспорт одежды увеличился на 10%.

Импорт продукции легкой промышленности в 2014 году увеличился за последние 7 лет до

2 234,5 млн. долл. США, что в 4,9 раза выше показателя 2008 года. В сравнении с 2013 годом импорт увеличился на 6%, за счет роста импортных потоков одежды, кожаной и относящейся к ней продукции. При этом наблюдается положительная тенденция снижения объемов импорта текстильных изделий на 3% (Рисунок 7).

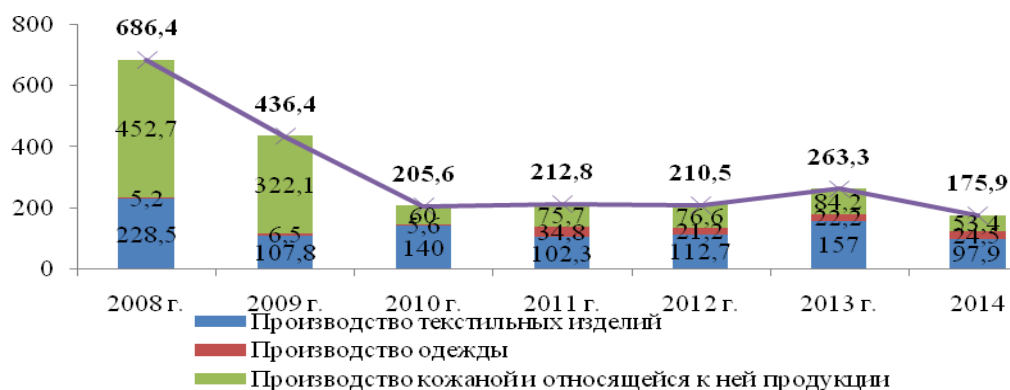


Рисунок 6. Экспорт лёгкой промышленности РК.

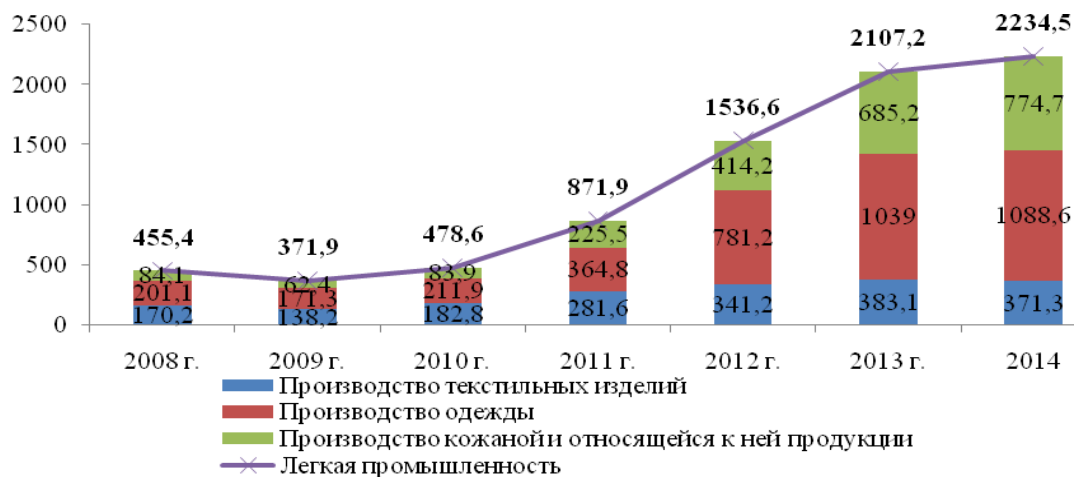


Рисунок 7. Импорт лёгкой промышленности РК.

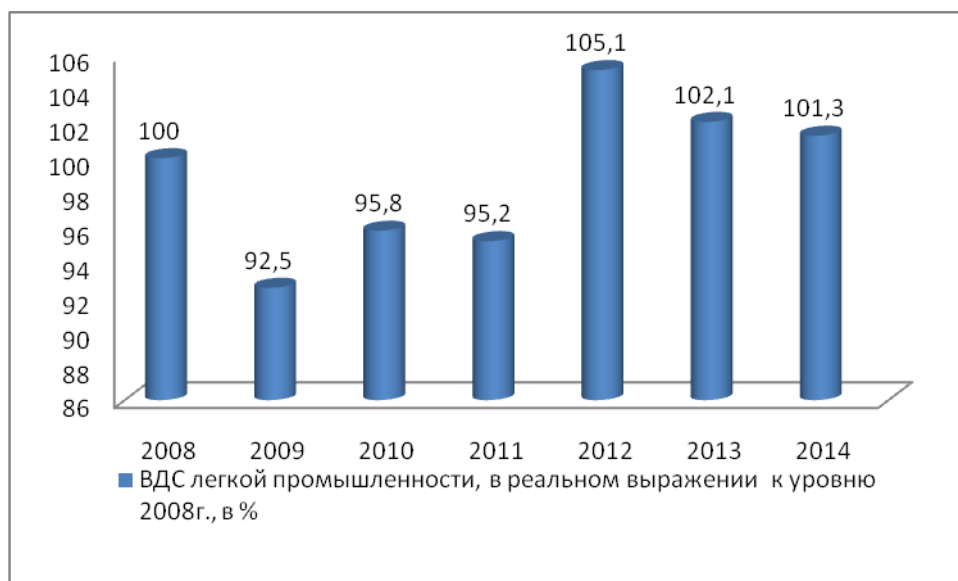


Рисунок 8. ВДС лёгкой промышленности Казахстана по данным статистики РК.

ВДС с 2008 по 2014 гг. вырос на 1.3 %, хотя наблюдалось максимальное значение в 2012г. Хотя программой развития лёгкой промышленности РК планировалось увеличение в 2014г. на 9%(к уровню 2008г.).



Имеет место тенденция повышения объёмов потребления продукции лёгкой промышленности за последнее десятилетие. Это означает, что спрос на продукцию лёгкой промышленности только растёт и есть потенциал развития лёгкой промышленности РК, в частности ЮКО, т.к. 24% всего объёма производства приходится на данный регион.

На рынке Казахстана одежда, произведенная в Китае, прочно занимает лидирующую позицию. Недорогая китайская продукция наряду с турецкими изделиями на протяжении многих лет формировала костяк отечественного рынка одежды. Оценить точные объёмы этого рынка весьма непросто в силу того, что значительная его часть находится “в тени”. По данным Ассоциации предприятий легкой промышленности (АПЛП), теневой оборот в отрасли достигает «БРК – Лизинг» дочерняя организация акционерного общества «Банк Развития Казахстана», Департамент проектного анализа \$4 млрд, а порядка 95% продукции легкой промышленности ввозится в страну контрабандой; импортируются и фальсифицированные товары, также добавляющие теневую составляющую, а доля официально декларируемого. На фоне роста потребления и готовности потребителя принимать новинки, лидирующие позиции на рынке одежды заняли молодые компании, оперативно реагирующие на запросы покупателей, способные обеспечить быструю смену коллекций и предложить не только и не столько сдержанные базовые модели, что называется, на все случаи жизни, но выполненную с учетом модных трендов одежду по доступным ценам. Этот сегмент, получивший название fast fashion (“быстрая мода”), в настоящее время, в отличие от прочих сегментов рынка готовой одежды, переживает период подъема, обеспечивая не снисшийся “традиционалистам” рост розничных продаж на 20-25% в год. Самым успешным проектом, связанным с выходом казахстанских производителей одежды на мировой рынок, считается компания Textiline, имеющая полный производственный цикл – от разработки дизайна, конструирования до собственно выпуска готовых изделий. По мнению производителей, поддержку предприятиям - экспортерам продукции легкой промышленности могло бы оказать государство, используя, в частности, методы нетарифного регулирования - высказывая поддержку производителям-экспортерам, зажигая им “зеленый свет” при выходе на внешние рынки. Опыт зарубежных стран показывает эффективность такого метода стимулирования отечественных экспортеров, как дотирование, позволяющее удерживать конкурентоспособные цены на продукцию.

Компактное расположение сырьевой базы и перерабатывающих фабрик на территории ЮКО, где на сегодняшний день насчитывается 20 хлопкоперерабатывающих заводов мощностью 770 тыс. тонн хлопка-сырца. По оценкам экспертов, даже при полной загрузке всех текстильных компаний (включая компании планирующие запуск производства) внутреннее потребление составит около 25-35% от всего производимого хлопка. Несмотря на достаточность поставляемого

сырья текстильным компаниям, качество производимого хлопка-волокна не всегда соответствует для производства высококачественной продукции. Объем производства натуральных волокон в РК в 2007г. составил 110,5 тыс. тонн (для сравнения - в 2006г. 139,4 тыс. тонн). Близость производителей высококачественной хлопковой продукции –Узбекистана,Таджикистана, Туркменистана. Близость к потенциальным рынкам сбыта производимой продукции. РК находится в окружении регионов со значительным спросом на текстильную продукцию (страны Азиатско-тихоокеанского региона, Европы, СНГ и Ближнего Востока). Италия (и другие западноевропейские страны) обеспечивает самую высокую потенциальную маржу для казахстанского экспорта, но она также предъявляет самые жесткие требования к качеству поставляемой продукции. ЮКО располагает 2 направлениями железных дорог (444,6км), автомобильными дорогами (5,2 тыс. км), соединяющих страну с Россией, Китаем, Узбекистаном и другими странами. Установившаяся логистика – Россия, Турция, ЕС и США. [4].

Список использованных источников:

1. Епанчинцева С.Э.. «Лёгкая промышленность Казахстана: проблема импортозамещения» - Вестник Казну, 2014г.
2. «Основные показатели по отрасли индустриального развития и промышленной безопасности», Министерство по инвестициям и развитию РК, 2015г.
3. Агенство статистики РК.
4. «Обзор рынка текстильной и швейной отрасли РК», АО «БРК-ЛИЗИНГ» , Астана, 2010.
5. ВДС РК выросла на 5% <https://strategy2050.kz/ru/news/4276>

Арынова Ж.З.

*доцент кафедры маркетинга и логистики
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза, к.э.н.
Казахстан, г. Караганда*

РАЗРАБОТКА МИССИИ И МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Один из существенных резервов увеличения объемов молока для потребления населения – сокращение производственного потребления и потерь, составляющих в сумме около 14% всего производимого молока. Использование этого резерва в полной мере позволит обеспечить за счет отечественного производства достижение уровня 2010 г. (239 кг) уже к 2016 г., а норм минимального потребления (249 кг) – к 2017 г. при инновационных сценариях развития отрасли и к 2025 г. – инерционном. Норматив ВОЗ ООН будет достигнут к 2030 г. лишь в инновационных сценариях[1]. Если производственное потребление и потери молока останутся на сложившемся уровне, то для обеспечения объемов потребления, достигнутых в 2010 г., превышение импорта над экспортом должно составлять при реализации инновационного сценария: в 2015 г. – 4,38 млн. т (13% производства), в 2016 г. – 1,29 млн. т (3%). Для инерционного сценария – соответственно от 4,98 млн. т в 2015 г. до 3,8 млн. т в 2020 г. и 1,72 млн. т в 2030 г. Сохранение импорта молока на уровне 2010 г. позволит к 2015 г. выйти на обеспечение минимальных норм потребления и к 2030 г., в случае реализации инновационных сценариев, превысить нормативы ВОЗ ООН.

В связи с вхождением Казахстана в ВТО, предприятия, специализирующиеся на производстве молока и молочных продуктов, должны стать серьезным конкурентом, как в Карагандинской области, так и на всей территории Казахстана для зарубежных производителей. Залогом успеха наших компаний должны стать основополагающие мотивы: качество, надежность, стабильность. Рынок потребителей молочной продукции следует рассматривать как растущий, т.е. имеющий реальные возможности для увеличения объемов реализации. Представляется, что привлекательность рынка сбыта нашей продукции имеет уровень, выше среднего; товары будут пользоваться спросом, возможно привлечение инвестиций. Но прежде чем рассчитывать на прибыль, нужно войти в доверие к потребителю и сохранять честное имя.

Стоит взять во внимание наиболее успешные и продуктивные торговые марки: Danone, Юнимилк, Простоквашино, Домик в деревне – все эти кампании добивались своего успеха не только с помощью грамотно организованной маркетинговой службы, но в основном за счет высококачественной продукции, разнообразия ассортимента, наилучшего отношения к

потребителю.

Наша отечественная продукция должна заявить о себе не яркой упаковкой, а пользой для всех потребителей. Не нужно оставлять без внимания ни детей, ни стариков, ни деловых, постоянно занятых молодых, успешных людей. Напоминать всем о преимуществах молочных продуктов. Основным немаловажным компонентом станет цельное молоко, а не восстановленное сухое, что поставит под удар наших зарубежных конкурентов[2]. Витаминный комплекс в детском молоке максимально приблизить к суточной норме потребления.

Необходимо, чтобы карагандинские предприятия шагали вперед устройством технологических линий. Идти по пути интенсивного развития технологий и включать изначально все последние достижения молочной индустрии. Прежде всего, это Tetra Therm VTIS установка ВТО (высокотемпературной обработки), основанная на прямом нагреве. Высокотемпературная обработка является методом сохранения жидких пищевых продуктов путем кратковременного интенсивного воздействия тепла. Эта обработка разрушает микроорганизмы, присутствующие в продукте. Это применимо только до тех пор, пока продукт находится в асептических условиях, поэтому необходимо предупредить вторичное бактериальное обсеменение, упаковывая продукт после термообработки в предварительно стерилизованные упаковочные материалы при асептических условиях.

По сравнению с традиционной стерилизацией высокотемпературная обработка молока позволяет сэкономить время, трудовые затраты, энергию и пространство. Высокотемпературная обработка является высокоскоростным процессом и гораздо меньше влияет на вкус молока.

Ставя перед собой долговременные задачи, отечественные компании должны стремиться стать лидером по доле рынка, который они охватывают своими товарами. С этой целью в расчете на высокие прибыли в перспективе можно снизить текущие цены на некондиционные товары и увеличить цены на высококачественный и свежий товар. Наладить торговые связи с крупными компаниями, получить сертификат международного стандарта ISO[3]. Стать поставщиком продукции в крупнейшие учреждения как в Казахстане, так и зарубежом. Открыть филиалы в нескольких регионах, странах.

Новооткрывающееся предприятие не способно на начальных стадиях стать реальным конкурентом уже состоявшимся компаниям и популярной маркой, поэтому придется рассчитывать только на свои силы. Для начала зарекомендовать себя как полезная, натуральная продукция по доступным ценам. Ориентироваться на все сегменты рынка, тем самым усилить процветание и оставаться на плаву.

Основным фактором должна быть натуральность продукта, подкрепленная качеством и доступностью. Сохранность витаминов и микроэлементов посредством экологичной, удобной и эстетичной упаковки. Но нельзя забывать о социальных мероприятиях. Нужно быть ближе к своему покупателю – периодически проводить спортивные, культмассовые, развлекательные акции. Заниматься благотворительностью – оказывать поддержку малоимущим людям, сиротам, инвалидам.

Необходимо привлечь интерес потребителя к здоровому питанию, здоровому образу жизни. Разрушить стереотип о ненатуральности магазинного молока, чтобы потребитель без опаски покупал продукцию и был уверен в качестве. Разработать стратегию таким образом, чтобы дети наконец-таки отказались от газированных напитков и пристрастились к молочным продуктам. Конкурентные преимущества должны обеспечивать уникальность торговой марки и удовлетворять специфические потребности клиента.

Первоначальной концепцией осуществления предпринимательской деятельности должна стать «Концепция совершенствования производства», плавно переходящая в «Концепцию совершенствования товара». Эти меры определены для стимулирования первоначальной прибыли, не забывая о нуждах потребителя, чтобы спросом пользовалась именно отечественная марка. Ведь для успешного ведения бизнеса разнообразие ассортимента, учет интересов покупателя являются ключевыми характеристиками. Потому что суть этой концепции является постоянное совершенствование товаров.

Список использованных источников:

1. Даулетова А.М., Накипова Г.Е. Менеджмент и маркетинг/А.М. Даулетова, Г.Е. Накипова.- Караганда: Инком KZ, 2008. – 157с. – С. 36-39

2.Валеева В.З. Исследование маркетинговых коммуникаций// Современные проблемы экономики и маркетинга: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, 14-15 апреля 2015 года. – Россия, г. Пенза: ПГУАС, 2015. – С. 23-32

3.Омарханова Ж.М. Инновационные подходы в развитии сельского хозяйства Казахстана // Новые подходы в экономике: материалы международной научной конференции 7-15 апреля, Польша, 2015. – С. 91-97

Ахметжанова К.Т.

Начальник управления

АО «Институт экономических исследований»,

Казахстан, г. Астана

Адырбаев М.Н.

Старший эксперт

АО «Институт экономических исследований»,

Казахстан, г. Астана

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Система здравоохранения как фактор устойчивого и стабильного роста благосостояния населения является одним из основных приоритетов в республике.

В Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года определены конкретные стратегические цели на ближайшее десятилетие [1]. Также с 2011 года реализуется Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011 - 2015 годы [2].

Реализация вышеуказанных документов дали определенные результаты и за последние годы Казахстан достиг успехов в развитии здравоохранения, улучшается финансовая защищенность населения через обеспечение гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (далее – ГОБМП) и амбулаторных лекарственных средств уязвимым группам населения.

Сформирована Единая национальная система здравоохранения РК (далее – ЕНСЗ), одной из основных задач которой является дальнейшее совершенствование механизмов финансирования отрасли. Реализация принципов ЕНСЗ позволила определить реальную потребность коек стационарного сектора, обеспечить единые тарифы по всей стране и повысить доступность населения к медицинской помощи.

Одним из действенных и эффективных мер по охране здоровья граждан стал регулярно проводимый скрининг. В результате раннего выявления злокачественных опухолей показатель смертности от онкозаболеваний в Казахстане снизился с 99,49 на 100 тыс. населения в 2013 году до 94,0 на 100 тыс. населения в 2014 году [3].

Внедрена система свободного выбора врача и медицинской организации и созданы равные условия для граждан республики в получении медицинских услуг в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи ГОБМП независимо от места проживания.

В целом, принимаемые комплексные меры в отрасли здравоохранения благоприятно отразились на основных показателях, характеризующих состояние здоровья населения.

За пять лет ожидаемая продолжительность жизни казахстанцев увеличилась на 3 года, уровень материнской смертности снизился более чем в 3 раза по сравнению с 2009 годом, младенческой смертности в 1,9 раза [4].

Средняя продолжительность пребывания больного на койке в 2014 году снизилась на 19% и составила 9,8 против 12,1 в 2009 году.

Увеличилась доля стационарозамещающих технологий. Доля частного сектора в оказании ГОБМП населению за счет средств республиканского бюджета по итогам 2014 года составила 34,3% (2009 год – 0), что свидетельствует о конкурентоспособности системы здравоохранения.

В целом, совокупность достижений в экономике и социальном развитии позволили создать условия для увеличения численности населения за прошедшие 5 лет на 957,7 тыс. человек и составила на конец 2014 года 17 161 тыс. человек.

Несмотря на улучшения, наблюдаемые на протяжении последнего пятилетия некоторые показатели здравоохранения все еще являются высокими в международном сравнении.

Так, ожидаемая продолжительность жизни за последние 5 лет увеличилась до 71,6 года. Тем не менее, данный показатель по-прежнему остается низким по сравнению с другими странами. Так, по данным Всемирной организации здравоохранения (далее – ВОЗ) Казахстан находится на 130 месте по данному показателю [5]. Отставание Казахстана в показателях продолжительности жизни от стран-лидеров (Япония, Андорра, Австралия) составляет 13 лет.

Основным фактором продолжительности жизни является уровень жизни населения. В этой связи, невысокая продолжительность жизни в стране связана с недостаточным качеством медицинского обслуживания, экологическими проблемами, неблагоприятными условиями труда, с невысокими доходами населения.

Уровень младенческой смертности в Казахстане намного выше, чем в других странах СНГ, как Беларусь (5 на 1000 родившихся живыми) и Россия (8,0). В Японии младенческая смертность находится на уровне 2 на 1000 родившихся живыми, в Германии – 3, в Корее – 4, в Латвии – 6.

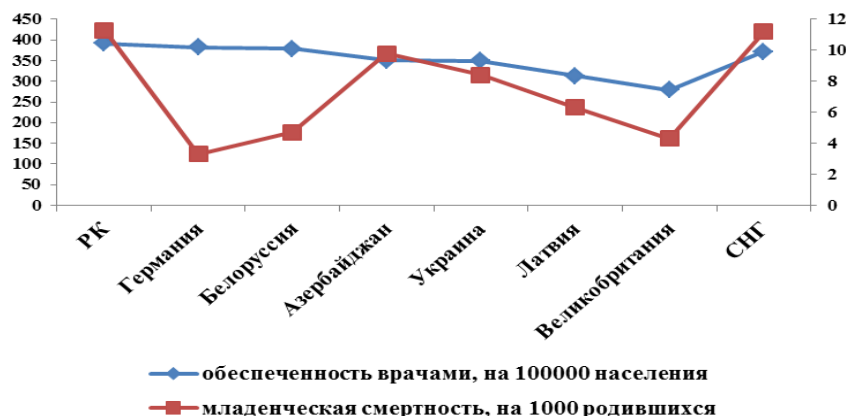


Источник: Комитет статистики МНЭ РК, ВОЗ

Рисунок 1 – Младенческая смертность по странам (на 1000 родившихся живыми), 2013 год

Несмотря на некоторое улучшение за последние годы неравномерность распределения финансовых ресурсов по регионам и потребление медицинских услуг, также неравномерность показателей здоровья остаются одними из основных проблем.

Доступность медицинских услуг в отдаленных регионах страны значительно затруднена в силу географической разбросанности и малонаселенности территории. Население городов Алматы и Астаны имеют преимущества в доступе к медицинской помощи, так как в этих городах сосредоточено большинство высокотехнологичных национальных клинических центров.



Источник: МЗСР РК

Рисунок 2 – Сравнительные показатели обеспеченности населения врачами и младенческой смертности по странам в 2013 г.

В результате в 2014 году ожидаемая продолжительность жизни при рождении варьировала от 69,8 лет в Акмолинской области до 74,9 лет в г. Астане. Показатели детской и материнской смертности также сильно варьировали по регионам: детская смертность от 18,22 на 1000 родившихся живыми в Жамбылской области до 7,93 в Западно-Казахстанской области.

В 2013 году обеспеченность врачами в стране составила 39,2 врача на 10 000 человек, в то время в Алматинской области – 21,7 врача на 10 000 человек, что почти в четыре раза меньше чем в г. Астана – 85,1 врача на 10 000 человек.

Согласно вышеприведенного рисунка в Республике Казахстан, по сравнению с другими странами мира, несмотря на высокий показатель обеспеченности населения врачами показатель младенческой смертности остается на высоком уровне. Это свидетельствует о низком уровне качества оказываемых медицинских услуг в Республике Казахстан.

Несмотря на создание материальных стимулов для выпускников медицинских вузов, направляемых в сельские районы и отдаленные регионы, все еще не решается в них проблеманедостатка медицинского персонала.

Основные причины такого дисбаланса связаны с более привлекательными финансовыми и социальными условиями жизни в городах и более тяжелой нагрузкой в сельских районах. В 2013 году обеспеченность врачами в городских регионах составила 59,1 врача на 10 000 населения, в то время как в сельской местности – 14,8 врач на 10 000 человек населения, почти в четыре раза меньше.

В то же время следует отметить, что все существенные улучшения в сфере здравоохранения достигаются путем масштабного государственного финансирования. Это показывает, что не достаточно развита система медицинского страхования, не появились дополнительные источники финансирования медицины.

За 2009-2013 гг. вместе с ростом экономики страны и увеличения доходов бюджета расходы здравоохранения на одного жителя выросли в 1,6 раза и составили 47,4 тыс. тенге. При этом, в разрезе регионов страны наблюдается дифференциация показателей. Самые низкие показатели характерны для Алматинской (64,5%), Атырауской (72,6%), Южно-Казахстанской (73,3%) и Костанайской (73,4%) областей.

По последним данным ВОЗ, в 2013 году национальные расходы на здравоохранение в Казахстане составили 3,6% от ВВП, что в 3-4 раза ниже аналогичного показателя в развитых странах. Так, в США национальные расходы на здравоохранение в 2013 году составили 17% от ВВП страны, в Нидерландах – 13%, во Франции – 12%, в Германии – 11%. В рейтинге ВОЗ по уровню расходов на здравоохранение Казахстан занимает лишь 153 место среди 190 стран.

Анализ показывает, что система здравоохранения в Казахстане развивается высокими темпами. Из года в год улучшаются практически все показатели здоровья населения, растет продолжительность жизни. При этом государство уделяет все возрастающее внимание здоровью граждан, постоянно увеличивается объем бюджетного финансирования здравоохранения.

Казахстан поставил цель войти в 30-ку самых развитых государств мира и достижение этой цели невозможно без качественной и доступной медицины. В этой связи, необходимо постоянно совершенствовать систему здравоохранения Казахстана и довести показатели здоровья граждан до уровня самых развитых стран мира. Для этого необходимо объединить усилия государства, частных организаций и каждого гражданина Казахстана.

Список использованных литературы:

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года
2. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «СаламаттыҚазақстан» на 2011 - 2015 годы
3. В Казахстане снизился показатель смертности от онкозаболеваний. <http://www.nomad.su>
4. Сайт комитета статистики МНЭ РК. stat.gov.kz
5. Сайт Всемирной организации здравоохранения. www.who.int/ru/

Байгабулова К.К.
к.э.н., доцент
Горбылева А.В.
КазУЭФМТ,
Казахстан, г. Астана

ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КАЗАХСТАНЕ

Управление Проектами сформировалось как новая управленческая культура, которая является важнейшим связующим звеном в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве стран разных континентов с разной историей развития, традициями, экономикой и культурой. Управление Проектами (проектный менеджмент) к настоящему времени во всем мире стало признанным видом и востребованным направлением профессиональной деятельности в рыночной экономике.

Продвижение современных технологий управления проектами в Казахстане требует наличия предпосылок, аналогичных тем, которые необходимы для создания национальной инновационной системы, трансформирующей знания в экономический рост. Главным базисом этого процесса в Казахстане, безусловно, являются макроэкономические предпосылки, включающие изменение структуры собственности и отраслевой структуры производства, а также продолжающиеся изменения геополитической ситуации, вовлекающие экономику Казахстана в новые мирохозяйственные связи. Устойчивые макроэкономические параметры развития и высокая активность интеграционных процессов в экономике республики на фоне поставленной Президентом РК задачи формирования НИС, бесспорно, создают позитивные возможности для мощного импульса в развитии проектного менеджмента в стране[1].

Целью настоящей Концепции является активизация нормативно-законодательной, социально-экономической и организационно-методической деятельности по развитию проектного менеджмента во всех сферах жизнедеятельности государства и общества как важного инструмента реализации Стратегического плана 2020 и повышения конкурентоспособности страны.

Для достижения поставленной цели предлагается сконцентрировать усилия на решении следующих задач:

1. Привлечь внимание государственных структур, институтов гражданского общества и бизнеса к необходимости активного развития современных технологий управления;

2. Сформировать благоприятную правовую базу для разработки, принятия национального стандарта по управлению проектами, и его адаптации к отраслевым спецификам, используя для этого опыт Института управления проектами PMI (США), который пошел по пути специализации и расширил стандарт управления проектами PMBOK, выделив в нем следующие области: управление проектами со стороны правительств – Governmentextensionto PMBOK, управление проектами в строительстве – Constructionextensionto PMBOK, управление стоимостью – PracticeStandardforEarnedValueManagement, построение иерархических структур работ – PracticeStandardforWorkBreakdownStructures и др.;

3. Разработать обучающие программы для различных категорий населения (госслужащие, обучающие тренеры и преподаватели, студенты вузов, руководители бизнес структур, НПО, и др.) с использованием: активных методов обучения (ActionLearning); методик коучинга и оценки (CoachingandAssessment); взаимного консультирования (PeertoPeer) слушателей; обмена опытом реализации сходных проектов; мастер–классы специалистов – практиков из компаний, внедривших проектное управление или руководителей сложных проектов; интернет-конференций;

4. Создать центры компетенции с целью повышения квалификации специалистов и развития проектного менеджмента при ведущих вузах РК и Академии госслужбы Казахстана;

5. Создать интернет-портал «Управление проектами» на основе новейших веб-технологий и принципах функционирования социальной сети;

6. Сформировать системы сертификации по национальному стандарту Управления проектами;

7. Внести в «Государственный реестр профессий Министерства труда и социальной защиты РК» и «Реестр должностей административных государственных служащих» должности «менеджер проекта» и «менеджер программы»;

8. Развивать проектный менеджмент в стране;

9. Разработать отраслевые стандарты, адаптированные к казахстанской специфике.

Основные принципы развития проектного менеджмента включают:

а) эволюционность и поэтапность развития проектного менеджмента;

б) соблюдение этических норм и правил;

в) синхронизацию процесса развития проектного менеджмента с процессами формирования национальной инновационной системы;

г) приобщение широких слоев населения к современной культуре управления проектами, как инструменту гармонизации партнерских отношений юридических лиц с одной стороны, работников и работодателей – с другой стороны.

Для координации действий всех заинтересованных структур в развитии УП в Казахстане создается Технический координационный комитет по стандартизации Управления проектами. [2]

Правовой основой для начала продвижения проектного менеджмента в Казахстане является действующая законодательная база. Обсуждение проекта этого Плана должно осуществляться с широким участием квалифицированных отечественных и зарубежных проектных менеджеров. Для организации обсуждения целесообразно использовать механизм общественных и парламентских слушаний.

Проводится комплекс международных мероприятий (конференций, форумов, симпозиумов) с широким привлечением зарубежных специалистов и казахстанских структур, работающих в области продвижения проектного управления. При Комитете по техническому регулированию и стандартизации РК создан Технический комитет по стандартизации управления проектами, включающий представителей всех министерств и ведомств, задействованных в реализации ГПФИИР, а также профессиональных объединений, участвующих в развитии проектного менеджмента. Разрабатывается и внедряется национальный стандарт Управления проектами, гармонизированный с международными стандартами Управления проектами;

В министерства, ведомства, институтах развития РК все программные документы приводятся в соответствие с национальным стандартом УП и концепциями проектного управления. Создаются центры компетенции при Академии госслужбы РК и ведущих вузах страны, в которых осуществляется подготовка топ-менеджеров. Запускается процесс аккредитации международными центрами проектного менеджмента казахстанских учебных программ, связанных с подготовкой специалистов в области управления проектами по специальностям 06M051800 (магистратура) и 06D051800 (докторантура). Формируется потенциал преподавателей вузов и обучающих тренеров по дисциплине «Управление проектами». Увеличивается государственный заказ на подготовку магистров и PhD по специальности «Управление проектами», объемах, соответствующих потребностям реализации программы ГПФИИР.

Оценку бизнеса осуществляют с позиций трех подходов: доходного, затратного и сравнительного. Каждый подход позволяет подчеркнуть определенные характеристики объекта и использование при оценке присущих ему методов.

Следует отметить, что качественный анализ инвестиционных рисков предполагает количественный его результат, т. е. процесс проведения качественного анализа проектных рисков должен включать не только описание конкретных видов рисков данного проекта, выявление возможных причин их возникновения, анализа предполагаемых последствий их реализации и предложений по минимизации выявленных рисков, но и стоимостную оценку рисков.

В Казахстане динамично идет процесс развития в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Однако, совершенно недостаточны интернет-ресурсы, консолидирующие деятельность различных участников процесса развития проектного менеджмента. В этих условиях большую роль должна сыграть государственная программа «Электронное правительство». Которая потенциально призвана обеспечивать взаимодействие органов государственного управления с бизнесом и институтами гражданского общества. [3]

Таким образом, подводя итог анализа наличия исходных предпосылок для масштабного развития проектного менеджмента в Казахстане, можно утверждать, что такие предпосылки в стране имеются. Однако, требуется их осмысление в рамках задач дальнейшего развития проектного менеджмента, уровень которого явно отстает от заданных темпов индустриализации страны.

Список использованных источников:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003 – 2015 годы, утвержденная Указом Президента РК от 15 мая 2003 г., № 196.
2. Мазур И.И. Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами // уч. пос. М. «Омега-Л» 2007г.
3. Управление проектами: от планирования до оценки эффективности. // уч. пос. М. «Омега-Л» 2007г.

Байкенова Д.Х.

Карагандинский государственный технический университет

ОЦЕНКА РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА

При определении приоритетных секторов в Программе был проведен анализ секторов с использованием двухфакторной модели. Во-первых, учитывались рыночные перспективы для сектора, включая объем и рост как локального рынка, так и рынка макрорегиона, а также потенциальный экономический эффект от развития сектора. Во-вторых, учитывались возможности данного сектора в Республике Казахстан, в том числе текущий уровень и перспективы развития.

По результатам анализа были выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность, которые разделены на 14 секторов:

- 1) черная металлургия;
- 2) цветная металлургия;
- 3) нефтепереработка;
- 4) нефте-газохимия;
- 5) производство продуктов питания;
- 6) агрохимия;
- 7) производство химикатов для промышленности;
- 8) производство автотранспортных средств, их частей, принадлежностей и двигателей;
- 9) производство электрических машин и электрооборудования;
- 10) производство сельскохозяйственной техники;
- 11) производство железнодорожной техники;
- 12) производство машин и оборудования для горнодобывающей промышленности;
- 13) производство машин и оборудования для нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности;
- 14) производство строительных материалов.

Инновационные сектора определены согласно приоритетам, указанным в концептуальных и программных документах, посланиях и выступлениях Главы государства, в частности, в Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 17 января 2014 года. К таким секторам относятся: отрасли мобильных и мультимедийных технологий, нано- и космических технологий, робототехники, генной инженерии, поиска и открытия энергии будущего.

Оценить риски промышленности сложно, оттого что деятельность последних весьма специфична. До сих пор в научной литературе не представлен универсальный метод оценки рисков в промышленности. Для оценки рисков всех выше перечисленных проблем связанных был разработан, обоснован и апробирован метод анализа целесообразности затрат. Оценивать риски необходимо с точки зрения целесообразности затрат и системы управления тарифообразованием под влиянием внешних и внутренних факторов.

Анализ и оценка рисков внутренних факторов промышленности выявил следующее:

- сокращение затрат на материалы, направляемые на ремонт инженерно – технических коммуникаций снижает уровень состояния сетей водоснабжения, газоснабжения и теплоснабжения что в свою очередь повышает риск возникновения проблем с основной инфраструктурой хозяйства.

- сокращение затрат на страхование работников предприятия также повышает риск может повлечь за собой риск как финансового характера так и производственного.

Анализ и оценка внешних факторов деятельности связан со следующими рисками:

- высокий уровень потерь энергоресурсов и как следствие повышения тарифов для предприятий;

- возможный отказ оборудования по причине физического износа, риск негативного воздействия на окружающую среду; отсутствие контроля в промышленности за надлежащим содержанием и эксплуатацией. Данные риски повлекут потери в размере всей суммы тарифов, т. е. увеличат размер тарифа в два и более раз.

В область критического риска попадают риски связанные с секвестированием республиканского бюджета, являющегося одним из основных источников финансирования этой сферы, ростом инфляции

Область повышенного риска включает следующие риски:

- отсутствие механизма мотивации по привлечению к работе квалифицированных специалистов;

- отсутствие ликвидного залогового обеспечения, снижение конкурентоспособности промышленности в результате не отрегулированных тарифов, что приводит к угрозе устаревания составляющих инфраструктуры.

Область минимального риска включает следующие угрозы:

- отсутствие стабильного долгосрочного государственного заказа на научно – исследовательские и опытно – конструкторские работы (далее – НИОКР), вероятность невозможности практического применения технологий;

- неэффективное планирование средств, направляемых на развитие промышленности, отсутствие жестких рычагов усиления финансовой дисциплины, вероятность предоставления и получения некорректных данных.

Потери от данных угроз отнесены к области минимального риска, потому что влияние, оказываемое ими на деятельность объекта исследования косвенно.

Исходя из апробации модели управления рисками в деятельности выяснено следующее, наибольшую угрозу для деятельности объекта исследования представляют риски внешнего окружения, включающего инфраструктуру, нормативную базу управления промышленности Казахстана, а также существующая модель управления промышленности в Казахстане, то есть «монополистическое» положение.

Апробированная модель управления рисками промышленности предлагает определить функциональные обязанности предприятий, чтобы в последствие реструктуризировать некоторые функции, передавая данные обязательства третьим лицам, как например, государству либо частным коммерческим структурам.

Согласно данным таблицы 1, Реализация Программы позволит в 2019 году достичь следующих экономических показателей к уровню 2012 года:

1) прироста объемов произведенной продукции обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;

2) роста валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;

3) роста производительности труда в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;

4) роста стоимостного объема несырьевого (обработанного) экспорта не менее чем в 1,1 раза;

5) снижения энергоемкости обрабатывающей промышленности не менее чем на 15%;

6) роста занятости в обрабатывающей промышленности на 29,2 тыс. человек.

Небольшой рост объема несырьевого (обработанного) экспорта связан, с одной стороны, с задачей нефтеперерабатывающего сектора, связанной, в свою очередь, с полным обеспечением потребности внутреннего рынка нефтепродуктами к 2020 году. При этом, сохранение объема экспорта нефтеперерабатывающего сектора на уровне 2012 года обеспечило бы в целом рост

несырьевого экспорта обрабатывающей промышленности в 2019 году на 20,7 %, а к уровню 2014 года - на 37,0 %.

Таблица 1 – Общие целевые индикаторы в обрабатывающей промышленности

№	Целевые показатели	Ед. изм.	2012 отчет	2013 ожидаемый	Прогноз по отношению к 2012 г.						2019 г. к 2012 г., в %
					2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	Объем произведенной продукции	%	100,0	101,6	108,0	117,1	119,5	133,4	138,8	143,0	143,0
2	Валовая добавленная стоимость	%	100	101,8	108,3	117,7	120,1	134,2	139,7	144,6	в 1,4 раза
3	Производительность труда по ВДС	%	100	100,8	105,5	113,2	114,4	127,1	132,4	137,0	в 1,4 раза
4	Стоимостной объем несырьевого (обработанного) экспорта	%	100	93,1	91,5	106,3	107,8	90,5	100,8	109,2	в 1,1 раз
5	Энергоемкость ВВП	%	100	103	101	97	93	90	87	85	на 15 %
6	Численность занятых	тыс. ч	543,5	548,0	557,8	563,9	569,3	572,9	572,3	572,6	на 29,2 тыс.ч.

С другой стороны, в рамках реализации Программы особое внимание будет уделяться удовлетворению потребности внутреннего рынка за счет собственного производства и затем, по мере насыщения внутреннего рынка, обеспечению экспорта. При таком подходе будет существенно решена задача развития отечественной продукции обрабатывающей промышленности. В настоящее время объем импорта продукции обрабатывающей промышленности превышает объем ВДС обрабатывающей промышленности в 1,8 раза.

Для устойчивого роста обрабатывающей промышленности будут консолидированы действия государственных центральных и местных исполнительных органов, институтов развития, общественных объединений, финансовых организаций, предприятий частной и государственной форм собственности, направленные на развитие приоритетных секторов.

Мероприятия Программы будут направлены на решение задач по преодолению ключевых барьеров и реализацию проектов в приоритетных секторах обрабатывающей промышленности, что позволит обеспечить достижение целевых индикаторов. Успешная реализация проектов Программы в приоритетных секторах обрабатывающей промышленности зависит от наличия доступного финансирования, обеспечения логистической, энергетической, коммуникационной инфраструктурой по конкурентоспособным тарифам и сопряжена со следующими рисками.

Макроэкономические риски: снижение темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, изменение мировых цен на металлопродукцию, энергоносители и транспортные перевозки.

Геополитические риски: стабильность политической ситуации в странах макрорегиона и глубина интеграции в ЕвразЭС.

Нормативно-правовые риски: недостаточность технической и нормативно-правовой поддержки Программы, создающей благоприятный правовой и экономический климат.

Финансовые риски: недостаточность доступных финансовых ресурсов.

Анализ рисков согласно апробируемой модели и исходя из имеющихся данных лучше проводить с помощью метода SWOT-анализа, который в сути своей является методом сценарного проектирования рисков ситуаций, дает возможность выработать программу мер по управлению возможными рисками со стороны внешних факторов.

Анализ сильных и слабых сторон текущей ситуации в промышленности представлен в таблице 2.

В результате SWOT-анализа промышленности Республики Казахстан выявлены риски:

- высокий уровень потерь энергоресурсов и как следствие повышение тарифов для граждан;

- секвестирование республиканского бюджета, являющегося одним из основных источником финансирования этой сферы;

Таблица 2 – SWOT - анализ текущей ситуации в промышленности Казахстана

Сильные стороны	Слабые стороны
высокая обеспеченность минеральными ресурсами	низкая инвестиционная активность в обрабатывающей промышленности
макроэкономическая и политическая стабильность	низкая доступность человеческих ресурсов требуемого уровня квалификации
улучшение делового климата и проведение реформ	наличие узких мест в инфраструктуре (транспортно-логистической, энергетической, водоснабжении)
наличие системы институтов развития для реализации промышленной политики	низкий уровень развития малого и среднего бизнеса при доминировании государственных компаний
	низкий уровень конкуренции в обрабатывающей промышленности
	низкая конкурентоспособность инновационной системы
	низкая ресурсоэффективность и высокая энергоёмкость промышленности
	неразвитая система технического регулирования
	структурные проблемы в экономике («голландская болезнь», ловушка среднего дохода, проблема занятости)
	высокий уровень «плохих» кредитов в экономике
Угрозы (Риски)	Возможности
негативное влияние глобальных и региональных кризисных явлений на развитие экономики и промышленности Казахстана	доступ к рынку Таможенного союза, рыночные возможности в Китае, Центральной Азии и прикаспийских государствах
изменяющаяся конъюнктура на мировых сырьевых рынках	спрос ресурсных секторов на техническое оборудование, специализированные услуги и инновации
усиливающаяся конкуренция со стороны компаний из стран Таможенного союза на внутреннем рынке Казахстана	внедрение современных производственных и управленческих технологий в обрабатывающей промышленности
вступление в ВТО	повышение эффективности государственных, квазигосударственных закупок и закупок недропользователей

- отсутствие механизма мотивации по привлечению к работе квалифицированных специалистов;

- возможный отказ оборудования по причине физического износа, риск негативного воздействия на окружающую среду; отсутствие контроля в промышленности;

- отсутствие ликвидного залогового обеспечения, снижение конкурентоспособности промышленности в результате неотрегулированных тарифов;

- отсутствие стабильного долгосрочного государственного заказа на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР), вероятность невозможности практического применения технологий;

- рост инфляции, социальное недовольство граждан;

- неэффективное планирование средств, направляемых на развитие промышленности Казахстана, отсутствие жестких рычагов усиления финансовой дисциплины, вероятность предоставления и получения некорректных данных.

Список использованных источников:

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы Астана, 2014 год
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Дело и Сервис, 2006. – 225с.
3. Тактаров Г.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 256 с.

Байнеева П.Т.

профессор

М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік университетінің "Экономика"

кафедрасы, э.ғ.к.

Қазақстан, Шымкент қ.

Есиркенова А.М.

директор

М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік университетінің Аймақтық

экономика мәселелері ФЗИ, э.ғ.д., профессор,

Қазақстан, Шымкент қ.

Әбдікәхар А.Б.

магистрант

М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік университеті

Қазақстан, Шымкент қ.

АЙМАҚТА ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІК ӘЛЕУЕТІН БАСҚАРУ МЕХАНИЗМДЕРІ

Шағын бизнес кәсіпорындарының сатылы және динамикалық дамуы, Қазақстан экономикасында жүзеге асырылатын, талап етілген ресурстар реформасының бірі болып табылады. Жоғары старттық инвестицияларды талап етпейтін нақ осы кәсіпорындар, әлеуметтік тұрақтылықтың кепілдігі болып, нарықтық өзгерістерге айналымсыз, елдің бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Қазіргі таңда, берілген кәсіпорындардың дамуы, бірқатар мәселелермен байланыстырылады, бірінші кезекте, қаржы несиелік қолдауды іздеумен және қаржылық қамтамасыз етумен байланысты [1].

Жаңашыл жағдайларда, капиталдың негізгі көзі болып шағын кәсіпорындарда баяғыша, жеткіліксіз жеке ресурстар болып қала береді.

Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың аясында, мемлекеттік саясаттың негізгі бағыттарына сәйкес, біздермен шағын кәсіпкерлікті басқару тетігінің әлеуметтік – экономикалық моделі ұсынылды.

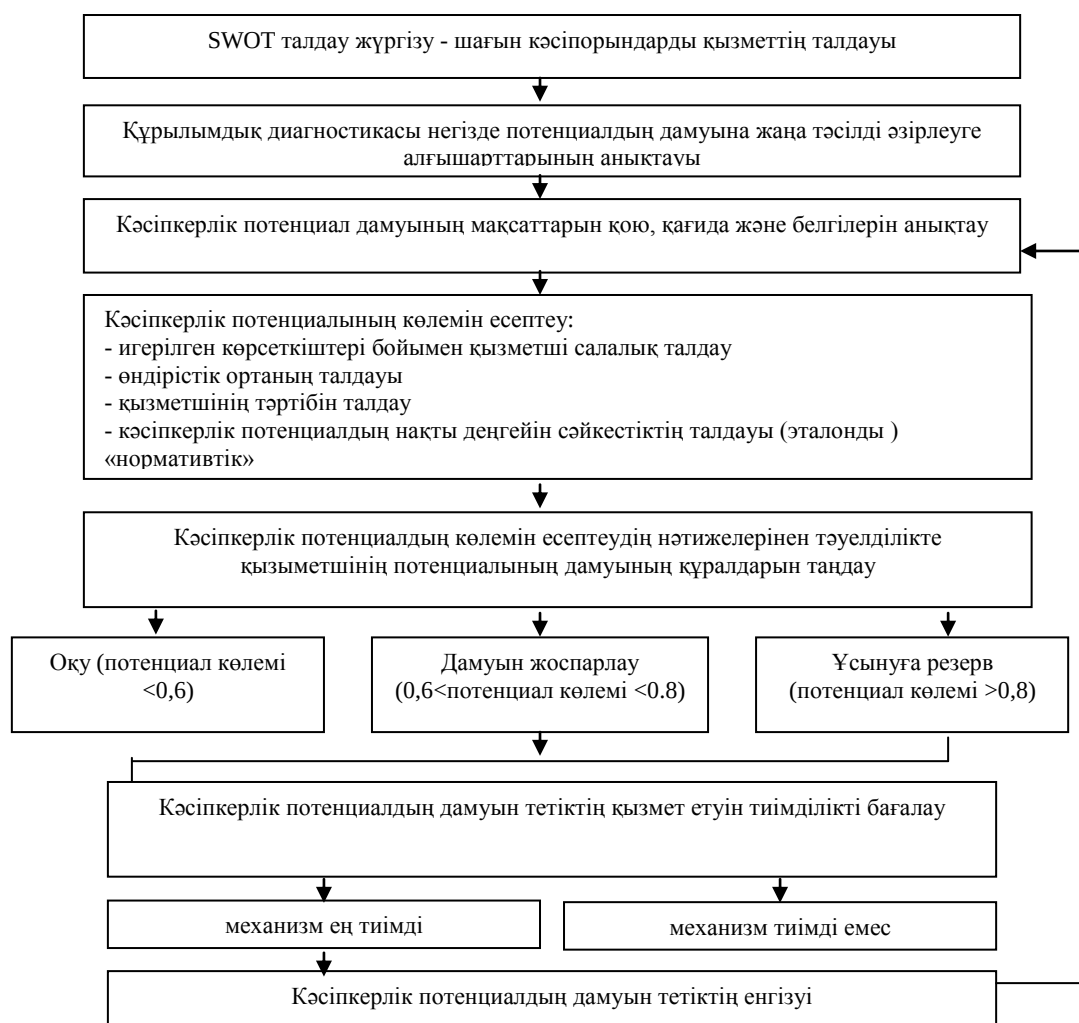
Модель басқарудың әлеуметтік-экономикалық тетігін айқындайды, бұл әкімшілік және экономикалық құралдардың шағын кәсіпкерлік субъектілеріне әсер етуіне бір бағытта мақсатты бағытталуымен, олардың тиімді басқарылуы олардың дамуына қолайлы әсер береді.

Персоналдың кәсіпкерлік потенциалының даму тетіктерінің жүзеге асырылу алгоритмі, келесі элементтерді қамтиды: тұтыну кооперациясы қызметінің SWOT-талдауы; кәсіпкерлік потенциал көлемі, персоналдың оның талдауындағы «үздіксіздіктердің» оның дамуындағы есептеу әдістемесі; сарапшылық квалиметрия әдісін қолданумен берілген механизмнің қалыптасу тиімділігінің бағасын және «персоналдың кәсіпкерлік потенциалының даму деңгейі» сандық критериясына, персоналдың кәсіпкерлік потенциалын дамытудағы құралдарды таңдау (сурет 1).

Кадрлық қамтамасыз етудің құрылымдық диагностикасы нәтижелері бойынша, персоналдың кәсіпкерлік потенциалын кешенді бақылауды жүргізу басымдылықтары қалыптастырылып, резервтердің жүзеге асырылуын қамтамасыз етеді және анықталған кемшіліктерді мақсатты түрде түзетуге мүмкіндік беріп, персоналдың кәсіпкерлік белсенділігінің дамытуына қарсы немесе қолайлы іс-әрекеттердің факторларын анықтап, бағаланушы қатынасында әкімшілік шешімдердің негізделуін қамтамасыз етеді. Үшінші ғылыми нәтиже аясында, ұйымда персонал потенциалын қолдану және қалыптастырудағы ерекшеліктерді оқыту негізінде, персоналдың кәсіпкерлік әлеуетінің жинақталған түрлерін саралау әдісі әзірленген (кесте 1).

Біздің ойымызша, мұндай түрлендіру персоналдың кәсіпкерлік потенциалының көлемін және оған әсер етуші факторлардың есептеу әдістемесін жасау үшін, белгілік кеңістікті қалыптастыруға ықпал етеді.

Біздің көзқарасымызға сай, қазақстандық аймақтардағы шағын кәсіпкерлік сферасындағы бірден бір маңызды мәселе болып, инновациялық жобаларды жүзеге асыру қолдаудың толыққанды дамыған инфрақұрылымының болмауы болып табылады. ОҚО-да шағын кәсіпкерліктің дамуы, шағын кәсіпкерлікті кеңес берушілік қолдаудың қаржылық, мүлтік, ақпаратты, оқулық, құралдарын жүзеге асыру көмегімен орын алады [27].



Сурет 1 -Кәсіпкерлік потенциалды дамыту механизмін жүзеге асыру алгоритмі

Аймақтағы инновациялық жобалардың жүзеге асырылуы, шағын кәсіпкерліктің инфрақұрылымдық торабын қолдауды мүмкін болады. Біздермен, инфрақұрылымдық тораптың мәселесі – ОҚО аумағындағы кез келген бизнес-жобаның табысты жүзеге асырылуына қажетті, қызметтердің толық спектрімен қамтамасыз ету болып табылады.

Инфрақұрылымдық тораптың құрылымы 3.4 суретте көрсетілген.

Барлық орналастырылған бастамалар, сауда және экономикалық даму Министрлігіне түсіп, министрлік олардың алдын ала топтасытырлуын жүргізіп және саланың, аумақтың, инвестиция көлеміне байланысты, орындаушыларға бөлістіреді. Шағын кәсіпкерліктің барлық жобалары «Даму» кәсіпкерлікті қолдау қорына немесе шағын және орта кәсіпкерліктің Инновациялық орталығына түсіп, олар қажеттілігі туындағанда ОҚО-да орналасу орны бойынша тегін оқытуды, кеңес беруді, қаржыландыруға жобаны дайындау, кәсіпкерлікті қолдаудағы басқа да қаржылық құралдарды тарту арқылы жүргізеді. Осылайша, бизнес-жобаны дайындау кезеңінде:

- ақпараттандыру;
- оқыту;
- кеңес беру
- ойлардың краш-тесттері;
- жобаны рәсімдеу жүргізіледі.

Кәсіпкерлікті дамытудың инфрақұрылымы, кез келген саладағы, кез келген аумақтағы бизнес-жобаның жүзеге асырылуына қажетті өндірістік, офистік және қоймалық орындармен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Кесте 1 - Шағын ұйымның кәсіпкерлік әлеуетінің жіктеуі

№	Жіктеу белгісі	кәсіпкерлік потенциалдың түрі	Мазмұны
1	Қалыптасу көзі	жеке	Осы ұйымда құрылған, жаңа технологияларды, ұйымдастырушылық – басқарушылық шешімдерді, маркетингтік, қаржылық тұжырымдамаларды ұйымдастырудың ішкі ортасымен байланысты, жұмысшылар арасында ақпаратпен алмасу уақытында, сондай ақ, ұйымның ішіндегі одан ары қарай оқытудың алғышарты болады
		тартылған	Осы ұйымда құрылған немесе басқа да ұйымдармен дамытылған, немесе оқу орындарында, көрмелерде, конференцияларда, симпозиумдарда, бәсекелестермен, жеткізушілермен, мемлекеттік органдармен байланысу кезінде қалыптасқан
2	Көріну формасы	айқын	Кәсіпкерлік белсенділікті, тәртіпті, өндірістік ортаның қолайлығы, басылымдар және патенттер, өтілі бар жұмысшының табысы, білімін, тәжірибесін сандық бағалау мүмкін
		анықталмаған	Потенциалдың құрауыштарын қалыптастыру қиын, әсіресе, адамның шығармашылық мүмкіндіктерінің даму деңгейін, оның негізгі тұлғалық қасиеттеріне қарай, нақты анықтайды
3	Уақыт бойынша шоғырланы мүмкіндігі	ағымдағы	Кәсіпкерлік потенциал ұйымның миссиясы және мақсатына байланысты, берілген уақытта ұйымның ағымдық табысын алу үшін белсендіріледі.
		Стратегиялық	Ұзақмерзімді мақсаттарға жету үшін қолданылады және қалыптасады, және де жұмысшылармен барлық еңбек жылының аралығында пайдаланатын болғандықтан, персоналдың тәжірибесі, фундаменталды білімдері секілді қасиеттеріне бейімделетін болғандықтан пайдалануы мүмкін
4	Әсер ету субъектісі	Ішкі	Ұйымның өзімен, соның ішінде еншілес компаниялармен қолданылатын
		сыртқы	Басқа фирмалармен қолданылатын: персонал және оның потенциалы бағытталған ұйымдардың кеңесшілері негізінде қолданылады.

Бизнес-инкубаторларда орналастыру, бизнестің алғашқы қалыптасу қадамдарына қажетті, қосымша қызметтердің тобымен және жалға алу шығындарының бөлігінің үстем ақысын алуға мүмкіндік береді [4].

Технопарктер және өнеркәсіптік парктер, жеңілдікті шарттарда өндірістік аумақтарды ұсынады және конструкторлық жұмыстарды өткізуді қамтамасыз етуі мүмкін, сондай ақ, қажетті жабдықтармен ұжымдық қолдану және бірқатар сервистік қызметтерді ұсынады.

Кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымы, шағын бизнес өкілдері үшін, өздерінің кәсіпорындарының жылжуы және дамуына бағытталған, қызметтердің кешенін ұсынады [5].

Олардың ішінде - маркетингтің ең тиімді құралдарын таңдау, жарнамалық компаниялардың жасалымдары, электронды биржалар, мамандандырылған көрмелер мен жәрмеңкелерде, іскерлік шараларда, іскерлік байланыстарды орнату бағдарламаларына қатысу бар [6].

Сонымен қатар, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің мүмкіндіктерін кеңейту үшін, шетелдік әріптестермен және ОҚО кәсіпорындары арасында байланыстың орнату және дамыту, халықаралық менеджмент стандарттарына өту және халықаралық нарықтарға олардың одан ары қарай жылжуы болжанануда.

Шағын кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін жоғарлату бойынша бірқатар іс-шаралар, кәсіпорындардың өздері үшін, сондай ақ, ОҚО жергілікті шарттарының ерекшелігін есепке ала отырып, бүкіл аймақ үшін де, мынадай қызмет бағытын қамтитын: олар, нормативті-құқықтық базаның қалыптасуы; қаржы-несиелік, инвестициялық және салықтық қолдау; шағын инновациялық кәсіпкерліктің дамуына әсер ету; шағын, орта, ірі кәсіпкерліктің интеграциялық өзара әрекеттесуінде мемлекеттік қолдау саясаты; шағын кәсіпкерлік үшін кадрларды дайындау жүйесінің дамуы және т.б.

Нарықтық экономикадағы қаржылық-несиелік қатынастарды басқаратын, тұтас экономистер тобының пікірін бөліп, шағын кәсіпорындарды дамытуды басқарудың экономикалық тетігінің, ажырағысыз, басымдылықты бөлігі деп, берілген экономикалық механизм – бұл басқару жүйесі, ең алдымен шағын кәсіпорындардың барлық қаржылық қатынастары және ресурстары,

сәйкес тегеуріндер арқылы, қаржылық қатынастардың және оны пайдаланудың әдістері және нысандарын ұйымдастыру көмегімен, қоғамның әлеуметтік, экономикалық дамуында кәсіпорындардың динамикалық дамуы мақсатымен көрсетіледі.

Біздермен жүргізілген экономиканың нақты секторындағы қазіргі жағдайдағы талдау, ОҚО-ғы шағын кәсіпкерлікті қолдаудың аймақтық бағдарламаларын талдау, аймақ бойынша шағын кәсіпкерліктің дамуының мәселелеріне кешенді тәсілдемені есепке алмайтынын көрсетті; шағын кәсіпкерлік субъектілерінің барлық нысандарының қызметіне, толыққанды статистикалық ақпараттың жоқтығы, әсіресе аудандардағы тұрақты түрде өзгеріп тұратын есептеу әдістемесін қолданумен, таңдамалы зерттеулер негізінде алынатын, заңды тұлғаның құрылуынсыз кәсіпкерлердің стратегиялық бақылаудың жоқтығы, шағын кәсіпкерлік сферасында нақты жұмыстардың жағдайы туралы жоспар құруға мүмкіндік бермейді және тиімді басқарушылық шешімдердің қабылдануын қиындатады [7].

Экономикалық механизмнің маңызды элементтер болып, қаржылық-экономикалық әдістер және тетіктер болады, ал бұлар қаржы-экономикалық қатынастары функциясы болып, қаржылық ресурстарды пайдалану және мобилизация әдістері және нақты нысандары есебінен пайда болады.

Экономикалық механизм, шағын бизнес кәсіпорындарының дамуына әсерін тигізе отырып, тікелей және жанама сипаттағы шараларды қарастырады.

Тікелей әрекет ету шараларына: субсидияларды, несиелерді, мемлекеттік қорлардан қаржыландыру және мамандандырылған қаржы-несиелік институттардың ұсынылуы-шағын бизнес кәсіпорындарының дамуын ынталандырудағы дәстүрлі немесе әкімшілік тетіктер негізінде, алға шығатын – іс шаралар жатады.

Жанама әрекет етуші шараларға, шағын кәсіпорындардың қаржылық жағдайын жақсартудың жоғары тиімділігін сипаттайтындарға: салық салуда, несиелендіруде, сақтандыруда жеңілдіктерді ұсыну, жеделдетілген тозуды қолдану, шағын бизнесті сақтандыру механизмін ендіру, лизинг, франчайзинг, кеңес беру, венчурлық қаржыландыру жатады.

Осыған байланысты, шағын бизнес кәсіпорындарын қолдау, мемлекет тарапынан екі бағытта жүргізілуі тиіс: шағын кәсіпорынның қалыптасуындағы бастапқы капиталдың қалыптасуына әрекет ету; шағын кәсіпкерліктің тіркелген немесе әрекет етуші кәсіпорындарының одан ары қарай дамуында қолайлы шарттарды қамтамасыз ету.

Кәсіпкермен ұсынылатын, қызметтердің спектрін кеңейту мақсатында, аукциондық және инвестициялық сауда саттықтар үшін, сауда-аукционды орталықтарды құру процесін мақсатты түрде жасауы қажет. Бұл орталықтардың қызметтері, яғни, инвестициялық ресурстарды немесе жекешелендірілген объектіні, жылжымайтын мүлікті, жабдықтарды сату және сатып алуды қалайтын, кез келген шаруашылық етуші субъектіге қолжетімді болуы қажет.

Бір жерде пайда болған және өзінің коммерциялық тұрақтылығын және нарықтық қажеттілігін көрсеткен, мұндай орталықтар, оларға қажеттілігі бар жерлерде, Қазақстанның ірі қалаларында және көптеген облыстарына заң жүзінде кіре алады.

Шағын бизнес дамуын басқарудың ұйымдастырушылық механизмі 3.6- суретте келтірілген.

Жаңашыл жағдайларда, көптеген кәсіпкерлер оларға қажетті жылжымайтын мүлікті, жабдықтарды тез арада сатып алу үшін жеткілікті қаржылай ресурстарына ие емес. Осыған байланысты, қаржыландырудың жаңа құралдарының дамуы маңызды, мысалы, қаржылық лизинг арқылы. Қазақстанда компаниялардың және лизингтік фирмалардың іс-әрекетінің негізгі орны болып, аукциондық және инвестициялық сауда саттықтық орталықтары бола алады.

Лизингтің нәтижесінде, қайтадан қалыптасатын шағын кәсіпорындар, инновациялық технология және техникаға өтіп, нарыққа өзінің орнын тауып, еркін кіре алады. Бұл жерде де мемлекеттің ролі, оның институционалды жақтауын анықтап, өзі құрады немесе бірінші компанияны ұйымдастыруға көмек береді, содан соң, оны тендердің жеңімпазына жеңілдікті жағдайда өткізіп, содан соң, кәсіпкерліктің бұл түрі, басқа да аймақтарда өзінің ізбасарларын көреді.

Басқа да механизмдер жүзеге асырылуы мүмкін. Бірақ та, мұндай тәсілдеменің жалпы мәні, мемлекеттің өтпелі кезеңде өзін бастамалап және тұрғындарға кәсіпкерлік қызметтің мүмкін болатын және баламалы түрлеріне мысал бола алады. Мемлекет өзінің азаматтарына қызметін ұсынып, оларды нарықтық ойлаулардың нақты мысалына үйретеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Васина Н.В. Модернизация системы отбора кадров для сферы малого предпринимательства // Соц.политика и социология. – 2010. - № 10. – С. 119- 124.
2. Грузман В. Программный комплекс готовых решений для малого предпринимательства // Проблемы теории и практики управления. – 2010. -№ 11. – С. 63-69.
3. Агафонов А.Ю. Тенденции развития финансовой поддержки малого бизнеса // ЭПОС. – 2010. - №4. – С. 59-63.
4. Дашевская И.Ф. Взаимодействие банковского сектора с субъектами малого и среднего бизнеса // Труд и соц. отношения. – 2009. - № 11. – С. 142- 146. 8. Дашевская И.Ф. Конструктивные схемы взаимодействия банков с малым и средним бизнесом // Труд и соц.отношения. – 2011. - №1. – С. 125-130.
5. Буров В.Ю. Теневая деятельность малых и средних предприятий // ЭКО. – 2008. - №4. – С. 67-75.
6. Есиркепова А.М. Кәсіпкерлік. - Шымкент, 2012 - 254 б.
7. Уркумбаев М.Ф. және т.б. Бизнес-жоспарлау және коммерцияландыру. - Шымкент, 2012 - 158 б.

Базарова С.Қ.

э.ғ.к., профессор

Салауатова Д.М.

э.ғ.м., аға оқытушы

Шохаманова А.М.

Сер-21 тобының студенті

Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті Қазақстан,

Қарағанды қаласы

ҚАЗАҚСТАНДА АВТОЛИЗИНГТІҢ ОПЕРАТИВТІК ҚЫЗМЕТІН ДАМУ

Лизинг – бұл мүлікті меншікке иелену және оны жалға беру үшін қаржылық қаражатты инвестициялауға бағытталған кәсіпкерлік қызметтің түрі. Лизинг – бұл ұйымдық-экономикалық қатынастардың үш түрі кіретін кәсіпкерлік қызмет жүйесі: жалға беру, инвестициялық және саудалық. Лизинг — бұл лизинг берушінің (жалға берушінің) өзіне тиесілі құрал-жабдықтарды, машиналарды, ЭЕМ, ұйымдастыру техникаларды, өндіріске, сауда-саттыққа және қоймаға арналған құрылғыларды лизинг алушыға (жалгерге) лизингтік төлем төлеу шартымен, белгіленген мерзімге пайдалануға беруін қарастыратын жалға беру шарты. Мерзімі бойынша – ұзақ мерзімді (Зодан көп жылдарға), орта мерзімді (1,5 жылдан 3 жылға дейін), қысқа мерзімді (1,5 жыл)[1].

Лизинг затын қолданушыға беру немесе жалға алушыға қайтару сипаты бойынша лизинг үшке бөлінеді: қаржылық, оперативті және қайтымды. Қазіргі уақытта дамушы елдердің шаруашылық тәжірибесінде лизингтің әр түрлі түрлері қолданылады, олардың әрқайсысы өзінің ерекшеліктерімен сипатталады. Осындай келісімдердің барлық түрлері лизингтің екі базалық формасының – оперативті немесе қаржылық түрлері болып табылады.

Қазақстан Республикасындағы «Қаржылық лизинг жөніндегі» заң лизингтің келесі негізгі үш түрін реттейді: оперативті, қаржылық және қайтымды.

Оперативті (сервисті) лизинг – бұл ағымдық жалға беру туралы келісім-шарт. Мұндай келісімнің мерзімі жалға алынатын активтің толық амортизациясының кезеңінен төмен. Сондықтан келісіммен қарастырылған жалдық төлем активтің толық құнын жаппайды, ол оны лизингке бірнеше рет беруді қажет етеді[1].

Оперативті лизингтің айрықша ерекшелігі – лизинг алушының келісімді алдын-ала тоқтату құқығы. Мұндай келісімдер жалға берілетін жабдықтың орнатылу және ағымдық техникалық қызмет көрсетулерін қарастыруы мүмкін. Осыдан осы лизинг түрінің жиі қолданылатын аты – сервисті. Сонымен қатар көрсетілетін қызметтер құны жалдық төлемге кіреді немесе бөлек төленеді.

Оперативті лизингтің негізгі объектілеріне тез тозатын (компьютерлер, тұрмыстық техника) және үнемі сервистік қызметті қажет ететін техникалық күрделі жабдық түрлері жатады (жеңіл және жүк автомобильдері, теміржол және теңіз көліктері).

Жалпы оперативті лизинг шарттары жалға берушіге өте тиімді. Соның ішінде жалдық келісімді алдын-ала тоқтату мүмкіндігі тозған жабдықтаң құтылу және оны анағұрлым жоғары технологиялық және бәсекеабілетті жабдықпен ауыстыруға мүмкіндік береді.

Бірлік жобаларды және тапсырыстарды жүзеге асырған кезде оперативті лизинг жабдықты иелену және кейінгі қолданудан босатады.

Жабдықты өндірушімен немесе лизинг берушімен көрсетілетін сервистік қызметтерді қолдану, әдетте ағымдық техникалық қызмет көрсетулерге және сәйкес персоналды ұстау шығындарын қысқартуға мүмкіндік береді.

Оперативті лизингке қарағанда қаржылық лизинг мүлік иегерін тәуекелден құтқарады. Көбінесе оның шарттары ұзақ мерзімді несиелерді алу кезінде жасайтын келісімдерге ұқсас, өйткені жабдықтың құнын толық өтеуді қарастырады; жабдық құны және меншік иегерінің табысы жататын мерзімдік төлеуді еңгізу (займ бойынша төлем – негізгі және пайыздық бөліктер); жалды алушыны келісімді орындау мүмкінсіздігі жағдайында банкрот деп жариялау құқығы.

Оперативті (сервисті) лизинг – бұл ағымдық жалға беру туралы келісім-шарт. Мұндай келісімнің мерзімі жалға алынатын активтің толық амортизациясының кезеңінен төмен. Сондықтан келісіммен қарастырылған жалдық төлем активтің толық құнын жаппайды, ол оны лизингке бірнеше рет беруді қажет етеді.

Оперативті лизингтің айрықша ерекшелігі – лизинг алушының келісімді алдын-ала тоқтату құқығы. Мұндай келісімдер жалға берілетін жабдықтың орнатылу және ағымдық техникалық қызмет көрсетулерін қарастыруы мүмкін. Осыдан осы лизинг түрінің жиі қолданылатын аты – сервисті. Сонымен қатар көрсетілетін қызметтер құны жалдық төлемге кіреді немесе бөлек төленеді.

Автолизинг – бұл көлік құралына деген қажеттілік бар, бірақ сату-сатып алу мәмлесін жасауға қаражат жетпегенде кәсіпкерлер мен компаниялардың көлік құралын иемдену тәсілі[2].

Автолизингтің негізгі идеясы болып лизингалушы пайдаланатын көлік құралына ақшаны кезеңмен төлейтіндігінде. Оның лизингке алынған автомобильді сатып алатын мүмкіндігі бар, және оны кәсіпорынның балансына алып, өзі қарастырған жағдайларда пайдалануға мүмкіндігі бар

Сонымен, сіз бұл қызмет түрі арқылы көлік сатып алғыңыз келді. Бірінші кезекте лизинг беруші тұлғамен көліктің маркасын, бағасын, техникалық шарттарын келісіп алуыңыз қажет. Бұдан кейін қаржылай қызмет көрсету туралы өтініш жазасыз. Көп жағдайда, лизинг компаниялары шетел автокөліктерін өткізуге мүдделі, себебі көліктің жиі бұзылмауы компанияға да тиімді. Бұл дегеніңіз көліктің бұзылған жағдайында сақтандыру кепілдігі міндетті түрде жеке тұлғаның құқында болуы тиіс деген сөз. Өтінім берген қағазда көліктің барлық сипаттамасын толықтай жазу керек, сонымен қатар тауардың алғашқы пұлы мен үстеме төлемін нақтылай атап өту керек.

Автолизингтік операциялардың қазақстандағы жағдайына тоқталсақ. Қазақстанда 46 лизингтік операцияларды ұсынатын компаниялар бар[3]. Оның ішінде ең көп компания Алматы қаласында. Автолизингпен айналысатын компаниялар: Камаз Лизинг, Астана Моторс, Нұр Лизинг, Вираз Лизинг. Бұл компаниялардың барлығы дерлік қаржылық лизингпен айналысады. Оның ішінде Астана моторс компаниясының және басқа да аталған автолизингтік компаниялар осындай лизингтік шарттар ұсынады: Яғни автокөлік лизингке 37 ай мерзімінде беріледі және алдын-ала төлем лизинг нысанасының құнының 20% құрайды. Бұл көрсеткіштерден біз Қазақстанда тек қаржылық лизинг барын көре аламыз. Сонымен қатар Ұлттық статистикалық комитеттің ең соңғы деректеріне сүйенсек жалпы лизинг шарттарының құны 70 767 152 мың теңгені құрайды. Лизинг шарттарының машиналар мен жабдықтар, көліктер бағытындағы жалпы құн 68 770 496 тг құрайды. Оның 50%, 34 500 414 мың теңге ауыл, орман, балық шаруашылығын құраса, 40% басқа да жабдықтар 10%, 7 023 039 мың теңге кен өндіруді құрайды[3]. Бұл мәліметтерден де біз автолизингтік қызметтің Қазақстанда жоқ екенін және жеңіл автокөліктерді ешқандай компания қысқа мерзімге жалға бермейтінін көруге болады.

Автолизингтік операциялардың шетелдегі көрсеткіштері келесідей мәліметтерден тұрады. Әлем бойынша автолизингтік операциялардың 51,5% Еуропаға тиесілі. Еуропа көрсеткіштерінің ішінде ең жоғарғы көрсеткішті Швейцариядан, Чехиядан және Норвегиядан көре аламыз. Әлем бойынша лизингтік операциялардан 2 орын яғни 39,5% Америка Құрама Штаттарына тиесілі. Жыл сайын барлық лизинг шарттарының жалпы құны 248 млрд долларды құрайды және ең

қарайпайым лизинг компанияларының орта есеппен бір жылдық лизинг шарттарының құны 110 млн долларды құрайды[2]. Америка Құрама Штаттарындағы ірі автолизингтік компаниялар көп. Олар: General Motors, Ford, American Leasing corporation, US leasing, т.с.с. Осы мәліметтердің бәрін салыстыра келе, бүгінгі таңда автлизинг нарығындағы ең маңызды мынадай мәселелер 1-кестеде көрсетілген.

Кесте 1.Лизингтік қызметтің дамуындағы мәселелер

Білікті мамандардың жетіспеуі.	2%
Лизингтік қызметті жүзеге асыратын басқа ұйымдар тарапынан бәсекелестік	4%
Лизинг құралдарына сұраныстың аздығы	8%
Салық салудың қолданыстағы деңгейі	14%
Лизингтік қызметті нормативтік-құқықтық реттеудің жетілмегендігі.	14%
Лизинг алушылар қызметінің ақпараттық айқын еместігі	18%
Қаржы қаражаттарының жетіспеуі	20%
Кредит алу қиындықтары	20%
Ескерту: Ұлттық статистикалық комитет мәліметтері [3].	

Бұл кестеден біз ең маңызды мынадай мәселелерді айқындаймыз: лизингтік қызметті жүзеге асыратын басқа ұйымдар тарапынан бәсекелестіктің аздығы; лизинг құралдарына сұраныстың аздығы; лизинг алушылар қызметінің ақпараттық айқын еместігі; лизингтік қызметті нормативтік-құқықтық реттеудің жетілмегендігі. Бұл мәселелердің шешімі ретінде біз автолизингтің оперативтік түрін енгізуді ұсынамыз.

Автолизингте оперативті лизингпен бірге қаржылық лизингте пайдаланады. Қаржылық (капиталды) лизинг жалға алушы төлейтін төлем арқылы жалға алынатын жабдықтың толық амортизациясын қарастыратын ұзақ мерзімді келісім. Мұндай келісімдер жалдық келісімді алдынала тоқтату мүмкіндігі жоқ, мерзімдік төлем мөлшерін дұрыс анықтау, меншік иегеріне жабдықты алуға кеткен шығындардың толық өтелуін және талап етілетін табыс нормасын қамтамасыз етеді. Лизингтің бұл формасындағы мүлікке ағымдық қызмет көрсету және орнату жөніндегі барлық шығындар, әдетте жалды алушыға жатқызылады. Мұндай келісімдер келісімнің мерзімі біткеннен кейін жалды алушыға мүлікті жеңілдетілген немесе қалдық құнмен сатып алу құқығын қарастырады[1].

Қаржылық лизинг пен оперативтік лизингтің негізгі айырмашылықтарын 2-кестеден көре аласыздар.

Кесте 2. Қаржылық және оперативтік лизингтің айырмашылықтары

Оперативтік лизинг	Қаржылық лизинг
Қысқа және орта мерзімді мәміле	Орта және ұзақ мерзімді мәміле
Жалға алудың бірінші мерзімінде жабдықтың бөлшектік амортизациясы. Мерзім аяқталған соң жабдық қайта лизингке беріледі.	Жалға алудың бірінші мерзімінде жабдықтың толық және үлкен көлемдегі амортизациясы.
Лизингтік мәміледе лизинг беруші жабдықтың техникалық қызметін және сақтандыру, жөндеу жұмыстарын өз мойнына алады	Лизинг беруші жабдықтың техникалық және басқа да қызметтерін қарастырмайды.
Мәмілені кез-келген уақытта бұзу мүмкіндігі	Мәмілені негізгі (базистік) уақытта бұзу мүмкін емес.
Жабдықты шығарушы немесе саудалық компаниялармен ұсынылады.	Банктармен ұсынылады.
Лизинг беруші өзіне жабдық иесі құқығын, жалға алу мәмілесіндегі кепілдікті және жауапкершілікті алады.	Лизинг алушы өзіне барлық жауапкершілікті алады.

Оперативтік лизингтің ерекшеліктері:

- Мерзім аяқталған соң лизинг беруші автокөлікті қайта лизингке береді.
- Лизинг алушы мәмілені кез-келген уақытта бұзу мүмкіндігі
- Лизинг беруші өзіне жабдық иесі құқығын, жалға алу мәмілесіндегі кепілдікті және жауапкершілікті алады.
- Лизинг алушы автокөлікті 1 жылға дейінгі мерзімге ала алады.

Автолизингтің оперативтік түрін Қазақстан нарығына енгізу үшін келесі қадамдарды жүзеге асыру керек:

1. Автолизинг немесе оперативті лизинг заңын шығару

2. Шағын және орта бизнесті қолдауға сәйкес автолизингтік қызметті жүзеге асыратын компанияларды құру.

3. Жеңіл автокөліктерді 1 жылға дейінгі мерзімге жалға беруді ұйымдастыру.

4. Ақпаратпен қамтамасыз ету.

Егер автолизингтің оперативтік түрін нарыққа енгізсек:

1. Нарыққа жаңа инфрақұрылым енеді, яғни қызмет көрсету саласы дамиды. Ол өз кезегінде жаңа жұмыс орындары мен табыс көздерін әкеледі.

2. Бәсекелестік дамиды, бәсекелестік «Қазақстан -2050» стратегиясында көрсетілгендей елімізді дамыған 50 мемлекеттің алдыңғы қатарынан көрінуге ықпал етеді және бәсекеге қабілетті өнім шығаруға жәрдемдеседі.

3. Халықтың әлеуетін арттырады. Яғни қарапайым халыққа меншіктік құқық беріледі. Сонымен қатар өткізу нарығы кеңейеді.

4. Үздік отыздыққа апарар «100 нақты қадам» бағдарламасындағы 58 қадамда көрсетілгендей сервистік компанияларды дамытуды ынталандырады.

Қазіргі жағдайда, автолизинг автокөлік кәсіпорынының инвестициялық қажеттілігін қанағаттандыру үшін қаржылық қайнар көзіне толықтыру боп табылады. Шаруашылық тәжірибеде лизингті қолдану инвестициялық процесті белсендіруге мүмкіндік береді, лизинг алушының қаржылық жағдайын жақсартады, бәсекеге қабілеттілігін арттырады

Пайдалынған әдебиеттер тізімі:

1. Сагадиев К.А., Смагулов А.С., Мырзахметов А.И., Лизинг в Казахстане: теория и практика: Учебник.-М.:Издательско-учебно-консалтинговый центр «Лизинг»,2009 год.

2. Қазақстан Республикасының Көлік стратегиясы

3. www.e.gov.stat.kz

Базарова С.К.

э.ғ.к., профессор¹;

Салауатова Д.М²

ғ.м., аға оқытушы²

Академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ

Қазақстан, Қарағанды қ.

АЙМАҚТЫҚ САЯСАТ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫ РЕТТЕУДІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ

XXI ғасырда ұлттық дамудың тұрақтылығын жалғастыру тек жекелеген аймақтық мемлекеттерде әлеуметтік-экономикалық жағдайда теңгерімсіздікті қысқарту жолымен ғана болады. Соған қарамастан, Қазақстанның кеңістіктік дамуының ерекшелігі, оның жекелеген аймақтарында әртүрлі басталу деңгейі, құрылымдағы әртүрлілік пен шаруашылықты мамандандыру, нарық реформасы жүзеге асқан жылдары дағдарыстық үдерістердің тереңдігі, қарқыны мен мәселелердің өткірлігі сынды түйткілдерді жүзеге асыру олардың жіктелуіне терең мүмкіндік беретін біздің мемлекеттік аймақтарына тең емес шарттарды алға шығарды.

Қазақстан табиғи және экономикалық әлеуетті қамтамасыз ететін аймақаралық ерекшеліктері бар мемлекет болып табылады. Бұл инвестициялық мүмкіндіктерді, әлеуметтік инфрақұрылым нысандарын қамсыздандыру экономикалық даму деңгейінде көрінді. Демек, мұнай және газ сияқты маңызды энергетикалық ресурстар мемлекеттің батыс аймақтарына топтасқан. Мәселен, Қарағанды және Шығыс-Қазақстан облыстарындағы әлемдік нарықта бағасы белгілі түсті металл қазбалары. Бұл аймақтық өнімнің жалпы өнімі бойынша аймақтар арасында жан басына шаққанда жоғары айырмашылықтың нәтижесінде 10-11 есені, ал негізгі капиталдағы инвестиция көлемі бойынша 50 есені құрады. Мұндай жағдай экологиялық және әлеуметтік-экономикалық өткір мәселелерге толы аймақтардың пайда болуы сияқты басқа да жағымсыз ағымның туындауына әкеп соғады.

Бәсекеге қабілеттілік артықшылығы бойынша аймақтар бөліне бастады, нәтижесінде солтүстік пен оңтүстік аймақтарында аграрлық саланың жеткілісіз дамуына әкелді (Алматы, Жамбыл, Оңтүстік Қазақстан, Солтүстік Қазақстан облыстары және т.б.).

Сондықтан да еліміздің Президенті өзінің халыққа Жолдауында: «Қазір бірқатар аймақтардың экономикалық баяу дамуы жұмыссыздықтың өсуіне әкеледі. Тұрғындар табысын екі шетті деңгейге әкеледі». «... біз аймақтарды дамытуда әлеуметтік теңсіздіктер мәселесін шешу жағына көңіл бөлуіміз қажет».

Республика аймақтарының әлеуметтік-экономикалық дамуындағы үйлесушілік басқа да өнеркәсіптік өндіріс, ауыл шаруашылығы және т.б. көлемін айқындайтын көрсеткіштердің куәсі бола алады.

Нәтижесінде Қазақстанда тәуелсіздік алған және нарықтық қайта жасау жылдары аймақтардың жаңа иерархиясы құрылғанын айтуға болады. Егер бұрын мемлекеттің экономикалық қырын индустриалдық аймақтар, атап айтқанда, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Павлодар облыстары анықтаса, ал қазір экспорттағы отын өндіретін аймақтар, сондай-ақ банктік-сауда капиталдары шоғырланған (Астана және Алматы қалалары) аудандар басымдыққа ие. Аймақтық саясат – ол, жеке аймақтардың даму мәселелерін шешуге бағытталған әкімшілік, құқықтық, экономикалық және т.б. шараларды орындау арқылы әр аймақтың дамудағы потенциалын жүзеге асыру үшін саяси - әлеуметтік жағдайларды қалыптастыру саясаты. Яғни, мемлекеттің аймақтық саясаты мемлекет пен аймақ арасындағы және аймақ пен көрші аймақтар арасындағы қарым-қатынастардың саяси, экономикалық, әлеуметтік және экологиялық дамуын реттейді. Аймақтық саясаттың басты шарты мемлекеттің саяси жағдайларының, әлеуметтік жағдайларының, климаттық жағдайларының, шаруашылық және т.б. жағдайларының біркелкі болмауын қамтамасыз етеді.

Әлеуметтік салада аймақтық саясаттың мақсаттарының ішіндегі ең маңыздысы – барлық азаматтарға туған жеріне және тұрғылықты орнына қарамастан бір-бірімен тең дәрежеде өмір сүруіне жағдай жасау, жұмыссыздықты жою, табыстарды молайту, артта қалған және тоқыраған аймақтың әлеуметтік инфрақұрылымын жоғарлату, қоғамдық игілікке қол жеткізуде мүмкіншіліктерді арттыру болып табылады [1].

Аймақтық саясаттың барлық элементтері өзара бір-бірімен байланысады. Мысалы, аймақтың экономикалық әлеуетінің жоғарлығы ұлттық экономикада да оның рөлінің жоғарғы деңгейде екендігін көрсетеді. Бірақ аймақты дамытудағы өзіндік мүдделерді ескеру тиіс. Қалыптасқан аймақтық теңсіздіктер аймақтардың жүзеге асуы дамытуларға арнайы негізгі құралдарды пайдалануды қажет етеді (1 кесте).

Кесте 1. Аймақтық саясаттың жүзеге асуы

Аймақтық саясат		
Мақсаттары	Түрлері	Құралдары
- Өндірісті тиімді орналастыру - Шаруашылықты кешенді дамыту - Аймақтардың халқының тұрмыс деңгейін дамыту	- экономикалық - қаржылық - демографиялық - әлеуметтік - экологиялық және т.б.	- Аймақтық бағдарлама құру - Аймақтық болжау - Аймақты индикативтік жоспарлау
Аймақты болжаудың түрлері		
Әлеуметтік	Техникалық	Географиялық
Демографиялық	Технологиялық	Климаттық
Медициналық	Шаруашылық-өндірістік	Табиғи ресурстық
Тұрмыстық	Инфрақұрылымдық	Экологиялық
Ұлтаралық	Экономикалық	Ландшафтық

Аймақтық саясатты іс жүзінде жүзеге асыру мынадай принциптерге: бүтіндей алғандағы мемлекеттің және оның нақты аумақтардағы шаруашылық кешендерінің барлық элементтерінің тиімді дамуын қамтамасыз етуші жекелеген аймақтары мүдделерінің ұтымды үйлесуіне; аймақаралық және мемлекетаралық байланыстар жүйесін қалыптастыру және аймақтардың іс-әрекетінің мемлекеттің сыртқы саясаты мен сыртқы экономикалық қызметінің негізгі принциптерімен тиісті экономикалық келісімдері мен келісімге келулерін жүзеге асыру кезінде жалпымемлекеттік мүдделердің басымдығын қамтамасыз етуге; шаруашылық жүргізуші субъектілердің еңбекті аймақ аралық тиімді бөлу мен өндірісті интеграциялаудың негізіндегі тиімді өзара іс-қимылына; аймақтардағы өндіріс процестерін оларды әлеуметтік-экономикалық дамытудың бастапқы деңгейіне және нарықтық қатынастар жағдайларында функцияландырудың объективті мүмкіндіктеріне сәйкес реттеудің сараламалы қадамына; аймақтардың аумақтарды әлеуметтік-экономикалық дамыту міндеттерін шешудегі, экономиканы реформалаудың

әлеуметтік зардаптарын жұмсартудағы, сондай-ақ мақсат үшін қажетті қаржылық және өндірістік ресурстарды қалыптастыру мен жұмылдырудағы экономикалық дербестігіне; аймақтардың экономикалық дербестігінің басымдықты, артта қалған және қолайсыз аудандар мен аумақтарды мемлекеттік қолдау жүйесімен ұтымды үйлесуіне, халықты тұратын жеріне қарамастан әлеуметтік нормативтермен және кепілдіктермен қамтамасыз етуге; аймақтық органдардың халықтың тұрмысының деңгейі мен сапасы, минералдық-шикізаттық, жер, су және басқа да ресурстарын ұтымды пайдалану, өсімдіктер мен хайуанаттар әлемін қалпына келтіру үшін жауапкершілігіне негізделеді. Аймақтық саясат - мемлекеттің елді тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамытудың стратегиялық мақсаттары мен міндеттеріне жету үшін тіршілік әрекеті мен шаруашылық жүргізудің аймақтық факторларын тиімді пайдалануға бағытталған жалпы саясатының құрамдас бөлігі болып табылады.

Аймақтық саясаттың мақсаттары мен міндеттерін жүзеге асыру құралдарына мыналар жатады:

1. Болжау - болжамдалған бағытты және қаржыландыру көздерін, экономикалық құрылымын талдау негізінде аймақтың экономикалық даму параметрін ғылыми тұрғыда болжау.

2. Аймақтық бағдарламалау - мақсатты және аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуының аралық тапсырмасын нақтылауға, сонымен қатар қойылған міндетке және ресурстардың қажетті шығындарына жетудегі нақты уақытты анықтаудағы аймақтың дамуына мақсатты араласу.

3. Аймақтық жоспарлау - жоспарлы кезеңдегі міндеттерге нақты орындаушыны, қаржыландыру көздерін көрсетуде нақты тапсырмалар мен мақсаттарды қою [2].

Экономикалық түбегейлі өзгерістен және экономиканы құрылымдық қайта құрудан, аймақаралық халықтың өмір сүру деңгейіндегі айырмашылықтардан, өндірістік көрсеткіштердің динамикасынан, қаржылық хал ақуалынан аймақтық саясаттың атқаратын қызметтері туындайды. Аймақтар арасындағы мұндай өзгешеліктерді жойып, аймақтардың жағдайын теңестіретін механизм, ол тек қана мемлекеттің жүргізетін аймақтық саясаты. Көрсетілген жағдайдың шешімін мемлекет аймақтық саясатты қолдау арқылы шеше алады, яғни оның критерийлері арқылы аймақтың жағдайына зерттеу жасайды (2 кесте).

Кесте 2. Аймақтық саясаттың классификациясы

Критерийлері	Аймақтық саясаттың түрлері
1. Аймақтың әлеуметтік-экономикалық жүйесінің анықталған құраушы бағыттары	- экономикалық; - әлеуметтік; - экологиялық; - ғылыми-техникалық.
2. Қолдану мақсаты	- аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейін теңестіру; - аймақтық ресурстарды және т.б. қолдануды оңтайландыру
3. Орындалу механизмі	- автоматтық (сандық көрсеткіштерге сәйкес бөлістіру); - проблемалық (арнайы бағдарламалар арқылы бөлістіру); - мақсаттық (нақты аймақтар арқылы бөлістіру).
4. Орындалу нысаны	қаржылық (трансферттер, жеңілдіктер, айыппұл); - әкімшілік (рұқсат ету, тыйым салу, лицензия беру); - инфрақұрылым және т.б.
5. Тұрғылықты орындары	- фирмалар; - азаматтар; - салалар; - территориялық билік органдары

Дегенмен аймаққа жаңа өндірісті орнату немесе ескі өндірісті дамытып, бәсекелестікке жол ашу аймақтық дамудың үйлесімді стратегиясы құрылуына өз септігін тигізеді. Ол аймақта нақты өнім түрлерін өндірудің үйлесімді шарттары жасалғанын білдіреді.

Аймақ экономикасының жалпы табысты болуы мемлекет экономикасының табысты болуына әкеледі. Сондықтан мемлекет аймақтың экономикасын дамыту реформасын жасап, аймақты өз бақылауында ұстауы қажет. Ал егер аймақ пен мемлекеттің арасында дұрыс аралық қарым-қатынас орнатылмаған болса немесе мемлекет халық өмір сүретін аумақтың дамуын қамтамасыз етудегі жауапкершіліктен бас тартса, онда қолданылып жатқан реформалардың оң

нәтиже бермейтіні анық. Сол себепті аймақтық саясаттың көмегі арқылы аймақтардың дамуын мемлекет тарапынан реттеу, тиімді жүзеге асыру олардың дамуындағы қажетті тұжырым болып табылады.

Мемлекеттік реттеу - бұл мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық қоғамға қатысу нысандарының бірі. Жалпы мемлекеттік ресурстарды білуге және үйлесімділікті қалыптастыруға тікелей немесе жанама түрде ықпал етуі.

Осы мемлекеттің қоғамға қатысу нысандары туралы Мемлекеттік мемлекеттік жоспарлау жүйесінің құжаттарына мыналар жатады:

1. Қазақстан Республикасының - 2050 жылға дейінгі даму стратегиясы.
2. Қазақстан Республикасының 2014-2018 жылдарға арналған стратегиялық даму жоспары, Елді аумақтық-кеңістікте дамытудың болжамы.
3. Қазақстан Республикасының Ұлттық қауіпсіздігінің стратегиясы.
4. 2014-2016 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамы.
5. Жол картасы бойынша жасалынған бағдарламалар.
6. Салалық даму бағдарламалары.
7. Мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарлары.
8. Өңірлерді дамытудың мемлекеттік бағдарламалары.
9. Ұлттық басқарушы холдингтердің және жарғылық капиталына мемлекет қатысатын ұлттық компаниялардың даму стратегиялары [3].

Мемлекеттік реттеу – нарықтық экономикадағы жүйелердің бірі, реттеу тетігі. Нарықтық нақты жүйе - монополиялық реттеу жүйесі және ұлттық реттеу жүйесі болып табылады.

Аймақтың әлеуметтік - экономикалық дамуын мемлекеттік реттеу дегеніміз - территориялық құрылымдардың әлеуметтік -экономикалық дамуы үдерісіне, мемлекеттің спецификалық жоспарлы әсер етуі, ол өзінің мәнін әртүрлі бағдарлама, болжам, жоспар түрінде, тікелей және жанамареттеу арқылы мемлекеттің республикалық және аймақтық экономикалық органдар жүйесі арқылы әсер етуі. Мемлекет шаруашылығы анықталған экономикалық жүйемен оның бөлек аймақтарының аймақтық-құрылымдық жүйе ретінде аймақтық дамудағы мемлекеттік реттеудің объектісі болып табылады.

Республика территориясы шегінде орналасу және өндірістік күштердің даму үдерістері, нарықтық қатынастар қалыптасуының аймақтық аспектілері, және де экономикалық, әлеуметтік және оның бөлек аймақтарының басқа аспектілері мемлекет тарапынан реттеу шараларының маңызы болып табылады. Мемлекеттік және аумақтық экономикалық органдар аймақтық дамудағы мемлекеттік реттеудің объектісі болып табылады. Құқық нормалары, бюджеттік- салықтық мәселелер, несие-ақшалай аспаптар және стратегиялық жоспарлау экономиканы мемлекеттік реттеудің негізгі нысандары болып табылады. Оның құқықтық нормалары, адамдардың әртүрлі қызмет түрлері, олардың әлеуметтік тұтастары, билік көлемі және аймақтық билік органдардың, коммерциялық ұйымдардың міндеттері көмегімен ұжымның әкімшілік-құқылық реттеуде өзіндік мақсаттары жүзеге асады. Құқықтық реттеудің механизмін нормативтік актілер, заңдар, жарлықтар, заңдық актілерден тұрады.

Жеке аймақтардың дамуында мемлекеттік экономикалық реттеудегі ерекше бағыт - аймақтық саясатты қолданады.

Мемлекеттік аймақтық саясат - ұлттық шаруашылықтың өндірістік тепе-теңдігін қамтамасыз ететін мемлекеттік шаралардың жиынтығын білдіреді. Көптеген отандық және шетелдік ғалымдардың пайымдауынша аймақтық саясат елдің стратегиялық мақсаттарына жетуі және әлеуметтік - экономикалық тұрақтылықты тапсырмаларының дамуы үшін шаруашылықтың территориялық көрсеткіштерін тиімді қолданылуына бағытталған мемлекеттік саясаттың бір бөлшегі болып табылады.

Мемлекеттің аймақтық саясаты – мемлекеттің саяси, экономикалық, әлеуметтік және экологиялық дамуын басқару бойынша мемлекет пен аймақтар, сонымен қатар аймақтардың өзара қарым-қатынасын көрсетеді.

Кез келген мемлекеттің аймақтық саясатының басты мақсаты тұрғындардың өмір сүру деңгейлерінің теңесуі және әр аймақтың тиімді территориялық еңбек бөлінісі мен территориялық өзін-өзі басқарудың даму қағидаларын қалыптастыру негізінде қалыптасады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бердалиева К.Б. Қазақстанның әлеуметтік-экономикасын басқару негіздері. Алматы -2013 ж.
2. Г.С. Смағұлова. Аймақтық экономиканы басқару мәселелері. Алматы: «Қазақ университеті», 2012- 110 б.
3. Бримбетов Н.Ж. Социально-экономическая дифференциация регионов Казахстана и стратегические приоритеты их развития; - Алматы: Институт экономики МОН РК, 2011. - 30с.

Бакирбекова А.М

э.ғ.к., доцент

Хусынова М.Ш

*«Менеджмент» мамандығының магистранты
Л.Н. Гумилев ат. Еуразия ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Астана қ.*

АЙМАҚТАР ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ӘЛЕУЕТІН ДАМУ БАҒЫТЫРЕТІНДЕ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕЛЕРІН ҚОЛАНУ

Аймақтар экономикасының әлеуетті мүмкіндігі тек табиғи ресурстармен ғана емес, сонымен қатар адам ресурстарымен де анықталады. Кез-келген аймақта жұмыс күші мен оны қолданудың үздіксіз өзгермелі балансы бар және еңбек ресурстарының үздіксіз қайта жаңғыру үлгісі қалыптасады.

Қазіргі таңда персонал кез-келген кәсіпорынның негізгі ресурсы ретінде қарастырылады, сондықтан персоналдарды сауатты басқарудан кәсіпорын жұмысының тиімділігі байланысты. Персоналдарды басқару тәжірибесінде соңғы уақытта негізгі үш моделі қарастырылады: америкалық, жапондық және батысеуропалық.

Аталған модельдердің ішінде жапондық үлгісі дүниежүзінде ең тиімдісі болып саналады. Жапондық басқарудың өзіне тән ерекше қасиетінің бірі персоналды тиімді басқару болып табылады. Әрбір Жапон фирмасы үйлесімділік пен ынтымақтастыққа ерекше көңіл аударатын өзінің корпоративтік философиясына ие. Жапондық басқару стилі мәжбүрлеуге емес сенімге негізделген және мұнда басшының міндеті жұмысшылардың жасайтын жұмысын басқару емес, қолдау көрсету арқылы оларға ұжымда үйлесімділік қатынас құрастыру мен өзара қарым-қатынас орнатуға себептеседі. Бұл тәсіл негізінде басшы өзінде ресми және ресми емес көшбасшыны өзінде біріктіре алуы қажет. Жапон менеджментінің ең басты айырмашылығының бірі – «өмірлік жалға алу» жүйесі, яғни оқу бітірісімен жұмысқа алған сәттен бастап, орны зейнеткерлікке шыққан сәтке дейін сақталады. Егер жұмысшы өз еркімен жұмыстан шыққан немесе оны жұмыстан шығарған жағдайда, ол оның әрі қарайға масаптық жоғарылауында әсерін береді. Соған байланысты, аталған жүйенің психологиясы жұмысшының бір кәсіпорыннан екіншісіне өтпей, өзінің кәсіпорнының игілігі үшін қызмет атқаруына негізделеді және ертенгі күнге сенім негізі орын алады. Сондықтан, басқарудың жапондық үлгісі жұмысшы мен кәсіпорын қызығушылығының бір бағытта болып араласуы мен теңдік атмосферасының қалыптасуымен сипатталады.

Жапонияда он екі жылдық мектеп жүйесі қалыптасқан, солардың алты жылы - бастапқы саты, үш жылы – орта саты және үшеуі – арнайы мамандық беруге бағытталған қорытынды жоғары саты болып табылады. Бірақ мектепте мамандық бойынша алған білімді тәжірибелік жағынан бекітетін қажетті жағдай жоқ, соған баланысты кәсіпорындар мектеп түлектеріне күрделі және қымбат құралдарды сеніп тапсыра алмайды. Ірі кәсіпорындарда өзінің өндірісін кеңейтуге бағыттала, бәсекелестері қатарында маңызды стратегиялық ресурстан кейін қалмас және зейнеткерлікке шығатын жоғарғы буындарға байланысты жас жұмысшыларды «қормен» қабылдау стратегиясы қолданыла бастады. Жұмысқа қабылданған жұмысшылардың көбінен артық бөлігі кәсіби оқуды кәсіпорынның оқу орталықтарында өтеді немесе ірі шетелдік немесе отандық оқу орындарына тәжірибеге жолданады [1].

Жапондық жүйенің кәсіби дайындығының және персонал оқытуының негізгі міндеті «жеке жұмысшының білімін жалпы біліміне айналдыру» болып табылады. Соған байланысты кейде, бір жапон жұмысшылығы екі үш есе американдықтан әлсіз, бірақ он жапондықтан тұратын топ

екі-үш есем он американдықтан жоғары деп айтады. Сонымен қатар, тәжірибелік білімді пайдаланып, қолдануда жапондықтардың бүкіл әлемге белгілі «сапа үйірмелері» үлкен қолданысқа ие. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, бұл жүйе өте тиімді және оның қолданылуы жеке жұмысшымен қатар, жалпы кәсіпорынның дамып жетіуінде тәжірибелік маңызы зор.

«Сапа үйірмелерінде» ең алдымен өндіріс процесімен тікелей айналысатын оперативті персоналдың көпсалалығы қалыптасады. «Сапа үйірмелерінің» негізгі мақсаты келесідей болып табылады: кәсіпорынның бір қызметкерінің басқалармен өзінің тәжірибесімен бөлісу; өзін-өзі жетілдіру жолымен жұмысшылар мен шеберлерде басқару және бақылау қабілеттігін дамыту; кәсіпорынның моральдық рухын көтеру; жұмыс орындарында моральды-психологиялық климатты жақсарту; жұмысшыларда сапасы жұмысқа қажеттілігін арттыру [2].

Америка Құрама Штаттарында басқарудың мүлдем басқа үлгісі қалыптасқан. Америкалық кәсіпорындардың барлығында барлық басқарушылық қызмет бастамашылыққа, жеке жауапкершілік пен жеке мансаптық жоғарылауға негізделуі Америкалық үлгінің Жапондық үлгіден басты айырмашылығы болып табылады. Басқарушылық шешімдерді белгілі бір жақтар қабылдайды және мақсаттары қысқа мерзімдік сипатқа ие болып келеді.

Кадрларды жұмысқа қабылдау кезінде таңдаудың дәстүрлі қағидаларын қолданатын Америкалық фирмалар арнайы көңілді мамандандырылған білім мен кәсіби біліктілікке бөледі. Америкалық кәсіпорындарда бағытты тар маманданған менеджерлерге, сондай-ақ инженерлер мен ғалымдарға жасайды. Америкалық мамандар, соған сәйкес білімнің тар облысы жағынан кәсіби болып келеді және сондықтан, олардың иерархиялық басқару бойынша жылжуы көлденең болып келеді. Мысал ретінде, бұл қаржыгердің тек қаржы саласында ғана мансаптық жоғарылай алуын сипаттайды. Бұл басқару деңгейі бойынша жылжи алу мүмкіндігін шектейді, өз кезегінде бұл бір кәсіпорыннан келесіге ауысуына байланысты, кәсіпорындағы басқару кадрларының ағымдылығының жоғары болуына алып келеді. Жұмысқа тұру кезінде барлық үміткерлер кәсіби дайындығын анықтау үшін тестілеуден өтеді. Әдетте, әр кәсіпорын жұмысшыларды таңдау мен іріктеу бойынша өзінің шарттарын, талаптарын құрастырады. Жұмысқа қабылданғаннан кейін қызметке кіріспе рәсімі өткізіледі. Ол кезде жұмысшыларды оның тар мамандандырылған саласы бойынша нұсқаулықтағы міндеттерімен, кәсіпорынның жалпы қызметі мен ұйымдастырушылық құрылымымен таныстырады. Америкалық кәсіпорындарында персоналды жұмысынан босату, менеджерлермен қоса, әрдайым бағалау және тәрбиелеу шаралар сериясымен қосарланып жүреді. Әрбір қызметкерді бағалау жылына бір-екі рет жүргізіліп отырылады. Жүргізілген бағалау қорытындысы қызметкермен және оның басшысымен талқыланып, олармен қол қойылады. Ол жұмыстағы кемшіліктер мен оларды жою жолдары тізімінен құралады, сонымен қатар қажетті жағдайда жұмыстан шығару немесе жұмысты әрі қарай жалғастыру олардың жұмыстарының жақсаруынан байланысты туралы ескертіледі [3].

Кесте 1- Жапония және АҚШ пен Еуропа персоналды басқару үлгісінің тәжірибесі

Айрықша белгілер	Жапония	АҚШ және Еуропа
Мақсаттары	Жалпы топтық; Адамдар – компания мақсатына жетудегі ең құнды игілігі (психологиялық климатты қалыптастыру)	Кәсіпорын мақсаты жұмысшылар мақсатымен сәйкес келмейді (ақшамен ынталандыру, орындау бойынша қатаң бақылау)
Персоналды таңдау	Енді қалыптасып жатқан жас мамандарға көңіл бөледі	Мамандандырылған білім мен кәсіби біліктілікті персоналға көңіл бөледі
Персоналды іріктеу	Жас мамандарды кәсіпорынға деген патриоттық рухқа тәрбиелеп, ұжым арасындағы бейімділігіне қарайды	Үміткерлер кәсіби дайындығын анықтау үшін тестілеуден өтеді, үміткерлердің өмірін егжей-тегжейлі зерттейді.
Ынталандыру	Ішкі	Сыртқы
Жалдау қағидасы	Өмірлік (ұзақ мерзімдік)	Қысқа мерзімдік
Еңбек қағидасы	Қызметкердің жасы ұлғайған сайын, еңбекақысы да жоғарылайды	Еңбек өтімділігі жоғарылаған сайын, еңбекақы жоғарылайды
Шешімдерді қабылдау	Орталықтандырылмаған жүйе (төменнен жоғарыға қарай) консенсус қағидасы	Орталықтандырылған жүйе; шешімді жеке қабылдау
Жауапкершілік	Ұжымдық	Жеке
Мансаптық және қызметтік өсу	Қызметтік жылжудың баяулығы (тігінен)	Қызметтік жылжудың жылдам (көлденең)
Бақылау	Жеңіл ресми емес	Қатаң ресми
Ақпарат көзі: Мәліметтер [28] негізінде алынған		

Америкалық кәсіпкерлер жеке тәсілге негізделсе, жапондықтар топтық концепцияға мән беретінін байқаймыз. Америкалық үлгіде бағыныштылармен қарым-қатынас қызметтік және ресми болса, Жапондық үлгіде жеке және ресми емес болып табылады. Сонымен қатар, Америкалық үлгіде ұзақ мерзімді жұмыс атқаруға негізделмеген, сондықтан жұмысшы кез-келген уақытта перспективалық жұмыс тапқан жағдайда кәсіпорында тастап кете алады және еңбекақысы жұмысшының жеке жетістеріне байланысты болып келеді. Бұл уақытта Жапондық үлгіде еңбекақы жұмысшының жасына, еңбек өтіліміне және ұжым қызметінің көрсеткішіне байланысты болып келеді. Бұл екі үлгіні салыстыруды талдау – америкалық және жапондық, басқару рөлі көп жағдайда әрбір елдер өз ерекшелігіне ие психологиялық және әлеуметтік-мәдени факторларға байланысты екендігін көрсетеді. Соған қарамастан, америкалық кейбір кәсіпорындар Жапон тәжірибесін өз кәсіпорындарына ендіруге тырысады.

Америкалық жалға алу процедурасы кадрлық агенттіктер арқылы жұмыс жасаумен сипатталады. Сонымен қатар, үміткерлердің өмірін егжей-тегжейлі зерттеу (тіпті орта мектеп қабырғасынан мінездеме сұратуға дейін), жұмысқа қабылдауда маңызды сынақтар, сынақ мерзімі алты айға дейін болуы, сондай-ақ, үміткер әрдайым бір орыннан екінші орынға ауысуына байланысты, оның артынан жасалынған жұмыстары бойынша бағасын беретін куратор бекітіледі. Сынақ мерзімі аяқталғаннан соң, оң бағаға ие болған үміткер ғана әрі қарай жылжу қорына түседі.

Кесте 2-Еңбек ресурстарын басқарудың шетел тәжірибесіне негізделген Қазақстандық үлгісі

Жапония	Қазақстан	АҚШ
Адамдар – компания мақсатына жетудегі ең құнды игілігі Қалыптасып жатқан жас мамандарға көңіл бөледі Патриоттық рухқа тәрбиелейді Ұзақ мерзімдік жалға алу Ішкі ынталандыру Ұжымдық жауыпкершілік Орталықтандырылмаған жүйе (төменнен жоғарыға қарай) консенсус қағидасы Қызметтік жылжудың баяулығы (тігінен) Бақылау жеңіл ресми емес		Еңбек өтімділігі жоғарылаған сайын, еңбекақы жоғарылай-ды
Ескерту: кесте [1] негізінде құрастырылған		

Құрастырылған персоналды басқарудың Қазақстандық үлгісі негізінен Жапондық тәжірибеге негізделеді. Оның бірнеше себептері бар. Біріншіден, еліміздің ділін ескеретін болсақ, Жапон мемлекеті Азиаттық мемлекет болғандықтан, ортақ сипаттамаларымыздың болуымен сипатталады. Сонымен қатар, еліміздің көп ұлтты болуы, халымыздың жаңа затқа тез бейімделуімен айрықшаланады. Екіншіден, Жапон тәжірибесінің тиімділігін әлем мойындаған болып табылады. Алайда, тіпті бұл үлгіні қолданысқа ендіру жағдайында, еліміздің жүйесіне икемделе отырып жасалуы міндетті.

Жапон тәжірибесінде таңдау кадрлық қызмет жұмысқа лайықты деп анықтаған 2-3 курс оқып жүрген студенттерді қарастырады. Осындай студенттермен жұмыс жасай отырып, кәсіпорын жайында дәріс оқи бастайды. Бұл шараның негізгі мақсаты, «өмірлік жалдау» қағидасына негізделе отырып, кәсіпорынға деген патриоттылықты баулу болып табылады. Жас мамандар кәсіпорынға келген кезінде, ережеге сәйкес, арттарынан жетекші бекітіледі. Алайда олардың негізгі мақсаты бағалау емес, жаңа ортаға бейімделуге көмектесу болып табылады [3].

Жапондық кәсіпорындарында басшы тек қана жеке функция бойынша емес, кәсіпорынның кез-келген учаскесінде жұмыс істеуге қабілетті маман болуы қажет деген ұстанымды ұстанады. Сондықтан бөлім немесе бөлімше басшысы кәсіби біліктілігін жоғарылату кезінде бұрын соңды жасамаған жаңа сала қызметін игеруді таңдайды.

Жоғарыда айтылып кеткен персоналды басқарудың шетелдік тәжірибесін ескере отырып, елімізге ендіру жолдарын қарастырсақ болады. Алайда, персоналдарды басқаруда шетелдік тәсілдерді толығымен көшіре алмаймыз, себебі міндетті түрде елдегі кәсіпорындардың жағдайы, халықтың ділі, ерекшеліктері ескерілу қажет. Сондықтан, бұл айрықшалықтарды ескере отырып, Қазақстандық кәсіпорындар үшін персоналдыбасқарудың шетелдік тәжірибелерін ескере отырып,Қазақстандық үлгі қалыптастырып, қолдануды ұсынудың маңызы зор.

Аталып өткен шетел тәжірибелерін қорытындылай келе, лайықты деп таныған еңбек ресурстарын басқару тәсілдері бойынша Қазақстандық үлгіні жасай отырып, еліміздің кәсіпорындарына келесідей ұсыныстар туындады:

1. Кәсіпорындар кадрлық стратегияларын талдай жүргізе отырып, алдағы 5 жыл көлеміндегі сұраныста болатын мамандықтарды анықтау және сол арқылы сұраныста болатын мамандықтарды ЖОО-на ұсыну арқылы бірге келісім-шартқа отырып 1 курс студенттері арасында қабілеттілігіне қарай мамандық саласы бойынша іріктеу жүргізу. Іріктелініп алынған студенттерге кәсіпорын тарапынан жетекшінің бекітілуі және біртіндеп жас мамандарды кәсіпорынға бейімдей, патриоттық қарым-қатынасқа баули отырып, кәсіпорын жағдайымен толық танысуға, зерттеп-талдауға мүмкіндік беру. Бұл шараның нәтижесінде, кәсіпорын өзінің персоналын патриоттылық пен адалдыққа тәрбиелей отырып, өзіне қажетті білімі практикамен ұштасқан білікті мамандарды дайындарды даярлап шығарады.

2. Кәсіпорын қызметкерлеріне қамқорлық жасау арқылы, корпоративтік рухты жоғарылату, соның нәтижесінде ішкі ынталандыру күштің пайда болуына негіздеу. Бұл кәсіпорынның берік болуының негізі.

3. Әрбір қызметкердің кәсіпорын үшін маңыздылығын сезіндіру, олардың бастамашылықтары мен идеяларына құлақ салу, жүзеге асыруға жағдай жасау. Нәтижесінде, кәсіпорынның жаңа бағытта дамуына, жаңа белестерді бағындыруға негіз болуы мүмкін [4].

4. Қызметкерлердің мансаптық жылжуының тік (вертикалды) бағытта болуына негіздеу. Яғни, кәсіби біліктілігін жоғарылату шағында, өзінің мамандандырылған саласынан бөлек жаңа бағыттар бойынша біліктілігін жоғарылату. Нәтижесінде, персонал өз кәсіпорнының кез-келген саласынан хабардар болып, жұмыс жасай алады, бұл оның тігінен мансаптық жолын құруға жол ашады және білікті кадрлардың ағымдылығын төмендетеді[5].

5. Сонымен, персоналды басқару және тиімділігін арттыру саласы бойынша дамыған мемлекеттерде өз үлгілері қалыптасқан. Алайда, әлемде кең қолданыс пен тәжірибеге ие болған жапондық және америкалық үлгілерінің тәсілдерін қолданған аймақтар мен кәсіпорындар жылдар бойы өз нәтижелігін көрсетіп келді. Қазақстан және оның аймақтары үшін қарастырылған екі үлгіні ұштастырып, өзіндік үлгі құрудың маңызы жоғары. Еліміздің ерекшеліктерін ескере отырып, сыннан өткен шетелдік тәжірибенің оңтайлы тұстарын қолдану қажет. Персоналды басқарудың жылдар бойы қалыптасқан шетелдік тәжірибелерін, оның ішінде жапондық және америкалық персоналдарды басқару тәжірибесі негізінде ұсынылған ұсыныстар арқылы, Қазақстан аймақтар және кәсіпорындар экономикасына жаңа мүмкіндіктер бар және оларды тиімді жүзеге асыра алу ұсынылды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. C. Brewster (eds.) European Developments in Human Resource Management, London: Kogan Page, 1993

2. Егоршин А.П. Управление персоналом : учеб. пособие / А.П. Егоршин / Н. Новгород: НИМБ, 2001.- 278 с.

3. Aoki, M.; Jackson, G. and Miyajima, H. (eds) Corporate Governance in Japan. Institutional Change and Organizational Diversity, Oxford: Oxford University Press, 2007.- p. 325

4. Принципы и методы управления персоналом – Энциклопедия Экономиста [Электрондық ресурс]. – Кіру тәртібі: <http://www.grandars.ru/college/biznes/principy-upravleniya-personalom.html>

5. Оразғалиева А.К. Сергазина Г. Басқару функциясы ретіндегі ынталандырудың қажеттілігі [Электрондық ресурс]. Кіру тәртібі: http://www.rusnauka.com/9_SNP_2015/Economics/10_187993.doc.htm

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

На сегодня финансовый рынок является частью глобальной финансово-экономической нестабильности, истоки которого находятся за пределами Казахстана. За последние десятилетия республика экономически окрепла и по многим позициям успешно интегрировалась в мировые рынки, в частности следует отметить высокую степень интеграции банковской системы в мировую финансовую систему. При этом нельзя не отметить тот факт, что указанный процесс интеграции сопровождался чрезмерным наращиванием внешних заимствований и, как следствие, повышением уязвимости национальной экономики к внешним рискам.

В современных условиях направления развития финансового сектора должны учитывать изменения, происходящие в глобальном масштабе. На фоне усиления интеграционных процессов разрабатываются согласованные унифицированные подходы к регулированию национальных финансовых рынков (стандарты Базель III, SolvencyII). РК и её финансовый рынок не остаются в стороне от мировых тенденций. Происходит активное внедрение лучшей международной практики и стандартов регулирования.

В соответствии с принятой Концепцией развития финансового сектора до 2030 года ставится цель создания конкурентоспособного финансового сектора и повышение его эффективности в перераспределении ресурсов в экономике на базе лучших международных стандартов, включая стандарты ОЭСР. Той задачи предполагается достичь в несколько этапов.

До 2020 года основные усилия будут направлены на повышение устойчивости финансового сектора посредством решения существующих проблем и усиления его конкурентоспособности, а также принятие соответствующих мер и создание фундамента для функционирования финансового рынка после 2020 года. На данном этапе ожидаются завершение переходного периода после вступления РК в ВТО, а также переход на международные стандарты регулирования финансовой деятельности. В период до 2025 года планируется завершить процесс гармонизации законодательств стран-участниц ЕЭП, определяющие развитие финансовых рынков стран. Основным итогом гармонизации станет создание наднационального органа по регулированию финансового рынка. В этой связи ожидается изменение мета и роли национальных регуляторных органов.

В период после 2020 года перед финансовыми организациями встанут вызовы, связанные с ростом проникновения финансовых услуг, оказываемых глобальными и региональными лидерами на внутреннем рынке без коммерческого присутствия (через филиалы), в связи с чем отечественные финансовые организации должны быть способны выигрывать конкуренцию за потребителя с игроками, аппетит к риску и возможности которых несопоставимо выше в условиях нераспространения на них базовых пруденциальных нормативов и требований. В этих условиях рост конкурентоспособности невозможен только лишь за счёт экстенсивного увеличения масштабов бизнеса, а должен базироваться на улучшении качества бизнес-стратегий и процессов, позволяющих быстро адаптировать новые технологии предоставления финансовых услуг потребителям [1].

В соответствии с Отчётом о глобальной конкурентоспособности за 2013-2014 годы Всемирного экономического форума по фактору «развитость финансового рынка» РК занимает 103 место из 148 стран. Наихудшие показатели наблюдаются по показателям «устойчивость банков» (100 место), «финансирование через местный фондовый рынок» (101 место). Тем не менее, по сравнению с предыдущим отчётом РК поднялась с 115 места. По сравнению с другими странами Единого экономического пространства (ЕЭП) РК демонстрирует практически сопоставимые показатели с РФ, которая заняла 121 место (Беларусь не оценивается)[2].

Фактор «Развитость финансового рынка»
Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2013 - 2014 годы

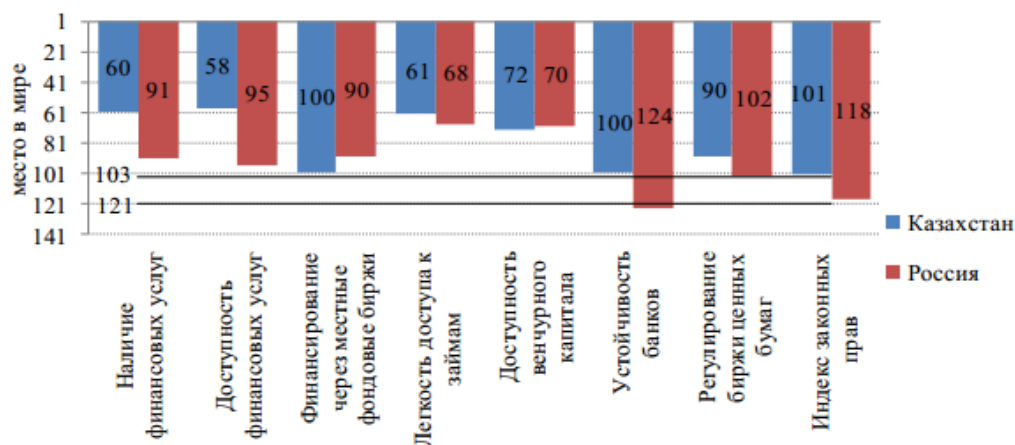


Рисунок 1 – Фактор «Развитость финансового рынка» Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного Экономического форума за 2013-2014 гг.

Основным индикатором состояния рынка ценных бумаг является показатель его капитализации. Как видно из представленных данных, своего пика капитализация казахстанская фондовая биржа финансовых инструментов (KASE) достигла к январю 2007 года, затем последовало снижение как результат наметившихся негативных тенденций на мировых рынках капитала.

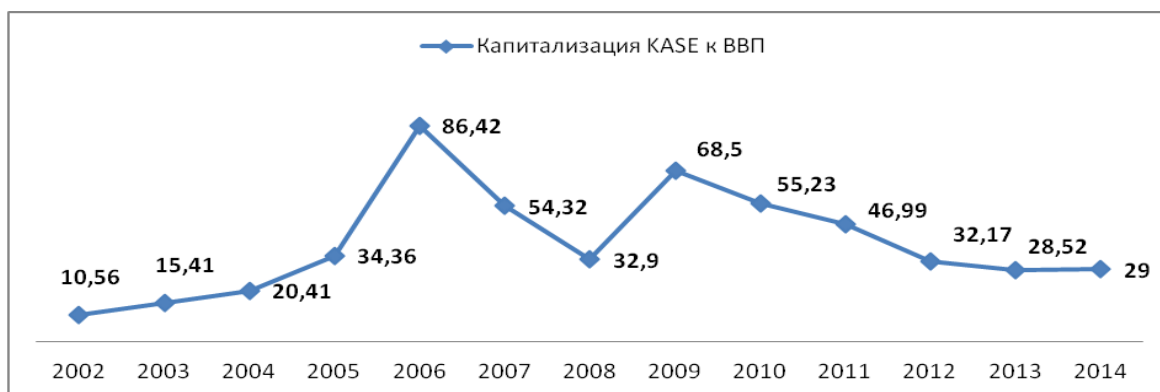


Рисунок 2 – Капитализация KASE к ВВП

*Источник: по данным Национального банка Республики Казахстан

Длительное время особенностью казахстанского рынка ценных бумаг было преобладание торгов с государственными ценными бумагами над объёмом корпоративных инструментов. Однако в современных условиях наблюдается рост торговой активности с корпоративными финансовыми инструментами (в соответствии с рисунком 3).

Однако, несмотря на положительные изменения, рынок ценных бумаг Казахстана на сегодняшний день не стал действенным механизмом привлечения свободных денежных средств и их трансформации в инвестиции, и не оказывает существенного влияния на развитие экономики страны.

Принципиальный характер имеет противоречие между краткосрочностью ресурсов, предоставляемых финансовыми посредниками, и долгосрочностью потребностей финансирования экономического роста. Отсюда необходимость рефинансирования взятых предприятиями займов, что упирается в отсутствие деривативов, обеспечивающих хеджирование процентных рисков.

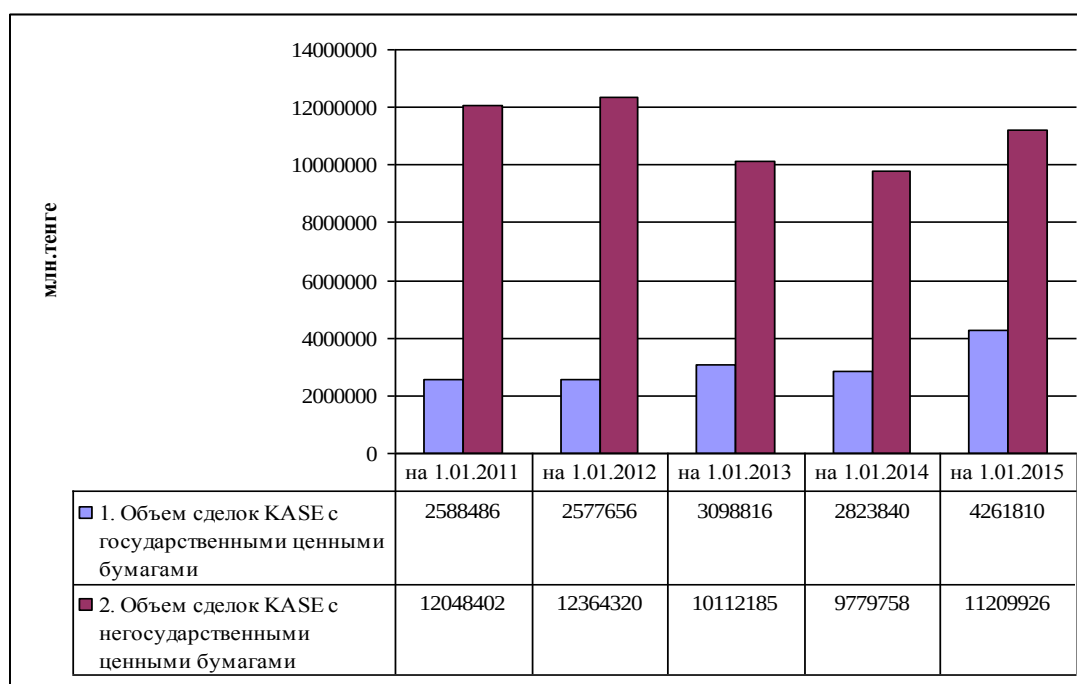


Рисунок 3 – Объемы сделок KASE с государственными и негосударственными ценными бумагами

*Источник: по данным Национального банка Республики Казахстан

Казахстанские финансовые институты, к сожалению, не обеспечивают должного управления существующими на финансовом рынке рисками, что побуждает реальный сектор не обращаться за ресурсами на фондовый рынок, а осуществлять самофинансирование.

Качество управления в казахстанских компаниях, как эмитентов, так и финансовых посредников, несмотря на некоторый прогресс, остаётся низким. К числу основных недостатков корпоративного управления относятся:

- непрозрачная структура собственности акционерных обществ (зачастую информация об акционерах, в том числе бенефициарных владельцах, не раскрывается);
- недостаточное количество независимых членов совета директоров;
- отсутствие общепризнанных принципов определения вознаграждения высшего менеджмента;
- отсутствие (или нераскрытие) дивидендной политики;
- слабость мер по предотвращению использования инсайдерской информации.

Потенциал фондового рынка Казахстана достаточно велик, особенно, если учесть, что на сегодняшний день капитализация рынка акций к ВВП здесь в 20 раз ниже, чем в странах Евросоюза, а по долгам – в 45 раз ниже [3].

Одним из факторов успешного функционирования рынка ценных бумаг является развитая инфраструктура. Между тем, её состояние в Казахстане характеризуется снижением активности. Так, в 2013 году было прекращено действие 11 лицензий, в том числе на осуществление брокерской и дилерской на рынке ценных бумаг, а выдана всего 1 лицензия.

Как видно из представленных данных (таблица 1), инфраструктура казахстанского рынка ценных бумаг представлена осуществлением следующих видов деятельности, подлежащих лицензированию уполномоченным органом: брокерская (дилерская); ведение системы реестров держателей ценных бумаг; управление инвестиционным портфелем; инвестиционное управление пенсионными активами; кастодиальная; трансфер-агентская; организация торговли с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами. Данные виды деятельности, а также депозитарная деятельность являются профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг.

Организации, осуществляющие один и тот же вид или совмещающиеся между собой виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, в целях координации своей деятельности создают саморегулируемую организацию.

Таблица 1 - Институциональная инфраструктура рынка ценных бумаг РК

	на 1 января 2008г.	на 1 января 2009г.	на 1 января 2010г.	на 1 января 2011 г.	на 1 января 2012 г.	на 1 января 2013 г	на 1 января 2014 г
Всего брокеры–дилеры в том числе:	106	104	83	76	73	62	54
банки	24	24	24	24	24	24	24
из них I категории	23	22	22	22	22	22	22
небанковские организации	63	60	53	47	44	34	28
из них I категории	54	51	44	36	36	25	21
Регистраторы	17	15	12	10	10	7	-
Кастодианы	10	11	11	10	10	10	11
Инвестиционные управляющие пенсионными активами НПФ	11	13	14	15	14	13	11
Управляющие инвестиционным портфелем (УИП), в том числе:	61	66	49	39	33	33	27
Саморегулируемые организации (СРО)	2	2	2	2	2	-	-
Трансфер-агенты	3	4	3	3	1	2	2
Организатор торгов с ценными бумагами	1	1	1	1	1	1	1
Клиринговая деятельность по сделкам с финансовыми инструментами на РЦБ	-	-	-	-	-	1	1

*Источник: по данным Национального банка РК

В современных условиях считаем целесообразным содействовать развитию инфраструктуры рынка через создание единой базы учёта прав на ценные бумаги, а также учёта перехода прав собственности по ним, совершенствование торговых систем;

В связи с необходимостью привлечения новых эмитентов бирже необходимо провести целый комплекс экономических (в том числе маркетинговых) и либерально-административных мер по привлечению потенциальных заемщиков на рынок ценных бумаг. При этом мы считаем, что только целостная и постоянная работа по увеличению осведомленности потенциальных компаний-заемщиков о преимуществах привлечения денежных средств на фондовом рынке может дать свои существенные результаты.

Целесообразно выявить и использовать возможности по снижению транзакционных издержек, сопровождающих размещение и обращение ценных бумаг на фондовой бирже. Возможно введение льгот и упрощение процедуры выхода на фондовый рынок, пусть на специальные торговые площадки только для внутренних, даже розничных инвесторов, но с условием обязательного страхования рисков.

Для стимулирования публичного предложения акций на рынке ценных бумаг и в целях обеспечения необходимой обращаемости и ликвидности акций необходимо, с учётом международного опыта, рассмотреть возможность и целесообразность введения льгот для эмитентов, акции которых обращаются на KASE и отвечают критериям публичных компаний.

Список использованных источников:

- 1) Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года
- 2) Отчёт о глобальной конкурентоспособности за 2013-2014 годы Всемирного экономического форума
- 3) Додонов В. Казахстанский фондовый рынок в условиях глобального финансового кризиса// Аналитический журнал «Рынок ценных бумаг Казахстана», №12, 2010.

Бейсенова М.У.
д.э.н.
Молдогазиева Г.М.
к.э.н., доцент
Абильда А.А.
магистрант
ЮКГУ им.М.Ауэзова

СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Предпринимательство в силу своей специфики имеет ярко выраженную региональную ориентацию. В условиях развития хозяйственной самостоятельности регионов предпринимательство может рассматриваться как важное средство оптимизации структуры региональной экономики [1].

Как основной создатель рабочих мест, даже в периоды спадов, малый бизнес помогает сохранить, или повысить источники доходов, способствует их более равномерному распределению, внося, таким образом, вклад в обеспечение социальной стабильности [2].

Согласно данным статистики в области на 1 января 2014 года общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства составляет 155,2 тыс. единиц. Количество зарегистрированных хозяйствующих субъектов с образованием юридического лица составило 17,5 тыс. единиц, индивидуальных предпринимателей - 68,2 тыс. и крестьянских хозяйства - 69,5 тыс. В сравнении с соответствующим периодом прошлого года прирост количества субъектов предпринимательства в области составил 8%. Доля МСБ в общем количестве хозяйствующих субъектов составляет 95,5%

Число активных предпринимателей МСБ составляет 111,7 тыс. единиц, из них юридические лица 3,5 тыс. единиц, индивидуальные предприниматели - 49,1 тыс, крестьянские хозяйства – 55,5 тыс.

В разрезе районов и городов наибольшее количество действующих хозяйствующих субъектов приходится на город Шымкент 27,4%, Мактаральскому району-16,2%, Сарыагашскому району-9,6% и Сайрамскому -9,1%. Наименьшее – Созакский район-1,0%, города Кентау-1,6%, и Арысь-2,0%.

Численность занятых в малом бизнес достигло 231,5 тыс. человек. Выпуск продукции товаров, работ и услуг субъектами малого предпринимательства в 2014 году составил 150,2 млрд. тенге, что ниже уровня 2013 года на 3,5 %.

По признаку отраслевой направленности малого предпринимательства в сельском хозяйстве работают 46,7% субъектов малого предпринимательства, торговле – 28%, транспорте и связи – 4,4%, в промышленном производстве – 1,8%, гостиничном бизнесе – 2,1%, строительстве – 1,7% и остальными видами предпринимательской деятельности – 15,3%. Отраслевая направленность малого предпринимательства по количеству субъектов показано на рисунке 1.

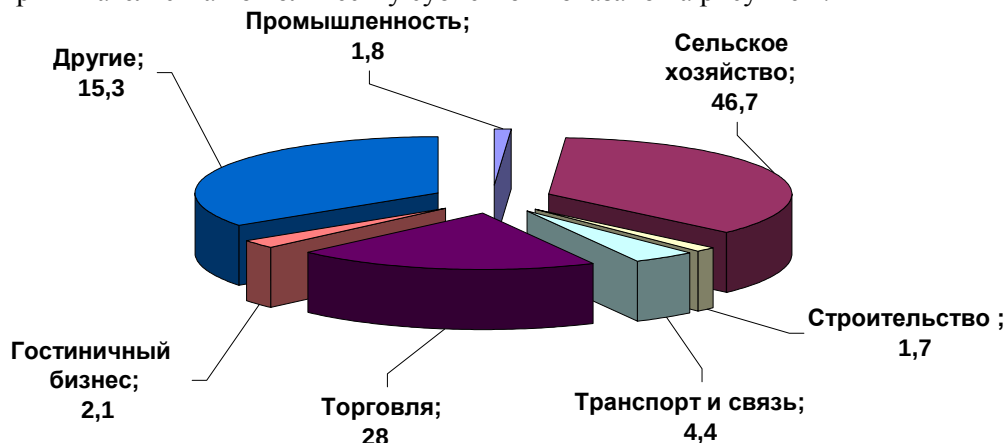


Рисунок 1.- Отраслевая направленность малого предпринимательства по количеству субъектов, % (за 2014год)

Доля малого предпринимательства ВРП области за 2014 год составило 25,4%. По оперативным данным поступление налогов и др. обязательных платежей в госбюджет за 2014 год составило 114,3 млрд. тенге, в том числе от МСБ 8589,4 млн. тенге. Удельный вес поступлений от МСБ составляет 7,5 %. В 2014 году на развитие предпринимательства было профинансировано 2259,2 млн. тенге через областной бюджет.

В 2014 году в ЮКО насчитывалось 111,757 тысяч единиц активных юридических лиц малого и среднего предпринимательства (на 16,2 % меньше чем в 2013 году) (таблица 1), из которых 6,5 тысяч – предприятия малого бизнеса, 0,5 тысяч – предприятия среднего бизнеса, 49 тысяч – индивидуальные предприниматели (ИП) и более 55 тысяч – крестьянские хозяйства.

Таблица 1.-Количество активных субъектов малого и среднего предпринимательства, единиц

	2010	2011	2012	2013	2014
Количество активных субъектов МСП	111 725	122 898	113 770	135741	111757
в том числе:					
предприятия малого предпринимательства	3 465	3 423	4 521	5 232	6 568
предприятия среднего предпринимательства	255	228	462	479	539
индивидуальные предприниматели	47 886	59 978	49 193	63 076	49 144
крестьянские (фермерские) хозяйства	60 119	59 269	59 594	66 954	55 506

Показатель выпуска продукции является достаточно чувствительным к воздействию финансово-экономического кризиса. Активная государственная поддержка малого и среднего бизнеса позволила предотвратить спад производства и в 2010 году произошел резкий рост объемов выпуска продукции – рост составил 50,4% по сравнению с 2008 годом. С 2010 года по 2014 годы мы наблюдаем ежегодное увеличение выпуска продукции. В 2014 году по сравнению с 2010 годам рост выпускаемой продукции составил 55,5% [3] .

Таблица 2-Выпуск продукции (товаров и услуг) субъектами малого и среднего предпринимательства, млн. тенге

	2010	2011	2012	2013	2014
Выпуск продукции всеми субъектами МСП	209 042	251 380	420 906	437 905	470 660
в том числе:					
предприятиями малого предпринимательства	35 702	60 566	96 294	102 298	107 508
предприятиями среднего предпринимательства	90 796	130 066	237 997	218 582	228 779
индивидуальными предпринимателями	36 340	16 023	23 622	35 794	39 541
крестьянскими (фермерскими) хозяйствами	46 204	44 725	62993	81 230	94 832

Численность занятых в малом и среднем бизнесе ЮКО показана в таблице 3 [4].

Таблица 3-Численность занятых в малом и среднем бизнесе ЮКО

	2010	2011	2012	2013	2014
Численность занятых в МСП, чел	273678	291554	314264	305241	287999
в том числе:					
-на предприятиях малого предпринимательства	25841	32245	54341	42766	69600
-на предприятиях среднего предпринимательства	23844	23389	46537	46274	47580
-индивидуальные предприниматели	63891	76809	71198	75761	63508
-в крестьянских (фермерских) хозяйствах	160102	159111	142188	140440	107311

Наибольшая численность занятых в малом и среднем бизнесе приходится на крестьянские (фермерские) хозяйства - 107,3 тыс. человек, на предприятия малого бизнеса - 69,6 тыс. человек, среднего бизнеса - 44,6 тыс. человек и индивидуальное предпринимательство – 63,5 тыс. человек. Средняя численность работающих на малых предприятиях на конец 2014 года составляет 7 человек. Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий показана на таблице 4.

Юридическими лицами малого и среднего бизнеса по ЮКО произведено продукции и оказано услуг в 2014 году на сумму 470 млрд. тенге.

Малый и средний бизнес ЮКО продолжает оставаться основным источником пополнения местного бюджета. На его долю приходится 61 % от общего количества поступлений в бюджет.

Таблица 4.- Среднемесячная заработная плата работников малых и средних предприятий

Годы	Всего работников, человек	в том числе численность в %			Среднемесячная заработная плата, тенге
		списочная	Совместителей	работников, выполняющих работы по договорам	
2010	269 761	94,3	1,7	4,0	42 441
2011	154 381	91,3	1,8	6,9	45 486
2012	220 473	89,6	2,2	8,2	48 610
2013	231365	90,1	3,4	6,5	57 542
2014	172270	90,2	2,8	7,0	63 802

В целях развития малого и среднего бизнеса в г.Шымкенте действуют бизнес-инкубатор, технологический парк. Создана индустриальная зона, на территории которой активно открываются предприятия малого и среднего бизнеса. Государство взяло на себя строительство здесь современной инфраструктуры, включающей объекты энерго- и теплоснабжения, коммуникации и дорог. Около 40 тысяч кв.м производственных и складских помещений предоставлено предпринимателям на льготных условиях.

По данным Национального банка через банки второго уровня в 2014 году субъектам малого и среднего предпринимательства выделены финансовые средства в сумме 29,5 млрд. тенге.

В ЮКО по программам Фонда «Даму» получили кредитные средства 390 заемщиков на общую сумму 14,9 млрд. тенге, что позволило поддержать и создать 532 рабочих места. При этом средняя сумма займа составила 38,2 млн. тенге на одного заемщика.

Фондами, микрокредитными организациями и СКТ в 2013 году профинансированы субъекты МСП на сумму более 5,0 млрд. тенге.

В целях реализации программы «Дорожная карта бизнеса–2020» с республиканского бюджета выделяются целевые трансферты. В ЮКО выделяется 2 126 649 тыс. тенге, где из них на поддержку малого и среднего предпринимательства 1 397 049 тыс. тенге и 729 600 тыс. тенге на развитие индустриальной инфраструктуры.

Объемы кредитов, выданных банками малому бизнесу составляют 6,9% от общего объема выданных кредитов.

По мнению 76% предпринимателей, малый средний бизнес в целом находится в состоянии развития и улучшения. Для эффективного ускорения Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан и ее выполнения каждый четвертый предприниматель ЮКО считает, что необходимо привлечение зарубежных кадров, особенно с целью обучения местных специалистов. 15,7 % считают, что необходимо снизить налоги, 22,7 % - за сокращение административных барьеров для ведения бизнеса. Для 19,6 % злободневной проблемой являются коррупционные проявления на основе переплетения интересов бизнеса и государства. 19,3% - беспокоят большое налогообложение и частые проверки.

В целях создания условий для укрепления действующих субъектов малого бизнеса необходимо использование услуг финансовых институтов в области кредитования, лизинга и франчайзинга, считают-87,1% предпринимателей. В настоящее время субъекты малого и среднего предпринимательства в недостаточной степени информированы о существующих зарубежных и отечественных программных линиях кредитования, направленных на развитие сектора малого бизнеса- отмечают 56.7%.

Одной из главных проблем развития малого бизнеса является нехватка профессиональных знаний у предпринимателей. Как до, так и после создания предприятия начинающие предприниматели нуждаются в услугах экспертов со стороны. 67,7% самих предпринимателей утверждают, что данная потребность может быть удовлетворена в рамках специальных государственных консультационных и учебных программ, выделение международных грантов успешным предпринимателям, которые работают в перспективных направлениях малого предпринимательства, с целью ознакомления с опытом иностранных коллег.

Список использованных источников:

1.Войнова С.И., Савельева И.П. Оценка предпринимательской активности: сущность и виды экономической деятельности// Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1.

2. Беликова С.В.Предпринимательская активность в ростовской области и факторы активизации.//Журнал «Науковедение»,№3, 2013
3. Статистический сборник «Статистический ежегодник ЮКО»,2013
4. Статистический сборник «Статистический ежегодник ЮКО» в 2014

*Бекжанова А.С.
Жадигерова Г.А.
Муталханова Г.Ш.
Шымкент қаласы, Қазақстан*

ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҰЙЫМ ІС-ӘРЕКЕТІН БАСҚАРУДАҒЫ ОНЫҢ РӨЛІ

Персоналдар – ұйым болашақтарын анықтаушы стратегиялық факторлар, өйткені ұйымда тек адам ресурстары мақсатқа жетуде қызмет атқарады, идеяны ұсынып, ұйым дамуына мол мүмкіншілік тудырады.

Персоналдар – «кадрлар» түсініктерін қамтыған кең мағыналы түсініктер, сол себепті, персоналдарды басқарудың негізі ұйымның алға қойған мақсатына жетуге бағытталу, өндіріс жүйесінің қызметтер атқаруында персоналдардың әлеуеттерін неғұрлым тереңірек, тиімдірек пайдаланудың және дамытудың тұрғыларынан қарастырғанда өндірістің үдерістерінде персоналдардың қарым- қатынасы маңызды шешуші мәселе болады[1].

Персонал қызметін басқару бойынша замануи тұжырымдамада әлеуметтік-экономикалық жүйе ретінде ұйымның іс-әрекеттерінің негізі болып адам ресурсын есептейді. Қызметкерлерді ұйымның ұйымдық-экономикалық тетіктерінің шешуші элементтері деп есептейді.

Персонал қызметін басқаруды – іс әрекеттерді атқаратын орта, мақсаты –ұйымды уақытылы, қажетті мөлшерлерде, талапқа сай сапамен персоналдарды жинақтау, оның қажеттіліктерін ескере отырып, ынталандыру жүйесін жүзеге асыру. Сонымен қатар, өз ұйымның жалпы игіліктері мен қызметкерлердің жекелей мүддесін ескеріп, белсенді жұмыс істейтін, еңбекке қабілеттігі жоғары ұйымды қалыптастыру[2].

Адамның жеке әлеуеті, оның іскерлік қасиеті ұйымның даму қағидасы мен қайнар көзі болып табылады. Осыған байланысты персоналды басқару басшының әмбабап мақсаты мен негізгі қызметі боп саналады. Ол өзінің өкілеттілігін, міндетін, біліктілігін қызметкерлеріне табыстап басқарып отырады. Сонымен қатар басқарушылық жауапкершілігі басшыда қалады. Ол қызметкерлердің жұмысына жауап береді.

Персонал қызметіне басшылық ету алдына келесідей мақсатты қояды:

- алға қойған мақсатқа жету үшін ұйымға септігін тигізу;
- қарамағындағы персоналдардың шеберліктері және мүмкіншіліктерін ескере отырып пайдалану;
- ұйымды жоғары білікті, жұмысқа деген ынтасы жоғары кадрлармен толықтыру;
- қызметкерлердің өздері орындаған жұмысына толықтай қанағаттануларына, қабілетін толықтай көрсетуге ұмтылуына әсер ету, бұл әр қызметкердің осы ұйымда жұмысты істеуге деген ынтасын арттырады;
- әр тұлғаның әлеуеттерін тиімді пайдаланудың қағидаларына сай персоналдың еңбекке деген іс-әрекеттерін басқарудың тетіктерін меңгеру.

Персоналдарды басқаруда қойылған мақсаттардың жүйесін біріншіден қызметкерлердің басшылық тарапынан қандай мұқтаждықтар мен қажеттіліктерді қанағаттандыру керектігіне байланысты сұрақтарға жауап алулары, екіншіден – қызметкерлерді пайдалануда сол ұйым басшылығы алдында қойған мақсатқа жетуде өздеріне қандай талаптар қойылатынына жауап беруі. Осындай мақсаттардың топтары біріне-бірі қайшы болмаған кезде персонал қызметін басқару табысты болады.

Персонал қызметін басқарудың жүйесі бойынша ең негізгі мақсаты ұйымның таза табыстары персоналдардың әлеуметтік қажеттілігін өндірісте қанағаттандыруы.

Басқарудың жүйесі персоналды басқарудағы мақсатының, функциясының, ұйымдастыру құрылымдарының қалыптасуынан, басшылық шешімді негіздеуден, өңдеуден, қабылдаудан және орындаудың үдерісінде маман мен жетекшінің иерархиялас, бір деңгейдегі атқарымдарының өзара байланысының қалыптасуынан тұрады[3].

Персоналдарды басқару функциясын орындайтын жүйелер кәсіпорынның персоналдарын басқарудың жүйесі болып табылады.

1-суретте келтірілген түсініктер персонал басқарудың негізін құрайды, оның мәнін түсінуге мүмкіндік береді.

Персоналды жоспарлау (қалай?)	
Кадр саясаты (не?)	
Персоналды дамыту (қашан?)	
Кадр шаруашылығы (немен?)	
Міндеті	Құралдары
Табу	Штаттық кесте
Тағайындау	Лауазымдық міндеттер
Ротация	Жұмысты бағалау
Бақылау	Іскерлік қатынаста болу
Оқу	Сауалнама
Іс жүргізу жұмысы	Статикалық әдістер
Табыстау	Сұхбат
Персоналды басқару (кім?)	

Сурет 1 - Персонал қызметін басқару жүйесі

Ұйым персоналдарын басқарудың жүйесі келесілерден тұрады: сызықтық басқарулардың кіші жүйесінен, сондай-ақ, біркелкі функцияны атқаратын мамандырылған кіші жүйеден.

Сызықтық басқарулардың кіші жүйесі келесі қызметтерді атқарады: кәсіпорынды толықтай басқару, жеке қызмет пен өндірістік бөлімшені басқару. Жалпы, сызықтық басқарулардағы кіші жүйенің қызметтерін ұйым жетекшісі, олардың орынбасары, ұйымдағы басқа да бөлімшенің жетекшілері мен орынбасары, шеберлері, бригадирлері атқарады.

Персонал қызметін басқарудағы жүйе кәсіпорында толықтай және жекелей бөлімшесін басқаруларды атқаратын сызықтық жетекшіліктің бөлімдері мен төменгі деңгейдегі атқарымдық және қамтамасыздандырушылық кіші жүйеден тұрады:

- персоналдарды жоспарлау мен маркетингтік кіші жүйе;
- персоналдарды жалдаулар мен есепке алатын басқарушылық жүйе;
- еңбектік қатынасты басқарудағы кіші жүйе;
- еңбек жағдайларын бір қалыпты өалыптастыратын кіші жүйе;
- ұйым персоналын дамытатын басқарудағы кіші жүйе;
- персоналдардың мінез-құлықтарын, мотивациялауды басқарудағы кіші жүйе;
- әлеуметтік дамыту бойынша басқарудағы кіші жүйе;
- ұйымдастыру құрылымдарын дамытудағы кіші жүйе;
- персоналдарды басқарудың жүйелерін құқықтық қамтамасыз етудегі кіші жүйе;
- персоналдарды басқарудың жүйелерін ақпаратпен қамтамасыз етудегі кіші жүйе;
- персоналдарды басқарудың жүйелерін техникалық жабдықтаудағы кіші жүйе.

Кәсіпорынның көлемдеріне байланысты атқарымды кіші жүйеленің міндеттерін атқаратын бөлімдер құрамдары өзгеріске ұшырайды. Кішігірім кәсіпорындарда бір бөлімшенің өзі басқа да кіші жүйенің қызметтерін атқаруы мүмкін, жекелей мәселелінің орындалуын нақтылы арнайы мамандарға тапсырылады. Қызметтердің кейбір түрлері персоналды басқарудың қызметтеріне

жатпайтын басқада ұйым бөлімшесіне беріледі. Жекелей қызметті техника бойынша дамыту бөлімшесі орындайды. Персоналды басқарудың жүйелерін ақпаратпен қамтамасыз ету сияқты қызмет түрі басшылықты ұйымдастыру бойынша кішігірім бөлімдер құзыретіне беріледі[4].

Персоналдарды басқарудың қызметтерінің құрылымдық орналасу орындары келесі нұсқаның біріне сай болуы мүмкін:

- 1) қызметтер штабтық құрылым ретінде кәсіпорын жетекшілігіне бағынады;
- 2) қызметтер фирманың басқарушылық құрылымдарына кіре отырып, кадрлар бойынша тағайындалатын басшы жетекшіліктерінде болады;
- 3) штабтық органдар ретінде қызметтер құрылымы бойынша ұйым директорына бағынады;
- 4) қызметтік құрылымдар бойынша басшылық етулер жөніндегі маман жетекшіліктеріне бағынады.

Персоналдарды басқарудың жүйесіндегі ұйымдастыру құрылымдары – қызметкерлерді басқарудың жүйелері мен лауазымдық тұлғаның өзара байланысы.

Персоналдарды басқарудың жүйесіндегі ұйымдастыру құрылымдарын жасау төмендегідей кезеңдерді қамтиды:

- персоналдарды басқарудың жүйесіндегі мақсатты анықтау;
- басқарудың функцияларының құрамдарын белгілеу;
- басқарудың функцияларының құрамдарын құру;
- ұйымдастыру құрылымдарының кіші жүйесінің құрамын қалыптастыру;
- барлық деңгей бөлімшелеріндегі мамандар мен жетекші құқықығы және олардың жауапкершілігін бекіту;
- кіші жүйе арасындағы байланысты бекіту;
- бөлімшенің сандары мен олар орындайтын функциясының еңбек сыйымдылықтарын есептеу;
- ұйымдастыру құрылымдарының кескіндік үйлесімдерін (конфигурацияларын) қалыптастыру.

Персоналдарды басқарудың жүйесіндегі ұйымдастыру құрылымдарын қалыптастырудағы үдерісіте маңызды кезеңі – кіші жүйелер арасындағы байланысты қалыптастырулары. Мұндай кезде байланыстардың түрлері, маңыздылығы, мерзімі, материалдық негіздері белгілену керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Рахметов Б.А. «Персоналды басқару» - оқу құралы. Шымкент:2010ж.
2. Современные аспекты управления развитием человеческих ресурсов: монография. Под ред С.Дырка, 2012. - 224с
3. Пугачев В.П. Планирование персонала организации. - М.: Издательство МГУ, 2011.-236 с.
4. Андреева И.Н. Управление кадрами. Руководство для персонала и топ-менеджмента. - СПб.: БВХ-Петербург, 2012. - 416 с.

Бектлеева Д.Е.

к.э.н., доцент

Оспанов Г.М.

PhD

Хусаинов Б.С.

магистрант,

КарГУ им. Е.А. Букетова,

г. Караганда

ОППОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЕГО РИСКИ В КОНТЕКСТЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная отечественная экономика, претерпевая существенные институциональные преобразования, встраивается в систему мирового хозяйства, что неизбежно актуализирует потребность в изучении и практическом использовании моделей и инструментов оптимального поведения рыночных субъектов как на микро-, так и на макроуровнях. В этом контексте

возрастает роль микро- и макроэкономических теорий, имеющих своей доминантной целью изучение механизма функционирования современной экономики и моделей рационального поведения рыночных субъектов.

Вместе с тем произошедший в последние десятилетия переворот в теоретической макроэкономике, в значительной мере обусловленный «критикой Лукаса» привел к тому, что «современные макроэкономические теории опираются не на априорные зависимости между макропеременными, а на поведенческие модели агентов и теорию общего равновесия» [1]. В итоге, после многих лет почти раздельного существования микро- и макроэкономики, в настоящее время интенсивно разрабатываются синтетические теории, в частности – поведенческая экономика.

Доминирующая в микроэкономике неоклассическая парадигма рассматривает человека как рационального экономического субъекта, который на основе точного учета всего доступного ему массива информации принимает оптимальные решения, максимизирующие его собственную выгоду и, соответственно, минимизирующие степень риска при достижении поставленных целей. На основе этой исходной установки неоклассиками выстроены элегантные модели спроса и предложения, потребительского поведения и поведения производителей, деловых циклов и макроэкономического равновесия, инфляции и безработицы и так далее. Однако существует и противники традиционной неоклассического подхода к анализу экономического поведения. К ним, в частности, относятся сторонники относительно новой концепции в экономической науке, известной как поведенческая (или бихевиоральная) экономика. Принято считать, что ее идейные основы были заложены двумя американо-израильскими исследователями — лауреатом Нобелевской премии по экономике 2002 года Д. Канеманом и его соавтором А.Тверски – в статье «Теория ожиданий: Принятие решений в рискованных ситуациях», опубликованной в 1979 году в журнале *Econometrica*. Д. Канеман и А. Тверски на основе серии экспериментов пришли к выводу, что в реальной действительности люди отнюдь не склонны поступать в соответствии с неоклассическими матрицами рационального поведения, напротив, они часто демонстрируют склонность к иррациональному поведению.

Поведенческая экономическая теория как альтернатива неоклассической микроэкономике, имеет особую методологическую платформу, связанную с исследованием реального поведения экономических субъектов (фирм и домохозяйств) и процесс принятия ими решений. Если в неоклассической микроэкономике отправным пунктом анализа является модель безусловной рациональности поведения домохозяйства и фирмы (соответственно, максимизация полезности и прибыли), а затем результаты и прогнозы данной модели сопоставляются с реальным поведением, то в поведенческой экономической теории аксиоматичной презумпции экономической рациональности как таковой не существует. Неоклассики, как правило, строят оптимизационные микроэкономические модели по принципу черного ящика, где на входе ресурсы ($x_1, x_2, \dots, x_n$), а на выходе – результат хозяйственной деятельности (Y), принимая допущение, что внутри ящика экономические агенты ведут себя рационально. Поведенческая экономическая теория отказывается от предпосылок максимизации выгоды (для фирм - прибыли, для домохозяйств - полезности) и заменяет их более реалистичными поведенческими допущениями [2].

Поведенческая теория пытается исследовать реальное поведение экономических субъектов, и представлять его не только как целевую функцию максимизации полезности или прибыли, а учитывать такие институциональные факторы, влияющие на принятие экономических решений, как культура, традиции, менталитет, общественные нормы и стандарты. В этом плане поведенческая экономическая теория может представлять интерес для объяснения некоторых явлений трансформационного периода отечественной экономики.

Оппортунизм является неустранимой предпосылкой человеческого поведения и проявляется по-разному в различных сферах экономической деятельности. Автором в 2014 г. уже рассмотрены особенности проявления оппортунистического поведения на рынке стандартизированных продуктов. Объектом изучения в данной статье являются особенности проявления оппортунистического поведения на рынках нестандартизированных продуктов.

Существуют примеры оппортунизма в межгосударственных отношениях. Так, экономические санкции являются одним из инструментов оппортунизма, поскольку представляют собой ситуацию, когда какое-либо государство или их группа запрещают своим предприятиям осуществлять экономическую деятельность с предприятиями

государства, которое подвергается санкциям. Государства, накладывающие санкции, также побуждают подконтрольные им фирмы разрывать существующие контракты с резидентами государства, которое подвергается санкциям, в условиях отсутствия каких-либо законных оснований на соответствующее ограничение экономической деятельности с целью нанесения ущерба государству, против которого эти санкции направлены. Оппортунизм на всех уровнях способствует генерации излишних транзакционных издержек, снижающих эффективность экономической деятельности [3].

В современной экономической теории имеется множество определений транзакционных издержек. Наиболее часто под ними понимают издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о заключении сделки, измерения и контроля за ходом ее выполнения. В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [4].

Издержки оппортунистического поведения изначально не выделялись в отдельный объект для исследования, но то, что, как минимум, часть издержек функционирования экономической системы связана с человеческим поведением и его особенностями - интуитивно осознавалось исследователями-экономистами в XIX в.

Согласно современному исследователю В. В. Вольчик, издержки оппортунистического поведения - это самый скрытый элемент транзакционных издержек [5]. Оппортунизм трактуется как один из факторов, который снижает экономическую эффективность деятельности и является одним из центральных допущений для существования транзакционных издержек в экономике [6]. Согласно О. Уильямсону, огромное количество значимых проблем экономической организации упускаются или могут быть неверно истолкованы, если оппортунизм игнорируется или подавляется [7].

Для характеристики человека в исследованиях НИЭТ используются понятия ограниченной рациональности и оппортунизма. Термин «оппортунистическое поведение» был введен в экономическую литературу О. Уильямсоном, который, разрабатывая теорию транзакционных издержек, анализировал такие поведенческие характеристики человека, как рациональность и ориентацию на личный интерес.

Для более полной определенности в отношении понятия рациональности представим типологию рационального поведения, которую выделяет О. Уильямсон. В соответствии с его подходом на методологическом пространстве анализа рациональности существует три ее уровня:

1) Слабая форма рациональности - органическая рациональность. Концепция «невидимой руки» - хороший пример органической рациональности. После А. Смита органическая форма рациональности активно отстаивалась австрийской школой и различными эволюционистскими подходами.

2) Полусильная форма рациональности - ограниченная рациональность, которая предполагает, что субъекты в экономике «стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени». Данная поведенческая предпосылка принята в институционализме, и более всего - в теории транзакционных издержек. Появление концепции «ограниченной рациональности» обусловлено тенденциями психологизации экономических исследований. В данной концепции подвергается сомнению интеллектуальная и волевая способность «экономического человека» к последовательным рациональным действиям.

3) Сильная форма рациональности - принцип максимизации. Неоклассики и приверженцы чикагской школы (Дж. Стиглер, Г. Беккер, С. Пельцман и др.) склонялись к использованию принципа рациональности в строгой форме. Рациональность ими понимается как процесс максимизации при определенных объективных ограничениях, образцом чего может служить поведение домашних хозяйств.

Оппортунизм рассматривается О. Уильямсоном как сильная форма эгоистического поведения, «преследование личного интереса с использованием коварства». Уильямсон относит к такому типу поведения ложь, воровство, мошенничество и другие, «более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*».

Изначально оппортунизм в экономических отношениях рассматривался как явные нарушения договорных обязательств. Позже эта «строгая форма» оппортунизма была расширена описанием оппортунистических действий, которые подразумевают нарушение

неформальных соглашений («spirit of an agreement»). Определяемая как «слабая форма» оппортунизма, она включает в себя противодействия положениям, которые не зафиксированы в формальном контракте, но на них основывается взаимопонимание между торговыми партнерами.

Анализ взглядов других исследователей в отношении этого понятия (А. Шаститко, А. Олейника, В. Тамбовцева, Е. Попова, В. Симоновой, М. Одинцовой) позволяет выделить следующие основные характеристики оппортунистического поведения как экономической категории:

1. Конфликт интересов контрагентов. Экономический агент осуществляет свою хозяйственную деятельность, руководствуясь личными интересами. При совпадении интересов контрагентов проблемы оппортунистического поведения сторон не возникает. Условия для возможного недобросовестного поведения одной из сторон появляются при расхождении интересов контрагентов.

2. Наличие информационной асимметрии. Асимметричность информации означает информационное преимущество одной из сторон, в то время как другая сторона обладает либо неполной, либо искаженной информацией. Т.е. одна из сторон обладает частной информацией, недоступной другой, что создает предпосылки для оппортунистического поведения.

3. Преднамеренный характер недобросовестного поведения, т.е. имеющий в своей основе манипулирование асимметричной информацией. Для субъекта оппортунистического поведения сущность его действий всегда очевидна.

4. Перераспределение богатства. Оппортунистическое поведение одной из сторон сделки противоречит интересам другой стороны и приводит к росту ее издержек. При этом жертва оппортунизма должна иметь основания претендовать на ту часть богатства, которую она теряет в результате оппортунистического поведения контрагента. Подобное перераспределение богатства не служит никакой производительной цели, но затраты на его реализацию и на защиту от него являются прямыми вычетами из богатства общества. Эти затраты получили название издержек оппортунистического поведения. Они относятся к классу трансакционных затрат и занимают среди них значительное место.

Таким образом, оппортунистическое поведение - это способ действия субъекта рыночной экономики в соответствии с индивидуальными интересами, не ограниченный моральными устоями и противоречащий институциональным интересам других субъектов. Экономическое поведение в целом и оппортунистическое поведение в частности ограничиваются сложившимися социальными нормами или институтами в виде сформировавшихся мнений, верований, формальных норм.

Понятие оппортунистического поведения как следования своим интересам любым способом предполагает, что существуют альтернативные варианты рационального поведения. Однако рациональная максимизация не происходит в силу определенных причин. Для ответа на вопрос, при каких условиях у участников сделки появляются стимулы к оппортунизму, в рамках контрактного подхода вводится понятие «контрактной угрозы».

Приведем систематизированный список рассмотренных различными авторами в экономической литературе контрактных угроз оппортунизма.

1. Взаимозависимость. Данный тип контрактной угрозы был первоначально проанализирован О. Уильямсоном. Он рассматривал взаимозависимость участников транзакции в ситуации инвестирования одной из них в специфические активы. Специфическим называется ресурс, который в случае прерывания сделки не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности. В результате сторона, которая произвела специфические инвестиции, оказывается «запертой» в рамках контракта. И это стимулирует оппортунистическое поведение другой стороны.

2. Угрозы честности и преданности. Этот тип контрактной угрозы также был введен О. Уильямсоном. Он полагал, что честность и преданность в отношениях имеют большое значение для всех типов транзакций, но для некоторых из них они критичны, например, для иностранных дел. Критические угрозы возникают, во-первых, когда президент не уверен в информации и оценках, предоставляемых соответствующим государственным агентством или когда агентство неуступчиво (это угрозы преданности агентства президенту), во-вторых, когда краткосрочные интересы президента и долгосрочные интересы страны не совпадают (это угроза преданности агентства миссии).

3. Слабозащищенные права собственности. Права собственности одной стороны сделки в случае их слабой защиты могут быть присвоены другой стороной.

4. Проблемы измерения. К проблемам измерения относятся, во-первых, несовершенство предвидения, которое заключается в невозможности сторон предвидеть будущие события, что приводит к еще большей неполноте контракта, а, следовательно, и большей угрозе оппортунизма. Во-вторых, асимметрию информации - ситуацию, в которой одна из участвующих сторон имеет более полную информацию, чем другая. Это создает стимулы для сокрытия фактов осведомленной стороной в своих интересах.

5. Межвременные риски. Данный тип контрактной угрозы заключается в существовании временного разрыва между моментами перезаключения контракта или моментами оценки хода его выполнения. Это время может быть использовано сторонами для совершения скрытых действий.

6. Угрозы, возрастающие из-за слабости институциональной среды в период реформ. «Отсутствие надконституционных, конституционных и экономических и экономических правил в период проведения коренных экономических реформ усиливают угрозы оппортунистического поведения».

7. Нечеткая спецификация прав собственности. Права собственности - один из институтов, уменьшающих неопределенность во взаимодействиях между агентами. Для того, чтобы права собственности можно было защитить, необходима их четкая спецификация, которая снижает риск возникновения оппортунистического поведения. Таким образом, помимо слабой защищенности прав собственности, к контрактным угрозам можно добавить также их нечеткую спецификацию.

8. Угрозы, связанные с проблемой треугольника «собственность- контроль- управление». В процессе развития человеческого общества происходило постепенное усложнение структуры организации людей. В результате такого развития в 17-18 вв. происходит раздвоение капитала на капитал- собственность и капитал-функцию, т.е. происходит отделение собственности от управления. Появляется слой профессиональных управляющих, не связанных непосредственно с собственностью на средства производства. В ходе дальнейшего развития отношений собственности система собственность - функция (управление) трансформировалась в треугольник: собственность - контроль - функция (управление). Это связано с процессом развития общества и выделением группы людей, которые профессионально могут контролировать работу компании, не будучи ее прямыми собственниками. Можно также говорить о разделении управления на непосредственно организацию (остается за наемными управляющими) и контроль за работой компании. При этом возможны самые разные комбинации осуществления контроля над деятельностью компании.

9. Низкий уровень доверия в экономике. Отсутствие или низкий уровень доверия в обществе увеличивает неопределенность в экономике, повышает риски для участников сделки и тем самым и повышает необходимость создания гарантийных механизмов, а следовательно, вызывает рост и издержек по защите от оппортунистического поведения экономических агентов [8].

Оппортунистическое поведение способно сделать непривлекательным инвестиционный климат, привести к серьезным экономическим, в частности, финансовым, потерям. Следовательно, снижение случаев реализации оппортунистического поведения и издержек от него является значимым фактором повышения эффективности функционирования экономических систем и заслуживает внимания исследователей.

Список использованных источников:

1. Полтерович В.М. Кризис экономической теории /Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН «Неизвестная экономика». - <http://vif2ne.ru>.
2. Хусаинова Ж.С. Микро- и макроэкономика: прикладные поведенческие модели. – Караганда: Изд-во КарГУ, 154 с.
3. Экономический оппортунизм: возможности теоретического и ретроспективного анализа. URL: <http://www.uifr.ru/cgi-bin/articles/view.cgi?id=1174>

4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. - 190 с.
5. Вольчик В.В. Лекции по транзакционным издержкам (Южный федеральный университет). URL: <http://institutional.narod.ru/lectures1/ie6.pdf>.
6. Григорьева Н.С. Исследование оппортунистического поведения на рынках нестандартизированных продуктов // Актуальные проблемы экономики и права. - 2015. - № 1 – С. 134-140.
7. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, 1993, вып. 3.
8. Мартюкова Е.Г. Место оппортунистического поведения в системе исследований новой институциональной экономической теории / Е.Г. Мартюкова // Экономика и предпринимательство. - 2012. - № 5 (28). - С. 332-338.

Беспалый С.В.

к.э.н., доцент,

*Инновационный Евразийский университет
Казахстан, г. Павлодар*

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ВЛИЯЮЩАЯ НА РАЗВИТИЕ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ

В таких условиях повышается значимость выстраивания конструктивных и справедливых взаимоотношений государства с бизнесом, и расширяется привлечение экспертного сообщества, институтов гражданского общества к выработке согласованных приоритетов промышленной политики.

Несмотря на многочисленные исследования различных аспектов промышленной политики до настоящего времени отсутствует общепринятое понятие данного феномена. Все многообразие взглядов по этому поводу можно свести к двум укрупненным позициям. Представители первой из них рассматривают промышленную политику в узком смысле, то есть как целенаправленные действия правительства по продвижению отдельных стратегических, чаще всего новых, отраслей промышленности или видов производства, создающих лучшие возможности для экономического роста [1,2,3]. Сторонники другой позиции под промышленной политикой понимают так называемую *industrial policy*, или промышленную политику в широком смысле, направленную на селективную поддержку отдельных секторов экономики в целом, ее структурное преобразование, а не только на поддержку соответствующих процессов в промышленном секторе экономики [4, 5, 6].

После кризиса 2008-2009 гг. в Казахстане новый вектор промышленной политики был направлен на стимулирование внутреннего спроса, на проведение антикризисной модернизации и диверсификации экономики. С 2010 г. вектор промышленной политики изменился с принятием государственной программы финансирования индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы, которая является логическим продолжением проводимой политики по диверсификации экономики, и интегрировала в себя основные подходы Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы, программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», а также других программных документов в сфере индустриализации экономики Казахстана [7, 8, 9].

Определяющим вектором промышленной политики Казахстана сегодняшнего дня становится формирование системы мер, призванной обеспечить ускорение процессов модернизации и развития. Учитывая высокую зависимость экономики Казахстана от импорта, промышленная политика страны должна не только быть направлена на предотвращение возможных сбоев в обеспечении государства разнообразными производственными и потребительскими товарами и услугами, но и позволить решать проблемы диверсификации производства, снижения сырьевой составляющей в структуре экономики и в источниках наполняемости государственного и региональных бюджетов.

Обеспечение долгосрочных интересов Казахстана невозможно без учета пространственной организации национальной промышленности. Старопромышленные регионы вносят существенный вклад в обеспечение экономического развития страны и занятости населения, в

решение проблем наполнения бюджетной системы и т. д. Однако каждый такой регион в силу имеющегося потенциала развития, структурно-технологических, социально-экономических и институциональных особенностей вырабатывает собственную систему приоритетов, собственные механизмы промышленной политики, не противоречащие, но дополняющие аналогичные позиции на государственном уровне. Одним из таких старопромышленных регионов является Павлодарская область, возможности инновационного развития которой во многом определяются проведением продуманной промышленной политики.

Павлодарская область - индустриальный и экономически развитый регион северо-восточной части Республики Казахстан. Павлодарская область граничит на севере - с Омской областью, на северо-востоке - с Новосибирской, на востоке - с Алтайским краем Российской Федерации, на юге - с Восточно-Казахстанской и Карагандинской областями, на западе - с Акмолинской и Северо-Казахстанской областями Республики Казахстан [37]. На территории региона сосредоточены около 35,7 % республиканских балансовых запасов угля (первое место в республике), 5,2 % золота (пятое место), 3,7 % меди (пятое место), 2,3 % молибдена (четвертое место), 0,8 % цинка (шестое место), 0,5 % свинца (пятое место).

В области 123 месторождения с утвержденными запасами полезных ископаемых, из них: 26 месторождений металлических полезных ископаемых и угля, 97 месторождений общераспространенных полезных ископаемых. Павлодарская область располагает уникальными запасами соли. Создана сырьевая база по производству всех видов строительных материалов.

Объем ВРП за последние пять лет увеличился в 2,5 раза.

Область обладает весьма значительными ресурсами поверхностных и подземных вод. Основной водной магистралью в пределах области является судоходный участок реки Иртыш длиной 720 км. Большое значение имеет канал Иртыш-Караганда протяженностью около 300 км.

В течение последних нескольких лет в области сложилась благоприятная экономическая ситуация, обеспечившая положительную динамику изменения макроэкономических показателей. Одновременно с темпами роста производства удалось достичь повышения доходов населения. Региональная тенденция основного макроэкономического показателя повторяет общереспубликанскую направленность. Начиная с 1999 года, темп роста объема ВРП неизменно выше 100-процентного уровня, при этом темпы прироста ВРП в Павлодарской области достаточно устойчивы, что сказывается на социальной сфере области.

Величина ВРП на душу населения, которая характеризует усредненные доходы и расходы на одного жителя, в 2014 году составила 1150,8 тыс. тенге, превысив уровень 2005 года в номинальном выражении в 2,4 раза, таблица 1[10].

Таблица 1 - Объем ВРП за 2012-2014 годы

Наименование показателя	2012 год	2013 год	2014 год
ВРП области, млн. тенге	591977,8	862422,1	862840,7
к предыдущему году, %:			
Павлодарской области	128,1	145,7	103,7
Республики Казахстан	125,8	124,9	101,2
ВРП на душу населения, тыс. тенге:			
Павлодарской области	794,0	1153,6	1150,8
Республики Казахстан	830,0	1024,2	1070,4
Место, занимаемое среди регионов Республики Казахстан по производству ВРП на душу населения	9	7	7

Показатель области по величине ВРП на душу населения превышает среднереспубликанский уровень на 7,8 % (1150,8 тыс. тенге).

По итогам рейтинговой оценки социально-экономического развития областей Казахстана Павлодарская область в 2014 году вошла в группу регионов со средней динамикой развития, заняв 8 позицию среди других регионов страны.

Павлодарская область характеризуется прогрессивной и диверсифицированной структурой экономики. Здесь сосредоточено 6,9 %, всего промышленного производства страны, 4,7 % валового производства продукции сельского хозяйства.

За первое полугодие 2015 г. в экономику Павлодарской области привлечено 173, 2 млрд. тенге, для сравнения за первое полугодие 2014 года привлечено 107, 2 млрд. тенге, рост к 2015 г.

на 161,5 %, инвестиции привлекались в основной капитал, что позволило региону занять одну из лидирующих позиций среди других регионов. Объем инвестиций в основной капитал в 2014 года составил 347,8 млрд. тенге, что на 19,3% больше, чем в 2013 году. Объем промышленного производства в 2014 года составил 1 096,4 млрд. тенге. В 2015 году темп инвестактивности задают помимо традиционных - Атырауской области, а также Астаны и Алматы - Павлодарская, Северо-Казахстанская и Восточно-Казахстанская области. Доминирующие позиции в развитии региональной экономики занимает промышленный комплекс.

Системообразующей отраслью промышленности региона является металлургия, включающая крупные производства черных и цветных металлов и металлообработку.

Принципиальные положения, определяющие цель, задачи и приоритеты региональной промышленной политики, получили развитие в Программе развития территории Павлодарской области на 2011-2015 годы.

Однако многие из заявленных целей и большинство декларируемых параметров экономического роста не были достигнуты.

Несмотря на неполное выполнение планов экономического развития Павлодарского региона, промышленность области, так же, как и экономика области в целом, продолжала развиваться в сложных макроэкономических условиях последних лет. В результате реализации программ модернизации и технического перевооружения был обновлен производственный аппарат предприятий металлургии, нефтехимического комплекса и машиностроения. Созданы новые производства в нефтехимической промышленности, металлургическом производстве. На основе развития принципов и механизмов государственно-частного партнерства были заложены основы региональной системы подготовки кадров для промышленности в рамках программы ГПФИИР, отвечающих современным требованиям и обладающих необходимыми компетенциями, получила развитие инновационная промышленная инфраструктура.

Инновационному развитию Павлодарской области всегда уделялось основное внимание при формировании всех документов, определяющих стратегию его развития. Однако совокупный уровень инновационной активности организаций продолжает оставаться невысоким и составляет около 12 %. В обрабатывающих производствах этот показатель выше аналогичного показателя по экономике области.

Научно-исследовательский сектор в Павлодарской области достаточно развит. Эффективное использование его ресурсов создает определенные возможности для обеспечения развития промышленности Павлодарского региона на инновационной основе. Объем научно-технических работ по Павлодарской области составляет 0,6 % в общереспубликанском объеме. Научными исследованиями и разработками в Павлодарской области занимаются: научно-технологический парк Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова, Региональный центр инноваций и трансферта технологий Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова, Инновационный центр Инновационного Евразийского университета.

По данным Агентства РК по статистике различными видами научной, научно-технической, проектно-изыскательской, инжиниринговой и инновационной деятельности занимаются около 60 организаций.

Территориальные аспекты региональной промышленной политики. Поддержка опережающего развития отраслей - драйверов промышленного роста, расширение внутреннего рынка потребления новых производственных технологий, развитие инновационно-промышленной инфраструктуры являются необходимыми, но недостаточными для достижения инновационного развития экономики элементами промышленной политики. Требуются такие ее инструменты, которые позволяли бы задействовать промышленно-экономический потенциал территорий муниципальных образований. Значимое место среди них принадлежит поддержке крупных инвестиционных проектов, привязанных к конкретным территориям, таким как развитие химической и нефтехимической специальной экономической зоны «Павлодар» и программам поддержки развития малого и среднего предпринимательства как фактора, формирующего структурные основы экономического роста для многих территорий. Этот аспект промышленного развития на территории региона сегодня представлен реализацией проектов, включенных в перечень приоритетных инвестиционных проектов регионального уровня.

Список используемых источников

1. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы / под общ. ред. В. П. Вишневого и Л. А. Збаразской; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. — Донецк, 2013. — 180 с.
2. Bianchi P., Labory S. From “old” industrial policy to “new” Industrial development policies // International handbook on industrial policy / Ed. By P. Bianchi and S. Labory. — Cheltenham, UK, NorthamptonMA, USA: Edward Elgar, 2006. P. 3.
3. Стариков Е. Н. Промышленная политика. Особенности современного этапа // Региональная экономика. Теория и практика. - 2014. - №46. -С. 24-36.
4. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century // London: Centre for Economic Policy Research. CEPR Discussion Paper 4767. - 2004 - 38 p.
5. Романова О. А. Современная конкурентная промышленная политика // Современная конкуренция. - 2008. №3. - С. 44-57.
6. Татаркин А. И., Романова О. А. О возможностях и механизме неоиндустриализации старопромышленных регионов // Экономист. - 2013. - №1. -С. 21-38.
7. «Программа развития территории Павлодарской области на 2011-2015 годы» от 29 декабря 2010 года № 330/30.
8. Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы от 17 мая 2003 года № 1096
9. Программы «30 корпоративных лидеров Казахстана» от 19 ноября 2007 года № 1097
10. Регионы Казахстана. Статистический обзор. - Астана, 2014. - 24 с.

Блялов Б.Е.

ст. преподаватель

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Республика Казахстан за годы независимости прошла сложный путь реформирования всех сфер АПК. Казахстан традиционно был агропромышленной страной, а освоение целинных земель превратило его в одного из крупнейших производителей зерна и мяса в общесоюзном разделении труда. В этот период были освоены и обжиты новые территории, решены многие проблемы социального обустройства села, получили развитие производства, связанные с поставкой средств производства сельскому хозяйству и перерабатывающим его продукцию отраслям. В этой связи в республике были созданы объективные материальные предпосылки для формирования агропромышленного комплекса, как ведущей части экономики страны.

В новых условиях возникают проблемы разработки моделей управления АПК. Каждая структурная составляющая системы АПК может быть представлена в виде схемы либо цепи. Для математического описания такой цепи, то есть нахождения зависимостей, позволяющих определить значения оборота стоимостей и падения потенциала в каждой ветви цепи, даже если RLC-цепь каждого процесса будет рассматриваться как одно комплексное сопротивление, потребуется составление 4 независимых топологических уравнений и 10 компонентных. Причем каждое компонентное уравнение – это дифференциальное уравнение второго порядка. Таким образом, дифференциальное уравнение изображенной на рисунке 5 экономической цепи имеет высокий порядок сложности и записывается в общем случае в виде:

$$\alpha_v \frac{d^v y}{dy^v} + \alpha_{v-1} \frac{d^{v-1} y}{dy^{v-1}} + \dots + \alpha_1 \frac{dy}{dt} + \alpha_0 y = f(t) \quad (1),$$

где – y искомая реакция цепи (оборот стоимостей или падение потенциала в какой-либо ветви);

$\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_v$ – коэффициенты, определяемые параметрами пассивных элементов.

Правая часть этого уравнения – линейная комбинация функций, описывающих внешнее воздействие $x(t)$ на цепь, и их производных. При выключении всех источников экономического потенциала она становится равной нулю.

Дифференциальное уравнение такого порядка сложности является трудно обозримым, и хотя при современных машинных методах его решение не вызывает сомнений, анализ полученного решения является сложной задачей.

Можно предложить следующую (двухэтапную) методику анализа экономической системы, и системы АПК в частности, по ее моделирующей экономической цепи.

1-й этап. Анализ установившегося режима цепи:

- а) составление системы алгебраических уравнений экономического равновесия цепи;
- б) разрешение системы относительно выбранной ветви;
- в) анализ полученного решения.

2-й этап. Анализ переходных процессов цепи:

- а) анализ реакции экономической цепи на скачок источника экономического потенциала;
- б) анализ реакции экономической цепи на скачок параметра элемента цепи.

При выполнении пунктов а) и б) второго этапа может быть использована одна из методик анализа переходных процессов в линейных инвариантных во времени цепях.

В установившемся режиме в экономической цепи действуют постоянные во времени обороты стоимостей и экономические потенциалы. В этом режиме реактивные составляющие процессов не оказывают влияния, и эквивалентная схема цепи может быть представлена на рисунке 1.

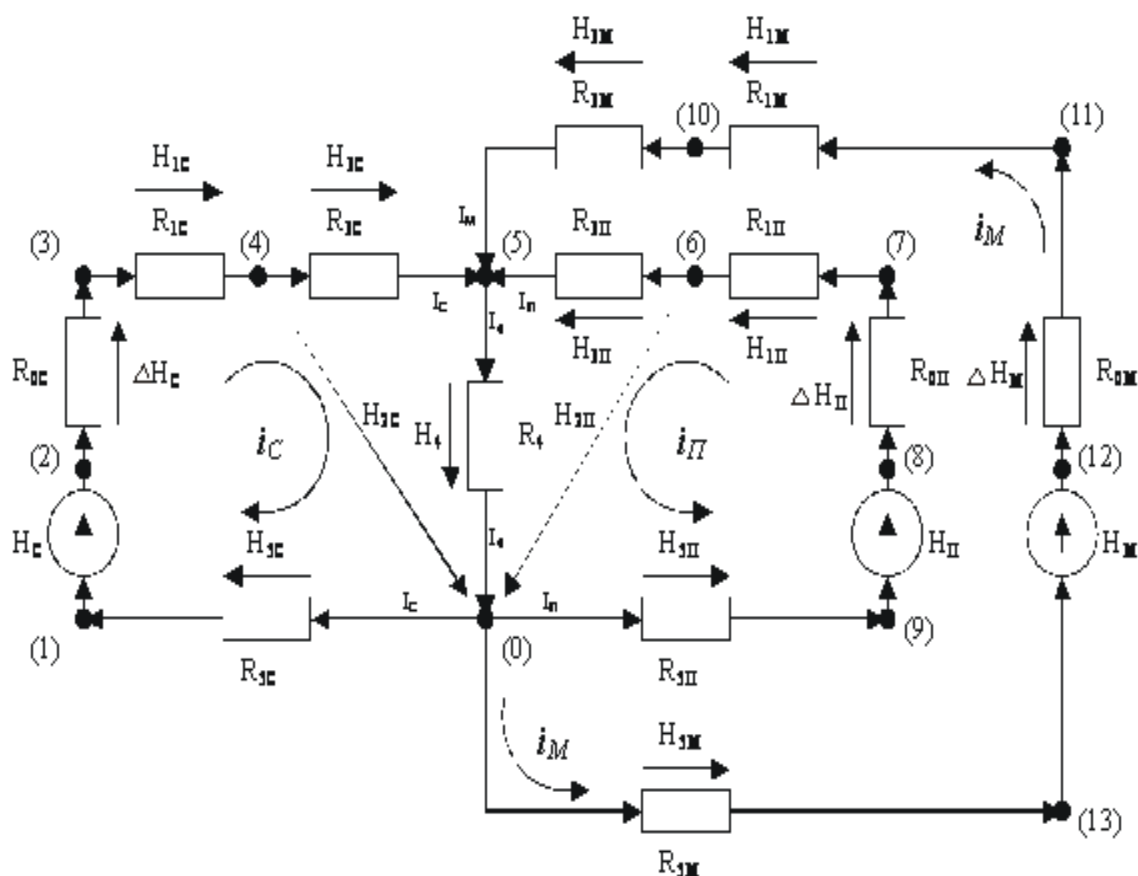


Рисунок 1 – Расширенное топологическое описание цепи оборота стоимостей системы АПК

На схеме (рисунок 1) числа в круглых скобках обозначают номера узлов (и ветвей). Топологический граф этой цепи является планарным, и его расширенное представление изображено на рисунке 2.

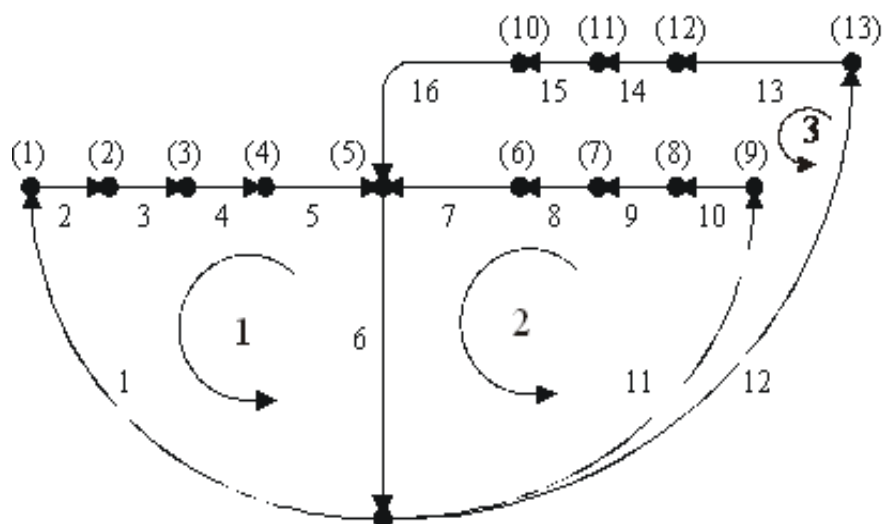


Рисунок 2 – Топологический граф цепи оборота стоимостей системы АПК

После преобразования, т. е. уменьшения количества ветвей и узлов, получим сокращенный топологический граф цепи 9 рисунок (рисунок 3) (тоже планарный), содержащий два узла, четыре ветви и три окна (ячейки). С помощью графов рисунка 2 составим систему топологических уравнений цепи, содержащую три уравнения равновесия потенциалов и одно – равновесия оборотов стоимостей.

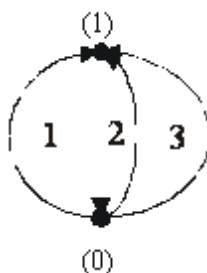


Рисунок 3 – Топологический граф цепи

Приведенному на рисунке 2 расширенному графу соответствует матрица B^0 трех основных контуров, в которой номера строк соответствуют номерам основных контуров, а номера столбцов – номерам ветвей:

$$B^0 = \begin{bmatrix} -1 & 1 & -1 & -1 & -1 & -1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & -1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & -1 & 1 & -1 & 1 & -1 & 1 & 1 \end{bmatrix} \quad (2)$$

Вектор стоимостей цепи в соответствии с графом (рисунок 3) имеет вид:

$$U = \begin{bmatrix} H_{5c} \\ H_c \\ \Delta H_c \\ H_{1c} \\ H_{3c} \\ H_4 \\ H_{3n} \\ H_{1n} \\ \Delta H_n \\ H_n \\ H_{5n} \\ H_{5m} \\ H_m \\ \Delta H_m \\ H_{1m} \\ H_{3m} \end{bmatrix} \quad (3)$$

Тогда баланс потенциалов цепи запишем как

$$B \times U = 0, \quad (4)$$

Или в виде системы уравнений:

$$\begin{aligned} -H_{5c} + H_c - \Delta H_c - H_{1c} - H_{3c} - H_4 &= 0 \\ H_4 + H_{3n} + H_{1n} + \Delta H_n - H_n + H_{5n} &= 0 \\ -H_{3n} - H_{1n} - \Delta H_n + H_n - H_{5n} + H_{5m} - H_m + \Delta H_m + H_{1m} + H_{3m} &= 0. \end{aligned}$$

После преобразования система независимых уравнений баланса стоимостей цепи примет вид:

$$\begin{aligned} \Delta H_c + H_{1c} + H_{3c} + H_4 + H_{5c} &= H_c \\ \Delta H_n + H_{1n} + H_{3n} + H_4 + H_{5n} &= H_n \\ H_n - (\Delta H_n + H_{1n} + H_{3n}) &= H_m - (\Delta H_m + H_{1m} + H_{3m}). \end{aligned} \quad (5)$$

Топологическое уравнение равновесия оборотов будет иметь вид:

$$I_c + I_m + I_n = I_4. \quad (6)$$

К полученным четырем топологическим уравнениям (3)–(6) добавятся 13 компонентных уравнений:

$$\left\{ \begin{aligned} \Delta H_c &= I_c R_{0c} \\ H_{1c} &= I_c R_{1c} \\ H_{3c} &= I_c R_{3c} \\ H_4 &= I_4 R_4 \\ H_{5c} &= I_c R_{5c} \\ \Delta H_n &= I_n R_{0n} \\ H_{1n} &= I_n R_{1n} \\ H_{3n} &= I_n R_{3n} \\ H_{5n} &= I_n R_{5n} \\ \Delta H_m &= I_m R_{0m} \\ H_{1m} &= I_m R_{1m} \\ H_{3m} &= I_m R_{3m} \\ H_{5m} &= I_m R_{5m} \end{aligned} \right. \quad (7)$$

Эти 17 независимых уравнений представляют собой систему уравнений равновесия цепи схемы (рисунок 1) и позволяют при заданных экономических потенциалах (эффективностях)

источников и сопротивлений процессов определить значения приведенных стоимостей H всех процессов и их оборотов I .

Выделим из общей цепи рисунка 1 один из контуров, например, контур сельского хозяйства.

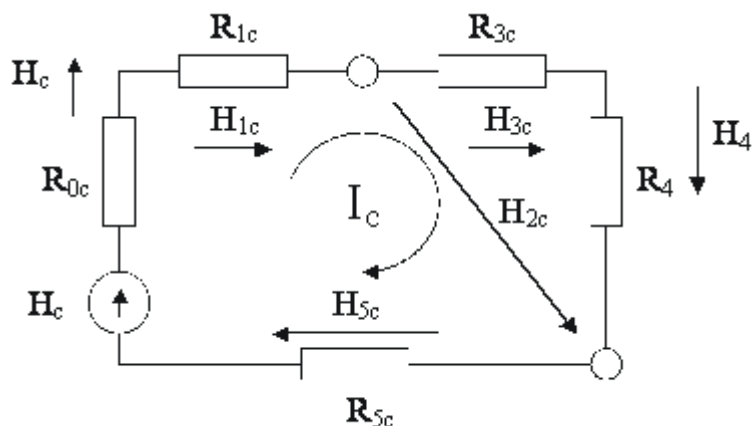


Рисунок 4 – Контур подсистемы сельского хозяйства

Если выделить в одном из контуров искомый процесс, например прибыль производителя товаров R_3 , а сопротивление остальной части контура обозначить Z , тогда схема контура упростится и примет вид, показанный на рисунке 5.

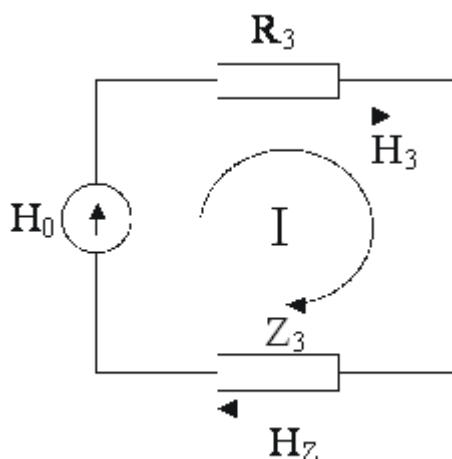


Рисунок 5 – Упрощенная схема контура одной из подсистем

Мощность прибыли производителя N_3 составляет:

$$N_3 = H_3 I_3 = I^2 R_3 = \frac{H_0^2 R_3}{(R_3 + Z_3)^2} \quad (8)$$

где $Z_3 = R_0 + R_1 + R_4 + R_5$.

Взяв производную по R и приравняв ее нулю, получим значение R_3 , соответствующее максимальной прибыли производителя в единицу времени:

$$R_{3opt} = Z_3 \quad (9)$$

Все экономические процессы, протекающие в моделирующей цепи, могут быть схематично изображены в следующем виде (рисунок 6).

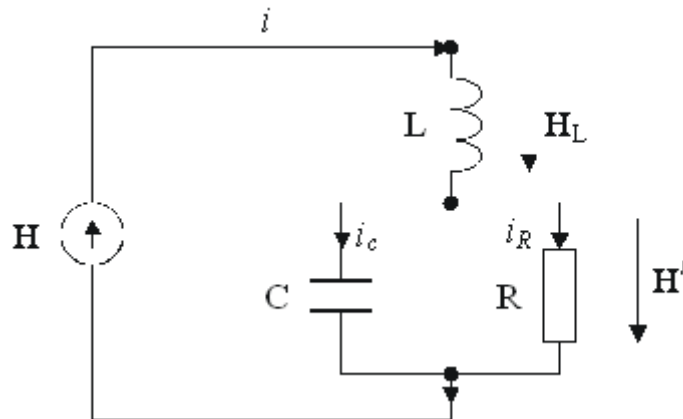


Рисунок 6 – Эквивалентная схема экономического процесса

Используя законы Кирхгофа для цепей, получим для баланса оборотов:

$$i = i_C + i_R = \frac{H'}{R} + C \frac{dH'}{dt} \quad (10)$$

Для баланса стоимостей:

$$H = H_L + H' = L \frac{di}{dt} + H' \quad (11)$$

Из (23) получим:

$$H' = H - L \frac{di}{dt} \quad (12)$$

Подставив выражение для H' из (12) в (10) и проведя преобразования, получим дифференциальное уравнение экономического процесса в виде:

$$RLC \frac{d^2 i}{dt^2} + L \frac{di}{dt} + R_i = H + RC \frac{dH}{dt}, \quad (13)$$

где i – искомый оборот стоимостей;

R, L, C – параметры процесса.

Правая часть уравнения (13) описывает внешнее воздействие на процесс стоимости H и ее производной.

Уравнениями, подобными (13), описываются все экономические процессы АПК, кроме блоков эффективности (полезности) каждой из подсистем. Уравнения этих блоков аналогичны, но в правой части содержат H_0 .

На сегодняшний день в условиях кризиса имеет место отставание фактических результатов сельскохозяйственного производства от возможностей их получения при полном и правильном использовании научно-технических достижений. Это справедливо и в отношении настоящего времени. Например, продуктивный потенциал растений и животных реализуется на уровне, не превышающем 35-40 % генетически обусловленного. На таком же уровне используются возможности повышения почвенного плодородия. Наряду с развитием научных исследований это требует увеличивать инновационный потенциал по всем остальным направлениям, повышать возможности более широкого и эффективного использования имеющихся и ожидаемых в будущем научно-технических достижений.

Следовательно, одной из основных задач обеспечивающих блоков инновационной системы АПК является создание благоприятных условий для формирования фонда инноваций и освоения их в производстве при сглаживании существующих различий между получаемыми в производстве результатами и потенциалом научно-технических разработок. Имеются в виду как имеющийся в наличии и доступный потребителям количественный набор нововведений, так и их

возможности улучшать производственные, экономические и другие показатели агропромышленной деятельности.

Список использованных источников:

1. Проблемы устойчивого развития аграрного сектора Республики Казахстан в условиях вступления в ВТО / Под ред. О.Сабдена; М-во образования и науки РК, Ин-т экономики. — Алматы: Ин-т экономики МОН РК, 2006. — 38 с.
2. Разработка стратегии ЦТКА. Отчет по первому этапу проекта «Выбор приоритетных технологических направлений»
3. Проблемы и перспективы инновационного развития Агропромышленного комплекса Казахстана / Б. Т.Бейсенгалиев - Вестник КарГУ 2012, Караганда

Буменова А.А.

*Магистр, ст. преподаватель
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РКСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В Послании народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050:Единая цель, единые интересы, единое будущее» Глава государстваН. Назарбаев обозначил стратегическую задачу вхождения в число30-ти развитых стран мира. Образование будет ориентированона стандарты стран-членов Организации экономическогосотрудничества и развития (ОЭСР). Ядром образовательной системыдолжны стать ценности идеи Мәңгілік Ел - гражданское равенство,трудолюбие, честность, культ учености и образования, светскаястрана – страна толерантности.[1]

Образовательная система любого государства выступает важнейшим институтом общества, определяющим лицо современного цивилизованного развития. В настоящее время она является тем рычагом, с помощью которого решаются многие общенациональные проблемы и достигается прогрессивное развитие во всех отраслях экономики, культуры, науки, образования и т.д. Вхождение России и Казахстана в мировое образовательное пространство поставило эти страны перед необходимостью создания согласованного стратегического плана развития высшего профессионального образования. Это тем более актуально, что образование и наука как сферы сотрудничества в общественном сознании наших народов воспринимаются значительно позитивнее, чем партнерские отношения и сотрудничество в области политики и экономики.

В условиях глобализации конкурентоспособность становитсяпервостепенным вопросом для любого государства. Одним из важныхфакторов успешного развития страны является качественноеобразование. Отследить прогресс развития образования и наукипозволяет мониторинг позиций Казахстана в ведущих международныхрейтингах конкурентоспособности стран мира.

В ГИК ВЭФ 2014-2015 Казахстан занимает 50 место (со среднимбаллом 4,42), стабильно удерживая позицию предшествующего года.Всего в рейтинге приняли участие 144 страны (в 2013 – 148). Составучастников рейтинга в 2014 году обновился.[2]

Таблица 1. Удельный вес субиндексов для Казахстана

-Переходной этап (от 2 к 3)		
	Удельный вес	Весовое значение для Казахстана
Базовые требования	20-40%	37,7%
Усилители эффективности	50%	50,0%
Факторы инноваций	10-30%	12,3%

Источник: ВЭФ «Ежегодный отчет о глобальной конкурентоспособности»,2014-2015 годы

Пятерку ведущих стран с экономикой, ориентированнойна инновации, возглавляют Швейцария, Сингапур, СоединенныеШтаты Америки, Финляндия и Германия.

Вместе с тем наблюдается снижение позиций страны по 5факторам. Так, Казахстан снизил свои позиции по направлению«Высшее образование и профессиональная подготовка» (-

8), «Макроэкономическая среда» (-4), «Технологическая готовность» (-4), «Институты» (-2), «Инновационный потенциал» (-1).[2]

Активизировано участие бизнеса и рынка труда в развитии профессионального образования. Реализуются принципы интеграции образования, науки и производства. Развивается вузовская наука, создаются интеллектуальные кластеры на базе Назарбаев Университета и научно-исследовательских подразделений в вузах.

Следует отметить рост позиции Казахстана по субфактору «Образование» (+2). В рейтинг впервые в субфактор «Образование» включен новый показатель «Общие государственные расходы на образование на одного ученика, % от ВВП на душу населения», где Казахстан занял 45 место (12%).[2]

Анализ индикаторов демонстрирует значительное повышение позиций по двум показателям «Общие государственные расходы на образование, % от ВВП» (+15) и «Получение высшего образования» (+10). Кроме того, стабильное первенство на протяжении более пяти лет Казахстан демонстрирует по показателю уровня грамотности взрослых.

Показатели привлекательности высшего образования по числу иностранных студентов остается невысоким, что обеспечивает Казахстану только 44 место. Позиции Казахстана, как и в предыдущем году, остаются невысокими по показателям «Знание английского языка, баллы TOEFL»

В целом, подводя итоги за 15 лет с момента подписания Дакарских соглашений, можно констатировать существенный прогресс в достижении Казахстаном целей ОДВ. За 10 лет, с 2005 по 2015 год, в рейтинге ИРО Казахстан улучшил свои позиции на 31 пункт, поднявшись с 39 места на 8. Наилучший результат достигнут в 2009 году, когда Казахстан занял лидирующую позицию среди 129 стран мира. С 2007 года Казахстан входит в группу стран с высоким Индексом развития образования.

QS WUR является одним из самых известных и авторитетных рейтингов, определяющим топ лучших университетов мира по их достижениям в области образования и науки по версии британской консалтинговой компании Quacquarelli Symonds.[2]

На протяжении трех лет лидирующую позицию в рейтинге QS WUR занимает Массачусетский технологический институт (США, MIT). Второе место в текущем рейтинге разделили между собой Кембриджский университет и Имперский колледж Лондона (Великобритания). Далее следуют Гарвардский университет (США), Оксфордский университет (Великобритания), Университетский колледж Лондона (Великобритания), Стэнфордский университет (США), Калифорнийский технологический институт и Принстонский университет (США), замыкает первую десятку Йельский университет (США).

В топ-800 лучших вузов мира рейтинга QS WUR 2014-2015 вошли девять учебных заведений Казахстана: Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Евразийский национальный университет им. Л.Гумилева, Казахстанско-Британский технический университет, Южно-Казахстанский государственный университет, Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахский университет международных отношений и мировых языков им. Абылай хана, Казахский национальный педагогический университет им. Абая, Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева и Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина.

Таблица 2. Рейтинг ЕНУ им. Л.Гумилева и КазНУ им. аль-Фараби

Критерии рейтинга	ЕНУ им. Л.Гумилева		КазНУ им. Аль-Фараби	
Академическая репутация	2013	2014	2013	2014
Репутация среди работодателей	330	368	317	259
Соотношение преподавательского состава к числу студентов	401+	401	401+	401
Индекс цитируемости	26	28	79	116
Доля иностранных студентов	401+	401	401+	401
Доля иностранных преподавателей	401+	401	401+	401

Источник: Данные QS World University Rankings, 2014-2015

По сравнению с 2013 годом в рейтинге 2014 года наблюдается снижение позиций Казахского национального университета им. аль-Фараби (-6) и Евразийского национального университета им. Л. Гумилева (-21). [2]

Сопоставительный анализ по показателям в сравнении с предыдущим годом показал снижение позиций по показателю «Соотношение профессоров к студентам»: ЕНУ им. Л. Гумилева (-2) и КазНУ им. аль-Фараби (-37). Достаточно низкие результаты у вузов остаются по показателям «Индекс цитирования» и «Доля иностранных студентов» - 401 место.

В целом признание казахстанских вузов свидетельствует об успешной интеграции казахстанской высшей школы в мировое образовательное пространство. Вхождение в Топ-400 рейтинга QS WUR двух национальных вузов является значительным прогрессом для Казахстана.

По показателю «Охват детей от 1 до 6 лет дошкольным воспитанием и обучением» в тройку лидеров вошли Костанайская, Карагандинская и Восточно-Казахстанская области. В 9 областях данный показатель выше среднего значения (52,3%) по стране. Охват детей 5-6 лет дошкольной подготовкой по странам составляет 99,6%. Практически все регионы обеспечили высокое значение данного показателя. Коэффициент охвата детей 5-6 лет обязательной дошкольной подготовкой в 10 регионах составил 100% [2].

Первенство в рейтинге по показателю охват детей дополнительным образованием занимает Западно-Казахстанская область. Дополнительным образованием охвачено свыше половины детей школьного возраста от их общего количества (88,6 тыс. чел. / 53,1 тыс. чел.). Это на 36% больше, чем в среднем по стране.

Более 20% молодежи обучаются в колледжах по востребованным специальностям региона в городах Алматы, Астана и Актыбинской области. В Алматинской области охват системой ТиПО практически в 2 раза ниже республиканского значения (16,6%)

Порядка 20% финансирования из местного бюджета от общих расходов на образование выделяется на систему дошкольного воспитания и обучения в Мангистауской области. Это обеспечило региону первую позицию в рейтинге.

В среднем доля затрат местных исполнительных органов на дошкольное образование составляет 10,7%. Самое низкое значение данного показателя в Южно-Казахстанской области. Доля затрат на школьное образование, финансируемых из МБ, наиболее высока в Северо-Казахстанской и Западно-Казахстанской областях.

Региональные расходы МБ 2014 года на уровень ТиПО наиболее высоки в городе Алматы, Карагандинской, Костанайской и Павлодарской областях. Доля расходов данного показателя в Алматинской области в 2,5 раз меньше, чем в Карагандинской.

Президент Казахстана отметил, что, несмотря на кризис в мировой экономике и вынужденные меры по снижению расходов бюджета, вложения в сферу образования сокращены не будут.

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил, что государство не будет сокращать расходы на образование, несмотря на кризис и отметил важность привязки роста зарплат учителей к уровню его квалификации.

Он обратил внимание, что в среднем образовании следует перейти на обновленное содержание образовательного процесса по опыту Назарбаев интеллектуальных школ. В качестве ключевого направления в техническом и профессиональном образовании глава государства выделил расширение участия работодателей в подготовке кадров. Кроме того, было отмечено, что в науке акцент должен быть сделан на внедрении результатов исследований в производство.

Список использованных источников:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050», Астана, декабрь 2012.
2. Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования республики Казахстан (по итогам 2014 года)
3. Закон Республики Казахстан «Об образовании»
4. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СПРОСА РЫНКА МОРОЖЕНОГО Г. КАРАГАНДЫ

Целями маркетинговых исследований в любой области является полное раскрытие состояния рынка, выявление и предоставление информации по объемам спроса, нормах поставок и потребления, конкурентоспособности и т.д. А так же составить прогнозы по развитию и улучшению бизнеса в целом[1].

Если говорить о рынке мороженого, то здесь определяющим как раз и является спрос и развитие рынка. Мороженое относится к ряду специфических продуктов, которые лучше покупают в летнее время. В зимний период времени рынок мороженого тоже не стоит на месте. Идут продажи, так называемого, домашнего мороженого - большие упаковки для всей семьи просто незаменимы.

Для более качественного представления о проблеме рынка мороженого в г. Караганде проведено маркетинговое исследование.

Цель проведения исследования состояла в выяснении предпочтений потребителей на рынке мороженого.

Задачами исследования являлись:

- выяснить, употребляют ли жители г. Караганды мороженое;
- как часто и в каком количестве граждане г. Караганды приобретают мороженое;
- какие торговые марки мороженого предпочитают жители г. Караганды;
- удовлетворяют ли их потребностям и желаниям качество мороженого имеющиеся в продаже на рынке г. Караганды;
- устраивает ли жителей г. Караганды стоимость мороженого.

Поставленные задачи решались путем проведения анкетирования респондентов. Метод анкетирования был выбран, как наиболее доступный. Опрос проводился в марте 2015 года, на улицах г. Караганды, проспект НуркенаАбдирова и проспект Бухар-Жырау.

Для достижения вышеуказанной цели и задач была разработана анкета, состоящая из 15 вопросов. Каждому респонденту предлагалась анкета с вопросами, ответы на которые он отмечал непосредственно на листке этой анкеты.

При проведении исследования анкетирование было проведено с пятьюдесятью жителями г. Караганды. Выборка была случайной, опрос проводился методом анкетирования.

При проведении анкетирования с респондентами г. Караганды были получены следующие результаты на рисунках 1-10.

При анализе социально-демографического» блока, выяснилось, что было анкетировано 34 женщины (68%) и 16 мужчин (32%).

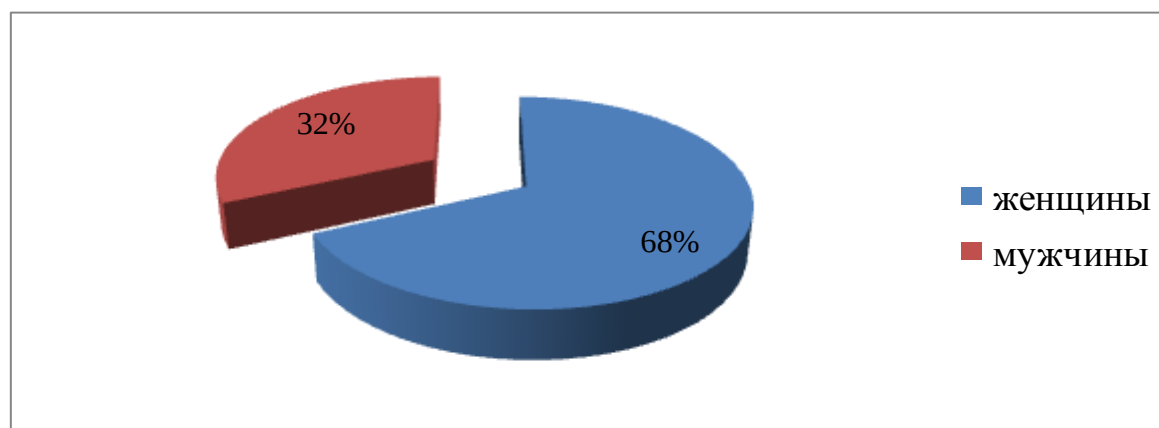


Рисунок 1. Половая принадлежность респондентов

По возрастному критерию, опрошенные представлены так: в возрасте до 20 лет - 28% (14 человек), от 20 до 30 лет - 38% (19 человек), от 30 до 40 лет - 22% (11 человек), 40 лет и старше - 12% (6 человек).

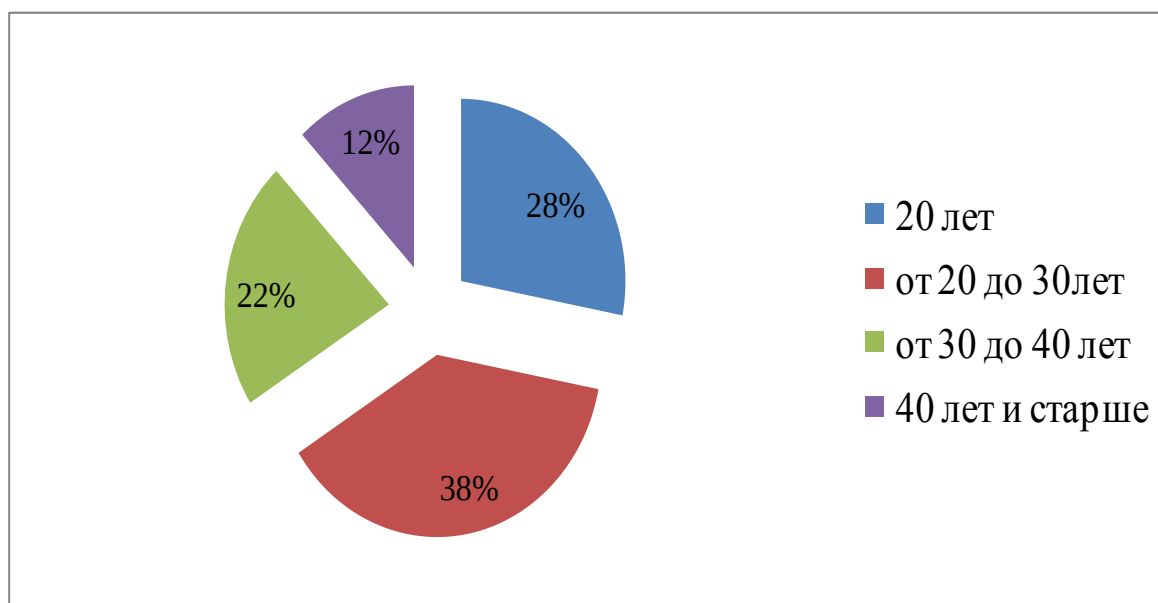


Рисунок 2. Возрастная категория респондентов

При ответе на вопрос, «Употребляют ли жители г. Караганды мороженое?», 48 человек (96%) ответили утвердительно – «да» и только 2 человека (4%) ответили – «нет». Следующий вопрос заключался в том, как часто граждане г. Караганды покупают мороженое, большинство респондентов выбрали свой вариант ответа. Мнения разделились следующим образом: 15 человек (31%) употребляют мороженое пару раз в месяц, 8 человек (17%) покупают мороженое 1-2 раза в пол года, остальные 4 человека (8%) - затрудняются ответить на данный вопрос. На представленные вопросы анкеты 9 человек (19%) ответили, что употребляют мороженое 1 раз в неделю и 12 человек (25%) - покупают мороженое 1 раз в месяц.

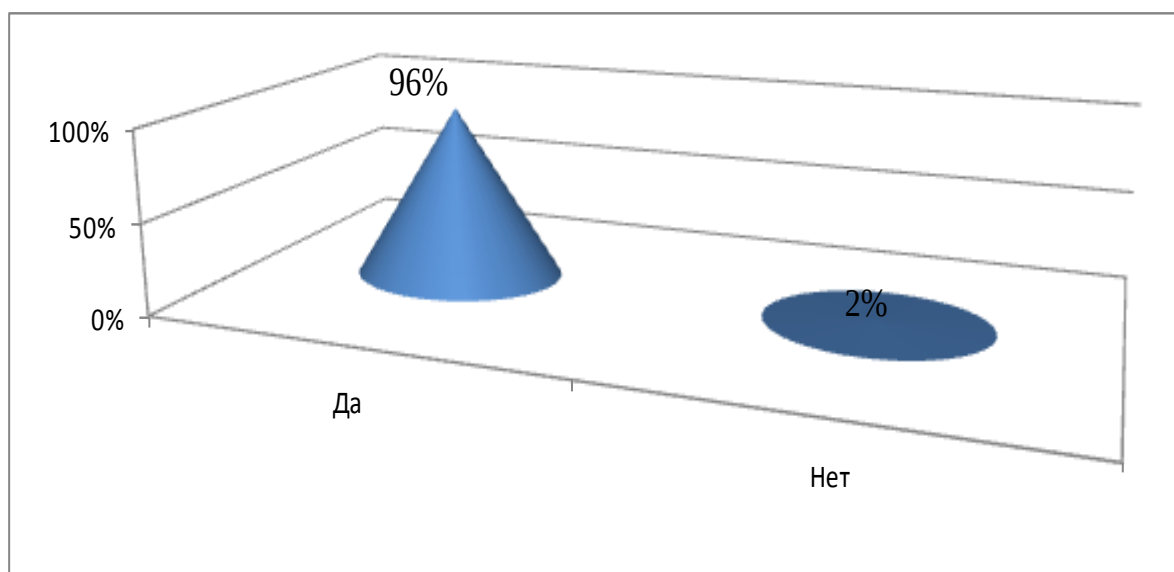


Рисунок 3. Частота потребления мороженого

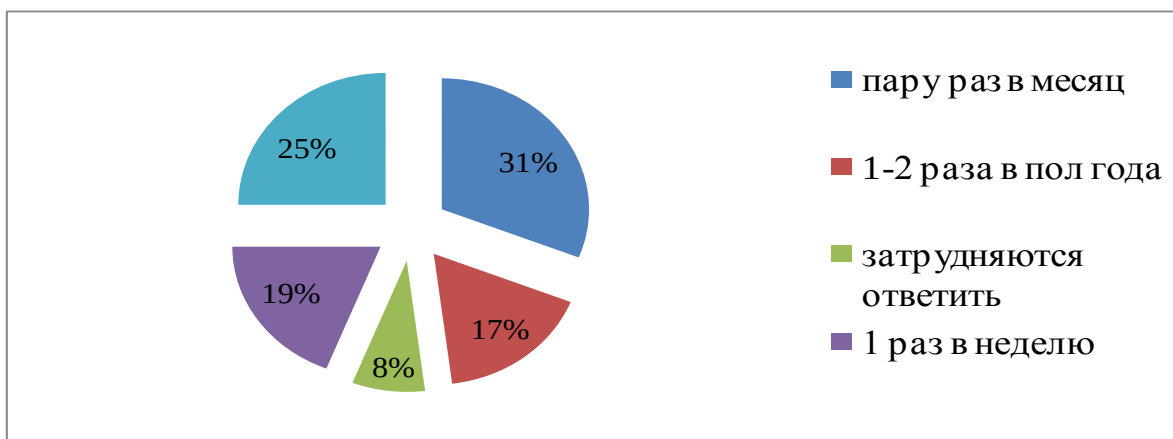


Рисунок 4. Уровень потребления

По количеству данных ответов, на вопрос «Какое мороженое Вам нравится больше всего?», можно сделать вывод, что большинство людей предпочитают пломбир - 20 человек (42%), шоколадное мороженое покупает 13 человек (27%), крем-брюле - 10 человек (21%) и сливочное – 5 человек (10%).

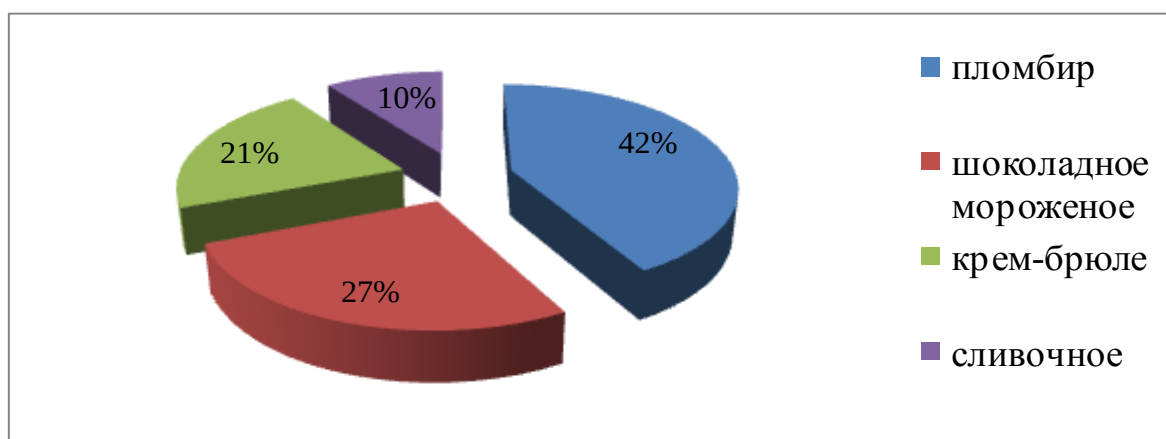


Рисунок 5. Предпочтение вида мороженого

Так же следует отметить, что большинство опрошенных людей предпочитают мороженое такой разновидности, как стаканчик - 27 человек (56%), затем брикет - 15 человек (31%) и, наконец, рожок - 6 человек (13%).

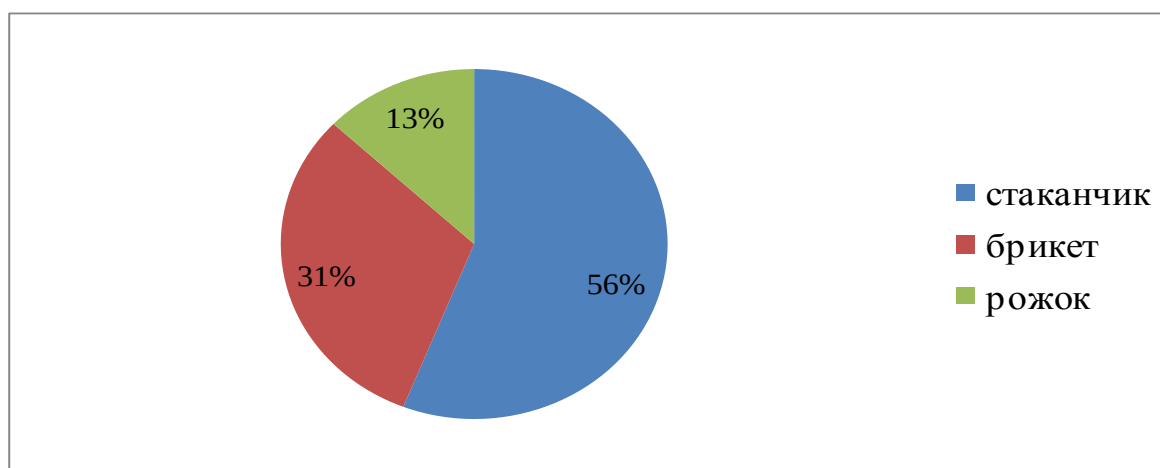


Рисунок 6. Предпочтение разновидности мороженого

Из всех опрошенных респондентов, 48% (23 человек) предпочитают покупать мороженого объема 60-100 гр., 46% (22 человек) покупают мороженое объема 500-900 гр., мороженое объемом более 1 кг покупает 6% (3 человека). Из показателей, приведенных выше, следует, что максимальным спросом пользуется мороженого объемом 60-100 гр.

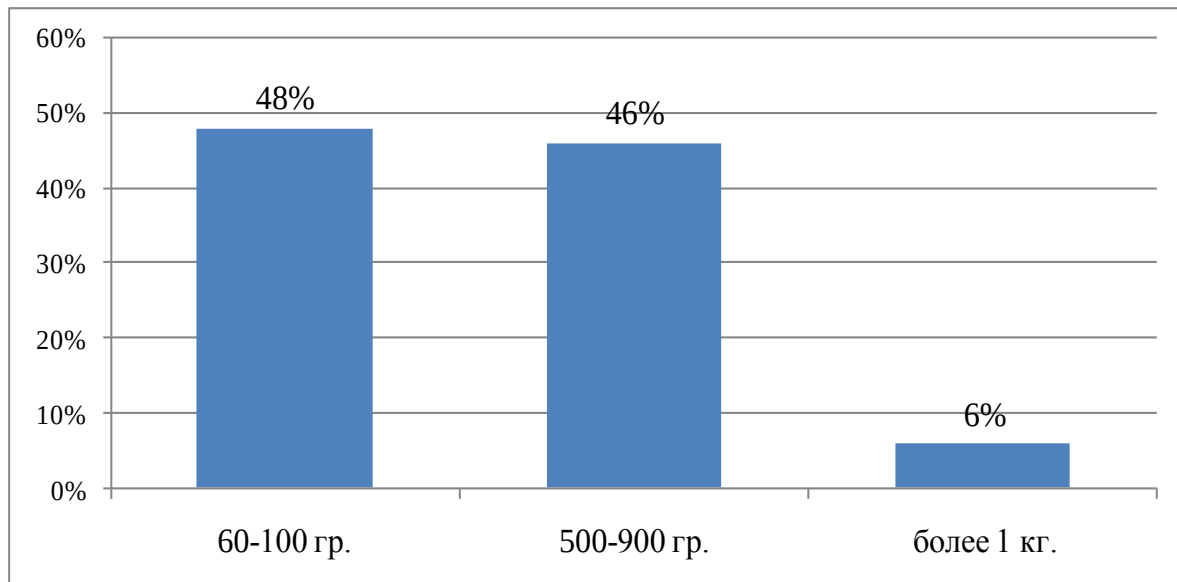


Рисунок 7. Частота покупки объема мороженого

При выборе мороженого большинство опрошенных людей, в первую очередь, обращают внимание на качество продукции 67% (32 человека), затем следует цена 21% (10 человек), потом вкус 8% (4 человека) и в конце - упаковка 4% (2 человека).

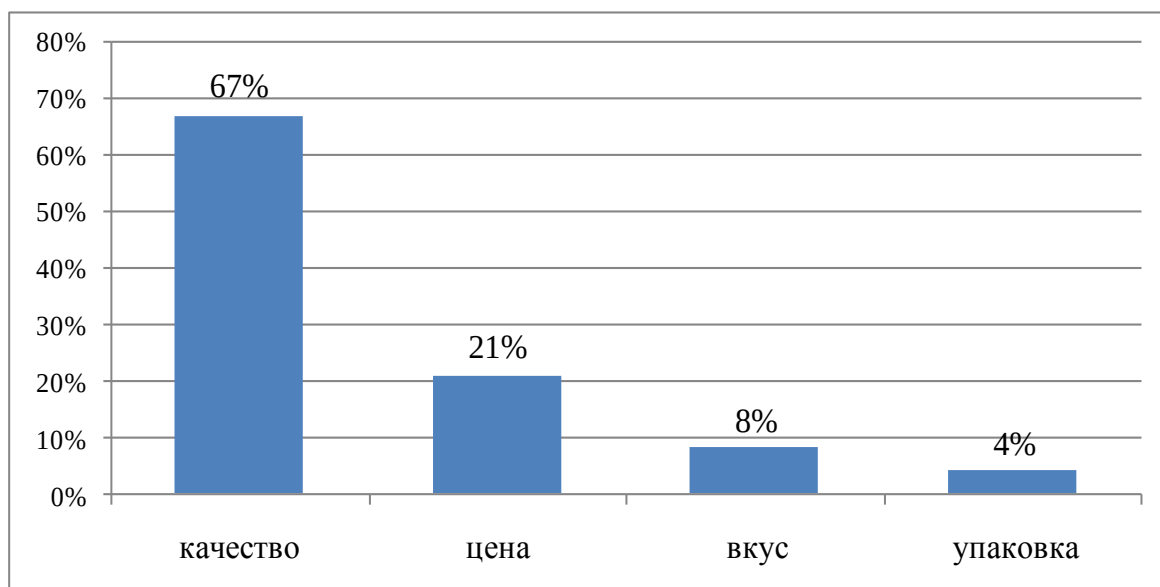


Рисунок 8. Основные характеристики мороженого

Отвечая на вопрос «В какое время года вы чаще покупаете мороженое?», все опрошенные респонденты единогласно ответили, что предпочитают покупать мороженое летом.

При выборе мороженого для 58% (28 человек) большинства опрошенных респондентов фирма-производитель не имеет значения.

Из всех опрошенных граждан г. Караганда только 4% возникали проблемы с качеством приобретенной продукции.

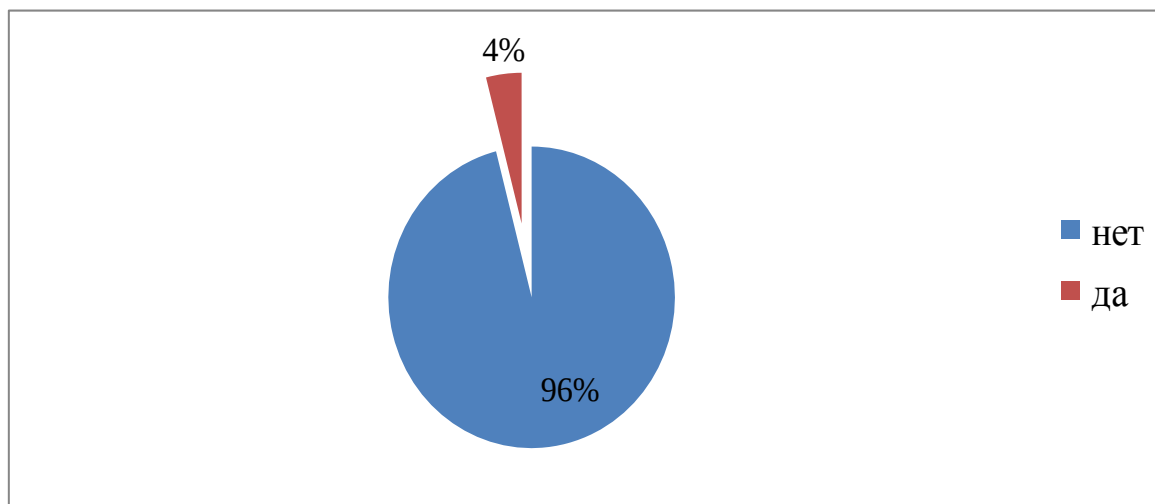


Рисунок 9. Проблемы с качеством мороженого

По доходу опрошенные жители г. Караганда распределились таким образом: до 25 т. тг. - 28% (14 человек), от 25 до 50 т. тг. - 10% (5 человек), от 50 до 75 т. тг. - 40% (20 человек), более 75 т. тг. - 22% (11 человек).

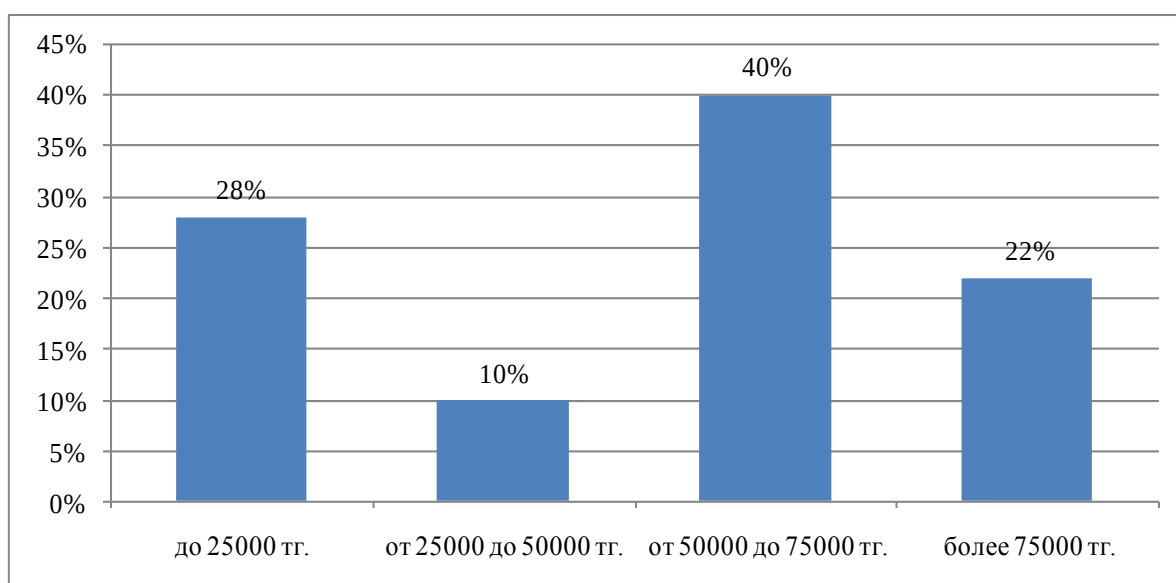


Рисунок 10. Уровень дохода респондентов

На основе проведенной исследовательской работы и анализа анкетных данных 50 опрошенных жителей г. Караганды можно сделать следующие выводы:

1. Основными потребителями мороженого являются молодежь в возрасте 20 – 30 лет (38%), преимущественно женщины (68%).

2. Большинство респондентов, а именно 31% покупают мороженое 2 раза в месяц. Чаще всего мороженое употребляют летом. Что касается ежемесячного дохода опрошенных, то он составляет в среднем 50000 тенге. Это объясняется тем, что большинство респондентов, состоящих в этой категории - это люди, имеющие стабильный заработок.

3. Более предпочитаемым мороженым по вкусовым характеристикам является пломбир. Так же при выборе мороженого немаловажную роль играют наполнители и различные добавки. Самая выбираемая разновидность мороженого - стаканчик. Это связано с тем, что такая форма мороженого считается самой удобной при потреблении.

4. Что касается объема покупаемого мороженого, то здесь мнения разделились. 46% респондентов предпочитают покупать мороженое объемом 500-900 гр., считая такие упаковки

экономически более выгодными. И 48% опрошенных покупают мороженое объемом 60-100 гр., так как считают такой объем оптимальным для удовлетворения возникшей потребности.

5. При выборе мороженого в первую очередь покупатели обращают внимание на качество продукции, так как заботятся о своем здоровье. Цена на продукцию является вторым по важности фактором, на которое обращают внимание опрашиваемые при покупке мороженого. Упаковка же практически не играет никакой роли при выборе мороженого.

Полученные с помощью маркетингового исследования данные представляют собой ценную информацию для производителей, поставщиков и посредников [2]. Если компания хочет выйти на новый рынок сбыта, то маркетинговые исследования должны проводиться обязательно и с особой тщательностью. Так как на основе маркетингового исследования можно дать различные советы производителям, поставщикам и посредникам, что поможет им завоевать расположение покупателей, и они смогут сформировать нужную ассортиментную и ценовую политику, узнать запросы и желания различных слоев населения и возрастных групп, тем самым увеличив свой товарооборот.

Список использованных источников:

1. Борбасова З.Н., Улаков С.Н., Осик Ю.И. Маркетинговые исследования: Учебник для студ. экон. спец. вузов. – Караганда: Изд-во КарГУ, 2015г.
2. Кожамкулова Ж.Т. Маркетинговые исследования: Учебник для студ. экон. спец. вузов. – Алматы: Изд-во КУ, 2010г.

Давлетбаева Н.Б.

Декан факультета инженерной экономики и менеджмента КарГТУ, к.э.н., доцент.

Осик Ю.И.

Доцент кафедры «Менеджмент предприятия» КарГТУ, к.т.н.;

Брич В.Я.

Проректор Тернопольского Национального экономического университета, д.э.н., профессор

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ РАБОТНИКОВ

Изучение различных аспектов профессионального выгорания не теряет своей актуальности, несмотря на накопленный массив полученных результатов исследований, поскольку с каждым годом повышаются профессиональные требования к субъектам разных видов деятельности, растет темп жизни, что приводит к истощению энергии работников и уменьшению доли положительных эмоций в труде.

Эмоциональное выгорание коснулось примерно трети работающих в странах ЕС. Стоимость решения проблемы оценивается в 3-4% валового национального дохода. Об этом свидетельствуют исследования Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ).

ВОЗ признала, что синдром эмоционального выгорания требует медицинского вмешательства (WHO, 2001). В МКБ-10 «синдром выгорания» выделен в отдельный диагностический таксон - Z73 (проблемы, связанные с трудностями управления своей жизнью).

Проблема профессионального выгорания стала предметом научного анализа в середине 70-х годов XX века благодаря многочисленным исследованиям зарубежных психологов (Н. Freudenberger, М. Burish, С. Maslach, М. Leiter, А. Pines, R. Golembiewsky, К. Kondo, В.Е. Орел, В.В. Бойко, Н.В. Гришина, Т.И. Ронгинская, Н.Е. Водопьянова, Т.В. Форманюк, А.А. Рукавишников, М.М. Скугаревская и др.).

Впервые феномен выгорания появился не как исследовательский конструкт, а как социальная проблема. Термин «выгорание» (burnout) в научной литературе впервые использовал в 1974 году американский психиатр Н. Freudenberger, описавший это явление как психическое и физическое истощение у психиатров, сопровождающееся потерей мотивации и работоспособности [1; 2; 3].

Почти одновременно с наблюдениями Н. Freudenberger, развитием феномена выгорания работников занималась социальный психолог С. Maslach [5, с. 7; 6], которая вместе с коллегами (в 1976 г.) сформулировала концепт «выгорания» как трехсимптомный комплекс, включающий эмоциональное истощение, цинизм (деперсонализацию) и редукцию личных достижений [7].

В 1980-х годах разнообразные теоретические модели выгорания стали дополняться научными методами его изучения. Разработка стандартизированных методик для диагностики выгорания - Maslach Burnout Inventory, Staff Burnout Scale, Tedium Scale, или Burnout Measure, Burnout Scale for Health Professionals и др. [25] позволила получить более точные представления о структуре этого феномена и факторах, его детерминирующих. Самым распространенным тестом по измерению выгорания является опросник MBI (Maslach Burnout Inventory) [8; 9; 5].

С середины 1990-х гг. изучение феномена выгорания в западной психологии вышло на качественно новый уровень - помимо факторов развития предметом исследования выступили другие аспекты данного психологического феномена. Выгорание стали изучать не только в кругу социальных профессий, но и у офисных работников, военнослужащих, руководителей, представителей несоциальной сферы. В работах использовали лонгитюдный метод, кросс-культурные исследования выгорания. Феномен выгорания «вышел» из узкого толкования его в рамках трудовой деятельности и приобрел статус экзистенциального явления [9, с. 87; 10, с. 3]. Если изначально содержание термина выгорания не четко отличалось от смежных понятий (стресса), то впоследствии этот феномен занял свое строго определенное место в научной терминологии [11; 12].

В российской психологии первые упоминания об этом феномене есть в работах Б.Г. Ананьева [13], обозначившим термином «эмоциональное сгорание» отрицательное явление, возникающее у работников профессий типа «человек-человек», связанных с межличностными отношениями. Однако данный феномен был только зафиксирован, но не подтвержден дальнейшими эмпирическими разработками [5, с. 10]. Еще до того, как термин «выгорание» стал употребляться в исследованиях, его сущность была определена в других понятиях. Например, синдром «болезни общения» порождался душевной усталостью и проявлялся в приглушении эмоций, безразличии, появлении конфликтов в общении с людьми, потерей жизненных идеалов [14]. Аналогичные феномены, напоминающие в содержательном плане выгорание, были зафиксированы в ряде профессиональных областей: феномен «отравления людьми» в медицинской сфере, «излетанность» у летчиков и др. [5].

В конце 1990-х гг. выгорание стало предметом самостоятельного исследования в российской психологии [15 и др.]. Теоретическая разработка проблемы достигла определенного прогресса, выразившегося в едином соглашении исследователей относительно операциональной структуры выгорания, появлении валидных методик его диагностики [16; 17].

В целом теоретические подходы к объяснению выгорания в зарубежных исследованиях можно разделить на три общих направления:

1. *индивидуально-психологический подход*: в нем подчеркивается характерное для некоторых людей несоответствие между слишком высокими ожиданиями от работы и действительностью, с которой им приходится сталкиваться ежедневно;

2. *социально-психологический подход*: причиной феномена выгорания считается специфика самой работы в социальной сфере, отличающаяся большим количеством нагружающих психику неглубоких контактов с разными людьми;

3. *организационно-психологический подход*: причина синдрома связывается с типичными проблемами личности в организационной структуре - недостатком автономии и поддержки, ролевыми конфликтами, неадекватной или недостаточной обратной связью руководства и отдельного работника и т. д. [18].

Существует несколько точек зрения на сущность выгорания и его компонентов. В.Е. Орел [5] разделяет подходы к определению выгорания и его симптоматики на 2 группы: процессуальные и результативные.

В процессуальных подходах выгорание рассматривается как процесс, включающий ряд следующих друг за другом стадий (фаз) [19 и др.]. Так, С. Cherniss определяет выгорание как процесс негативного изменения профессионального поведения в ответ на стрессовый характер рабочей среды [20; 21], и этот процесс включает в себя три стадии: 1) дисбаланс между ресурсами и требованиями среды; 2) краткосрочное эмоциональное напряжение, утомление и истощение; 3) изменения мотивационной сферы профессионала и его поведения, бездушное обращение с клиентами. Стадиально-процессуальный характер выгорания отчетливо представлен в концепции М. Burish [22], выделяющим в развитии выгорания шесть фаз: 1) чрезмерная включенность субъекта в профессиональную деятельность, 2) снижение уровня собственного участия, 3) эмоциональные реакции (потеря интереса к работе), 4) деструктивное поведение, 5)

психосоматические реакции, 6) разочарование. В российской литературе процессуальная концепция выгорания представлена в работе В.В. Бойко [19], описывающего его с точки зрения основных стадий стресса, согласно концепции Г. Селье [23]: напряжение, резистентность, истощение.

В Украине исследовано профессиональное выгорание медицинских работников. Так, профессор кафедры психиатрии Днепропетровской ГМА Л.Н. Юрьева на основании анонимного тестирования 223 докторов из 3 областей Украины установила синдром выгорания различной степени выраженности у 79% врачей. Учеными кафедры профессиональных заболеваний НМУ им. А.А. Богомольца (И.А. Парпалей, М.А. Володий, 2007) на основании изучения распространенности и структуры синдрома «эмоционального выгорания» среди 127 медработников г. Киева у 74,1% обнаружено сформировавшийся синдром.

Н.Е. Фесенко, изучая данный синдром у работников фармацевтической отрасли [24], насчитывает три стадии его развития: 1) *напряжение* (характеризуется тревожностью, неудовлетворенностью, ощущением «неблагодарности своего труда», отстраненностью в общении. Клиенты и коллеги вызывают негативные эмоции); 2) *сопротивление* (неприязнь к покупателям и коллегам, стремление уменьшить круг своих обязанностей, особенно связанных с общением. Сотрудник склонен обвинять окружающих в придириках, несправедливости); 3) *истощение* (ресурсы эмоциональной сферы исчерпаны, опустошение, потеря психологического здоровья, профессиональных навыков).

Результативный подход рассматривает выгорание как некое состояние, включающее в себя ряд элементов. Эти проявления авторы объединяют в группы - компоненты выгорания. Авторы выделяют от одного (А. Pines и Е. Aronson, J. Jones), двух (D. Green; А.-М. Garden; D. Dierendonck, W. Schaufeli, H. Sixma) до четырех компонентов выгорания – (O. Hellesoy, K. Gronhaug, O. Kritestein; E. Iwanicki, R. Schwab). Детальная библиография представлена в работе [25]). Как наиболее теоретически и эмпирически обоснованной представлена трехфакторная модель выгорания С. Maslach и S. Jackson [26; 27], а увеличение или сокращение количества структурных элементов либо является ее модификацией в рамках трех факторов, либо обусловлено особенностями выборки [8; 5].

Принцип единства результирующей и процессуальной стороны любого психического явления позволяет объединить указанные подходы в понимании сущности выгорания. Выгорание рассматривается как состояние, в состав которого входят определенные компоненты, и в этом случае выгорание является результатом происходящих с личностью изменений. Выгорание как состояние имеет стадийный характер и развивается в процессе профессионального становления личности. Однако исследование выгорания как процесса сопряжено с инструментальными трудностями, и концепции, относящиеся к процессуальному подходу, носят умозрительный характер, не подтвержденный эмпирически [8; 5]. Поэтому некоторые исследователи опираются на модель С. Maslach, относящуюся к результирующему подходу - как результат профессионального развития и внутриличностных изменений.

Так, в соответствии с данной моделью О.В. Полунина [25] под выгоранием понимает совокупность негативных психологических переживаний и дезадаптивного поведения, возникающих как реакция на длительную включенность в эмоционально напряженные и когнитивно сложные ситуации [8, с. 333; 28, с. 549].

Первый компонент выгорания - эмоциональное истощение - рассматривается как основная составляющая профессионального выгорания и проявляется в ощущении эмоционального перенапряжения, чувстве опустошенности, «исчерпанности» собственных эмоциональных ресурсов. Человек чувствует, что не может отдаваться работе, как раньше, и у него возникает ощущение «приглушенности» эмоций.

Второй компонент - цинизм (деперсонализация) - проявляется в негативном, бездушном, циничном отношении к партнерам по общению. Контакты становятся обезличенными и формальными. Возникающие негативные установки могут поначалу иметь скрытый характер и проявляться во внутреннем сдерживаемом раздражении, которое со временем вырывается наружу в виде вспышек раздражения или конфликтных ситуаций.

Третий компонент - редукция личных достижений - проявляется в снижении чувства компетентности в своей работе, уменьшении ценности своей работы, ограничении своих обязанностей по отношению к другим. Замечая за собой негативные чувства или проявления,

человек винит себя, у него снижается трудовая мотивация, появляется чувство собственной несостоятельности, безразличие к работе [16; 8 и др.].

Предложенные компоненты выгорания (в особенности цинизм) в определенной степени отражают специфику той профессиональной сферы, в которой впервые был обнаружен данный феномен - область коммуникативных профессий.

Исследования последних лет подтвердили правомерность такой структуры и позволили существенно расширить область ее распространения, включив профессии, не связанные тесно с социальными контактами [29; 30; 31]. При таком подходе выгорание понимается как профессиональный кризис, связанный с работой в целом, а не только с межличностными взаимоотношениями. С этих позиций понятие цинизма имеет более широкое значение и означает отрицательное отношение не только к клиентам, но и к предмету труда и деятельности в целом.

Опубликованы работы, рассматривающие выгорание и вне профессиональной деятельности - в обучении, спорте, в ситуации подготовки к свадьбе и др. [32]. Но, как отмечено автором [25], профессиональная деятельность оказывает более мощное (де)формирующее воздействие на личность работника по сравнению с непрофессиональными видами деятельности и приводит не к случайным, а закономерным различиям в профессиональных типах личности. Представители профессий типа «человек-человек» вынуждены быть постоянно включенными в работу, погружаться в проблемы других людей. Поэтому выгорание - в первую очередь «болезнь» работников социомических профессий, специфика которых заключается в большом количестве эмоционально насыщенных и когнитивно сложных межличностных контактов, что требует от специалиста значительного личного вклада в ежедневные профессиональные дела [28, с. 550] и высокого уровня психологической устойчивости.

Эмоциональное выгорание можно характеризовать как последствие применения «потогонной системы» мотивирования XXI века.

Список использованной литературы:

1. Ильин Е.П. Психофизиология состояний человека. - СПб.: Питер, 2005. - 412 с.
2. Орел В.Е. Синдром выгорания в современной психологии: состояние, проблемы, перспективы // Современные проблемы исследования синдрома выгорания у специалистов коммуникативных профессий: коллективная монография. Под ред. В.В. Лукьянова и др. - Курск: КГУ, 2008. С. 54-80.
3. Freudenberger H. Staff burn-out // Journal of Social Issues. 1974. V. 30. P. 159-165.
4. Орел В.Е. Синдром психического выгорания личности. - М.: ИП РАН, 2005. - 330 с.
5. Maslach C. Burned-out // Human Behavior. 1976. V. 5 (9). P. 16-22.
6. Maslach C., Schaufeli W., Leiter M. Job Burnout // Annual Review of Psychology. 2001. V. 52. P. 397-422.
7. Водопьянова Н.Е., Старченкова Е.С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика. - СПб.: Питер, 2005. - 336 с.
8. Куваева И.О. История изучения «синдрома выгорания» в американской психологии // Проблемы исследования синдрома «выгорания» и пути его коррекции у специалистов «помогающих» профессий (в медицинской, психологической и педагогической практике): Сб. науч. ст. Под ред. В.В. Лукьянова, С.А. Подсадного. - Курск: КГУ, 2007. С. 85-88.
9. Кутузова Д.А. Организация деятельности и стиль саморегуляции как факторы профессионального выгорания педагога-психолога: Дис. . канд. психол. наук. - М., 2006. - 175 с.
10. Подсадный С.А., Орлов Д.Н. Развитие научных представлений о синдроме выгорания // Современные проблемы исследования синдрома выгорания у специалистов коммуникативных профессий: коллективная монография. Под ред. В.В. Лукьянова и др. - Курск: КГУ, 2008. С. 13-34.
11. Pines A., Keinan G. Stress and burnout: The significant difference // Personality and Individual Differences. 2005. V. 39. P. 625-635.
12. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. - Л.: ЛГУ, 1968. - 339.
13. Китаев-Смык Л.А. Психология стресса. - М.: Наука, 1983. - 368 с.
14. Гришина Н.В. Помогающие отношения: Профессиональные и экзистенциальные проблемы // Психологические проблемы самореализации личности. Под. ред. А.А. Крылова, Л.А. Коростылевой. - СПб.: С-Петербург. ун-т, 1997. С. 143-156.

15. Водопьянова Н.Е. Синдром «выгорания» в профессиях системы «человек-человек» // Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности: учеб. пособие. Под ред. Г.С. Никифоровой и др. - СПб.: Речь, 2003. - С. 276-282.
16. Орёл В.Е., Рукавишников А.А. Адаптация методики диагностики феномена психического выгорания // Общество, образование, человек. Ярославль: ЯЛТУ, 1999. С. 164-166.
17. http://psyjournals.ru/kip/2010/n1/29159_full.shtml
18. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других. - М.: Филин, 1996. - 472 с.
19. Chemiss C. Long-term consequences of burnout: An exploratory study // Journal of Organizational Behavior. 1992. V. 13 (1). P. 1-11.
20. Chemiss C. Professional burnout in human service organizations. - New York: Praeger, 1980. - 233 p.
21. Burish M. In search of theory: some ruminations on the nature and etiology of burnout // Professional burnout: Recent developments in the theory and research. Ed. W. Schaufeli. - Washington: Taylor & Francis, 1993. P. 75-93.
22. Селье Г. Стресс без дистресса. - М.: Прогресс, 1979. - 123 с.
23. <http://www.apteka.ua/wp-content/uploads/2012/05/17.pdf>
24. Полунина О.В. Взаимосвязь увлеченности работой и профессионального выгорания. Дисс..... канд. психол. наук. – М.: 2006.
25. Maslach C., Jackson S. Patterns of burnout among a national sample of public contact workers // Journal of Health and Human Resources Administration. 1984. V. 7. P. 189-212.
26. Maslach C., Jackson S., Leiter M. The Maslach Burnout Inventory Manual (Third edition). - Palo Alto, California: Consulting Psychological Press, Inc., 1996.- 52 p.
27. Психология здоровья: Под ред. Г.С. Никифорова. - СПб.: Питер, 2003. - 607 с.
28. Купер К.Л., Дэйв Ф.Дж., О’Драйсколл М.П. Организационный стресс. Теории, исследования и практическое применение. - Х.: Гуманитарный Центр, 2007. - 336 с.
29. Тернопол В.Я. Структурно-психологические закономерности субъектных детерминат профессиональной адаптации: Дис. ... канд. психол. наук. - Ярославль, 2001. - 223 с.
30. Golembiewski R., Munzenrider R., Carter D. Phases of progressive burnout and their work site covariates // Journal of Applied Behavioral Science. 1983. V. 19. P. 461-481.
31. Gold Y., Bachelor P., Michael W. The dimensionality of a modified form of the Maslach Burnout Inventory for university students in a teacher-training program // Educational and Psychological Measurement. 1989. V. 49. P. 549-561.
32. Pines A., Nunes R. The relationship between career and couple burnout: Implications for career and couple counseling // Journal of Employment Counseling. 2003. V. 40. P. 50-64.

Демесинова А.А.

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Даурбаева М.У.

к.э.н., старший преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Южно-Казахстанский государственный

университет им.М.О.Ауэзова,

г.Шымкент

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Как будет развиваться мировая энергетика в среднесрочной перспективе? Какие изменения происходят уже сегодня на рынке и в производстве? Какие основные тренды будут определять дальнейшую оптимизацию глобальной энергетике? Ответы на эти вопросы интересуют сейчас многих.

На сегодняшний день углеводородное топливо сохраняет свою доминирующую роль в структуре мирового энергетического баланса. К примеру, только в Китае потребление нефти за последние пять лет выросло на 30% [1]. Новые технологии добычи существенно увеличивают

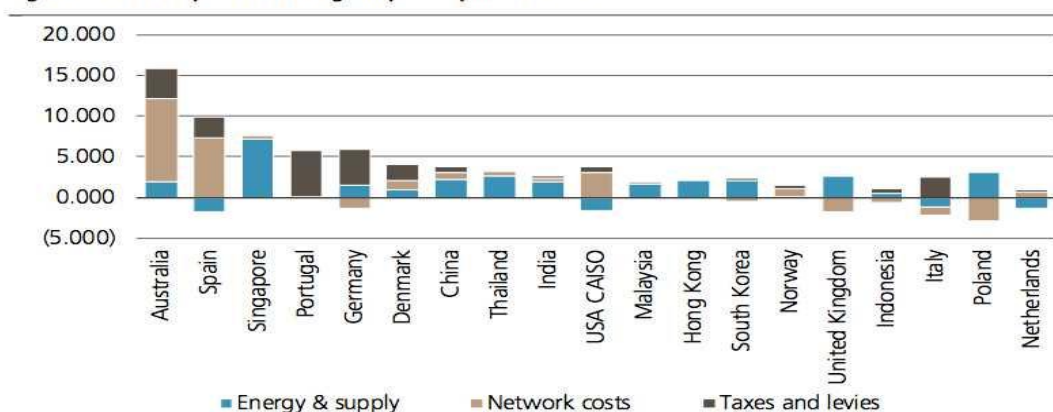
объемы доступных запасов "черного золота", а рост предложения подразумевает и ужесточение конкуренции между производителями.

Сегодня 86,8 процента потребности в топливе обеспечиваются за счет полезных ископаемых - угля, нефти, газа и урана, и только 13,2% приходятся на долю альтернативных энергоносителей. И в ближайшие 25-30 лет ископаемые углеводороды будут сохранять лидерство в мировом балансе - согласно прогнозам, их доля не опустится ниже 80 процентов. Сейчас активно продвигаются проекты, связанные с возобновляемыми углеводородами, но в ближайшей перспективе они не будут играть существенной роли в общем энергобалансе.

Важнейшую роль в развитии мировой и отечественной энергетики играют тарифы на энергоресурсы.

В апреле 2014 г. инвестиционный банк UBS опубликовал сравнительный анализ тарифов на электроэнергию в мире и об их резком повышении во многих странах за 2007-2013 годы [2]. Как показал анализ, причинами различий тарифов во многих странах мира явились "плавающие" затраты генерирующих компаний, повышение налогов и сборов (в том числе экологических) и рост цен на ископаемые виды топлива. Компания UBS в своем анализе оценила последствия вмешательства государства в сектор коммунальных услуг. Первый график отображает повышение тарифов на электроэнергию в совокупном отношении за семь лет и его причины. Австралия является явным лидером. Средние издержки составляют здесь более \$ 0.15/кВтч - почти на 50 процентов больше, чем у ближайшего конкурента - Испании, и в три раза больше, чем у Германии и Дании –лидеров в области применения альтернативных источников энергии.

Figure 5: US cents per kWh change in power prices 2007-13



Source: Power utility companies, government databases, UBS estimates

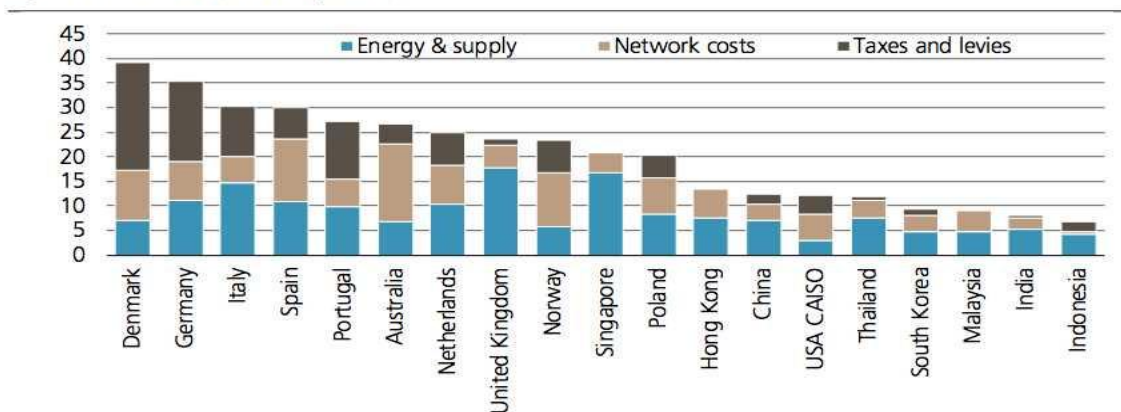
Причины роста тарифов в Австралии, как видно из графика, в основном связаны с сетевыми затратами, которые явились также важнейшим фактором роста тарифов на электроэнергию в таких странах, как Испания и США. Оптовые цены на электроэнергию на уровне средних мировых показателей немного снизились в развитых странах, в частности, из-за влияния возобновляемых источников энергии и снижения спроса, и увеличились в странах с развивающейся экономикой из-за дополнительных затрат на импорт ископаемого топлива и роста спроса.

Второй график демонстрирует политику поддержки нетрадиционных источников энергии на примере группы стран. На нем представлены средние мировые тарифы на электроэнергию. Группу стран возглавляют страны с развитой энергетикой на основе возобновляемых источников: Дания, Германия, Испания, Португалия.

Компания UBS выявила причину роста тарифов на электроэнергию, связывая его в некоторой степени с использованием возобновляемых источников энергии. Во-первых, как она отмечает, увеличение количества возобновляемых источников энергии снижает долю использования ископаемых видов топлива. Во-вторых, все более широкое использование возобновляемых источников энергии снижает необходимость работы пиковых электростанций как в Австралии, так и странах континентальной Европы и США. Это объясняется тем, что традиционно максимум солнечного излучения за день соответствует пику потребления электроэнергии. Следовательно, снижение тарифов на электроэнергию требует инвестиций как в

объекты генерации, так и в распределительные сети. Таким образом, компания UBS утверждает, что любое положительное влияние на экономию сетевых расходов путем снижения издержек отразится в конце концов на цене электроэнергии.

Figure 1: 2013 tariffs (US cents per kWh)



Note: Residential tariffs for Australia, Europe and the US; national average for Asian markets.
Source: Power utility companies, government databases, UBS estimates

Переход от централизованной плановой экономики к рыночной поставил перед энергетиками Казахстана задачу пути реформирования отрасли путем перехода к конкурентному рынку электроэнергии. Был учтен опыт развития электроэнергетической отрасли США, Европы в условиях жесточайшей конкуренции [3]. Модели развития электроэнергетики этих стран были построены на признании конкурентного рынка как наиболее эффективного способа ведения хозяйства.

Справедливая конкуренция возможна при определенных условиях: как можно большем числе конкурентов, прозрачных правилах ведения конкурентной борьбы.

В электроэнергетике изначально существовал ряд особенностей, присущих только ей:

а) процесс производства электроэнергии и ее потребление едины во времени и нет промежуточных складов для формирования запаса и дальнейшего использования на рынках;

б) нет четкого научно обоснованного разнесения затрат на производство тепловой и электрической энергии;

в) существенная разница в издержках на производство электроэнергии на разных типах станций – угольных, атомных, гидравлических, солнечных и ветровых.

В январе 2016 года главами государств ЕАЭС планируется подписание Концепции общего рынка. Общий рынок позволит при торговле электроэнергией получать выгоду для присоединившихся государств. Данная модель будет развивать внутренние рынки каждой страны. Внутренние рынки будут стимулировать работу собственных электростанций и создавать предпосылки для развития внутренних мощностей. Появится возможность экспортировать излишнюю электроэнергию или импортировать электроэнергию, недостающую в Казахстане.

Основной задачей региональных электростанций является теплоснабжение населенных пунктов. Согласно Концепции общего рынка, производимая при этом электроэнергия должна продаваться, в первую очередь, в своих регионах по региональным регулируемым тарифам, при этом свободная электроэнергия должна выставляться для общего доступа на централизованные торги.

Во-вторых. Есть несколько крупных электростанций, которые работают в составе крупных корпораций. Они включались в эти компании для энергоснабжения своих корпораций по своим внутренним ценам, что создавало предпосылки для конкурентности конечной продукции. Эта система должна сохраниться. Но при этом, оставшаяся свободная электроэнергия должна реализовываться опять же на централизованном оптовом рынке. Сделки на них должны производиться в виде электронных торгов – максимально прозрачно. Цены должны быть установлены рыночные: на основе спроса и предложения. Таким образом, 70-80% производимой в Казахстане электроэнергии будет реализовываться по двусторонним контрактам, а 20-25%

энергии должно реализовываться на оптовом рынке через специальную торговую площадку, обеспечивающую прозрачность, открытость и доступность сделок.

Как отмечает председатель комитета атомного и энергетического надзора и контроля Министерства энергетики С.Есимханов, внутри страны предлагается введение рынка электрической мощности и единого закупщика [4]. Этим подразумевается создание рынка услуг по поддержанию готовности электрической мощности с участием единого закупщика. По его мнению, создание единого закупщика будет способствовать сглаживанию тарифов.

При этом продавцы могут выбрать один из сегментов рынка: централизованные торги мощностью или реализация мощности по индивидуальному тарифу для существующих энергопроизводящих организаций, заключивших инвестиционные соглашения на модернизацию, расширение, реконструкцию и обновление. Для инвесторов, желающих возвести новые генерирующие мощности, предусмотрен механизм тендера с последующим заключением долгосрочного договора о покупке мощности. При этом каждый из сегментов торговли мощностью подразумевает участие единого закупщика.

Кроме того, планируется внедрить новую тарифную политику в электроэнергетике, стимулирующую инвестиции в отрасль. Предполагается, что тарифный механизм будет состоять из фиксированной и переменной частей. Первая предназначена для инвестирования и обновления материальной базы, вторая - для оплаты использованной электроэнергии. Будет внедрен механизм долгосрочных гарантий возврата инвестиций как для существующих, так и для новых энергопроизводящих организаций.

Президентом РК Н.Назарбаевым подписан Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электроэнергетики». Данный Закон направлен на реализацию Плана нации - 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ и на внедрение новой тарифной политики в электроэнергетике, стимулирующей инвестиции в отрасль и улучшение государственного регулирования в области электроэнергетики.

Список использованных источников:

1. Тастенов А. Мировая энергетика: перезагрузка //Kazenergy. –Астана, 2013.- Спецвыпуск.- С.72-74
2. Пути снижения тарифов на электроэнергию: мировой и отечественный опыт.- Режим доступа: <http://energoberejenie.org/analitika/povyshenie-tarifov-na-elektroenergiyu-v-mire>
3. Сарбасова Г. Готов ли Казахстан к общему рынку электроэнергии? – Режим доступа: www.kursiv.kz/news/.../gotov-li-kazahstan-k-obsemu-rynku-elektroener...
4. Ю.Дубовицких. Единый закупщик появится на рынке электроэнергетики РК.- Режим доступа: forbes.kz/.../na_rynke_elektroenergetiki_rk_poyavitsya_edinyiy_zakup...

*Дүйсембаев А.А.
Л.Н. Гумилев атындағы
ЕҰУ-нің «Туризм»
кафедрасының меңгерушісі,
экономика ғылымдарының кандидаты
Қазақстан Республикасы, Астана қ.*

ҚАРАҒАНДЫ Өңіріндегі туристік саланың стратегиялық дамуының келешектік бағыттары

Нарық конъюнктурасы мен сәйкесінше туристік сұранысқа туризм дамуының аймақтық ерекшеліктері ықпал етеді, сәйкесінше олар даму қарқыны мен пропорциясы бойынша елеулі түрде айрықшаланыды.

Жалпы еліміздегі туристік нарықтың қалыптасуы мен дамуында бірқатар ықпалдылықтар мен факторлар әсер етті, сонымен бірге, аймақтық деңгейде туризмнің келешекте стратегиялық дамуындағы негізгі құралдары мен механизмдерін қарастыру қажет. Еліміздің аймақтарындағы туристік әлеуеттің және де рекреациондық ресурстарын есепке ала отырып, туризмді қандай бағытта, қандай құралдармен, тетіктермен жандандыру керектігін зерттеу бүгінгі таңда маңыздылықты атқарады.

Қарағанды аймағында туризмнің дамуының стратегияларын және де осындай ұзық бағытта жандандырудың негізгі құралдары мен механизмдерін айқындау және олардың аймақтық экономикаға жағымды әсер етуін қамтамасыз ету жолдарын қарастыру қажет.

Қарағанды аймағы еліміздің Сарыарқа жазықтық даласында орналасқан. Қарағанды облысындағы ең ірі тау массивтеріне – Қарқаралы, Кент, Ку, Қызыларай, Кешубай, Қызылтас, Ұлытауды жатқызамыз [1].

Қарағанды облысындағы туристік саланың жағдайы бойынша талдаулар нәтижесінде келесідей мәселелерді айқындап, туристік стратегиялық дамушылықты қалыптастырушы келешектік бағыттарды қарастыруға болады:

1. Облыс көлеміндегі құнды әрі тартымды болып саналатын экскурсиялық объектілерге апаратын автокөліктік жолдардың болмауы мен нашар жағдайы, осының салдарынан көптеген объектілер жалпы ішкі туризм үшін қол жеткізбестікті танытады.

2. Халықаралық стандартқа сай қазіргі заманғы қонақ үй кешенінің, демалыс үйлерінің, сауықтыру орындарының кемшін жағдайлары, ұсынылатын сервистік қызметтерінің төменгі сапасы.

3. Жекелеген аймақтарда жергілікті тұрғындар ішінде білікті қызмет көрсетуші қызметкерлердің болмауы: гид-аудармашылар, экскурсоводтар, жүргізушілер мен орналастыру объектілерінде қызмет көрсетушілер (қонақ үйлер мен аңшылық үйлер, кемпингтер).

4. Алыс тұрғылықты жерлерде сенімді ұялы байлыныс жүйесінің болмауы.

5. Ауылдық, әсіресе алыс аудандар тұрғындары туризмді дамытуға байланысты туристік маршруттарды әзірлеу мен жүргізуге қатыспайды, ешқандай экономикалық табыстылық иемденбегендіктен қызығушылық білдірмейді.

Қарағанды облысы бойынша туристік тартымыдылық пен беделділікті арттыру шараларын қарастыру мақсатында осы аймақтың туристік әлеуетіне жүргізілген *SWOT-талдауды қарастырайық.*

Әлді жақтары:

– табиғат байлығы, өсімдік және жануарлар әлемі мен ерекше архитектуралық-тарихи ескерткіштердің болуы;

– ұтымды әрі оңтайлы географиялық жағдай, республика орталығында 9 облыспен шектесіп, темір. Автокөлік жолдарының торабында орналасуы;

– ландшафттардың әртүрлілігі (даладан тау және ормандарға дейін), ерекше туристік объектілердің, тарихи-мәдени ескерткіштердің болуы;

– дамушы экономикалық әлеует, туризм саласына инвестиция мен қаржыландыруды іске асыруға мүмкіндік береді;

– көңіл көтеру, демалу объектілерінің болуы, қонақ үй және қоғамдық тамақтану қызмет көрсету орындары желілерінің дамуы көп жағдайда туризмнің түрі мен формасын анықтайды;

Әлсіз жақтары:

– Қарағанды облысының рекреациондық объектілерімен ұсынылатын қызмет сапасының біркелкісіздігі: бірен-саран ведомствалық объектілер қызмет көрсетудің жоғарғы деңгейін ұстанады, қалған қызметтерді «бір күндік туризм» ретінде сипаттауға болады;

– Қарағанды облысының тарихи-мәдени орындары бойынша туристік маршруттар қозғалысының және насихаттаудың әлсіздігі, шет елден туристерді тарту мақсатындағы жарнамалау жасау үшін өзіндік WEB-сайттарының болмауы;

– келу туризміне қарағанда шығу туризмі басым болғандықтан аймақтың шет мемлекеттердегі аз танымалдығы;

– туристік фирмалар мен орналастыру объектілерінің күштерінің шоғырлану деңгейінің төмендігі туристік кластерді құру үшін жеткілікті шарттарды қалыптастырмайды;

– халықаралық және ішкі нарыққа спорттық, экологиялық, тарихи туризмнің тұжырымдық қамтамасыз етілуінің болмауы;

– туристік салаға жеке капитал салымдары мен инвестициясының болмауы.

– қонақ үй және көңіл көтеру инфрақұрылымының және туристік санаттағы қонақ үйлердің, әсіресе мерзімдік кезеңдегі жетіспеушілігі;

– кенестік дәуір кезеңіндегі салынған туристік индустрия объектілерінің ішінен көбісінің физикалық және моральдік тозушылығы;

– туризм және демалыс орындарында инженерлік, көліктік және әлеуметтік

инфрақұрылымдардың жеткіліксіз деңгейде дамымаушылығы;

- туристік орталықтардың қиын жағдайдағы қолайсыздығы мен тас жолдардың нашар инфрақұрылымы.

- туроператорлық қызметтер тәжірибесін иемденуші ұйымдар санының аз болуы, агенттік желіні дамытуға мүмкіндігі юар туроператорлардың болмауы;

- туристер демалатын мекендерде сервис деңгейінің төмендігі, осы саладағы кадрлар мен білікті мамандардың жетіспеушілігі;

- жол бойы инфрақұрылымдардың объектілер сервисінің жеткіліксіз саны мен сапасы.

Мүмкіндіктері:

- Қарағанды облысы ішкі тарихи туризмді дамыту саласында қолданылмаған әлеуетті иемденеді, атап айтсақ, Ұлы Жібек жолының Солтүстік және Шығыс тарамы облыс территориясы бойынша өтеді, бірақта, облыс инфрақұрылымының нашар дамушылығынан шет ел туристері үшін қызмет көрсетудің кең спектрін ұсыны алмайды;

- Қарағанды облысының туристік имиджіне жағымды ықпал ететін әртүрлі пиар-кампаниялар, конференциялар, шебер-кластарды өткізу;

- жаңа туристік объектілерді дамыту жоспарларының болуы мен оларды іске асыру;

- этноауылдар, ұлттық дәмханалар, тұрмыстық және техникалық қызмет көрсетудің тиімді қызметтерінің болуы, сапалы сервисі құру;

- автомобильдік көлікпен туристерді тасымалдауда жол инфрақұрылымын жақсарту;

- білікті мамандарды, гидтарды, экскурсоводтарды, туризм инструкторларын, тарихшы-экскурсоводтарды және аудармашыларды даярлау;

- сувенирлік өнімдерді даярлау, облыстың, облыстық орталықтың, Қарқаралының туристік инфрақұрылымдарын енгізу арқылы картасын әзірлеу,

Қауіп-қатерлер:

- Туристік объектілердің географиялық алшақтығынан, оның ішінде, Ұлытау және Ақтоғай аудандарының туристік әлеуеті өзінің дамушылығына ие бола алмауда;

- сервистік қызмет деңгейінің тұрақсыздығына байланысты келуші және шығушы туристер санының төмендеуі;

- қонақ үй шаруашылығы кәсіпорындарының номерлік қорлары толтырымдылығының біркелкісіздігі,

- туристік кәсіпорындары қызметі тасының төмендігі;

- туризм саласында туристік ағындар мен инвестициялық белсенділік көлемінің төмендеуі.

Жүргізілген SWOT-талдау нәтижелерін топтастыра келе, жалпы Қарағанды аймағында туристік имиджді арттыратын және де туристік саланы дамытатын туризмнің келесідей келешектік бағыттарын қарастыруға болады.

Қарағанды облысында туризмнің келешектік түрлерін анықтаудың ең жақсы амалы ретінде *аудандық құрылымдарды* қалыптастыруды атап өтуге болады.

Рекреациондық және туристік аудандарды құру үрдісі төрт кезеңді қамтуы қажет: *біріншісінде*, игерілмеген, бірақта әлеуетті рекреациондық және туристік ресурстармен стратегиялық маңызды болып саналатын территория; *екіншісі*, жаңа рекреациондық және туристік аудандардың жылдам дамушылығымен және де сол территорияның ерекше көркемділігімен сипатталады; *үшіншісі*, жалғасынша рекреациондық және туристік танымалдылықтың төмендеуі байқалуы мүмкін туристік ауданның өз шырқауына жетуімен сипатталады; *төртіншісі*, рекреациондық және туристік аудандардың тұрақтылығы мен қайта бағдарлануымен сипатталатын кезең.

Туризмді дамытудың әлемдік тәжірибесі көрсеткендей, демалыс орындарына қойылатын ерекшеленген талаптарға, сонымен қатар, осы саланың дамуына тікелей әсер беретін туристік аудандарға келесілер тән болуы қажет:

- табиғи-климаттық тартымдылық;

- мәдени-тарихи ресурстар;

- туристік инфрақұрылым аудандарында туристерді орналастыру орындары мен отельдердің, тамактануды ұйымдастыру мен қызмет көрсетудің барлық салаларындағы қызметтің сапалы стандарттары, экскурсиялық және мәдени-көңіл көтеру бағдарламаларының болуы;

- шұғыл түрде көліктік және ақпараттық қолайлылықтың болуы;

- аймақтағы саяси тұрақтылық пен жеке басты қауіпсіздікті қамтамасыз етудегі кепілдік,
- туристік орындардың халықаралық танымалдылығы мен беделдігі (территория имиджі).

Қарағанды облысының территориясының географиялық ерекшеліктерін ескере отырып, туризмді дамытудың әлеуетіне баға беру қажет. Бұл талдауды туризмнің басым бағыттарының айқындалуымен қалалар мен аудандарда туристік инфрақұрылымды дамыту шегінде жүргізген орынды:

- Қарағанды қ. (негізінен іскерлік, мәдени-рекреациондық туризм);
- Қарқаралы ауданы (спорттық-рекреациондық туризм);
- Абай ауданы (SPA-туризм (емдік туризм);
- Балқаш қ. (спорттық туризм);
- Ұлытау ауданы (тарихи туризм);
- Ақтоғай ауданы (тарихи туризм);

Іскерлік туризм (Қарағанды қ. Теміртау).

Жүргізілген зерттеудер нәтижесі облыс көлеміндегі келуші туристердің 70% тақауы іскерлік туризмді көздеген. Осыған байланысты атлған туризм түрін келешекте дамыту арқылы одан әрі туристер келушілігін арттыру тиімді болып саналады.

Іскерлік туризм – тек қана іскерлік іс-сапарларды білдірмейді, сонымен қатар, кәсіби тәжірибелілікті жинақтаудың тиімді тәсілі ретінде семинарларды ұйымдастыру, жаңа әріптестерді іздестіру, әртүрлі бағыттағы копоративтік іс-шараларды ұйымдастыру, копоративтік мәдениетті бекіту. Іскерлік туризмді дамытудың негізгі бағыттарына келесілер жатады:

- әлемнің кез-келген түпкірінде қосалқы іс-шаралармен іскерлік сапарларды ұйымдастыру, әуе билеттеріне, отельдегі номерлерге тапсырыс беру және т.б.;
- бизнес тақырыбына арналған конференцияларды ұйымдастыру;
- копоративтік іс-шараларды ұйымдастыру (шығу, тақырыптық, мәдени, спорттық және т.с.).

Қарағанды Қазақстанның өнеркәсіптік және эконмоикалық орталығы бола отырып, өзіне іскерлік-кәсіби бағыттағы туризмді дамытуға мүмкіндікті игерген. Осының дәлелі ретінде, өзіне өте қуатты материалды-техникалық базаны енгізе отырып Қарағанды қаласы осыдан 4-5 жыл бұрынында халықаралық инвестициялық форумдарды өткізетін орталыққа айналды. Бұл шаралар, 2007 жылы 30 алыс және жақын шет елдерден 800 жуық және де 2008 жылы 35 мемлекеттен 900 астам өкілдердің келуін қамтамасыз етті [2].

Қазіргі таңда облыс көлемінде 700 астам біріккен және шет елдік кәсіпорындар қызмет етуде, солардың ішінде, шет елдік қатысушылықпен келесілерін атап өтуге болады:

- «Арселор Миттал Теміртау» АҚ («LNM Group», Ұлыбритания);
- «Қазақмыс» Корпорациясы» ЖШС (Оңтүстік Корея, Ресей кәсіпорындары);
- «Қарағанды маргарин зауыты» АҚ («Урсем Холдинг», Швейцария);
- «Қарағанды Конфеттері» АҚ («U. I. G. Limited», Ұлыбритания);
- «Қарағанды эфес сыра қайнату зауыты» БК АҚ («Эфес», Турция);
- «Жәйрем КБК» АҚ (Еуразиялық өнеркәсіптік қауымдастығы, Ресей);
- «Central Asia Cement» АҚ (Малайзия);
- «NOVA Цинк» ЖШС («Челябинский цинковый завод» ААҚ)
- «Қарағанды-Жылу» («Enrhost.Ltd», Ұлыбритания)
- «Шұбаркөл көмір разрезі» АҚ (Еуразиялық өнеркәсіптік қауымдастығы, Ресей);
- «Сараньрезинотехника» ЖШС («ECM Wertpapierdienstleistungs GmbH», Германия)
- «Қарағандырезинотехника» («Сибхимимпекс», Ресей).

Спорттық туризм (Қарағанды, Балқаш қалалары, Ұлытау, Қарқаралы аудандары).

Қарағанды облысында спорттық туризмді дамытудың келешектік бағытын бағалау үшін табиғи ландшафтық типтері бойынша тартымдылығы жіктелінді (кесте 1).

Жіктелімнің нәтижесі ретінде табиғаттың рельефі, суы, ормандары мен басқа да тартымды объектілерінің бағалауының балдарының соммасы қабылданды. Зерттеу нәтижесінде облыстың туристік артықшылықтарын бағалаудың келесідей балдық жүйесі алынды: ең жоғарғы бал – 4 балл әртүрлі рельефке, су мен орманның үлкен аумақтарын білдірді, 3 балл - әжептәуір әртүрлі рельеф үлкен су және орман аумақтары, 2 балл – орта шамадағы рельеф пен аумақ, 1 балл - шағын түрлілікті, шағын аумақты білдірді, 0 - әртүрлілік, ормандар мен су аумақтары жоқтықты

білдіреді. Бес экономикалық аудандар бағаланды: Шығыс, Оңтүстік, Солтүстік, Батыс және Орталық Қазақстан, 6 табиғи ландшафтар қарастырылды: құзды-мұздық биік тау шатқалдары, тау және тау маңайы ландшафтар, ұсақ төбелі массивтер, орманды дала, дала, жартылай шөлейт және шөл дала.

Кесте 1. Қарағанды облысында спорттық туризмді дамытудың келешектік бағытын бағалау үшін табиғи ландшафтық типтері бойынша тартымдылығының балдық бағалануы*

		Балдар саны				
Категория	Табиғи ландшафтар	Рельеф	Су	Орман дар	Қосымша тартымды объектілер	Балл соммасы
Орталық Қазақстан						
I	құзды-мұздық биік тау шатқалдары	-	-	-	-	0
II	тау және тау маңайы ландшафтар	3	2	1	-	6
III	ұсақ төбелі массивтер	2	1	1	-	4
IV	орманды дала	-	-	-	-	0
V	дала	1	1	0	-	2
VI	жартылай шөлейт және шөл дала	1	1	0	0	2
Барлығы:						14
*[3] әдебиет көзінен автормен құрастырылған						

Орталық Қазақстанда спорттық туризм үшін тартымдылықты тау және тау маңайы, сонымен қатар, ұсақ төбелік массивтер иемденген. Бұл массивтер тау, су, спелеотуризмді – үңгірлерді зерттеу туризмін де дамытуға қолайлы және де ол үшін Ұлытау, Қарақаралы тау-орманды оазисі, Балқаш көлі мен Бектау Ата таулы массивтері қолайлы болып саналады [5].

Қарағанды облысында келешегі бар спорттық туризмнің түрлеріне келесілерді жатқызамыз: жаяу туризмі; шаңғы туризмі; тау туризмі; велотуризм; спелеотуризм; авто-мототуризм; ат туризмі.

Мәдени, тарихи (танымдық) туризм (Ұлытау, Ақтоғай аудандары).

Қарағанды облысында дамуына бар мүмкіншілігі бар мәдени-тарихи туризмге ерекше көңіл бөлу қажет. Облысымызда келешегі бар болып саналатын мәдени туризмнің деңгейі мен тақырыптық түрлері бойынша өнімдерін жіктеу төмендегі сызбада (кесте 2) көрсетілген.

Кесте 2. Мәдени туризмнің деңгейі мен тақырыптық түрлері бойынша өнімдерін жіктеу*

Деңгейі / түрі	Кәсіби	Мамандандырылған	Мамандандырылмаған
Тарихи	Ғылыми туризм: конференциялар, экспедициялар	Тарихи, әскери-патриоттық турлар	Тарихи орындар, әскери соғыс орындары бойынша экскурсиялар, аниамциялық бағдарламалар
Этнографиялық		Этнографиялық турлар	Этнографиялық экскурсиялар, анимациялық бағдарлама, ұлттық ас үйі тағамдарының дәмін тату
Архитектуралық		Архитектурные туры	Архитектуралық экскурсия
Археологиялық	Қазбаларға қатысу	Археологические туры	Қазба, сақтау орындарына экскурсия
Діни	Қажылық	Діни турлар	Киелі жерлерге экскурсия
Фольклорлық	Фестивальдарға кәсіби ұжымның қатысушылығы	Фольклорлық турлар, фестивальдарға қатысу	Фольклорлық концерт, фольклорлық бағдарлама
*автормен құрастырылған			

Мамандандырылған туризм. Қарағанды облысы үшін жалпы Қазақстан сияқты туристік инфрақұрылымның нашар дамуы жағдайы мен бір уақытта қажетті туристік әлеуеттің болуымен, туризмдегі баламалық бағыттарды дамыту шет елдік туристерді тартуда маңыздылықты атқарады.

Мамандандырылған туризмнің сантүрлілігіне келесілерді жатқызамыз:

1. Лицензиялық ғылыми туризм (қала, аудандарда археологиялық қазба жұмыстарын,

тарихи-мәдени ескерткіштер базасында зерттеу жұмыстарын жүргізу).

2. Ғылыми және оқу туризмі. Ұлттық тілді оқытумен, ескерткіштерді қалпына келтірумен, этнографияны, тарихты және т.б. зерделеумен байланысты туризм.

3) Демалыс күн маршруттары. Көне ұлттық дәстүрлер мен меркелік шаралармен байланысты, алдын-ала ойластырылмаған, өзіндік маршруттағы демалыстармен байланысты.

4) Этнографиялық туризм, ұлттық дәстүрлермен, шығармашылығымен, тарихымен байланысты зерттеу жұмыстарын енгізетін сапаралармен байланысты

Ауылдық туризм қала тұрғындарына ауылдың өмір-тынысын таныстыратын, ерекшелігін көрсететін, денсаулыққа пайдалы тыныс алатын ауылдық мекендерге, шаруа қожалықтары орналасқан жерлерге сапар шегуімен байланысты туризм.

Қарағанды облысы бойынша, жалпы туристік нарықты дамытуға қатысты ерекшеліктерді ескере отырып, стратегиялық бағытта оны дамытудың негізгі жолдарын осындай үлгіде қарастырғанды жөн көрдік. Осы шаралар мен туризмнің түрлері аймақта туристік имиджді арттыратын, туристік саланың дамуына ықпал ететін жоғарыда қарастырылған келешектік бағыттар, туризмнің түрлері мемлекеттік және жеке сектор тарапынан қолдаушылық пен оңтайлы жоспарлаушылықпен байланысты іс-әрекеттерге ие болса жалпы Орталық Қазақстан аймағы үшін ғана емес еліміздің де туристік беделдігін арттырып, осы саладан қомақты табыс алуға мүмкіндік беретіні күмән туғызбайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Қағанды облысындағы туризм. Статистикалық жинақ/ қазақ және орыс тілдерінде // www.karaganda.stat.kz
- 2 Қағанды облысының туризмі туралы / karaganda.stat.kz
- 3 Информационный портал акимата Карагандинской области / www.karaganda-region.kz
- 4 Регионы Казахстана, 2010. Статистический сборник. /Под ред. А.Е. Мешимбаевой. Алматы, 2010 – 464с.

Дүйсембаев А.А.

к.э.н., доцент

Байгабулова К.К.

ЕНУ им.Л.Н.Гумилев, Казахстан, г.Астана

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В КАЗАХСТАНЕ

В современных условиях развития человеческого общества земля всегда играла исключительную роль. В сельском хозяйстве земля – главное средство производства, данное самой природой [1]

Земля – невоспроизводимое и незаменимое средство производства, свойства которого зависят от комплекса климатических и других факторов. Использование земельных участков связано с постоянством местоположения. В двадцатом веке человечество осознало ограниченность земельных ресурсов нашей планеты пригодных для сельскохозяйственного производства. Надо отметить, что человечество каждый год теряет около 15млн.га продуктивных земель, причем 7 млн.га в результате процессов деградации почв и 8 млн.га за счет отчуждения из сельскохозяйственного фонда на нужды строительства городов и сел, промышленного и дорожного строительства. Каждый житель планеты требует сейчас в среднем 0,2-0,4 га земли для производства продуктов питания и около 0,07-0,09га под жилище.

Земельный фонд мира составляет 13392 млн.га, т.е. немногим более четверти всей поверхности планеты. Из общей площади продуктивных угодий 8608 млн.га занимают сельскохозяйственные земли (4553 млн.га) и несколько меньше половины – леса и кустарники (4055 млн.га). Площадь обрабатываемых угодий (пашня, сады, плантации) 1507 млн.га, или 11,2% от всего земельного фонда (только 3% от поверхности Земли). В настоящее время население земного шара достигло 6,5 млрд, доля пахотной земли на душу населения уменьшилось до 0,23га, а уборочных площадей под зерновые культуры – до 0,12га. (2.с.27-30)

Земельный фонд Республики Казахстан в силу природных особенностей представлен в основном сельскохозяйственными угодьями (81,7%), лесные площади и древесно-кустарниковые насаждения в структуре земельного фонда республики занимают всего 5,3% земли, под водой и

болотам-3,2%, прочие угодья составляют 9,8% от общей площади земель. Удельный вес земель сельскохозяйственного назначения в структуре сельскохозяйственных угодий республики составляет 38,5%. Значительные площади сельхозугодий числятся в составе земель запаса (50,6%), населенных пунктов (8,6%), лесного фонда (3,6%). [2]

В составе земельного фонда республики 81,7% занимают сельскохозяйственные угодья, среди которых преобладают пастбища (84,9%) пустынного и полупустынного типа, а пашня составляет 10,2%.

Более 70% богарной пашни приходится на долю трех областей: Акмолинской, Костанайской и Северо-Казахстанской; 60,7% орошаемой пашни сосредоточено в Алматинской и Южно-Казахстанской, а наибольшие площади пастбищ расположены в Карагандинской и Актюбинской областях, соответственно: 35,5 млн.га (18,8%) и 25,5 млн.га (14,1%).

Площадь территории Костанайской области на 1.12.2012г составляет 19600 тыс.га, на которой осуществляют свою деятельность 231141 собственников земельных участков и землепользователей.

Земли сельскохозяйственного назначения занимают 9636,4 тыс.га или 49,2% от общей площади Костанайской области, на которой хозяйственной деятельностью занимаются 82490 собственников и землепользователей.

Из общей площади земель сельскохозяйственного назначения земли граждан для ведения садоводства и дачного строительства заняли площадь 10,0 тыс.га, негосударственные юридические лица используют 6255,4 тыс.га (64,9%). Крестьянские хозяйства занимают 3292,0 тыс.га (34,2%).

Государственные сельскохозяйственные юридические лица имеют площадь 79,0 тыс.га.

Категория земель населенных пунктов занимает площадь 1600,3 тыс.га, а категория земель промышленности, транспорта, связи и иного не сельскохозяйственного назначения составляет 196,9 тыс.га.

Земли особо охраняемых природных территорий занимают площадь 123,4 тыс.га. Категория земель лесного фонда уменьшилась в связи с представлением земельных участков для ведения сельскохозяйственного производства крестьянским хозяйствам и хозяйственным товариществам, площадь их составила 520 тыс.га. Площадь земель водного фонда составляет 66,7 тыс.га, а земли запаса 7456,4 тыс.га.

Площадь сельскохозяйственных угодий составляет 18127,6 тыс.га, в т.ч. пашни-5659,3 тыс.га, залежь-28,3 тыс.га, сенокосы-351,6 тыс.га, пастбища-12072,2 тыс.га, многолетние насаждения-11,4 тыс.га.

Фактически во всех областях Казахстана отмечается устойчивая тенденция к ухудшению качества земель: снижение содержания в почвах гумуса, питательных веществ; видового состава растительности и ее продуктивности, что снизило потенциал кормовой базы. Сельскохозяйственные угодья подвержены деградации, загрязнению и теряют способность к воспроизводству плодородия.

На территории Республики Казахстан значительная часть сельскохозяйственных угодий характеризуется наличием признаков, отрицательно влияющих на плодородие земель: засолено-34,1 млн.га; щебенчатые и каменистые почвы занимают 42,3 млн.га или 20% их площади; почвы с солонцовыми комплексами занимают 58,9 млн.га и характеризуются крайне неблагоприятными водно-физическими свойствами; переувлажнено -3,1 млн.га (1,4%) и заболочено-0,9 млн.га (0,4%).

Характеристика качественного состояния пашни по признакам, неосложненные отрицательными признаками почвы в составе пашни составляют 14,6 млн.га или 64,3% от всей ее площади. Наиболее высокий удельный вес пашни с почвами без отрицательных признаков отмечается в Костанайской (74%), Акмолинской (73%), Северо-Казахстанской (70%) областях.

В составе пашни щебенчатые и каменистые почвы занимают 1,3 млн.га (5,7%); засоленные-2,0 млн.га (8,8%); солонцовые комплексы в 2,5 млн.га (11%).

Наибольшее распространение они получили в Костанайской (0,7 млн.га), Северо-Казахстанской (0,6 млн.га) и Акмолинской (0,4 млн.га) областях: эродированные (пашни) 1,7 млн.га (7,5%).

По данным качественной характеристики земель, общая площадь подверженной водной и ветровой эрозии сельскохозяйственных угодий составляет 30,7 млн.га или 14,2% в том числе пашни-1,7 млн.га.

В целом по республике водной эрозии подвержено 5,0 млн.га из них 1,0 млн.га пашни. Значительные площади смытых сельскохозяйственных угодий находятся в Южно-Казахстанской (около 1 млн.га), Мангистауской (0,8млн.га), Алматинской (0,8 млн.га) Акмолинской (0,6млн.га) областях.

В составе сельхозугодий каждый седьмой гектар кормовых угодий представлен эродированными пастбищами, средне и сильноэродированные земли занимают 11,3%.Дегумизация почв проявляется на значительных площадях пахотных земель. Содержание гумуса за последние тридцать лет снизилось от 10 до 20%.Процессам опустынивания и деградации земель подвержено в разной степени 70% территории Казахстана.[3]

Таким образом, использование современных инновационных направлений развития сельского хозяйства таких, как защита от ветровой и водной эрозии; внедрение в практику земледелия короткоротационных севооборотов; рекультивация нарушенных земель; внедрение влагосберегающей технологий; мониторинг земель рациональное и бережное отношение к земле позволит повысить эффективность земельных ресурсов и обеспечить возрастающие потребности общества.

Список использованных источников:

- 1.Петренко И.Я Экономика сельского хозяйства Учебник-Изд-во «Кайнар» Алматы.,1999г.
- 2.Земельный фонд РК. Информация-Земельные ресурсы Казахстана, Алматы, 2005г.
- 3.Добровольский Г.В,Урусевская И.С География почв: Учебник.-М.:Изд-во МГУ, Изд-во «Колос», 2014г.

Есенбаева А.Е.

аға оқытушы, магистр

*Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университеті,
Қазақстан, Астана қ.*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ІШКІ ТУРИЗМДІ ДАМУ ТҰРАҚТЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Ішкі туризм қазіргі қоғамдағы бүкіл инфрақұрылымның дамуын ынталандырады: экономика, мәдениет, әлеуметтік сала және коммуникациялар. Туризм индустриясының қалыптасуына әсер ететін бірден-бір фактор — туристік өнімді насихаттауға жұмсалған шығындар. Халықаралық туристік ұйымның мәліметтері бойынша ұлттық туристік өнімді насихаттауға жұмсалатын шығындар ұлттық туристік бюджеттің орташа алғанда 56%-ін құрайды, мәселен Израиль мемлекеті 203 млн. долларды, Испания — 135 млн. долларды, Таиланд — 92 млн. долларды жұмсайды. Ұлттық туристік өнімді насихаттау барысы кең етек жайып, әр салынған долларға шаққанда табыс көлемі - Францияда 375 долларға, Испанияда 319 долларға, Австралияда 78 долларға тең болады. Ал Қазақстанда мұндай шараларды жүзеге асыруға аз сома бөлінеді[1].

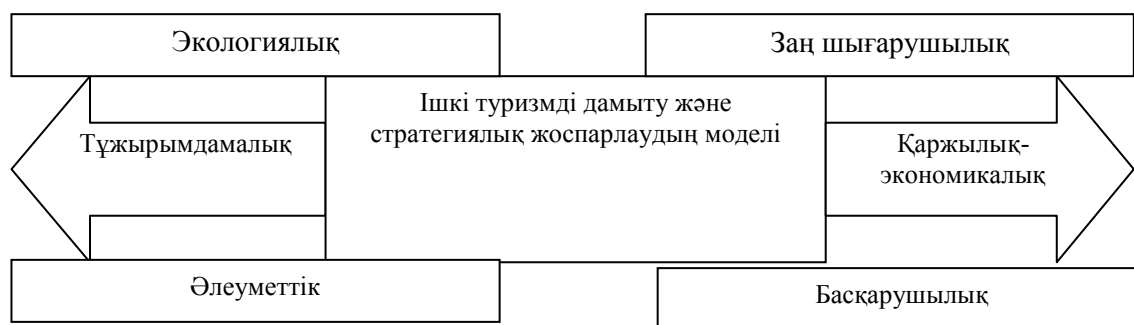
Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша 2014 ж. Қазақстандағы 2056орналастыру нысандарындағы төсек-тәулік саны 7,2 млн.құрап отыр, олармен қызмет көрсетілген келушілердің саны 3,8 млн., 2014 ж. орналастыру орындарының мемлекеттік меншік саны 536 ол жалпы 2056 орналастыру санының, 2,6 % құрайды, меншік қонақ үйлердің мейрамханасы бар қонақ үйлерден мейрамханасы жоқ қонақ үйлер саны мөлшері 2 есеге басым, сол сияқты елімізде мотель салу үрдісі қолға алынбаған барлығы 7, ол барлық орналастыру орындарының 0,3% құрайды[2].

Туризм индустриясының мемлекеттік бюджетке түсіретін валюталық түсімі, орта және шағын бизнеске көмегі, тауар мен қызмет көрсету нарығы арқылы аймақтардың экономикасының дамуына ықпалы өте зор. Халықаралық туризмнің үлесіне жыл сайын әлемдік экспорттың 7% және қызмет көрсетудің 25-30% келеді. Халықаралық туризмнің жылдық өсуі 4,0%, ал болашақта бұл көрсеткіш көтерілмек.

Осыған байланысты, туристік саланы дамыту үшін инвестициялаудың стратегиялық жоспарлау моделінің негізгі ережесі құрама блоктармен топтастырылған: тұжырымдамалық; заң шығарушылық; басқарушылық; қаржылық-экономикалық; әлеуметтік; экологиялық (сурет 1).

Барлық тізілген блоктар әртүрлі дәрежедегі ішкі туристік қызметті дамытуды инвестициялауды жоспарлау үшін тиімді қолданылуы мүмкін және оны қалыптастыру туристік

өнімге деген қажеттілікке, туристік қызмет көрсету нарығын дамытуды болжауға байланысты.



Сурет 1. Ішкі туризмді дамыту мен стратегиялық жоспарлаудың моделі
Ескерту –[3] мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

1.Тұжырымдамалық бұл ішкі туристік бизнесті дамытуды инвестициялаудың кешенді, жүйелі сараптамасына ғылыми әдіс құрастыруға, ішкі туризмді басқару органдары мен олардың туристік қызмет көрсету нарығының конъюктурасын өзгертуге белсенді түрде әсер етуінің тығыз қарым-қатынасын қамтамасыз ететін инвестицияны назар аудартатын әдістік және әдістемелік базасын құрастыруға, туризмді дамыту саласындағы инвестициялық қызметтің ведомствалық бірбеткей бағасын игеру бойынша ұсыныс дайындауға және ішкі туристік бизнесті дамыту саласында тәуекелді басқарудың жаңа парадигмасын құрастыруға мүмкіндік береді.

2. Заң шығарушылық бұл туристік қызмет көрсету нарығы конъюктурасында қолданыстағы заң шығару нормаларының жоғарғы дәрежедегі икемделуін қамтамасыз етуін қоса отырып, нормативтің-құқықтық заңнамаларды жүзеге асырады; инвестициялық қызметті жүзеге асырушы ішкі туристік бизнестегі субъект преференциясы және салықтық салымдарды ұсыну жүйесін жүзеге асырады; ішкі туристік саладағы инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеудің тиімді механизмін құрастырады; қолданыстағы заңды сақтау бағытындағы мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін арттырады.

3. Басқарушылық бұл инвестициялық салым салу саласындағы ішкі туристік қызмет нарығындағы субъект қызметінің әсершіл бақылау жүйесін реттейді; туристік бизнес саласындағы инвестициялық тартымдылықты бақылауды және мониторингті жүзеге асырушы мемлекеттік органдар құрылымындағы арнайы қонақ үйлер салуға ықпал етеді; туристік қызмет көрсету нарығын ақпараттық қамтамасыз ету жүйесін қалыптастырады; туристік ұйымдар қызметі жөнінде нысаналы қаржылық-статистикалық есептілікпен қамтамасыз етеді.

4. Қаржылық-экономикалық бұл салық салу базасын қысқартады; салықтық қарызды қысқартуға, қарыздарды уақытында төлеуге мүмкіндік береді; инвестициялық қызметтен және өндірісті кеңейтуге, жаңа жұмыс орындарын құрастыруға бағытталған қызметтен түскен табыстың бір бөлігіне салынған салықтан босатады; туристік қызмет көрсету нарығында инвестициялық, қаржылық және несиелік субъектілерге жағдай жасайды; шағын және орта бизнесті дамытуға жағдай жасайды; ішкі туристік нарық инфрақұрылымын дамытуға және материалдық базаны модернизациялауға инвестициялық құралдарды тартады.

5 Әлеуметтік бұл жаңа жұмыс орнын құру, халықтың өмір сүру деңгейін жоғарлатады; ішкі туристік бизнесті субъекті түрде құқықтық қорғайды; әлеуметтік қарама-қайшылыққа жол беруге себеп болатын механизм құрастырады.

6. Экологиялық бұл қоршаған ортаны қорғауға; қоршаған ортаның ластануына қарсы санкция жасалуына тиісті шаралардың ырыңдалуына бақылау жасайды.

2017 жылдың халықаралық «EXPO» көрмесіне әлемнің 100- ге тарта елі мен 10 халықаралық ұйым қатысады, көрмеге 5 миллион адам келеді деп күтілуде. Бұл Қазақстанның халықаралық деңгейде алға жылжуында үлкен қадам болады. EXPO-2017 өткізуді елорданың да, тұтас республиканың да экономикалық және инфрақұрылымдық дамуы үшін қосымша ынталандыру болады. Астанадағы және оның маңындағы кіші және шағын бизнес , ең алдымен қызмет көрсету саласы, қонақ үй бизнесі мен ішкі туризмді дамытуға елеулі дүмпу алады. Бұл шара көрме нысандары мен астананың инфрақұрылымын салуға жеке инвестицияның елеулі көлемін тартуға мүмкіндік береді. Көрме әлемді қазақстандықтардың көпұлтты мәдениетімен, көне тарихымен, өнерімен, дәстүрлері мен қонақжай мінезімен таныстырады, Қазақстанның

әлемдік қоғамдастықтағы танымалдылығы мен тартымдылығын жоғарылатады. Бұлар туризм саласындағы маңызды міндеттер мен жобалар болып табылады.

Қазақстан Республикасы туризм саласын мемлекеттік реттеу үрдісін жақсарту жолдары ескерілсе, онда диаграммада көрсетілгендей, 2018 жылы туристер саны 6,9 млн адамды құрайды (сурет 2) [4].



Сурет 2. Қазақстан Республикасына 2018 жылы келетін туристердің болжамдық саны
Ескерту – [4] әдебиеттер негізінде құрастырылды.

Қорытындылайтын болсам, Қазақстан Республикасы Үкіметінің туризм саласындағы белгілеген барынша маңызды міндеттерінің бірі - Қазақстанды Орталық Азиялық өңірдегі туризм орталығына айналдыру. Сол себепті тақырыпты терең зерттей отырып жоғарыда көрсетілген мәселелерді шешу үшін мемлекет тарапынан туризм саласын мемлекеттік реттеу жүйесіне аса назар аудару қажет деп есептеймін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Последние новости в мире туризма: самые свежие новости мира туризма, отдыха, путешествий и развлечений. [Электронный ресурс]. – Кіру тәртібі: <http://www.turistu.kz/allnews>
2. Қазақстан Республикасындағы туризмнің дамуы [Электронный ресурс]. – Кіру тәртібі: <http://egov.kz/wps/portal/>.
3. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебник. – М. Аспект Пресс, 2004. – 470с.
4. Туризм саласына 2020 жылға дейін салынатын инвестиция, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital.kz>

Әліпбек Ж.С.

магистрант гр. Э-11 НП

Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза,

Рабзанова А.А.

ст. преподаватель, магистр

каф. «Маркетинг и логистика», Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Формирование политики в аграрном секторе является частью процесса национального стратегического планирования. Всеобъемлющим документом национальной политики является президентская Стратегия национального развития. Самый последний такой документ, «Стратегия 2050», был опубликован в декабре 2012 года. Для каждого десятилетия разрабатываются стратегические планы, находящие свою конкретизацию в последовательных пятилетних программах развития и пятилетних отраслевых программах. Текущая отраслевая программа по

сельскому хозяйству, «Программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан в 2013-20 гг.» («Агробизнес 2020»), была утверждена в феврале 2013 года.

Программа «Агробизнес 2020» формулирует единственную общую цель аграрной политики – создание условий для повышения конкурентоспособности агробизнеса. В отличие от предшествующей сельскохозяйственной программы, в ней не упоминается цель и конкретные параметры самообеспеченности продовольствием. Тем не менее, новая программа продолжает ориентацию политики, принятой с начала 2000-х годов, на стимулирование роста сельскохозяйственного производства в рамках стратегии по диверсификации национальной экономики. В ней также делается упор на поддержку внутренних производителей в виду усиления конкуренции в условиях интеграции в международную торговлю. Другие цели, связанные с развитием сельского хозяйства, такие как устойчивое природопользование и сельское развитие, в программе не упоминаются. Сохраняются основные механизмы внутренней поддержки, применявшиеся в рамках предыдущей сельскохозяйственной программы, такие как интервенции на рынке зерна, субсидирование производителей животноводческой продукции и погектарные субсидии производителям растениеводческой продукции. Будут продолжаться разнообразные виды поддержки на основе использования оборотных ресурсов и инвестиций, включая льготное кредитование. Новыми компонентами программы «Агробизнес 2020» стали меры по финансовому оздоровлению отрасли, а также ряд предложений по реформированию льготного кредитования сектора. Сельскохозяйственные производители будут продолжать пользоваться значительными налоговыми льготами, тем не менее, ряд изменений в налоговом режиме находится в стадии обсуждения.

В совокупности планируется выделить 3.1 трлн. тенге (21 млрд. долл. США) в течение восьми лет реализации программы, из которых 80% будут обеспечены за счет средств национального бюджета, 7% из местных бюджетов, 10% посредством выпуска правительственных ценных бумаг, а 3% – за счет средств Акционерного общества «Национальный Управляющий Холдинг КазАгро» (далее – АО «НУХ КазАгро») и его дочерних компаний, таких как Продовольственная Контрактная Корпорация.

Аграрная политика — как составная часть экономической политики представляет собой упорядочивающую деятельность государства и санкционированных им общественно-правовых институтов по формированию культурных, социальных, правовых и экономических условий жизни сельского населения.

Республика Казахстан в настоящее время - одна из динамично развивающихся стран мира. К числу успехов страны можно отнести и постепенный выход из кризиса ее аграрной сферы, выступающего важным фактором развития экономики государства. За годы экономических реформ, прошедших в Казахстане в сельскохозяйственном производстве, произошли коренные изменения, и негосударственная форма собственности стала преобладающей, породив условия для развития рыночных отношений.

Аграрный сектор Казахстана располагает огромными потенциальными возможностями для дальнейшего увеличения объемов производства при условии привлечения соответствующих инвестиций и внедрения передовых технологий и научных достижений.

Сельскохозяйственный сектор экономики Казахстана оказывает большое внимание не только на производственную безопасность страны в условиях глобального экономического кризиса и поиска средств его преодоления, но и на социальные положения населения государства. Это происходит по следующим причинам:

1. В сельской местности проживает 43,5% всего населения страны;
2. Сельскохозяйственное производство обеспечивает самозанятость многих домашних хозяйств;
3. В сельском секторе формируется экспортный потенциал в виде зернового хозяйства и роста конкурентоспособности Казахстана при помощи определенных видов сельхозсырья и продуктов его переработки;
4. Сельскохозяйственный сектор больше дает возможностей для развития внутренних продовольственных рынков как рынков товаров первой необходимости по сравнению с товарами других секторов экономики государства;
5. В целях обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства назрела необходимость разработки эффективного экономического механизма государственного регулирования экономики, включающий систему взаимообусловленных форм и методов воздействия на

поведение товаропроизводителей с целью стимулирования производственной, финансовой, инвестиционной деятельности и насыщения рынка конкурентоспособной продукцией.

В сельском хозяйстве Казахстана действуют такие элементы экономического механизма государственного регулирования как финансовый, кредитно-бюджетный, налоговый, ценовой, инвестиционный и т.д., направленные на реализации как текущих, так и перспективных задач развития агропромышленного комплекса. Дело за их эффективным и целевым использованием и пониманием того, что от развития экономики сельского хозяйства во многом зависит уровень жизни сельского населения. Предполагается надежно обеспечивать продовольственную безопасность страны и устойчиво развивать производственный потенциал сельского хозяйства в реальных рыночных условиях.

Привлечение заемных средств для осуществления хозяйственной деятельности может иметь разную эффективность, которая зависит от рационального формирования структуры используемых источников. Кроме того, хозяйствование в рыночных условиях требует от предприятий в любой период времени иметь возможность возратить краткосрочные долги, то есть быть ликвидными.

Ситуация, сложившаяся в сельском хозяйстве республики в ходе аграрных преобразований, делает необходимой разработку принципиально новых и четких подходов к финансово-кредитной политике, соответствующих активной роли государства в экономическом регулировании аграрного и всего агропромышленного производства с учетом закономерностей адекватных рыночному хозяйству. В этой связи, поддерживая платежеспособность, ликвидность и кредитоспособность, осуществляя процедуру банкротства необходимо учитывать, что конечная цель хозяйствования в условиях рынка - это получение прибыли, которая позволила бы предприятию осуществлять расширенное воспроизводство.

Суммы, выделяемые из государственного бюджета на поддержание сельского хозяйства, не способствуют радикальному оздоровлению ситуации. При отсутствии финансовых ресурсов, возникает необходимость поиска дополнительных источников финансирования. Анализ и обобщение результатов исследований позволяет выделить также негосударственные источники поддержки как инвестиции, лизинг, ипотеку, страхование.

Выход заключается в создании широкой сети институтов финансово кредитной поддержки сельского хозяйства. К ним, в частности, относятся:

1) Система страхования агропродовольственного комплекса. Ее формирование в соответствии с принципами рыночной экономики потребует значительных финансовых затрат и комплекса организационно-правовых решений. Однако по мере становления она будет иметь все более существенное значение для инвестиционной привлекательности сельского хозяйства и доступности крестьянских хозяйств к кредитным ресурсам;

2) Кредитная кооперация на селе. Объединение сельхозтоваропроизводителей на некоммерческой основе в целях решения насущных проблем, в том числе получения доступа к кредитным ресурсам, обеспечения коллективного управления активами, то есть дать возможность сельскому населению объединиться по материальным и финансовым интересам. А также оказание кредитно- финансовых услуг своим членам в развитии их хозяйственной деятельности и повышении материального благосостояния.

Формирование аграрной политики является частью процесса национального стратегического планирования, также охват целей АПК расширился по мере экономического роста.

Казахстанская практика по обозначению цели, целевых индикаторов в государственных программах развития аграрной отрасли, а также их связи с вышестоящими документами порождает немало вопросов. Основными документами, в которых приведено стратегическое планирование агропромышленного комплекса, как говорилось выше являются «Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года» и «Стратегия развития Республики Казахстан до 2050 года». Представленная главой государства в декабре 2012 г. «Стратегия – 2050» содержит в себе в основном политический курс до 2050 года без конкретного определения целевых установок и разбивки по временным показателям. Единственно отличающаяся стратегическая цель, как по качественным, так и по количественным параметрам, – это «увеличение к 2050 году доли продукции сельского хозяйства в ВВП страны в 5 раз». С идеологической точки зрения показательны несколько задач, выдвинутые руководством страны, к примеру: «изменить культуру

земледелия и возродить с учетом новых научных, технологических, управленческих достижений наши традиции животноводства».

Касательно «Стратегического плана – 2020», то в нем приводятся стратегические цели сельского хозяйства, которые более соответствуют целевым индикаторам:

Таблица 1 – Стратегические цели в сфере сельского хозяйства

К 2020 году	производительность труда в агропромышленном комплексе увеличится не менее чем в 4 раза; урожайность пшеницы составит 1,4 тонны с 1 гектара
К 2015 году	экспортный потенциал аграрной отрасли увеличится до 8% в общем объеме экспорта; производительность труда в агропромышленном комплексе увеличится не менее чем в 2 раза; повысится доля переработки мяса до 27%, молока – до 40%, плодов и овощей – до 12%

Наиболее корректным сравнением видится сопоставление целей «Стратегического плана РК – 2020» и целевых индикаторов «Агробизнеса – 2020», поскольку за основу разработки агропромышленной программы указывается «Стратегия – 2020».

Сравнительный анализ целей и целевых индикаторов «Стратегического плана развития РК до 2020 года» и «Программы по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013-2020 годы».

Стратегический план – 2020		Агробизнес – 2020
<i>Стратегические цели диверсификации экономики</i>		<i>Стратегические индикаторы</i>
К 2020 году	производительность труда в агропромышленном комплексе увеличится не менее чем в 4 раза	увеличение объема государственной поддержки сельского хозяйства за счет субсидирования субъектов АПК в 4,5 раза к 2020 году
К 2015 году	производительность труда в агропромышленном комплексе увеличится не менее чем в 2 раза	снижение долговой нагрузки СХТП за счет понижения действующей процентной ставки в ходе реструктуризации кредитов на 300 млрд. тенге к 2015 году
Стратегические цели в сфере сельского хозяйства		снижение коэффициента угрозы распространения карантинных и особо опасных вредных организмов до 0,88 к 2020 году
К 2015 году	экспортный потенциал аграрной отрасли увеличится до 8 % в общем объеме экспорта	увеличение доли пищевой продукции, подверженной мониторинговым лабораторным исследованиям до 0,4 % к 2020 году
	производительность труда в агропромышленном комплексе увеличится не менее чем в 2 раза	введение в оборот дополнительных сельскохозяйственных земель из числа нерационально используемых в объеме 6,8 млн. га к 2020 году
	повысится доля переработки мяса до 27 %, молока – до 40 %, плодов и овощей – до 12 %	доля государственных услуг, переведенных в электронный формат, 62 % к 2015 году

Вступление в ВТО, создание ЕАЭС открывают простор для отечественного агробизнеса по более активному освоению мирового, регионального рынка, широкому участию в обеспечении продовольственной безопасности. У страны для достижения поставленных целей есть все возможности. Достижения развития сельского хозяйства РК осуществлены благодаря последовательной реализации всех выше перечисленных государственных программ развития аграрного сектора РК, специальным мерам по развитию семеноводства и племенного дела, увеличению использования удобрений и средств защиты растений, создаются сервисные центры для обеспечения, в первую очередь, мелких крестьянских формирований эффективными услугами по обработке, уходу за посевами, уборке урожая, созданию информационно-маркетинговой системы.

Список использованных источников:

1. Сельскохозяйственная политика в странах ОЭСР и странах с формирующейся рыночной экономикой: Мониторинг и оценка 2013
2. Экономическая оценка развития аграрного сектора Республики Казахстан <http://www.kazportal.kz/>
3. Развитие аграрного сектора в условиях модернизации экономики // У.К. Джакишева Вестник КазНПУ 2013

4. Экономическое влияние мирового кризиса на агропромышленный комплекс // Садыкова С.Ж. КазНА У НЦ «Новые технологии»

5. Обоснование государственной идеологии в системе аграрной политики Казахстана // Жангужекова Д. 22 апрель 2015 <http://www.sarap.kz/>

Жадигерова Г.А.

э.э.к., доцент

Садық О.Е.

МЭФ-15-7пк магистранты

М.Әуезов атындағы ОҚМУ, г.Шымкент

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚОНАҚ ҮЙ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯСЫ

Қонақ үйдің ең алғаш шығуы, адамдарға қызмет көрсету кәсібімен, түнгі жатар орнына тоқтау себебтерімен тікелей байланысты. Ең алғаш рет қонақ үй өнеркәсібі түсінігі антика заманында қолданыла бастаған. Антика заманы тарихи ғасыр ретінде белгілі. Бұл мәдениет әлемі және қайталанбас тағдырымен және жекелігімен тарихи ортада өмір сүрген адамдар әлемі. Уақыт өте келе тегін қонақжайлылық, қонақ күтуге арналған кіріс табуға есептелінген мекемелерге айнала бастады. Қонақ үйлер әдетте бір елмен басқа елдерге баратын басты жолдардың бойында орналасқан жатақ орынадар. Қонақ үй шаруашылығының негізгі қызметі адамдарға түнеу, баспана, сол жерде тамқтандыру, орындар ауыстыру болып табылады. Алғашқы қонақ үйлер бастамасы Таяу шығыста, Орталық Азияда және Кавказия елдерінде орын ала бастады. Сол кезеңдегі адамдар шөл далалар мен таулы үстірттерде орналасқан елді мекендерге сауда саттықпен саудагерлер тауар керуендерімен ел аралап журуші және олардың әдетте жатақ жайлары шатырлар, керуен сарайларда, арнайы түнеу орындары болды. Ең алғашқы қонақ үй желісі – Cesar Ritz деп аталған. [2]

Қазіргі таңда халықаралық туризмде қонақ үй шаруашылығы индустриясы негізгі орынды алады. Әлемде қонақ үй индустриясының дамуы маманданған қонақ үйлік кәсіпорындардың санының көбеюімен орын алуда. Қызмет түрлері кең дәстүрлі қонақ үйлер, қарапайым және маманданған қонақ үйлер ұсынылуда. Сол ұсынылған қонақ үйлердің көптеген дамыған желісін көш бастаған ел АҚШ болып табылады. (жоғарыдағы кестеде көрсетілгендей) Туризмнің негізгі бағыттары туризм индустриясының осы яғни қонақ үй шаруашылығының көлеміне және ұсынылатын орындардың сапасына тікелей байланысты. Қазіргі «Қонақ үй шаруашылығы индустриясы» дегеніміз отелдер, мейрамханалар, барлар, курорттар, ойын – сауық үйлері, казино, сауықтыру кешендерін құрайды. Ендігі кезекте Қазақстанның қонақ үйлеріне тоқтала кетсек. Оңтүстік астана болған Алматы қаласында қазіргі таңда қонақ үй индустриясының басты орталығы болып саналады. Бүгінгі күнде республикада 195 қонақ үй жұмыс істейді. Соның 36-сы Алматы қаласында орналасқан. 1990 жылдан бастап Қазақстанның қонақ үй рыногында инвестициялық ағын болды деуге болады. Осы жылдары 10-нан аса отелдер салынды. Көбісі бірлескен кәсіпорындар болып есептеледі және де әртүрлі халықаралық қонақ үйлер тізбектеріне кіреді. Кейіннен 1990 жылдардың ортасында халықаралық стандарттарға жауап беретін бір қатар отелдер пайда болды. Олардың инвесторлары болып отандық бизнесмендер шықты. Қонақ үй индустриясына инвестицияның келуіне байланысты, банкротқа ұшыраған қонақ үйлер саны да өсті, яғни рынок сұранысындағы дәрежеге сай қолайлы. Мысалы: оған «Премьер Медеу» отелін жатқызамыз. Ежелгі Медеу шатқалы демалу жұмыс орнына қолайлы. Осының бәрі Алматы орталығынан 15 минуттық жерде. «Медеу» мұз айдынының жанында «Қазақ ауылы» мейманханасы (Отырар комплексі) орналасқан. Қазақстанда отель бағасы бойынша және қызметтері бойынша әр түрлілігімен көзге түседі. Бір тәулікке 3 доллар, бұнымен көбінесе дүние жүзінің волонтерлері қолданады. Ал люкс нөмір 1400 долларға дейін жетеді. Бұнымен көбінесе сапарға келген президенттер қолданады. Жергілікті жердің экзотикасына қызығушылар, халықаралық стандартқа үйреніп қалғандар қолданады. Бес жұлдызды отелдерде шетел азаматтарына барлық керек нәрсе бар. Әрине бағасына сай. Жиі келіп тұратын шетел азаматтарына шамалы жеңілдіктер болады. «Достық» отелі шетел азаматтарына өте қызықты. «Интерлюкс отелі, бұл қала сыртындағы Алатау санаториінде орналасқан. Мұнда советтік партияның қол басшылары, мэр-мэр залда жүргенін көресіздер. «Алия», «Уют» орташа қонақ үйлері бар. Қонақтар көбінесе орташа елдерден Өзбекстаннан, Қырғызстаннан келеді. Жоғары

таулы отель «Ворота», «Туюк су». Бұл керемет пансион Швейцариядағы альпілік қонақ үйге ұқсас болып келеді. Отель өте ыңғайлы және қолайлы. Әр нөмірлерінің қабырғалары ағаштан ойылып салынған.[1]

«Интерконтиненталь» — қонақ үйі. Алматы қаласының орталығы, Президент сарайына қарама-қарсы орналасқан. Бұл қонақ үйде 290 жабдықталған нөмірлер бар. Оның ішінде люкс нөмірлерінде халықаралық телефон байланысы, мини барлар, көп бағдарламалы музыкалық жүйе, спутникті ТВ, бағдарламалармен жабдықталған. Қонақ үй құрамына 5 мейманхана және барлар кіреді. Сонымен қатар бассейн, денсаулық клубы, туристік агенттік, шаштараз, казино, түнгі клубтар бар. Алматы қаласындағы ең үлкен залдардың бірі осында орналасқан. «Премьер-Медеу-Интернейшнэл» — қонақ үйі — Алматы қаласының орталығынан 15 километр, ал әуежайдан 50 минуттық жерде орналасқан. Қонақ үйде 129 нөмірлер бар. Оның ішінде 126 жай нөмір, 3 люкс нөмірі кіреді. Бұл нөмірлердің барлығы халықаралық телефон жүйесімен, спутник ТВ, мини барлармен жабдықталған. Қонақ үйде жоғары мамандандырылған қызметкерлер жұмыс атқарады. «Медеу» қонақ үйі өзінің клиенттеріне қиындықсыз келісімге отыруына көмектеседі. Қонақ үйде 2 конференц залы, 10-80 адамға арналған, жоғары класстағы мейманхана бар, сіздерге сусындар мен шығыс және еуропа асханасын қызмет көрсетеді. Сіздерге жыл бойы демалуға мүмкіндік жасайды. Кімде-кім таза ауада демалуды ұнатса, қыс кезінде шаңғы, конькимен мұз айдынында сырғанауға болады. Бұл мезгіл қарашаның аяғынан басталып сәуірдің басында бітеді. Бұдан басқа, қонақ үйден 30 метр жерде бассейн орналасқан. «Премьер-Алатау» қонақ үйі — Алматы қаласында 1974 жылы құрылған. Қонақ үйде 185 нөмір бар. Олардың ішінде қазіргі уақытта 83 нөмір белсенді жұмыс атқарады. 5 жартылай люкс және 73 жай нөмірлер бар. Олар халықаралық стандартпен қамтылған. Ішінде желдеткіш, телевизор, телефон, мини барлар бар. Барлық саяхаттар туристерді орналастырумен басталады. Өйткені қонақ үйлер туристердің демалу орны болып саналады. Сондықтан онда әдемі жақсарған және туристерге ұнау үшін барлық жағдай жасалған. Орналасуы әдемі туристік-рекреациялық жерлерге ұқсас болып келеді.

Қарағанды облысында 30-ға жуық қонақ үй бар. Ең халықаралық стандартпен жасалған «Созвездие» отелі. «Созвездие» люкс отелі сәулеткерлік өнермен жасалған 8 қабатты ғимарат. Бұл отель экологиялық таза ауданда орналасқан және парк зонасында аквалендпен этнопаркпен қоршалған. Табалдырықтан аттай бастағанда, сізді жоғары дәрежедегі ыңғайлы қонақжайлылық күтіп тұрады. «Люкс» отель әрбір жеке клиентке көңіл бөледі. ОТЕЛЬДЕ жоғары мамандандырылған қызметкерлер жұмыс атқарады. Бұл жерде Қазақстандағы жалғыз бильярд спорт орталығы орналасқан. Сіздерді өте жоғары деңгейдегі әр түрлі асхана тағамдарымен қамтамасыз етеді. Сауна, джакузи ыңғайлы демалыс бөлмесі бар. ОТЕЛЬДЕ VIP және люкс нөмірлер евро дизайнмен жасалған. Мұнда желдеткіш, мини бар, телефон, телевизор бар. Бұл отель осы уақытқа дейін 2267 қонақтарды қабылдады. ОТЕЛЬГЕ әйгілі суретшілер, саясаткерлер, халықаралық бильярдтан турнирге қатысушылар, әйгілі фирмалардың басшылары келеді.[3]

Қорытындылай келе қонақ үй шаруашылығына мемлекет тарапынан көптеген бағдарламалар іске асырылуда. Елімізді соңғы 5 жылда қонақ үй шаруашылығы дамып келуде. Еліміздің көптеген ірі қалаларында қонақ үйлер көбейіп саны да бірте бірте артуда. Елордамыз Астана қаласында да халықаралық стандарттарға сай қонақ үйлер желісі іске қосыла бастады. Оған мысал ретінде жоғарыда кестеде көрсеткеніміздей бренд қонақ үйлер желісі айтуға болады. Олар; RIXOS, XILTON, MARRIOT сында қонақ үйлерді айта кетсек болады. Аталған қонақ үйлер халықаралық стандарттарға сай салынған қонақ үйлер желісіне кігізуге болады. Жалпы қонақ үй шаруашылығының елімізде даму қарқыны жақсы. Болашақта «ЭХРО-2017» бағдарламасына сай еліміздің елордасы Астана қаласында халықаралық стандарттарға сай қонақ үйлер тұрғызылып шет елден келген қонақтардың көңілінен шығарлықтай қызмет көрсететіне әбден сеніміміз мол!

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Юльчиева Г.Н., Гостиничный бизнес. Теория, практика, перспективы для Казахстана. 2010г.
2. Бесекей Е., Қонақ үй бизнесі : оқу құралы. —Алматы: Экономика, 2012.
3. Теоретические основы туризма и гостеприимства. Экономика и статистика. — Алматы, 2012. №2

Жакешова А.П.

э.ғ.к., доцент

Турсынбекова Ж.О.

МЭФ-15-1к магистранты

М.Әуезов атындағы ОҚМУ

Қазақстан, Шымкент қ.

ҚАЗАҚСТАН АЙМАҚТАРЫНЫҢ DAҒDAPЫC KEZEHндеГІ ЭКОНОМИКАCЫ ЖӘНЕ ДАМУЫНЫҢ JAҢА МҮМКІНДІКТЕРІ

XXI ғасырдың орын алып отырған бүкіләлемдік дағдарысының ерекшелігі, бұдан ел өткен ғасырдағы дағдарыс кезеңі тәрізді тиімділігі кем кәсіпорындарды жою арқылы емес, инновациялық тиімділікті арттыру, жаңа технологиялық шешімдерді қабылдау арқылы шығуы мүмкін.

Қазақстан бүкіләлемдік экономикалық дағдарыс кезеңінде зерттеушілердің сараптамалары негізінде кеңес дәуіріндегі барлық елдің ішінен дамудың ең дұрыс бағытын – инновациялық бағытын тандап алды. Қазақстан – экономикаға қолдау көрсету мақсатында өзінің мұнай қорын ашқан, шағын және орта бизнесті тексеруге тоқтау енгізген, мұнайдың нақты бағасын есептеуге сәйкес бюджетті оңтайландыру жүргізген ТМД елдерінен шыққан алғашқы мемлекет. Осы шаралардың барлығы елдің экономикасы мен мемлекеттік басқару жүйесінің беталысы жылдам жаңару жолына түсуіне ықпал етті.

Қазақстан бизнесті қолдаудың бірқатар тиімді шараларын қабылдады: үкімет 2009 жылы дағдарыстың өршіп тұрған сәтінде жаңа салық кодексін қабылдады, бұл шағын және орта бизнеске әкімшілік салмақты алып тастауды, шағын және орта бизнес кәсіпорындарын тексеруді тоқтату бір жылға ұзартуды, жергілікті сипаттағы жолдардың құрылысын салуды қарастырды. Осы шешімдердің барлығы жұмыспен қамту басымдылығын растайды, Қазақстанның басшылыққа алатын маңызды мәселесі. Біздің еліміз қазірдің өзінде ақ кеңес дәуірінен кейінгі даму жоспарларын жете зерттеу міндетін алға қояды.

Банктерді ұлттандыру және топ менеджерлер жалақыларын қысқарту тәрізді мәселелерді талқылау кезеңі болып отыр. Салықты төмендету мәселесі де маңызды, мұнай бағасын төмендету бюджеттің тапшылығына жетелеуі мүмкін. Бұл шаралардың барлығында – қауіп бар, бірақ Қазақстанның өзгелерден бұрын кеңес дәуірінен кейінгі даму жолына қадам басуға мүмкіндігі мол.

Дағдарысқа қарсы шаралардың инновациялық бағыты – бұл дағдарыстан шығудың бір ғана жолы емес, сонымен бірге ұстанымдарды жоғалтып алмау. Сонымен бірге бұл бағыт инвестицияларды жұмылдыруға, әлеуметтік салалардың ішкі мәселелерін шешуге, жаңа жұмыс орындарын құру арқылы жұмыспен қамту мәселелерін ешуге, өндірісті жаңартуға мүмкіндік береді. Осы тәрізді тиімді шаралар орын алғанда, оның инновациялық бағытының әлсіз жақтары да бар, атап айтқанда, бұл нәтижеге қолжеткізу кепілдігі жоқ.

Сонымен, елді дағдарыстан шығару мәселесін шешуде, экономиканың тұрақты дамуын қамтамасыз етуде өндірістің техникалық және технологиялық қорын үздіксіз жаңартуға, бәсекелеске қабілетті жаңа өнімдерді игеруге және шығаруға, тауарлар мен қызметтердің әлемдік нарыққа тиімді енуін қамтамасыз етуге қабілетті инновацияларға, инновациялық қызметтерге бірінші кезектегі рөл тиесілі. Бұл қоғамдық өмірдің және бірінші кезекте экономиканың барлық салаларын қайта қалыптастыруды талап етеді.

Инновациялық экономика – бұл білімге, инновацияларға, жаңа идеяларды, жаңа машиналарды, жүйелер мен технологияларды тартымды қабылдауға, оларды іс жүзінде адамзат қызметінің түрлі салаларында жүзеге асыруға негізделген қоғам экономикасы.

Инновациялық экономикада материалдық өндірістің дәстүрлі салалары қайта қалыптасады және өзінің технологиялық негізін түбегейлі өзгертеді. Ақпараттық технологиялар, компьютерленген жүйелер және жоғары өндірістік технологиялар инновациялық экономиканың негізгі жүйелері болып табылады.

Қоғам экономикасы инновациялық болып табылады, егер қоғамда инновациялық экономиканың негізгі белгілері орын алса, онда:

- кез келген экономикалық субъект жаңа білім, инновациялар, инновациялық қызмет, инновациялық процестер туралы кез келген қажетті ақпаратты алуы мүмкін;

- қазіргі таңдағы ақпараттық технологиялар және компьютерлік жүйелер өндіріледі, қалыптастырылады және кез келген экономикалық субъект үшін қолжетімді;

- тұрақты түрде жылдам дамитын ғылыми-техникалық прогреске және инновациялық дамуға қолдау көрсету үшін тиісті көлемде ұлттық ақпараттық ресурстарды құруды қамтамасыз ететін дамыған инфрақұрылым бар, қоғамның әлеуметтік-экономикалық және ең алдымен ғылыми ақпараттың тұрақты түрде ұдайы дамуы үшін қоғамның жан-жақты саланы қамтыған бүкіл қажетті жоспарлық ақпаратты жүзеге асыруға мүмкіндігі бар;

- өндірістің және басқарудың барлық салаларын жылдам автоматтандыру және компьютерлендіру процесі орын алуда;

- функционалдық тағайындалуы әртүрлі инновацияны тәжірибе жүзінде кеңінен қолдануға және енгізуге дайын болу;

- инновациялық қызмет саласы бойынша кәсіби мамандарды, кадрларды жылдам дайындаудың және қайта дайындаудың икемді жүйесі, отандық өндірістерді және аймақтарды қалпына келтірудің және дамытудың тиімді жүзеге асырылатын кешенді жобалары бар.

Дамыған елдің тәжірибесі ЕТР кезеңінде өндірістік күштердің саласында орын алған түбегейлі қайта қалыптастыруларды, оның толқындарының жылдам өзгеруін растайды, ал бұл өз кезегінде қазіргі таңдағы экономикалық өмірдің жаңалықтарын кеңінен енгізуді, өндірістің жаңа факторларын қиыстырып қолдануды меңзейді. Егер дамыған елдерде инновациялық тәсіл барынша жоғары рөл атқарса, онда қазіргі Қазақстанда, атап айтқанда, дағдарыстан шығу қажеттілігі орын алған кезеңде мұның рөлі ерекше жоғары.

Инновацияның жоғары даму үстіндегі рөлі, біріншіден, нарықтық қатынастың табиғатымен, екіншіден, дағдарысты жеңіп шығу және тұрақты жоғарылау жолына қолжеткізу мақсатында, Қазақстан экономикасында түбегейлі сапалы қайта қалыптасулардың қажеттілігімен тұжырымдалады.

Дағдарысты жеңіп шығу және тұрақты жоғарылау жолына қолжеткізу мәселесін тек экономиканың барлық салаларында түбегейлі қайта қалыптасуларды жүзеге асыру, экономиканың құрылымын қайта құрастыру, жұмыстың үлгілерін және әдістерін жаңарту негізінде ғана шешуге болады.

Елімізде табиғи ресурстарды шамадан тыс өте көп мөлшерде қолдану байқалады. Мысалы, Қазақстанда соңғы өнімнің бірлігіне жұмсалатын энергетикалық шығын Жапониямен, Германиямен салыстырғанда 3 есе, ал АҚШ-пен 2 есе жоғары. Бұл деректер біздің еліміздің экономикасының шығынды сипатын көрсетеді.

Мұндай жағдайда, егер сыйымды ресурстар технологиясы негізінде өндірісті көтеретін болсақ, онда Қазақстанның экономикасы қайтадан тұйыққа тіреледі: өңдеу салаларында өндірістің өсімі шикізат пен энергия тасымалдаушылар өндірісін ұлғайту үшін қажет, инвестицияларды олардың пайда табуына қарай қайта бөлуді талап етеді. Демек, бұл ретте инновацияларды іздеуге және жүзеге асыруға негізделген кәсіпкерлік тәсілге шешуші рөл тиесілі.

Өндіріс үшін түрлендірудің қуатты функциялары бар инновациялар ерекше маңызды. Бұл инновациялар қазақстандық кәсіпорындарда моралдік және физикалық тұрғыда тозу деңгейі жоғары өндірістік аппаратты түбегейлі өзгертеді. Мұндай инновацияларға, бірінші кезекте жаңа техника мен технологияларды жатқызу қажет. Өндірісті өзгертіп әрі оны жаңа ғылыми-технологиялық дәрежеге ауыстыра отырып, өнім өндірісін жаңа сапалы күйге ауыстыру үшін негізгі алғышарттарды құруға болады. Жаңа өндірістік аппарат ұйымдастырудың, басқарудың, маркетингтің, уәждеменің жаңа үлгісін, яғни инновациялық менеджменттің жаңа түрін талап етеді. Ол жаңа өнім шығарылады деген ұғымды меңзейді.

Инновациялық қызмет тәуекелдіктен ажырамайтын іс-әрекет. Бүгінгі күні тәуекелдік қаржыландыру банктік несилендірудің баламасы болып табылады. Дағдарыс жағдайында тәуекелдік қаржыландыруды дамытуға Қазақстанның Ұлттық инновациялық қорының қызметін ықпал етуі тиіс.

Тәуекелдік қаржыландыру, әсіресе өзінің алғашқы 10 жылында мемлекеттік қолдауды қажет етеді. Ұлттық инновациялық қордың негізгі қағидаларының бірі қауіп-қатерді жеке бизнестен ажырату болып табылады, бұл серіктестер ретіндегі қазақстандық ірі қаржылық немесе өнеркәсіптік топтардың 6 тәуекелдік қор құруымен айқындалды.

Ұлттық инновациялық қордың келесі жылға арналған жоспары - Ресейдің тәуекелдік компаниясымен бірлесіп ірі тәуекелдік қор құру. Оның көлемі \$200 млн. құрайды. Сонымен бірге

екі жақтың тарапы \$50 млн. Капиталға салым салады және тағы нарыққа \$100 млн. тартылатын болады.

Бірақ қазірше жобалардың шамалы ғана көлемі коммерциялануда. Қордың өкілдері жұмыс жүргізу үшін, яғни өндіріске енгізу үшін тартымды зерттемелердің жеткіліксіздігін алға тартады.

Бүгінгі күні Қазақстанда жұмысшыларды өндірістен машиналар ығыстырып жатқан жоқ, керісінше арзан жұмыс күші озық техниканы ығыстыруда, жұмысшылар жанды еңбекпен жарамсыз машиналарды алмастыруда. Ел экономикасында орын алған жағдай өте сирек кездесетін жағдай болып табылады. Бұл экономикалық дағдарыс кезеңіне тән құбылыс, мұны уақыт өте келе әлемнің барлық индустриялды елдері бастан өткереді.

Өндірістік инновациялар тек жанды ғана емес, сонымен бірге затқа айналған еңбекті де үнемдеуге бағытталуы тиіс. Бұл өндіріске енгізілетін жаңа техника тек өнімтал ғана болып қана қоймай, сонымен бірге алдыңғы осы тәрізді техникадан арзан болуы тиіс. Егер бұл шарт сақталмаса, онда жаңа техниканы енгізу жанды еңбектің үнемділігіне айналады, сонымен қатар затқа айналған еңбек те бейберекет қолданылуға ұшырайды.

Негізгі капиталды жаңарту өнеркәсіптік айналымның материалдық қоры ретінде орын алады, сондықтан экономикалық дағдарыс жаңа ғылымды қажетсінетін салаларды дамытуды ынталандыруға емес, экономиканың дәстүрлі капиталды қажет ететін салаларын қолдауға бағытталған құрылымдық саясаттың басымдылығына шектеу қойылғанын көрсетеді.

Дағдыға қарама қайшы жаңа пікірдің ерекшелігі, өндіріс тиімділігін арттыруға ұмтылу (өте кем шығынмен барынша мол табыс алуға) шаруашылық субъектілерін тиімділігі жоғары автоматтандырылған еңбекті жанды еңбекпен алмастыруға және осылайша өндірістік еңбекті төмендетуге еркісіз көндіру.

Ғылымды қажетсінетін, шығарылуы қандай да бір тұрақтылықты қамтамасыз ете алмайтын өнімнің ішкі нарығының саяздығы дағдарыс кезеңінде табиғи нарықтық қатынастан пайда болған, тіршілік етуге ешбір нақты ынталылығы жоқ, ақпараттық өндіріс саласына қолдау көрсету бойынша мемлекеттің белсенді іс-әрекетін талап етеді.

Сондықтан Қазақстанда экономикалық дағдарыстың тереңдігін тіпті өндірістің төмендеу көлемімен емес, еңбек өнімділігінің төмендеуімен өлшеу қажет.

Сонымен қатар бизнесмендер де, ғалымдар дағдарысты – бұл инновацияға еңбек сіңіру уақыты деп тұжырымдайды. Сарапшылар жаңа технологияларды дамытуға салынған инвестициялар тап сол дағдарыс аяқталған уақытқа қарай өзін өзі өтейді деп баға береді.

Инновацияға салынған салымдар – бұл салымшыларға елеулі шығынсыз дағдарысты еңсеруге көмек беретін бәсекелестік басымдылық.

Алайда Қазақстанда Ұлттық инновациялық қорды құру экономикада инновациялық ортаны дамытуға ықпал етуі тиіс. Сонымен қатар біздің елімізде бизнес-инкубаторларды, жекеменшік тәуекелдік қорларды, технопарктерді және т.б. құру арқылы инновациялық инфрақұрылымды дамыту аталған күрделі мәселені шешуде жағымды әсер етеді.

Жаксыбаев К.Р.

к.э.н., доцент

Лепекоршева Е.А.

Магистрантка.

Карагандинский государственный университет им.

академика Е.А. Букетова

Казахстан, г. Караганда

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Основу экономической эффективности закупочной логистики составляют поиск и закупка необходимых материалов надлежащего качества в необходимые сроки и по минимальным ценам. Современное определение потребностей осуществляется в соответствии со стратегией управления запасами «точно в срок» (JIT) и базируется на двух методах [1]:

- определения потребностей на основе заказов и перспективных планов;
- определения потребностей на основе расходов.

Определение потребностей на основе заказов происходит путем разложения спецификаций на отдельные комплектующие с учетом уже имеющихся складских запасов. Первичными

потребностями здесь являются потребности в готовых изделиях, вторичными – в узлах, из которых состоят изделия, третичными – в деталях, из которых состоят узлы. Сроки удовлетворения последующих потребностей определяются на основе сроков закупки предыдущих. Если потребности на этой основе не могут быть определены или применение этого метода нецелесообразно, то используют метод определения потребностей на основе расходов, т.е. на основе прошлого опыта – методом подобию с учетом изменения планируемых объемов выпуска продукции.

Главный недостаток традиционной системы закупок состоит в необходимости содержания складов и связанными с этим издержками. Основные статьи издержек по содержанию складов:

- содержание складских помещений (арендные и рентные платежи, амортизационные отчисления, коммунальные услуги и т. д.);
- затраты на обслуживающий персонал (заработная плата складских работников);
- затраты на транспортные средства;
- убытки от хранения запасов.

Реализация концепции JIT в сфере закупок позволяет исключить недостатки традиционной организации снабжения за счет действий, не являющихся необходимыми. Существует ряд перспективных методов снабжения, обеспечивающих реализацию концепции JIT в практике управления закупками:

- открытые заказы, т.е. техника поставок, при которой заказ в процессе выполнения может быть скорректирован. Выполняемый заказ является контрактом на закупку определенного количества товаров, но без права их отгрузки до получения соответствующего требования от заказчика;
- закупки без счетов-фактур, т.е. техника поставок, при которой один постоянный поставщик снабжает заказчика всеми материалами, необходимыми для производства конкретного продукта. Оплата закупок осуществляется на основе простого расчета количества материалов, используемых заказчиком при производстве продукции за отчетный период;
- закупки без запасов, т.е. техника поставок, при которой запасы для потребителя поддерживает поставщик;
- закупки по стандарту, т.е. техника поставок, при которой их содержание и порядок осуществления регламентируются стандартами. Экономическая целесообразность достигается за счет формализации процедур и сокращения параметров поставок [2].

Осуществление изложенных методов возможно при тщательном выборе поставщиков. При компетентном отборе поставщиков отпадает необходимость в выполнении самостоятельных действий по доставке, внепроизводственному хранению, осуществлению входного контроля, включая формальный пересчет и тестирование входящих материалов. Появляется реальная возможность осуществлять производственный процесс с минимальными запасами сырья и материалов. Наиболее продуктивной считается такая форма снабжения, когда фирма-покупатель имеет длительные по срокам, доверительные отношения с небольшим, ограниченным числом поставщиков. В рамках таких отношений поставщик и покупатель помогают друг другу повышать качество продукции и увеличивать объем продаж, разрабатывать идеи в области новой техники, технологии и материалов [3].

Управление производственными процедурами, или операционный менеджмент, представляет собой ключевую логистическую функцию. С позиций логистики задачей операционного менеджмента является управление материальными потоками на стадиях переработки предметов труда в готовую продукцию. При этом решаются задачи объемно-календарного планирования, минимизации уровня материальных ресурсов, сокращения продолжительности производственного цикла и т.п.

Основными современными методами решения этих задач являются:

- упорядочение движения предметов труда в производстве. Без надлежащей организации движения предметов труда по технологическим маршрутам невозможно планирование времени окончания работ. Напротив, если известны направления движения ресурсов и его средняя скорость, то можно установить время выполнения заказа. Упорядоченное движение изделий в производстве достигается путем стандартизации и унификации технологических маршрутных карт прохождения предметов труда;
- синхронизация производственных циклов. Синхронизация необходима для сведения к минимуму потерь рабочего времени и простоев оборудования, а также к резкому уменьшению

незавершенного производства вследствие сокращения сроков межоперационного и межцехового пролеживания запасов [4].

Традиционные каналы распределения состоят из независимого производителя и одного или нескольких независимых посредников (рис.). Каждый участник канала распределения представляет собой отдельное предприятие, стремящееся обеспечить себе максимальную прибыль. Максимально возможная прибыль отдельного участника может идти в ущерб максимальному извлечению прибыли системой в целом. Так как ни один из участников канала не имеет полного или достаточного контроля над деятельностью остальных участников, такие каналы распределения называются горизонтальными, которые показаны на рисунке 1.

Вертикальные каналы распределения – это каналы, состоящие из производителя и одного или нескольких посредников, действующих как единая система. Один из участников канала, как правило, либо является собственником остальных участников, либо предоставляет им определенные привилегии. Таким членом может быть производитель, оптовый или розничный посредник. Вертикальные каналы возникли как средство контроля за поведением канала. Они экономичны и исключают дублирование участниками канала исполняемых функций.

После выбора типа посредника в канале распределения необходимо определиться с числом этих посредников. В маркетинге разработаны три подхода к решению этой проблемы – интенсивное, эксклюзивное и селективное распределение. Интенсивное распределение предполагает обеспечение запасами продукции в возможно большем числе торговых предприятий. Эксклюзивное распределение характеризуется намеренно ограниченным числом посредников. Селективное распределение предполагает широкий охват рынка при одновременно жестком подходе к отбору торгующих продукцией посредников [5].



Рисунок 1 - Каналы распределения товаров

Для повышения эффективности сбыта фирмы прибегают к многоканальным системам распределения продукции. Весьма популярной формой доведения товара до потребителя на большинстве западных фирм являются прямые поставки товаров, минуя склады по системе «от двери к двери», т.е. система JIT в сфере распределения. Это позволяет свести к минимуму транспортные издержки и затраты на промежуточное хранение товаров.

Современный склад – это сложное техническое сооружение, которое состоит из многочисленных взаимосвязанных элементов и выполняет ряд функций по накоплению, переработке и распределению товаров между потребителями. Основное назначение склада – концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного выполнения заказов потребителей.

Существует несколько основных проблем, успешное решение которых может гарантировать эффективное функционирование складского хозяйства. К ним относятся:

- выбор между собственным складом и складом общего пользования;
- определение числа складов и размещение складской сети;
- определение размера и месторасположения склада;
- выбор системы и организация процесса складирования.

Число складов и размещение складской сети. Как правило, данный вопрос актуален для крупных фирм с большим национальным или транснациональным рынком. Наиболее

распространены два варианта размещения складской сети: а) централизованное – наличие одного крупного склада на регион; б) децентрализованное – наличие нескольких мелких складов в регионе, максимально приближенных к конечному потребителю.

Список использованных источников:

1. Анализ транспортной составляющей логистических издержек в зависимости от количества складов в регионе. "Актуальные проблемы управления 2011 г.". Материалы конференции, выпуск III. ГУУ, Москва, 2011 г, 216с.
2. Аменова С.С. Логистика. - Караганды, "Орталык", 1996, 110с.
3. Аменова С.С. Логистический менеджмент. Караганда: Издательство "САНАТ-Полиграфия", 2011, 131с.

Жаксыбаев К.Р.

к.э.н., доцент

Синицына Р.Д.

Магистрантка.

*Карагандинский государственный университет им.
академика Е.А. Букетова
Казахстан, г. Караганда*

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мировой объем консалтинговых услуг в 1993 году составлял 25 млрд. долларов США, в 1994 году – около 34 млрд. долларов США, в 1995 году – около 40 млрд. долларов США. В документах четвертого Всемирного конгресса консультантов, прошедшего в 2003 году в Берлине, констатируется, что «Консалтинг уже является всемирной отраслью экономики – индустрией, находящейся в процессе становления». На сегодняшний день мировой рынок консалтинговых услуг оценивается примерно около 92 млрд. долларов США в год с годовым потенциалом роста 15-20 процентов. Конечно, необходимо отметить, что 66% рынка мировых консалтинговых услуг контролируется такими крупными компаниями, как Ernst & Young, Price WaterhouseCoopers, Arthut Andersen & Co SC, Deloitte & Touch, KPMG. В секторе аудита они занимают абсолютно доминирующее положение: из каждого заработанного в отрасли доллара около 80 центов приходится именно на эти пять компаний.

Ежегодный прирост рынка консалтинговых услуг в Казахстане, по оценке специалистов, составляет 60-70%. Предприниматели и руководители казахстанских предприятий и компаний, переродившись из создающихся и испытывающих трудности при процессе зарождающегося собственного предприятия в компании, уже занявших относительно устойчивую позицию на рынке, начинают задумываться о стабилизации доходов предприятия, создании структуры коллектива, управленческих процессов. Часто руководители предприятия, не справляясь с оборотами растущего предприятия, не знает какое направление ему выбрать: либо создавать оптимизированную структуру управления и маркетинга на предприятии, либо вообще ничего не создавать, можно сказать, действовать, полагаясь на интуицию первого руководителя, либо периодически обращаться за советом к внешним специалистам. Гораздо проще нанять внешнего, более осведомленного специалиста, представляющего ту или иную консалтинговую компанию, который проведет маркетинговые и управленческие мероприятия, отстроит структуру компании, даст рекомендации на ближайшее время.

В настоящее время рынок консалтинговых услуг развивается бурно и стремительно. Количество зарегистрированных консалтинговых компаний возросло в более чем в десять раз. Это обусловлено тем, что консалтинговые компании помогают предприятиям построить сильную организацию, усилить потенциал, предлагая различные услуги: оценка персонала, управленческое консультирование, бизнес-обучение, создание и продвижение новых товаров, обеспечение увеличения продаж, развитие сети представительств, изучение тенденций развития рынка и возможностей предприятия, оценка потенциала, закупки, внедрение международных стандартов и другие.

Объявленная Правительством политика повышения конкурентоспособности отечественной продукции и экспортной ориентации предприятий ставит задачу унификации государственной системы технического регулирования. Это требование продиктовано также предстоящим вступлением республики во всемирную торговую организацию (ВТО). В Казахстане, как и в других постсоветских республиках, действует множество документов, устанавливающих обязательные требования, что создает определенные трудности при производстве продукции и услуг, а также сложности при внешних торговых отношениях отечественных производителей. В их числе стандарты, СанПиНы, СнПы, фармакопейные статьи, экологические, пожарные, энергетические, ветеринарные, транспортные правила и другие.

Такая система технического регулирования не соответствует международной практике и положениям соглашений Всемирной торговой организации по техническим барьерам в торговле (ТБТ) и санитарным и фитосанитарным мерам (СФС), соглашению по техническим барьерам в зоне свободной торговли стран СНГ, в которых стандартизация основывается на добровольности применения стандартов, а обязательные требования сконцентрированы в одном документе. Эти документы, независимо от их юридического статуса, имеют общее название «технический регламент». Примером технического регламента могут служить законодательные документы Европейского союза: законы ЕС, директивы EN или предписания правительства стран ЕС.

Технические регламенты устанавливают комплекс технических требований к продукции либо в полном объеме, с указанием конкретных норм, показателей, терминологии, классификации, методов контроля, либо в общем виде, приводя при этом только существенные описательные характеристики и ссылки на стандарты, которые их конкретизируют. Стандарты являются добровольными и приобретают обязательный статус только в случае, если на них даны ссылки в технических регламентах. При этом, они служат доказательной базой и подтверждают соответствие продукции и услуг установленным в технических регламентах нормам и требованиям.

Таблица 1 – Объекты обязательной сертификации

Продукция	Услуги
– Товары для детей – Продовольственные товары – Товары для профилактики и лечения заболеваний, технические средства реабилитации инвалидов – Парфюмерно-косметические товары – Текстильные товары – Швейные изделия – Трикотажные изделия – Пушно-меховые и овчинно-шубные изделия – Обувь – Строительные материалы – Оборудование и приборы для отопления и горячего водоснабжения – Предметы обстановки дома – Хозяйственные товары – Культурные товары, товары для досуга и развлечений – Спортивные товары, прогулочные суда и плавсредства, охотничьи и рыболовные принадлежности – Легковые автомобили и мотовелотехника – Средства для домашнего содержания животных, а также по уходу за растениями – Товары бытового назначения для защиты гражданина от опасных (вредных) внешних воздействий	– Техническое обслуживание и ремонт транспортных средств – Услуги розничной торговли – Услуги общественного питания
Примечание - таблица подготовлена автором на основе теоретического обобщения литературных источников	

Международная система технического регулирования включает в себя установление технических норм, а также оценку и подтверждение. По такой упрощенной схеме технической регламентации работают практически все страны мира, кроме республик бывшего Союза.

Вступая в ВТО, Казахстан должен перейти на международную практику технического регулирования, чтобы избежать барьеров, которые сегодня имеют место из-за несоответствия законодательной и нормативной базы. Первые шаги по сближению национальной системы технического регулирования с международными требованиями были сделаны в 1999 году. В Закон «О стандартизации» были внесены основные требования соглашения ВТО по техническим

барьерам в торговле: введено понятие «технический регламент», определены категории документов, относящиеся к техническим регламентам. Наряду с этим в действующей системе стандартизации сохраняется принцип обязательности стандартов, что противоречит международной практике.

В прошлом году были подготовлены изменения в законы «О стандартизации» и «О сертификации», направленные на дальнейшее сближение государственных систем стандартизации и сертификации с действующими международными системами. Но корректировка законов не решает проблемы в целом. Это равносильно ремонту крыши здания, у которого подмыло фундамент. Необходима коренная перестройка государственной системы технического регулирования. Следует признать, что не все государственные органы, а тем более производители и потребители продукции понимают, что представляет собой международная система технического регулирования, поэтому каждый старается перетянуть канат в свою сторону. Государственные чиновники, перестраховываясь, выступают за широкомасштабный государственный контроль, а производители – за добровольный статус всех стандартов. Только потребитель в любом случае оказывается крайним. Поэтому реформированию действующей системы технического регулирования должны предшествовать изучение аналогичной международной системы, анализ действующих нормативных документов в отраслях.

Всего в РК двенадцать предприятий, сертифицировавших в казахстанских органах сертификации систему менеджмента охраны окружающей среды в соответствии с требованиями ИСО 14001 по состоянию на 31 декабря 2011 года, среди них такие как: ОАО «Мунайгазкурылыс» - Мангистауская область; Dalago Ltd - Атырауская область; ТОО «АБТ Ltd» - Атырауская область; АО «Курылыс» - Кызылординская область; АО «Конденсент» - Западно-Казахстанская область и другие.

Сертифицировавшихся в зарубежных органах по сертификации всего двадцать предприятий среди них такие как: ОАО «Филипп Моррис Казахстан» - Алматинская область; Алкан Пэйджинг Казахстан - Алматинская область; Аксусский завод ферросплавов филиал АО ТНК «Казхром» - Павлодарская область; АО «Алюминий Казахстан» - Павлодарская область; АО «Уркер Косметикс» - Алматинская область; Западно-Казахстанский филиал АО «НаЦЭКС»; Учебный центр Аджип; АО «Шымкентмай» - г. Шымкент.

Список использованных источников:

1. [www.http://forum-astana.org](http://forum-astana.org) // Астанинский экономический форум, г.Астана, 2015 год
2. Назарбаев Н.А. Построим будущее вместе. Послание Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева народу Казахстана. Казахстанская правда. 29 января 2011 года №33-34(26454-26455)
3. Газета «Казахстанская правда» №198(28074), 16 октября 2015 года.

Жаксыбаев К.Р.

к.э.н., доцент

Синицына Р.Д.

Магистрантка.

*Карагандинский государственный университет им.
академика Е.А. Букетова
Казахстан, г. Караганда*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ

В условиях проводимой Правительством Казахстана поэтапных социально-экономических реформ возрастают требования к используемым методам анализа и прогнозирования последствий от принимаемых решений по управлению экономикой. Возникает острая необходимость в обеспечении надежного прогнозирования функционирования экономики Казахстана в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе, позволяющей лучше видеть обозримую перспективу, принимать обоснованные решения по стратегическим и тактическим вопросам ее развития на этапах углубления рыночных отношений.

В этой связи представляется перспективным широкое применение современных экономико-математических методов и имитационного моделирования для анализа и оценки различных вариантов и приоритетов социально-экономической политики Казахстана, в том числе развития различных рынков товаров и услуг. К настоящему времени для этого имеются следующие необходимые предпосылки:

- накоплен достаточный опыт построения моделей экономических систем;
- наличие персональных компьютеров, делающих доступным проведение модельных расчетов широкому кругу экономистов, политиков и советников, что позволяет рассматривать все более тонкие экономические взаимосвязи, а также альтернативные варианты развития экономики с учетом внутренних и внешних условий;
- наличие множества предлагаемых консалтинговых услуг;
- наличие научной школы и практического опыта по разработке межотраслевого баланса республики; дальнейшее интенсивное развитие исследований по созданию макроэкономической имитационной системы прогнозирования экономики Казахстана;
- наличие Ассоциации, предприятий различных форм собственности для изучения и ведения учета в сфере малого и среднего бизнеса.

Проведение исследований по построению макроэкономических моделей необходимо для выявления позитивного опыта и его преломления к специфическим условиям функционирования экономики Казахстана. Из всего многообразия методов, используемых в странах с рыночной экономикой, можно выделить несколько основных, на базе которых разрабатывается абсолютное большинство макроэкономических прогнозов.

Потенциал казахстанского рынка консалтинговых услуг достаточно велик, однако его развитие тормозится рядом причин, среди которых особенно выделены следующие:

- несформировавшаяся бизнес-среда и неокрепшие рыночные отношения;
- неэффективность западных неадаптированных методик для казахстанского рынка;
- низкая степень осознания необходимости в консалтинге при решении управленческих задач и неспособность эффективно решать их собственными силами;
- завышенные ожидания от работы консультантов.

Изучение теоретико-методологических основ потенциала в отечественных и зарубежных исследованиях, показывает сохранение приоритета странового масштаба и усиление методических разработок в части определения сводных показателей оценки потенциала.

Мировой опыт позволяет выделить два подхода в формировании систем критериев и индикаторов оценки потенциала:

- 1) построение интегрального, агрегированного индикатора, на основе которого можно судить о степени устойчивости потенциала рынка консалтинговых услуг;
- 2) построение системы индикаторов оценки потенциала, каждый из которых отражает отдельные аспекты развития рынка консалтинговых услуг.

Использованию зарубежного опыта и методологии в построении индикаторов должен предшествовать тщательный анализ страновых реалий и специфики: особенности переходного периода экономики, ее нестационарный характер. Все это делает неэффективным прямое использование в странах СНГ ряда ключевых традиционных индикаторов, разработанных международными организациями и отдельными странами, и которые успешно работают в большинстве стран мира.

В Казахстане консалтинговые услуги существуют давно, но «де-факто». Справочная правовая система ЮРИСТ результатом поиска правоустанавливающих документов предоставляет только порядка пятнадцати пунктов материалов, куда входят Закон «О техническом регулировании» № 603-ІІ от 09 ноября 2007 года, Закон «Об адвокатской деятельности» № 195-І от 05 декабря 1997 года, Таможенный кодекс Республики Казахстан, десяток ведомственных постановлений, информационных писем и распоряжений, в основном касающихся работы консультационных фирм и индивидуальных консультантов, а также в сфере приватизации и юридических услуг, т.е. существует проблема с отсутствием законодательства, которое бы закрепляло, регламентировало и разъясняло, где начинаются и чем заканчиваются консультационные услуги.

Одной из первых является задача по формированию законодательной базы, регламентирующей работу консалтинговых компаний. Однако необходимо отметить, что

последние изменения и дополнения от 29.12.06 г. № 209-III в Законе РК «О техническом регулировании» закрепляют за Комитетом технического регулирования и метрологии, учет, разработку, ведение и контроль за актуализацией государственных классификаторов технико-экономической деятельности.

– Услуги, которые анализируются Агентством РК по статистике, не содержат данных по всем видам услуг, оказываемых предприятиями. Все консалтинговые предприятия, сдавая статистическую отчетность, пишут в разделе общий классификатор видов экономической деятельности (ОКЭД) – 74.14.1, это подраздел «Услуги консультационные по вопросам коммерческой деятельности и управления» в разделе (74) «Услуги прочие, предоставляемые потребителям».

В данном подразделе выделяют следующие виды услуг:

- Услуги консультационные по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- Услуги консультационные по общим вопросам управления;
- Услуги консультационные по управлению финансовой деятельностью (кроме налога корпоративного);
- Услуги консультационные по вопросам управления маркетингом;
- Услуги консультационные по вопросам управления трудовыми ресурсами;
- Услуги консультационные по вопросам управления производством;
- Услуги по связи с общественностью;
- Услуги консультационные по вопросам управления прочие;
- Услуги по вопросам управления прочие;
- Услуги по руководству проектами (кроме строительных проектов);

Необходимо доработать Государственный классификатор РК и дописать все виды экономической деятельности, оказываемые консалтинговыми компаниями, установить учет данных услуг и контроль за правильностью сдачи статистических данных в расшифровке всех видов услуг, оказываемых предприятиями.

– Нет легкодоступной информации по наличию данных о видах деятельности предприятий. Для проведения анализа имеется сайт Агентства РК по статистике, но информацию получить невозможно, из-за большого объема информации, содержащихся в отчетах Агентства.

Спектр проблем, связанных с внедрением консалтинга на казахстанский рынок, настолько велик, что только их перечисление может занять значительную часть работы, начиная от полного незнания и непонимания основных экономических и управленческих теорий, до сознательного сопротивления каким-либо реформам.

На сегодняшний день сектора предоставления консалтинговых услуг насчитывает порядка ста видов, подвидов, специализаций и направлений деятельности. Но хочется выделить определенные проблемы:

– Необходимо разработать специальный общекзахстанский базовый классификатор консультационных услуг, который позволит в дальнейшем провести интегрированный рейтинг, а далее и анализ. Как вариант, можно принять практический опыт консалтинговых кейсов российских и зарубежных консультантов, действующий на территории России.

– В Казахстане не существует ни одного юридически оформленного, зарегистрированного и аккредитованного профессионального саморегулируемого объединения консультантов, в возможности которого входили бы помощь консалтинговым компаниям, рассмотрение и решение проблем и т.д.

- Отсутствие нормативно-законодательной базы консалтинга.
- Отсутствие классификации и тарифов консалтинговых услуг.
- Недобросовестная конкуренция.
- Отсутствие казахстанского консалтингового сертификата, сокращение кадрового потенциала, отсюда большое количество непрофессионалов, дилетантов в сфере консалтинга.

– Отсутствие поддержки со стороны межгосударственных и межправительственных организаций стран СНГ для заключения договоров для создания профессиональной среды общения и обмена опытом.

– Присутствие на рынке игроков различного уровня: совместные казахстанско-иностранные консалтинговые компании (например, корпорация ПРАГМА, представительства большой четверки, Майкрософт), российско-иностранные компании (АТС, «Тюф Норд», «Дет

Норшке Веритас»), российские представительства («Инталев и К», и другие). Зарубежные консалтинговые компании не стараются, а точнее не могут, разобраться в нашей казахстанской действительности, и навязывают свои типовые решения, исходя из опыта деятельности на других рынках, что не приносит достаточного эффекта.

Список использованных источников:

1. [www.http://forum-astana.org](http://forum-astana.org) // Астанинский экономический форум, г.Астана, 2015 год
2. Саммет ЭСКАТО ООН Казахстан, 2013 год
3. Газета «Казахстанская правда» №198(28074), 16 октября 2015 года.

Жакупов Г.С.

к.э.н., профессор

Сыздыкова Э.Ж.

к.э.н., доцент

Ламбекова А.Н.

м.э.н., ст. преподаватель

Шагиахметова И.

магистрант

*Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда*

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Строительство является одной из наиболее важных отраслей экономики. По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится примерно десятая часть экономики страны. Однако мировой финансовый кризис привел к непростой ситуации на строительном рынке Казахстана.

На сегодняшний день в строительной отрасли из-за нехватки финансирования, проблем с получением банковских кредитов, сокращения объемов ипотечного кредитования, высокого уровня налогов, повышения стоимости стройматериалов, а также снижения платежеспособности населения, многие строительные компании существенно сокращают объемы ввода новых объектов строительства, замораживают начатые строительства новых объектов, выставляют на продажу ранее приобретенные площадки под застройку, ограничивают объемы и увеличивают сроки строительства.

Снижение объемов и увеличение стоимости банковского кредитования, а также сокращение продаж объектов привели к дефициту средств для финансирования строительства и снижению рентабельности деятельности строительных компаний.

Заметим, что количество выдаваемых кредитов данному сектору экономики по сравнению с докризисным периодом уменьшилось в десятки раз. Основной причиной сложившейся ситуации являются риски невозврата кредитных средств по вновь выданным кредитам, а также уже существующая крупнейшая задолженность банкам со стороны строительных организаций.

При рассмотрении кредитной заявки особо пристальное внимание стало уделяться анализу финансово-экономического состояния заемщика. В большинстве случаев в качестве подтверждения денежного потока предприятия теперь учитывается только официальная отчетность, а управленческая отчетность не рассматривается [1].

Приоритетным заемщиком считается тот, у которого финансовая отчетность в полной мере подтверждает рост и эффективность бизнеса. Таким образом, разработка новых методов и подходов к анализу финансово-экономического состояния предприятий, в том числе строительной отрасли, является особо актуальной.

Степень изученности вопросов анализа финансовой деятельности довольно высока, но также остается актуальной проблема отраслевого анализа, а в частности отрасли строительства. Из-за характерных особенностей данной отрасли возникает необходимость в разработке новых методик, подходов и отраслевых средних нормативных показателей.

Проведя анализ финансово-экономического состояния малых и средних предприятий строительной отрасли, были выявлены основные особенности данных предприятий и закономерности строительного производства.

Например, для всех исследованных предприятий характерна сезонность хозяйственной деятельности, которая приводит к образованию значительного дефицита денежных средств в первом и втором кварталах каждого года. Застой в строительстве наблюдается с декабря по март. Период активных строительных работ – с апреля по октябрь.

Следует отметить, что на сегодняшний день влияние сезонности на строительный комплекс снижается – на рынке представлено множество видов морозостойких добавок для бетонной смеси, систем отопления площади застройки – для работы в зимнее время, а также систем освещения – для круглосуточного строительства. Однако, данные меры снижения сезонности строительных работ применяются в основном крупными компаниями.

Кроме того, в сфере строительства компаниям нужно постоянно иметь достаточное количество оборотных средств, на которые производятся работы. Замечено, что с апреля по сентябрь наблюдается недостаток средств у строительных предприятий. Причем, стало уже постоянной традицией повышение цен на строительные материалы и, соответственно, на недвижимость весной каждого года.

Как правило, к концу года (третий и четвертый кварталы) у предприятий строительной отрасли накапливаются значительные суммы денежных средств.

Поскольку снижение объемов кредитования юридических и физических лиц привело к тому, что строительство многих объектов жилой недвижимости остановилось, а намеченные раньше проекты не получили воплощения в жизнь.

Кризисное состояние строительных организаций республики в большей степени связано с сокращением объемов выполняемых работ. Объемы снижаются, но условно-постоянные расходы при этом не уменьшаются. Следствием этого являются снижение прибыли и полное отсутствие у организаций собственных оборотных средств – основных показателей финансовой стабильности.

Не каждая строительная организация может сегодня взыскать дебиторскую задолженность с заказчиков в полном объеме. Не имея собственных средств, организации вынуждены изыскивать другие источники, например, долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты банков, займы государства, ссуды и др., тем самым, обрекая себя, наряду с выплатой кредитов, еще и на выплату процентов по ним.

Сегодня строительные предприятия региона функционируют в условиях постоянного роста издержек производства вследствие роста цен на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, повышения заработной платы, высоких процентов за кредит. Доля себестоимости в выручке от реализации строительной продукции слишком велика. Более половины организаций имеют уровень рентабельности ниже 5%, так как прибыль от основной деятельности слишком мала по сравнению с себестоимостью, а зачастую она носит отрицательный характер [2].

К концу года строительные предприятия, не находящиеся в кризисном состоянии, обычно накапливают значительные суммы денежных средств, соответственно встает вопрос грамотного распоряжения ими. От эффективности инвестирования свободных средств зависит благополучие и конкурентоспособность предприятия в течение следующего года, поэтому ее необходимо включить в число индикаторов эффективности предприятия.

Необходимо учитывать регулярно происходящий рост цен на строительные и горюче-смазочные материалы, оплату воды и электричества с начала каждого года, и, следовательно, увеличение себестоимости строительных работ не по вине снижения эффективности менеджмента или политики закупок, а по объективным обстоятельствам, что также предлагается учесть как фактор в разрабатываемой методике.

Важно уделить внимание оценке эффективности специализации строительного предприятия, например, на крупнопанельном домостроении, современном монолитном строительстве, возведении офисных зданий или загородных домов, или диверсификации нескольких видов строительной деятельности.

Конкурентоспособность строительной продукции представляет собой важный показатель эффективности строительного предприятия. Специфика строительной продукции как инвестиционного товара, состоит в закреплённости, неподвижности, капиталоемкости, материалоемкости, длительности создания и эксплуатации и др.

Неразрывность фаз производства и реализации приводит к тому, что готовая строительная продукция не оказывается на рынке в поисках покупателя, а производится на заказ по утвержденному проекту в определенном месте для заранее известного заказчика.

Фондоотдача в настоящее время является очень спорным показателем, так как на балансе многих строительных предприятий фиксируются не все основные средства предприятия, поэтому значения данного показателя получаются завышенными, что ведет к неправильным расчетам других показателей.

Основные фонды обновляются крайне редко, а износ их активной части превышает 70%. Все это закономерно приводит строительные предприятия региона к потере экономической безопасности, далее к несостоятельности и банкротству.

При расчете коэффициента текущей ликвидности многих строительных предприятий показатели больше рекомендуемых значений, но это лишний раз говорит лишь о том, что у предприятия текущие активы представлены в большей степени статьями запасов и затрат, дебиторской задолженности, а не денежными средствами как наиболее ликвидными и необходимыми.

В строительном производстве велика роль эксплуатируемых машин и механизмов, строительных материалов и трудовых ресурсов, поэтому при расчете эффективности деятельности предприятия представляется необходимым использовать показатели, характеризующие влияние интенсивности использования данных факторов производства на величину доходов предприятия.

Из-за имеющихся особенностей экономика строительной отрасли обладает существенными отличиями от экономики иных отраслей промышленности. Это оказывает существенное влияние на установление набора показателей для целей комплексной оценки экономической эффективности деятельности строительных предприятий и определение способов расчета этих показателей.

Для целей совершенствования методов комплексной оценки экономической эффективности деятельности строительных предприятий, с учетом изложенного, необходимо:

- уточнить набор существующих показателей оценки экономической эффективности деятельности строительных предприятий;
- сформировать наиболее полную совокупность таких показателей, максимально адаптированную к строительной отрасли;
- систематизировать ранее известные способы определения этих показателей;
- определить наиболее оптимальные из них для комплексной оценки эффективности деятельности строительных предприятий с учетом современного состояния рыночных отношений и тенденций развития экономики страны;
- дополнить существующую классификацию отраслевых особенностей экономики строительства.

Список использованных источников:

1. Барановская, Т.П. Современные математические методы анализа финансово-экономического состояния предприятия: монография / Т.П. Барановская А.В., 2009г.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие, Хачатурян З.Г. Казань, КГАСА, 2009.

Жалгабекова Ж.М.

Магистрант

Раимбеков Б.Х.

к.э.н., доцент,

*Карагандинский государственный университет им.Е.А.Букетова
Казахстан, г. Караганда*

ВНЕШНИЕ ИНВЕСТИЦИИ – ВАЖНЕЙШАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА КАЗАХСТАНА

На современном этапе развития Казахстана одним из важных направлений становится выработка и реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение

эффективности экономики. Для решения этой задачи, а также для обеспечения структурных преобразований экономики на основе программы действий правительства по углублению реформ и в условиях ограниченности внутренних источников финансирования исключительно важное значение приобретает привлечение иностранного капитала в экономику республики. Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику республики является основой взаимовыгодного экономического сотрудничества Казахстана с зарубежными странами.

Инвестиции сегодня выступают единственно реальным рычагом выхода из кризиса, перехода к экономической стабильности и подъему. Именно пониманием этого вызваны предпринимаемые Президентом и Правительством последние шаги по активизации инвестиционного процесса в республике.

Сейчас совершенно ясно, что импорт международных инвестиций представляет собой один из наиболее эффективных и скорейших путей оживления инвестиционного процесса в республике. Это обусловлено недостаточностью средств для проведения структурно-инвестиционной политики в приоритетных направлениях, таких как топливно-энергетическая, металлургическая, нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая, золотодобывающая промышленность, транспорт и коммуникации, насыщение внутреннего рынка товарами народного потребления и продовольствием.

На сегодня в республике в основном сформирована необходимая экономическая среда и система гарантий для привлечения иностранного капитала.

В системе воспроизводства инвестиций принадлежит очень важная роль в деле возобновления и увеличения производственных ресурсов, и, следовательно, в обеспечении определенных темпов экономического роста. Если представить общественное воспроизводство как систему производства, распределения, обмена и потребления, то инвестиции, главным образом, касаются первого звена – производства, и, можно сказать, составляют материальную основу его развития.

Инвестиции представляют собой вложения капитала в объекты экономической деятельности с целью его увеличения в будущем хозяйственного оборота этого капитала [1].

Наиболее важными и существенными признаками инвестиций являются:

- потенциальная способность инвестиций приносить доход;
- осуществление вложений лицами (инвесторами), которые имеют собственные цели, не всегда совпадающие с общеэкономической выгодой;
- определенный срок вложения средств (всегда индивидуальный);
- целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;
- использование разных инвестиционных ресурсов, характеризующихся спросом, предложением и ценой, в процессе осуществления инвестиций;
- наличие риска вложения капитала.

Инвестиционный процесс всегда связан с двумя факторами: временем и риском. Риск обусловлен недополучением желаемого прироста капитала и возмещением потерь от инфляции в предстоящем периоде.

Всеразновидности инвестиций в реальные активы можно свести к следующему основному группам.

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

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

– инвестиции в новые производства. Такие инвестиции обеспечивают создание совершенно новых предприятий, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся товары (или оказывать новый тип услуг) либо позволят, например, фирме предпринять попытку выхода с ранее уже выпускавшимися товарами на новые для нее рынки.

– инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления. Эта разновидность инвестиций ставится необходимой в том случае, когда фирма оказывается перед необходимостью удовлетворять тре

бования властей в части либо экономических стандартов, либо безопасности продукции, либо иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента.

Реализация в процессе инвестиционной деятельности высокоэффективных инвестиционных проектов является главным условием ускорения экономического роста. В конечном счете, эффективность инвестиционной деятельности и темпы экономического роста в значительной степени определяются совершенством системы отбора инвестиционных проектов к реализации, адаптацией её к существующим и сменяющимся во времени условиям функционирования экономики. Решения, принимаемые на основе инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов, затрагивают не только интересы фирм, но и национальные интересы, поскольку совокупность частых решений в конечном итоге формирует облик и характеристики производительных сил страны. Инвестиции призваны помочь государству в преодолении экономического кризиса. Они предназначены для поднятия и развития производства, увеличения его мощностей, технологического уровня.

В 2013 году наряду с постоянным снижением объема отечественных инвестиций в основной капитал, был отмечен одновременный спад инвестиционной активности прямых иностранных инвесторов. Общий объем отечественных инвестиций в основной капитал сократился за 2013 г. на 6,7%, а прямых иностранных – в 2015 г. на 14% [2].

Особенно беспрецедентным было сокращение инвестиций в Казахстан – почти в 4 раза. Это обусловлено кризисом и не устойчивостью доллара по отношению к тенге.

Отечественные инвестиции компенсировали сокращение иностранных инвестиций в Казахстан. Долгосрочное кредитование, особенно в условиях зарождающегося предпринимательства, могло бы стать одним из важных источников инвестиций. Нет необходимости говорить о важности долгосрочных кредитов для развития производства в Казахстане. Долгосрочные банковские кредиты в первую очередь направлены на решение стратегических целей в экономике. Они способствуют постепенному увеличению производства и, как следствие, общему подъему экономики страны. Такие кредиты могли бы выдаваться банками в первую очередь на решение социальных программ под гарантии правительства, однако долгосрочные банковские кредиты невыгодны в условиях инфляции.

Все инвестиции могут осуществляться путем:

- создания предприятий с долевым участием иностранного капитала (совместных предприятий);
- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, их филиалов и представительств;
- приобретения иностранным инвестором в собственность предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, акций, облигаций и других ценных бумаг;
- приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами, а также иных имущественных прав и т.р.;
- предоставления займов, кредитов, имущества и имущественных прав и т.п.

Проблема состоит в стимулировании эффективного притока иностранного капитала. В этой связи встает два вопроса: во-первых, в какие сферы приток должен быть ограничен, а во-вторых, в какие отрасли и в каких формах следует в первую очередь его привлекать. Иностранный капитал может привлекаться в форме частных зарубежных инвестиций – прямых и портфельных, а также в форме кредитов и займов. Под прямыми инвестициями принято понимать капитальные вложения в реальные активы (производство) в других странах, в управлении которыми участвует инвестор. Инвестиции могут считаться прямыми, если иностранный инвестор владеет не менее чем 25% акций предприятия, или их контрольным пакетом, величина которого может варьироваться в достаточно широких пределах в зависимости от распределения акций среди акционеров.

Прямые зарубежные инвестиции – это не что большее, чем простое финансирование капиталовложений в экономику, хотя само по себе это крайне необходимо. Прямые зарубежные инвестиции представляют также способ повышения производительности и технического уровня предприятий. Размещая свой капитал в Казахстане, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок.

Список использованных источников:

1 Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-III Об инвестициях (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.10.2015 г.). URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1035552

2 Данные комитета по статистике Республики Казахстан. URL: <http://stat.gov.kz>

Жалтырова О.И.

Ст. преподаватель

Департамента Экономики и менеджмента ИнЕУ

Казахстан, г. Павлодар

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА МУКОМОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мукомольная отрасль входит в число наиболее социально значимых отраслей агропромышленного комплекса. Потребителями продукции мукомольной промышленности являются хлебопекарная, макаронная, кондитерская и комбикормовая промышленность, розничная торговля и общественное питание. Основным сырьем для производства муки является зерно пшеницы (90%) и ржи (8%). Зерно других культур (ячмень, рис, овес, гречиха, кукуруза) также может быть переработано в муку, но ее количество в общем объеме незначительно [1, 16].

Конкурентоспособность мукомольных предприятий, их финансовая устойчивость, эффективность деятельности и дальнейшее развитие находятся в прямой зависимости от ассортимента выпускаемой продукции. Чем насыщеннее ассортимент, тем больше видов готовой продукции направляется в сферу торговли, тем лучше удовлетворяются запросы различных слоев населения и, как следствие, повышается финансовая устойчивость предприятий [2].

По мнению представителей Союза мукомолов Казахстана, мукомольная отрасль – это образец эффективного развития конкретного направления пищевой промышленности в условиях, когда рынок данного продукта востребован и, в то же время, внутреннее законодательство позволяет этому сектору активно развиваться.

Таблица 1. Динамика производства муки и мучных изделий в Республике Казахстан в натуральном выражении за 2010-2014гг.

Наименование продукции	2010	2011	2012	2013	Отклонение 2013г. от 2012г.	2014	Отклонение 2014г. от 2013г.
Мука из культур зерновых и растительная, тонн	3753837	3846498	4008961	3880585	-128376	3882999	2414
Хлеб свежий, тонн	736692	731689	721673	742521	20848	726075	-16446
Макароны, лапша, изделия мучные аналогичные, тонн	124054	145708	145025	147191	2166	152465	5274

За анализируемый период наблюдается спад производства муки на 128376 тонн в 2013 году и увеличение на 2414 тонн в 2014 году. В производстве хлеба произошло снижение объемов в 2014г. в сравнении с 2013г. на 16446 тонн. Производство мучных изделий (макароны, лапша и др.) в 2013г. увеличилось на 2166 тонны, а в 2014 на 5274 тонны [3].

Внутренний рынок муки полностью обеспечен. Производство муки значительно превышает внутренние потребности страны. Для обеспечения годовой потребности населения страны в хлебе и мучных изделиях предприятиям мукомольной промышленности страны необходимо переработать около 2,6 млн. тонн зерна продовольственного назначения. Имеющиеся мощности мукомольных предприятий республики 2,4 раза превышают внутренние потребности страны и могут стабильно обеспечить экспорт муки. Но, на сегодня промышленную переработку проходит только 38,2 % (4800,0 тыс. тонн) производимого в республике зерна на муку, притом, что мощности мукомольных предприятий позволяют перерабатывать более 49,4% производимого зерна.

Казахстан обладает значительным потенциалом по экспорту зерна и муки. Экспорт муки важен для зерновой отрасли республики, да и в целом для экономики страны. Страна входит в

число шести самых крупных экспортеров зерна в мире. Это обусловлено высокими мукомольными свойствами казахстанского зерна, качественные показатели казахстанской муки высоко ценятся во многих странах мира. Это позволяет казахстанской муке быть конкурентоспособной на мировом рынке и обеспечивать рынки сбыта в различных странах мира [2].

Высокая конкурентоспособность казахстанской муки на внешних рынках подтверждается Индексом Конкурентных Преимуществ (ИКП), оценивающего конкурентоспособность товара на внешних рынках, который сложился по муке на уровне 7,5 единиц согласно Концепции по улучшению имиджа сельхозпродукции Казахстана, подготовленной в рамках проекта Всемирного Банка и Министерства сельского хозяйства РК «Повышение конкурентоспособности сельхозпродукции в Казахстане». (ИКП>1–производство товара конкурентоспособно, ИКП<1–не имеет конкурентных преимуществ).

С экономической точки зрения, как правило, выгоднее экспортировать продукты переработки зерна. Экспорт продуктов переработки также позволяет создать дополнительные рабочие места. По экспорту муки третий год подряд Казахстан является мировым лидером. Экспорт муки на мировом рынке составляет около 11,5 млн. тонн/год, где Казахстан занимает порядка 19% этого рынка. Ежегодно Казахстан в среднем реализует на экспорт 6-8 млн. тонн пшеницы, в том числе порядка 2 млн. тонн муки, что в пересчете на пшеницу составляет 2,8 млн. тонн [3].

Наибольший удельный вес экспорта приходится на страны СНГ.

В стоимостном выражении казахстанский экспорт муки выглядит следующим образом: в 2011-м — 551,2 млн. долларов, в 2012-м — 600,6 млн. долларов, а в 2013-м году сумма снизилась до 580,2 млн. долларов. По географии экспорта казахстанской муки снизились поставки в Узбекистан: с 311,2 млн. долларов (в 2011 году) до 285,7 млн. долларов (в 2012 году). А в 2013 году сумма составила 271,3 млн. долларов. По другим направлениям идет падение поставок в Таджикистан — с 91,8 млн. долларов в 2011 году до 84,9 в 2012 году, и до 78,6 млн. долларов в 2013 году [4].

Падение объемов экспорта муки связано не с сезонными колебаниями. Узбекистан, ввел акцизный налог в размере 15 процентов на ввозимую муку, что привело к снижению поставок в эту страну. Кроме этого, узбекские власти всеми силами поддерживают импорт зерна. Таджикистан установил ставки НДС на ввозимую муку в страну в размере 18 процентов, а на зерно — 10 процентов. Затем Кыргызстан последовал их примеру и ввел защитную пошлину в размере 3 сома на килограмм муки. Афганистан ввел ограничения в виде 16-процентного сбора от таможенной стоимости ввозимой муки [5].



Рисунок 1. Динамика экспорта муки по странам, тыс. тонн

Основные направления экспорта казахстанской муки – Узбекистан, Афганистан и Таджикистан (90-92% от общей доли муки, поставляемой на внешние рынки). Часть продукции отечественной мукомольной промышленности отправляется в Киргизию, Туркмению и Монголию.

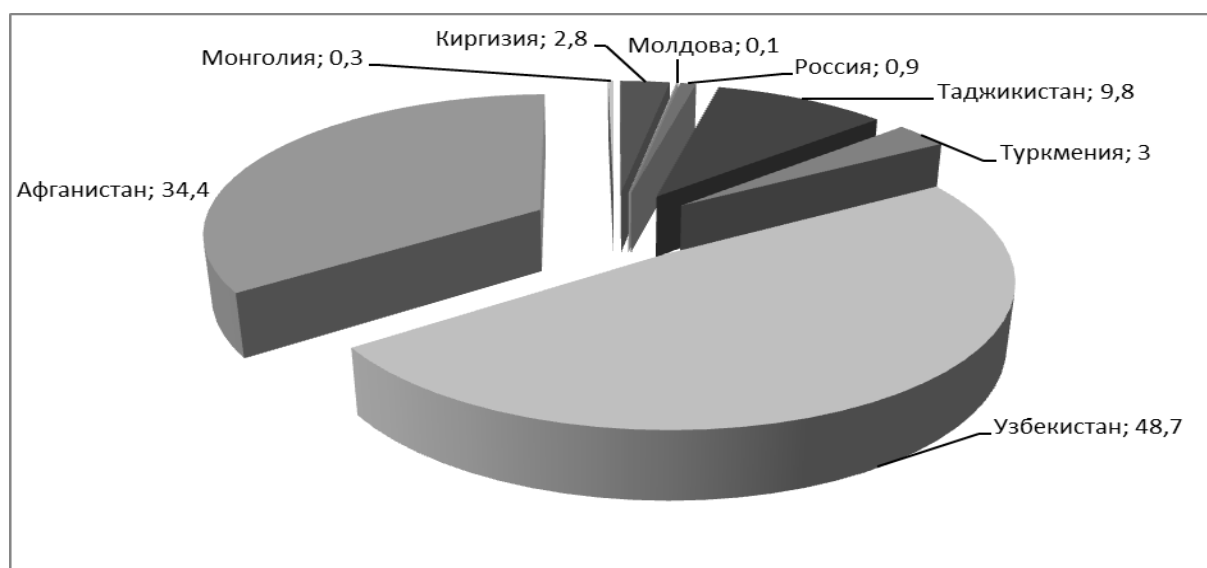


Рисунок 2. Структура экспорта казахстанской муки в 2014 году, %

Разрешение ситуации требует определенных комплексных мер со стороны государства. Речь идет об экспортной стратегии продвижения переработанной сельхозпродукции на внешние рынки. Должна быть система как продвижения продукции на внешние рынки, так и система защитных мер. Экспортный рынок является главной составляющей бизнеса для мукомолов.

Важным условием эффективного функционирования мукомольных предприятий является формирование и разработка действенного механизма ценообразования, решение проблем которого, заключается в разработке концептуальных основ ценообразования, — и на этой почве создание регулируемого ценового механизма.

Данный механизм должен учитывать законы спроса и предложения, то есть лишенного недостатков системы планового ценообразования (несбалансированность сфер производства и потребления, несогласованность межотраслевых интересов), с одной стороны, а с другой — имеющего преимущество перед стихийным рыночным механизмом установления цен (нестабильность рыночных цен и отсутствие устойчивости экономического роста).

Цена сельскохозяйственной продукции, в отличие от цен в других отраслях, формируется на основе общественно необходимых затрат труда и средств, необходимых для худших условий аграрного производства. При рыночной экономике в цене отражаются не только затраты или стоимость продукции, но и условия обмена товаров, спрос и предложения, конъюнктура рынка, качество продукции, налоговая политика, внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, конкурентоспособность товара [6].

В результате вышеперечисленных рыночных факторов цена колеблется вокруг стоимости, то поднимаясь, то опускаясь ниже нее.

Для эффективного ведения хозяйствования необходимо решение проблемы диспаритета цен между продукцией сельского хозяйства и промышленности, который осуществляется установлением оптимального соотношения государственного регулирования и саморегулирования цен на аграрном рынке, где важное стратегическое значение имеет зерновой рынок [7, 178].

Цена на муку находится в прямой корреляции с ценой на зерно. В период высокого роста цен на зерно стоимость муки также растет, хотя цена на хлеб, как на социально значимый продукт, должна оставаться неизменной. В этот период хлебозаводы не имеют прибыли, некоторые работают убыточно, используя наличные запасы сырья на складе [8].

Наблюдается тенденция увеличения разрыва между ценами на сырье и готовую продукцию из него по всем стадиям товародвижения и видам сырья. Искусственно сдерживаемые цены на

хлеб со стороны государства делают невозможным стратегическое управление бизнесом в целом, что в конечном итоге наносит ущерб по потребительскому качеству и разнообразию ассортимента. Для обеспечения благоприятной ситуации на рынке зернопродуктов необходимо поддержание рационального соотношения между закупочными, оптовыми и розничными ценами в продуктовой цепи: цена поставки зерна – цена хранения и подработки зерна – оптовая цена на муку – розничная цена на хлеб.

В целях создания устойчивого паритета цен необходимо государственное регулирование процессов формирования цен, исключающее значительные колебания на отдельные виды ресурсов, а также создание условий, обеспечивающих развитие воспроизводственных процессов [8].

Социальное значение мукомольной промышленности требует стабильной работы предприятий. Казахстан активно развивает свою зерноперерабатывающую промышленность. Переработка зерна – это не только производство муки, в этой отрасли задействованы и автомобильный и железнодорожный транспорт, и торговые операции на внешнем и внутреннем рынке, и потребление электроэнергии и т.д.

Развитию зерноперерабатывающих предприятий препятствуют физический и моральный износ значительной части оборудования, низкий уровень использования производственных мощностей и пр. Высокая степень физического износа производственного оборудования приводит к увеличению затрат на ремонтное обслуживание оборудования и, соответственно, к повышению себестоимости единицы продукции.

Перед мукомолами стоят задачи улучшения качества продукции, совершенствования ассортимента, роста финансовой независимости и повышения конкурентоспособности предприятий. Решение этих вопросов связано с модернизацией оборудования.

Одной из главных задач для зернопереработчиков является получение качественной продукции. Качество продукции не менее чем на 80% зависит от пшеницы, а остальное приходится на техническое состояние предприятий. Для получения конкурентоспособной продукции необходимо зерно с высокими качественными показателями, но не менее важным является вопрос использования производственных мощностей.

Таким образом, в сфере переработки зернопродуктов актуальным остается техническое и технологическое перевооружение производства, переход на международные стандарты качества, с целью повышения качества отечественной продукции, расширение ассортимента продовольственных товаров. Вложение средств в развитие мукомольных предприятий увеличит конкурентоспособность продукции, как на внутреннем рынке, так и на внешних рынках.

Список использованных источников

- 1 Асылбекова Н.Т. Анализ конкурентоспособности пищевой промышленности Республики Казахстан // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – №8 – С.145-150.
- 2 Сейдахметов А.С., Куква И.Н., Нургалиева К.К. Экономическая оценка сельскохозяйственного потенциала агробизнеса: учебник. – Алматы: Экономика, 2006. – 256 с.
- 3 Информационное агентство Казахзерно [Электронный ресурс] <http://kazakh-zerno.kz>
Дата обращения 23.07.2015
- 4 Агентство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс] // www.stat.kz
Дата обращения 16.09.2015
- 5 Борбасова З. Экспортный потенциал Казахстана на мировом рынке зерна // АльПари. – 2006. – №1. – С. 107-113.
- 6 Алшынбай А.М. Рынок и ценообразование: учеб. пособие. – Алматы: Экономика, 2008. – 190 с.
- 7 Додобаев Ю.Т. и др. Анализ хозяйственной деятельности АПК: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2007. – 476 с.
- 8 Салимжанов И.К. Ценообразование: учебник. – М.: КНОРУС, 2008. – 304 с.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Во время кризисов затраты компаний растут, а потребители, выбирая товары, все больше ориентируются на цены. Известно шесть методов, с помощью которых компании могут усовершенствовать свою систему ценообразования. В условиях экономического спада установление правильных цен — непростая задача: спрос сокращается, образуются излишки мощностей, а потребители начинают приобретать товары подешевле. Все эти факторы тянут цены вниз. Чаще всего при экономическом спаде затраты на сырье, другие исходные материалы и на обслуживание покупателей стабилизируются или даже падают из-за замедления деловой активности. В итоге падение розничных цен компенсируется, хотя бы частично, уменьшением затрат в сфере поставок и производства. Однако сейчас не только снижается спрос со стороны конечных потребителей, но и растут цены на сырье, как и их волатильность. Из-за этого особенно трудно поддерживать цены. Как решать эту проблему?

В связи с нетипичным характером нынешнего спада компаниям необходимо уделять больше внимания поддержанию прибыльности отдельных клиентов и операций, учитывать меняющиеся запросы потребителей и их чувствительность к ценам, а также лучше понимать микроэкономические факторы, воздействующие на их отрасль и на бизнес поставщиков. Есть шесть тактических приемов, помогающих найти баланс между объемом продаж и уровнем прибыльности в трудных экономических условиях.

Нужно следить за резкими сдвигами в структуре цен. Компаниям следует тщательно анализировать свою ценовую политику, особенно те методы, которые приводят к сокращению выручки, — скидки при покупке большого количества или оплате наличными, бонусы и т. д., — а также затраты на обслуживание, в том числе на послепродажную поддержку и транспортные расходы. В условиях спада, из-за роста издержек и падения спроса, эти факторы оказывают более сильный и быстрый эффект, чем прежде. К примеру, при стремительном удорожании топлива резко увеличиваются транспортные расходы. Вследствие падения спроса некоторые потребители получают чрезмерные скидки, если они приобретают сразу много товаров. Ведущие компании гораздо чаще, чем остальные, пересматривают фактический уровень своей прибыльности[1], чтобы понять, сколько реально они зарабатывают на каждой сделке, и соответственно корректируют ценовую политику, например, включают стоимость топлива в каждый заказ. В период экономической нестабильности важно учитывать все аспекты сделки, ведь потеря на каждом из них может быстро уничтожить прибыль.

Необходимо отслеживать прибыльность отдельных клиентов. Компаниям нужно внимательно анализировать покупки каждого клиента, чтобы точно представлять себе их прибыльность и отследить момент, когда из-за увеличения затрат на обслуживание или сокращения объема покупок те или иные клиенты становятся нерентабельными. Так, численность многих групп клиентов уменьшается, а обслуживание их, напротив, дорожает.[2] Как выяснила одна промышленная компания, более 20% ее клиентов оказались ниже уровня безубыточности. Поэтому пришлось повысить цены для них и по мере возможности снизить затраты на их обслуживание — сократить частоту поставок, объем послепродажной поддержки или выполнять заказы через альтернативные каналы.

Стоит учитывать новые потребности клиентов. При спаде потребности клиентов и критерии выбора поставщиков резко меняются. В нынешних условиях эти тенденции проявляются еще быстрее. Самые сильные компании постоянно оценивают — с помощью рыночных исследований и благодаря непосредственным контактам, — как экономические условия отражаются на их клиентах. Еще важнее то, что эти компании быстро реагируют на перемены, корректируя цены и предложение. Так, один поставщик пластиков, разработавший формулу быстро твердеющего пластика (что повышало КПД литья под давлением и было важно для производителей, когда экономика находилась на подъеме), во время спада нашел новую формулу материала, который отвердевает не так быстро, но стоит дешевле. Это позволяло клиентам компании сокращать

затраты, так как из-за спада оборудование работает не на полную мощность. Поскольку другие поставщики повысили цены, для многих производителей медленно отвердевающий пластик представляется выгодной заменой. В результате компания-поставщик сохранила прежнюю норму прибыли, продавая альтернативное сырье по меньшей цене. При низком спросе и дорогом сырье подобного рода корректировки предложения имеют огромное значение.

Необходимо оценивать чувствительность потребителей к ценам. Резкий рост цен на энергоносители и продовольствие заставил потребителей быть разборчивее к ценам. После каждого повышения цен на предметы первой необходимости, такие как продукты питания и топливо, им приходится выкраивать на них дополнительную часть своего бюджета. Уже через несколько месяцев рыночные цены меняются, а данные их анализа устаревают. Чтобы вести верную ценовую политику, оценивать чувствительность потребителей к ценам и анализировать цены нужно постоянно.

Нужно тщательно анализировать ситуацию в отрасли. Из-за резкого изменения спроса и структуры затрат ранее предсказуемые механизмы рыночного ценообразования дают сбой.[3] Чтобы правильно реагировать на эти колебания, нужно хорошо понимать, какие экономические факторы сильнее всего влияют на развитие отрасли. Так, компания, производящая строительные материалы, в период усиления кризиса оказалась на грани краха: резкое сокращение жилищного строительства в США привело к падению спроса на ее продукцию, хотя затраты на сырье, электроэнергию и транспортные услуги быстро росли. Тогда компания заново изучила показатели своей отрасли, в частности динамику предложения, спроса и себестоимости. Руководствуясь выводами этого анализа, менеджеры сократили объем производства на одном из заводов. Годом ранее такая мера вряд ли сказалась бы на рыночных ценах, но сейчас благодаря ей удалось сбалансировать спрос и предложение. В результате цены, которые установила компания, оказались на 10% выше, чем они были бы, если бы она ничего не предприняла.

Необходимо изучать бизнес своих поставщиков. Из-за крайней нестабильности цен в условиях нынешнего спада нужно анализировать основные экономические факторы не только в своих отраслях, но и в отраслях своих поставщиков. Недавно химическая компания разработала модель для анализа текущей динамики предложения, спроса и затрат в отношении одного из видов сырья. Пользуясь ею, компания предсказала, что цена на этот вид сырья вырастет на 15%, причем это удалось сделать заранее — за три месяца до фактического повышения. Такое «попадание» тем более впечатляет, если учесть, что предыдущие шесть лет годовой рост цен на это сырье не превышал 5%. Предвидя резкий взлет цен, компания стала оговаривать в контрактах с клиентами, что, если сырье подорожает, ее отпускные цены тоже вырастут. Тем самым она предупредила протесты клиентов, неизбежные при скачке цен. Более того, переложив увеличивающиеся издержки на потребителей, компания создала в отрасли прецедент.

Список использованных источников:

1. Цены и ценообразование: Учебник для вузов пятое издание / Под ред. ВЕ Есипова - СПб: Питер, 2009
2. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Финстатинформ, 1999.
3. Порошина Н. Новые аспекты ценообразования // Маркетинг. - 2003

Жапаров К.Ж.
профессор,

Костонайский государственный университет имени А.Байтурсынова

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК РЕГИОНА

Предпринимательство в АПК прежде всего связано с обеспечением эквивалентного равновесия в развитии его сфер. А поскольку мы рассматриваем АПК как социально-экономическую систему, то при оценке уровня ее равновесия должны учитывать случайность воздействия на неё как природно-экономических, так и социальных факторов.

Если говорить об устойчивости АПК в целом, то это, во-первых, стабильное равновесие в темпах развития его сфер на основе достижения оптимальных структурных пропорций, подкрепляемых ценовой эквивалентностью и конкурентным равновесием, обеспечиваемым формированием конкурентной среды на рынках всех видов производимой продукции; во-вторых,

это система мер государственной поддержки, оказываемой аграрной сфере для достижения требуемого уровня производства продовольственной продукции в целях обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны и ее регионов, включая создание запасов продовольствия для сглаживания неустойчивости; в-третьих, это совокупность социально-экономических характеристик, отслеживаемых в режиме мониторинга для обеспечения эффективного управления устойчивостью.

От уровня гармонизации их взаимодействия и воздействия на социально-экономические процессы будет зависеть и степень устойчивости системы. Именно в системе АПК, где действуют три его сферы и сотни (в масштабе региона), тысячи (на уровне страны) крупных и малых предприятий, отсутствие соответствующей социальной инфраструктуры и механизма развития трудовых коллективов приводит к спаду производства. Проявление последнего постепенно лишает предприятия не только социальных объектов, на поддержание которых у них нет средств, но и приводит к деградации трудовых ресурсов. Особенно уязвимо в этом отношении - сельское хозяйство, спад производства в котором приводит к аналогичным явлениям в перерабатывании.

Само же состояние равновесия - это лишь фрагмент устойчивости. Система потому и является устойчивой, что способна преодолевать различные состояния (из равновесного входить в неравновесное и наоборот). То есть, иметь способность к самосохранению в кризисных условиях хозяйствования, чтобы она смогла преодолеть критический уровень спада производства.

Развитие АПК и предпринимательства в нем в рамках устойчивости ограничено совокупностью дестабилизирующих факторов внешнего и внутреннего характера. К внешним факторам можно отнести следующие: отсутствие механизма эффективного регулирования социально-экономических процессов в целом по стране, региону в разрезе отдельных отраслей (структурные диспропорции в экономике и АПК, налоговое бремя, финансовый кризис, инфляция и т.д.); отсутствие конкурентной среды в ресурс о поставляющих отраслях и на продовольственном рынке; неблагоприятные погодные условия; слабая государственная поддержка; несовершенство законодательства и надлежащего механизма исполнения законов; нерегулируемость импорта продовольственных товаров; диспаритет цен; повышенная техногенная нагрузка на ресурсный потенциал, особенно па земельные ресурсы; экономическая преступность; отсутствие рыночной инфраструктуры.

К внутренним факторам можно отнести: критический износ фондов; обеднение почв и сокращение посевных площадей; слабая мотивация труда и отсутствие надлежащих хозрасчетных отношений; низкая договорная, рудовая и технологическая дисциплина; низкая оплата труда и материальная ответственность; деградация кадрового потенциала; низкий уровень управления на предприятиях; нет условий для свободного предпринимательства на базе рынка сельскохозяйственных земель; деградация социальной инфраструктуры; невыполнение требований зональной системы ведения сельскохозяйственного производства.

Поскольку взаимовлияние факторов не позволяет определить их качественную зависимость на основе корреляционно-регрессивного анализа из-за присутствия мультиколлинеарности, поэтому выявление основных причин, а главное, уровня их влияния на устойчивость развития АПК может быть определено лишь в масштабе максимум отдельной отрасли. Например, влияние на урожайность зерновых культур или на продуктивность животных различных показателей.

В случае, например, устойчивости конкурентного равновесия, навряд ли можно выразить количественно зависимость его от различных факторов на основе регрессивной модели. Здесь может быть использована группировка, где показатель устойчивости (например, стабильность уровня конкуренции), представленный в различных группах, имеет отличающиеся количественно такие показатели, как уровень экономического регулирования по налогообложению или бюджетной поддержке предпринимательства, наличие оптовых продовольственных рынков, функционирующих в разных организационно-правовых формах хозяйствования и ведах собственности, наличие интеграционных формирований и корпоративного управления в АПК и т.д.

В целом, данная проблема - комплексная, то есть, требует решения совокупности задач, обеспечивающих устойчивость. В качестве этих задач можно назвать следующие:

- создание эффективного механизма управления предпринимательским риском;
- создание эффективной системы финансово-кредитного обслуживания и оптимального налогообложения предприятий АПК;

- формирование конкурентной среды и рыночной инфраструктуры на продовольственном рынке;
- развитие агрокооперации и агропромышленной интеграции, позволяющей частично решить проблему ценового диспаритета;
- развитие предпринимательства в аграрной сфере на основе рынка сельскохозяйственных земель при условии их оптимального рыночного оборота;
- создание эффективной системы подготовки и переподготовки профессиональных управленческих кадров для аграрного производства;
- формирование «шведской» модели рынка труда и эффективного механизма трудовой мотивации;
- оптимизация государственной поддержки АПК и особенно его аграрной сферы, достижение гармонизации между рыночной саморегуляцией и механизмом государственного регулирования;
- соблюдение всех требуемых рекомендаций, изложенных в зональной системе ведения сельского хозяйства региона;
- создание эффективной системы продовольственной безопасности региона, базирующейся на устойчивом функционировании его АПК.

Сглаживание рисков осуществляется на основе традиционного способа - оптимизационного планирования. Минимизация расхода ресурсов при достижении максимальных производственно-экономических результатов - основа достижения оптимальности намечаемых мер. При этом важными планируемыми производственными показателями являются уровень товарности и доходности. Причем, товарность предопределяет доходность, так как сама является показателем рыночной ориентации деятельности агропредприятия, базирующейся на маркетинговой деятельности. В свою очередь товарность зависит от продуктивности полей и ферм, поэтому именно эти показатели являются первоначально плановыми. Зная возможности урожайности и продуктивности, можно, с учетом дополнительно вводимых показателей и ограничений, определить товарность и доходность предприятия.

Снижение рисков производства продукции земледелия и повышение устойчивости сельского хозяйства в целом может быть обеспечено и за счет более рационального сочетания отраслей. Это позволяет компенсировать риски производства в подотраслях за счет их снижения в целом по аграрному производству.

Имея набор вариантов соотношений развития отраслей при различном сочетании уровней спада производства продукции растениеводства и животноводства, можно прогнозировать уровень устойчивости функционирования сельскохозяйственной отрасли региона. Хотя в рыночных условиях приходится учитывать еще и изменчивость конъюнктуры продовольственного рынка, особенно характер изменения спроса и рыночные цены. Такая информация необходима и при оптимизации государственной поддержки аграрного сектора. Размеры поддержки должны быть не ниже возникшего спада производства в целом по сельскому хозяйству за вычетом неэффективных затрат (недополучения эффекта от недоиспользования агропредприятиями внутрихозяйственных резервов).

Предложенные рекомендации относительно оптимизации соотношения отраслей не ограничивается только рамками подотраслей. Здесь важно также учесть и более рациональное сочетание сельскохозяйственных культур с разной динамикой колебаний урожайности. При различном сочетании культур их общие колебания урожайности взаимопогашают большие отклонения каждой из них, слагаясь вместе в более ровный общий тренд определенной закономерности.

Например, такие результаты могут дать посевы сортосмесей, по-разному реагирующие на погодные условия с общим положительным эффектом по урожайности. Имея набор апробированных вариантов разных сочетаний культур, зафиксированных в книге истории полей, можно использовать данную информацию в плановых решениях по снижению рисков в агропроизводстве и повышению его устойчивости.

Что касается устойчивости животноводства, то здесь основными составляющими являются такие показатели, как состояние кормовой базы, особенности ее использования и продуктивность животных. Здесь важно снижение кормоемкости путем оптимизации состава кормов, улучшения их качества, условий хранения и подготовки их к вскармливанию. Важный показатель эффективности их использования - доля продуктивно используемых кормов.

Развитие предпринимательства в агропроизводстве неизбежно связано с его диверсификацией, что слабо учитывается в управленческой деятельности. Это в значительной мере снижает финансовую устойчивость агропредприятий. В то же время ориентация их на производство животноводческой продукции *а* условиях нестабильности рыночных цеп на нее также не дает им особых надежд на устойчивость финансового положения. В основном это связано с длительным воспроизводственным циклом, особенно в скотоводстве.

Поэтому, чем меньше воспроизводственный цикл, тем более финансово устойчивым является производство конкретного вида продукции. В основном это бройлерное птицеводство с высокой технологичностью и оборотом капитала, тем более, что имеющиеся внутри региональные возможности в обеспечении зерном создают благоприятные условия для развития данной подотрасли. Создание же межрегионального рынка птице продукции на уровне СНГ позволит повысить его конкурентоспособность и противостоять напору данной продукции из стран дальнего зарубежья, что очень важно особенно при функционировании в ВТО.

Снижению рисков в агропроизводстве может способствовать и более рациональное использование географической (пространственной) диверсификации, проявляющейся в уровне компактности землепользования сельхозпредприятий. Чем она компактнее, тем меньше расходуется средств на перегон техники, перевозку рабочих, на выполнение транспортных работ.

Преодоление рисков наиболее реально в условиях вертикальной интеграции, начиная от ее простейших форм - внутрихозяйственной (например, кормопроизводство - животноводство - отдел реализации продукции) до межхозяйственной (производство сельскохозяйственного сырья - переработка - реализация) и полной вертикальной (интеграция предприятий всех трех сфер

АПК). Если учесть, что в интеграционных формированиях может быть решена проблема достижения паритетного соотношения цеп, являющегося одной из главных для аграрной сферы, то в этом случае роль полной вертикальной интеграции в снижении финансовых рисков агропредприятий и повышении устойчивости их функционирования трудно переоценить.

Важный фактор обеспечения устойчивости в предпринимательском секторе АПК, - это конкурентная среда в оптово-розничной системе, включающей оптовые продовольственные рынки цивилизованного образца и объекты розничной торговли в городах. Необходимо учитывать и такой весьма немаловажный фактор, как занятость населения территории, уровень его экономической активности. Однако, с позиций социальности (занятости сельского населения), влияющей на уровень его платежеспособности и устойчивости внутри регионального продовольственного рынка, а, в конечном итоге, - на экономику региона в целом, такой вывод будет преждевременным. То есть, в данном случае необходимо учитывать уровень экономической активности населения территории, проявляющейся в степени его участия в предпринимательской деятельности, от которой поступают налоги в бюджет административного формирования, и в покупательной способности, зависящей от уровня доходов семей. В конечном итоге, предпринимательский риск в агропроизводстве (ПР) не должен превышать доходов в бюджете региона, получаемой от предпринимательской деятельности в его АПК (ДАПК), в основном в перерабатывающей и торговой сферах, исключая сельское хозяйство, а также доходов от предприятий сферы услуг и легкой промышленности, продукцию которых покупает сельское население (ДЛУ). Чем оно экономически активнее, тем выше его доходы, тем больше приобретается товаров легкой промышленности и сферы услуг, тем устойчивее функционируют эти предприятия, укрепляя экономику региона, тем выше доходы в бюджете, тем больше средств из него выделяется на развитие АПК, усиливая мультипликативный эффект.

В формализованном виде изложенную зависимость можно представить так:

$$ПР - P_6 < (D_{апк} + D_{ду}) \quad (1)$$

где P_6 - расходы бюджета на выполнение программы продовольственной безопасности региона, реализуемую в основном за счет собственных ресурсов.

При условии выполнения мультипликационного эффекта выражение (1) можно представить в следующем виде:

$$\triangle \quad D = (D_{апк} + D_{ду}) - P_6 \quad (2)$$

где Δ суммарный региональный доход от предпринимательской деятельности, обеспечиваемый за счет повышения экономической активности населения и позволяющий осуществлять расширенное воспроизводство на предприятиях АПК региона.

Для более точных расчетов целесообразно определять эффективность продовольственного самообеспечения по каждому виду агропродукции которая относится к основным. Это все виды мясной, молочной и овощной продукции, яйцо, плоды и ягоды, хлеб и хлебопекарные изделия. Для более южных районов России сюда можно отнести еще и фрукты.

Для каждого вида продукции целесообразно определить критические значения объемов их импорта для условий конкретного региона с учетом нормативных значений объемов производства внутри региона. Эти нормативы должны корректироваться не реже одного раза в год.

В случае частной формы собственности в оптово-розничной сфере возникает повышенный риск в реализации продукции по ценам, гарантирующим хотя бы простое воспроизводство. В условиях же обязательности господдержки сельских хозяйств данный вариант само обеспечения продуктами питания становится не реальным.

Для более ритмичной работы ОПР, располагаемых в основном в крупных городах, целесообразно в районах создавать кооперативные оптовые продовольственные базы временного хранения сельхозпродукции, откуда она ритмично должна направляться на ОПР в городах.

Работая в ритмичном режиме, эти рынки могут стабильно обеспечивать городское население агропродовольственной продукцией, что укрепит их позиции на рынке.

Список использованных источников:

1. Аграрное предпринимательство: экономические и юридические аспекты: Межвузовский сборник научных трудов. - Екатеринбург Изд-во Урал.ГСХА. 2001
2. Жапаров К.Ж. Устойчивость аграрной сферы в системе продовольственной безопасности: региональный аспект.- Екатеринбург-2011
3. Пустуев А.Л., Семин А.Н., Маланичева А.В. и др. Развитие фермерских хозяйств (региональный аспект). - Екатеринбург Изд-во Урал.ГСХА, 2001.

Жуманова Г.М.

Старший преподаватель кафедры «Экономическая теория», магистр

Миралиева А. А.

Преподаватель кафедры «Экономическая теория», магистр

Оразалиева Э.А.

Преподаватель кафедры «Экономическая теория», магистр

М.Әуезов ат. ОҚМУ, Шымкент қ., Қазақстан

ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙДАҒЫ АДАМ КАПИТАЛЫН ҚОЛДАНУ МЕН ҚАЛЫПТАСУ ТИІМДІЛІГІ

Қазіргі заманғы экономикалық жүйеде «адамкапиталы» экономикалық категориясы ерекше орыналады. ХҮІІ ғасырда ұлы ағылшын экономисі А. Смит негізгі капиталдың құрамына «барлық тұрғындардың немесе қоғам мүшелерінің пайдалы қасиеттері мен қабілеттері» кіретіндігін атап көрсеткен, яғни негізгі капиталдың құрамына құрамдас бөлік ретінде адам капиталы да кіреді [1].

Мемлекеттің капиталы: 1. табиғи ресурстар (кен орындары); 2. жылжитын және жылжымайтын мүлік (зауыттар, ғимараттар, автомобиль т.б.); 3. адам капиталынан тұрады. Дамыған елдердегі барлық капиталдың ішінде адам капиталының үлесі орташа 75%-дан артық болса, біздің елдегі бұл көрсеткіш 10-12% (1 кесте). Сондықтан бізге адам капиталы үлесін 5-6 есе өсіру міндеті тұр.

Әлемдік банктің есебі бойынша АҚШ-тағы ұлттық байлықтың ішінде барлық өндіріс қорының (ғимараттар мен жылжымайтын мүлік, машина мен құрал-жабдықтар) үлесі 19%, табиғи ресурстар – 5%, ал адам капиталы - 76%. Батыс Еуропадағы сондай көрсеткіштер -23, 2 және 74; Ресейде - 10, 40 және 30%.

Соңғы 20 жылда әлемдік экономика негізінен адам ресурсы есебінен дамуда. Сарапшылардың пайымдауы бойынша адам капиталының 1%-ға өсуі еңбек өнімділігін 3,81%-ға өсіреді. 192 елде Әлемдік банк жүргізген зерттеу өтпелі экономикалық елдері өсуінің тек 16%

ғана физикалық капиталға (құрал-сайман, ғимараттар және өндіріс инфрақұрылымы), 20% - табиғи капитал, қалған 64% әлеуметтік және адам капиталымен байланысты екенін дәлелдеді. Дамыған елдер жалпы ұлттық өнімнің 40% тиімді білім жүйесін дамытудың қорытындысы.

Кесте 1 – Өндірістік факторлар құрылымындағы адам капиталының үлесі

	Өндірістік қорлар	Табиғи ресурстар	Адам капиталы
АҚШ	19	5	76
Еуропа	24	2	74
Ресей	20	50	30
Қазақстан	21	68	11

Қазақстанның бүгінгі даму қарқыны ТМД елдерінің ішінде алдыңғы қатарда, кейбір көрсеткіштері шығыс Еуропа елдерінің деңгейіне жеттік дегенімізбен, 2008 жылғы Елбасы жолдауындағы, «...біздің ауыл тұрғындарының еңбек өнімділігі батыс елдеріндегіден 20 есе кем» деген тұжырымдамасы мен Кеден одағындағы ЖІӨ Белоруссиядан 1,5 еседей көп бола тұрса да, Қазақстанның тауар айналымының осы елден үш есе кем болуы, яғни біздегі адам капиталы деңгейінің сол Белоруссиядан 4-5 есе төмендігін, экспорттағы шикізат үлесінің 90 пайыздан астам болуы стратегиялық тұрғыдан көп мәселелерді қайта қарауды талап етеді. Болашағы жоқ ел ғана өзін-өзі сынап, кемшіліктерін түзете алмайды.

БҰҰ-ның даму Бағдарламасының (ПРООН) дерегі бойынша Еуропаның экономикасы дамыған елдеріндегі денсаулық пен білімге жұмсалатын қаржы ЖІӨ-нің 8,1% және 8,5%-ын құрайды.

Еуропа елдеріндегі денсаулыққа бөлінетін орташа қаржы АҚШ-пен (6,5%) шамалас 6,44%-ға тең. Әлемде денсаулыққа орташа 5,5% бөлінеді.

АҚШ, Жапония, Швейцариядағы жалпы капиталдың 75-80% адам капиталының үлесінде. Қазіргі кезде дамыған елдердегі экономикадағы белсенді азаматтардың 50%, АҚШ тұрғындарының үштен екісі ой еңбегімен айналысады.

Тұтастай алғанда, Жапония өзіндегі табиғи байлығын адам ресурсын дамытуға жұмсады. Нәтижесінде, энергия көздері ауысқанда еш зардап шекпеді. Олар елдегі ең басты ресурс адам екенін ерте түсінді.

Адам капиталы турасында Жапония ешкімге дес бермеді. Ертеден білімге ерекше құрметпен қарайтын осы елде үлкен мөлшерде сауатты, білімді және қабілетті жұмыс күші бар. Жапондар еңбекқор, жұмысына аса жауапты. Мұғалімді қатты бағалайды. Жер тарлығынан туындаған шағын үйлері қарапайым Жапонға көршілермен қарым-қатынасқа мән беруді, өзгелерді құрметтеуді үйретті.

Елде адам капиталын дамыту үшін толассыз шаралар жасалды. Бастауыш пен орта білімге қойылатын талап жоғары; математика мен ғылымға қатты көңіл бөлінеді. Ата-ана баласының білімін қадағалау деңгейі дүниедегі ең жоғарылардың бірі.

Сонымен қатар жапон жұмысшылары мен менеджерлері білімін нақты жұмыс орнында әрі қарай шыңдай түседі. Шындығында, ілімге нағыз серпін беретін тап сол жұмыс орны. Қызметкерді жан-жақты шыңдау, комплексті дамыту кез-келген компанияның қасиетті борышы саналады. Компаниялар шетелге оқуға қызметкерлерін аса көп мөлшерде жібереді. Жоғары позициядағы менеджерлер де тұрақты тестілеуден өтеді.

Ғылыми зерттеулердің ошағы да сол компаниялар. Ғылыми жаңалықтардың негізгі бөлігі университеттерде емес, компанияларда жасалады. Көптеген компаниялардың жеке ғылыми лабораториялары бар. Сыртқы жаңалықтарға және бәсекелестікке ашық; ынталандыру бар. Жапон компаниялары шетел конференцияларына тұрақты қатысады, дүниедегі ең күштілермен тұрақты тәжірибе алмасу жолға қойылған. Қызметкерлердің кәсіби дамуына ақша аямайды. Бажайлап қарасак, артықшылық әркімде бар екен. Мәселе оны көруде, түйсінуде жатыр. Бізде де білімге деген ерекше құрмет бар. Ел табысын білімге жұмсайтын әрекет те бар. Бірақ асығу керек. Алып жобаларға кіріскен абзал. Дүние кейпі секунд санап өзгеруде.

Адам капиталы рейтингінде Қазақстан 124 елдің ішінде 37-ші орын алды. Қазақстанда м капиталын дамыту және қолдану бойынша Дүниежүзілік экономикалық форум (ДЭФ) рейтингінде 124 орынның ішінде 37-ші орын алды, депайтылған ДЭФ ресмисайтында.

Қазақстан жалпы рейтингте 100 баллдан 74,56 балл алды. Бұл ретте 15-ке дейінгі жас топтары жағынан Қазақстан 88,08 балл мен үшінші орында, жасы 15-тен 24 аралығында – 34-ші (74,27 балл), 25-тен 54 аралығында — 43-ші (66,23 балл), 55-тен 64 аралығында – 12-ші (81,12

балл) және 65 және одан да жоғары санаттағы топта 34-ші (64,57 балл) орында, Ресей 26-шы орында, Украина – 31-ші, Армения – 43-ші, Қырғызстан – 44-ші, Әзербайжан – 63-ші, Тәжікстан – 65-ші, Молдова – 71-ші орында.

Тізімдегі алғашқы үшорында Финляндия, Норвегия және Швейцария, соңғы үш орында — Мавритания, Чад және Йемен. Рейтингі 124 елдің жас жағынан бес категориясының білім деңгейін, машығы мен жұмыспен қамтамасыз етілуін бағалайды.

Пост индустриалдық қоғамға өту жағдайындағы елдің интеллектуалдық ресурсының қарқынды өсу механизмі, өндірістің ғылымға негізделген жоғарғы технологиялық түрлерін меңгеру мен оны өндіріске ендіру, адам ресурстарын тиімді басқару әдістері нақты дайындықты қажет етеді. Сондықтан Қазақстанда адам капиталын дамытудың тиімділігін арттыратын ғылыми негізі мен механизмдерін дайындауда оның мәдени-гуманитарлық, әлеуметтік-экономикалық, индустриалды-инновациялық құрамдарын жүйелі-синергетикалық тұрғыдан зерттеу маңызды болып табылады.

Адам капиталын тез қарқынмен дамыту – ол біріншіден, Қазақстанға басқа елдермен дамыған технологияның есебінен еңбек өнімділігін арттыру арқылы бәсекелесуге мүмкіндік береді, екіншіден – ол таусылмай жаңарып отыратын ресурс және үшіншіден – болашақ ұрпақтың жиналатын капиталы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Семенов А. М., Бункина М. К. Экономический человек, 2001
2. Мухамеджанова А. Г. Человеческий капитал Казахстана: формирование, состояние, использование. 2000г
3. ОҚО статистикалық материалдары 2009-2013 жж. «ЮКО и ее регионы» / Шымкент/2014 ж.

Жусупова Г.Б.

ст. преподаватель

*Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС - СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ

Мировой экономический кризис, в очередной раз заставляет пересмотреть традиционные представления о причинах таких кризисов и стимулирует разработку концепции, направленной на предотвращение их возникновения в будущем. Сегодня на поверхности мы наблюдаем сбои в функционировании финансовых систем развитых стран, но что их вызвало? Почему самых разных государств всегда были подвержены кризисным явлениям?

Что считали причинами экономических кризисов в прошлом? К. Маркс говорил о кризисе перепроизводства. Данный тезис не выдерживает критики, поскольку количество ошибок в планировании выпуска, частота вытеснения с рынка одних предприятий другими, число банкротств перед кризисом точно такие же, как и задолго до него. Кроме того, сразу после кризиса уровень производства возрастает, значительно превышая докризисный.

Сейчас гораздо важнее в сложившейся ситуации выявить не только причины возникновения экономического кризиса, но и найти пути скорейшего, насколько это возможно, выхода из него. Большое количество вовлеченных стран уделяют особое внимание разработке и проведению антикризисных мер и мероприятий, но в настоящий момент трудно предсказать, как долго продлится кризис и какой характер он примет.

В этой статье исследованы основные причины современного экономического кризиса, а также представлены пути выхода из него, исходя из мнений мировых экспертов. Особое внимание уделено сложившейся ситуации в Казахстане.

Кризисы в ритме циклического развития. Понятие и функции кризиса, его динамика.

Кризисы неизбежны: регулярные, закономерно повторяющиеся кризисы являются неперенной фазой циклического развития любой системы. Они начинаются тогда, когда потенциал развития главных элементов преобладающей системы уже в основном исчерпан и в то же время родились и начинают борьбу элементы новой системы, представляющей будущий цикл. Кризис рыночной экономики характеризуется резким спадом производства, который начинается с

постепенного сужения, сокращения деловой активности. Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста в экономической литературе называется рецессией. Более высокие темпы сокращения экономической активности характеризуют спад рыночной экономики. Низшая точка этого спада есть кризис. Кризис создает предпосылки для трансформации системы - либо перехода ее в новое качественное состояние, либо гибели, распада и замены новой, более эффективной системой. Амплитуда колебаний, глубина кризисов меняются, зависят от взаимодействия циклов разной продолжительности.

Функции кризиса.

Кризисы при всей своей болезненности, необходимый элемент прогресса. Кризис выполняет в динамике волнообразного, противоречивого движения систем три важнейшие функции:

- резкого ослабления и устранения (либо качественного преобразования) устаревших элементов господствующей, но уже исчерпавшей свой потенциал системы – разрушительная функция;
- расчистку дороги для утверждения первоначально слабых элементов новой системы, будущего цикла - созидательная функция;
- испытание на прочность и передача в наследство тех элементов системы, которые накапливаются, переходят в будущее – наследственная функция.

Следовательно, кризис, при всей его болезненности, - прогрессивен.

Динамика кризиса. Кризис переживает несколько стадий в своей динамике:

- латентный, скрытый период, когда его предпосылки назревают, но еще не прорываются наружу;
- период обвала, взрыва, стремительного обострения всех противоречий, резкого ухудшения всех показателей динамики количественно преобладающей.
- период смягчения кризиса, создания предпосылок для его преодоления, перехода к фазе депрессии, обеспечивающей временное равновесие между потерявшей свою былую силу системой и утвердившейся, показавшей свою силу новой, которая на фазе оживления становится господствующей, преобладающей и готовится к новому скачку своего подъема [1].

Фазы цикла.

Термин экономический цикл означает следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет. Отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Нет точной формулы для прогнозирования длительности и временной последовательности экономических циклов. Тем не менее, все они имеют одни и те же фазы.

Рецессия (сокращение) – состояние экономики, когда валовой национальный продукт при неуклонном снижении становится меньше, что свидетельствует о спаде производства или замедлении темпов его развития. Кризис рыночной системы хозяйства характеризуется резким спадом производства, который начинается постепенно с сокращения деловой активности (реже заключаются торговые сделки, уменьшается объем деловых операций, осуществляемых как в кредит, так и за наличный расчет).

Рынок, впитавший беспрепятственно все производимые товары, в какое-то время оказывается переполненным; товары продолжают поступать, между тем спрос постепенно уменьшается, отстает от предложения, и наконец, прекращается вовсе. Тревога распространяется по всему рынку. Спрос исчезает, между тем всюду еще имеются громадные запасы товаров, и множество предприятий продолжают работать на полную мощность в силу инерции и выбрасывают на рынок все новые и новые массы товаров. Следует стремительное падение цен.

Поистине героические усилия предпринимаются, чтобы спасти положение. Но все средства бесплодны. Многие предприятия не в силах выдержать резкого снижения цен. Начинаются ликвидации и крахи. Прежде всего, гибнут банки и кредитные учреждения. Доверие субъектов рыночного хозяйства друг к другу подрывается. Все требуют расплаты наличными. Векселя, еще вчера не возбуждавшие никаких сомнений, приобретают ценность простой бумаги. Ссудный процент повышается. Разоряются самые крупные предприятия, останавливаются машины, закрываются фабрики. Толпы безработных появляются на улице. Начинается голод, эпидемия самоубийств [2].

Депрессия.

Фаза депрессии, наступающая после спада, может иметь весьма продолжительный характер. Уровень производства сохраняется стабильным, но очень низким. Сохраняется высокий уровень безработицы. Но падение цен приостанавливается, падает ссудный процент, стабилизируются товарные запасы.

Депрессия представляет собой фазу (более или менее продолжительную - от полугода до 3 лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу обретения нового равновесия.

Итак, спад прекратился, но тенденция к росту еще не наметилась. Производство осуществляется на суженной базе, но началось рассасывание товарных запасов. Доверие предпринимателя к конъюнктуре восстанавливается с трудом, он осматривается, не рискуя еще вкладывать значительные средства в бизнес, хотя цены и условия хозяйствования стабилизируются. При классическом варианте эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого уровня в пределах данного цикла [3].

Оживление.

Следующая фаза - оживление – сопровождается:

- незначительным повышением уровня производства;
- цены на сырье и материалы повышаются;
- растет ссудный процент;
- начинают расти цены на акции.
- некоторым повышением потребительского спроса;
- начинаются капиталовложения предприятий в оборудование и здания;
- постепенно начинают повышаться цены на товары и услуги;
- сокращается безработица;

Оживление, фаза восстановления, когда деловой мир отваживается на первые шаги вперед и обнаруживает, что они вполне оправданы. Оживление охватывает, прежде всего, отрасли, поставляющие средства производства. Поощряемые успехом других, создаются новые предприятия. Условно говоря, оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Затем начинается чистый рост.

Подъем (Бум).

Подъем (бум) - фаза, при которой ускорение экономического развития обнаруживается в волнах новаций, возникновении множества новых товаров и новых предприятий, в росте капиталовложений, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен и заработной платы. Процветание может характеризоваться устойчиво высоким спросом, большим количеством рабочих мест и повышением уровня жизни. Или оно может быть отмечено быстрым инфляционным скачком цен и спекуляции, на смену которым приходит очередной спад.

Подъем зачастую приобретает ажиотажный характер. Уровень производства превосходит достигнутый в предыдущем цикле. Лихорадочно растут цены. Безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном существенном росте заработной платы.

Резко возрастает спрос на продукцию отраслей, определяющих тенденции в движении научно-технического прогресса. В связи с расширением масштабов производства инвестиционных товаров значительно возрастает спрос на сырьевые ресурсы, и цены на них тоже растут. На фазе подъема усиливаются диспропорции, заложенные на фазе оживления [4].

Вместе с тем, нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Экономика подходит к следующему витку. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, заканчивается «новой бездной краха».

Неправильным было бы также полагать, что между потрясениями, то есть в фазах оживления и подъема, деловой мир напоминает море в ясную погоду. Нет, на нем довольно часты волнения, «барашки» в виде частичных, малых, промежуточных спадов.

Современные кризисы, происходящие на фоне инфляции, не сопровождаются, как это было раньше, падением цен [5].

Список использованных источников:

1. Виссарионов А. «Уроки кризиса» // Экономист, 1999, №2,
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М: Экономика, 2002.
3. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика. М.: Экономика, 1997. - 103 с.

4. Классики кейнсианства. Т. 2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М.: Экономика, 1997
5. Мау В. Политическая природа и уроки финансового кризиса // Вопросы экономики, 1998. - №11.
6. Журнал «Экономист» Выпуск 4 2009 г. Ю. Пахомов, С. Пахомов «Корни кризиса. Мировой финансовый кризис: цивилизационные истоки».
7. Журнал «Вопросы экономики» Выпуск 1 2009 г. Л. Суэтин «О причинах современного финансового кризиса».
8. Журнал «Вопросы экономики» Выпуск 4 2009 г. Г. Фетисов «О мерах преодоления мирового кризиса и формировании устойчивой финансово-экономической системы».
9. Экономическая и философская газета.- №51.- декабрь 2008 г.
10. Деловой Казахстан.- №50.- 26 декабря 2008 г.
11. КИТ.- №23 -24.- 2008 г.
12. Интернет – ресурс: www.pravda.ru
13. Интернет – ресурс: www.utro.ru
14. Интернет – ресурс: официальный сайт Д. Медведева: www.kremlin.ru

Имаш Б.А.

Сулейменова И.А.

Әуезов ат.ОҚМУ, Шымкент, Қазақстан

АЙМАҚТЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ САЯСАТЫН ІСКЕ АСЫРУ ЖОЛДАРЫ

Бүгінгі күні еліміз өз дамуының жаңа кезеңіне аяқ басты. Елбасымыз Н. Ә.Назарбаев Үкіметтің кезектен тыс мәжілісіндегі сөзінде Үкіметтің және барлық мемлекеттік органдардың басты міндеті – халқымыздың әл-ауқатын жақсартуды қамтамасыз ету екенін атап өтті. Таяу бесжылдықта Қазақстан табысы жоғары деңгейлі елдер тобына енуі қажет. 2016 жылға қарай ІЖӨ деңгейі жан басына шаққанда кемінде 15 мың долларға жетуі тиіс. Бұл үшін экономика жыл сайын кемінде 7 пайыздық өсім көрсетуі керек[1].

Ел экономикасындамытудыңкепілі – ғылым мен инновацияғабастыназараудару. Инновациялық экономика бұлғылым мен білімніңқоғамныңқарқындысұраныстарынажауапберетінжаңалықтардыңүзіліссізағынынқолданысқаенгізеалатын экономика болыпсаналады. Алдымыздатұрғаншешілуітіісміндеттердіңмәні – шикізатэкспортынаемес, инновациялықдамуғанегізделгенэкономикалықкөрлеудің аса жаңамоделіне, жаңасапасынакөшу.

Зияткерлік меншікті пайдалану мен құқықтарын қорғау инновациялық қызметті дамытудың маңызды факторы болып табылады. Құқықтық қатынас субъектілерінің құқықтары мен мүдделерінің теңдестіру есебінен зияткерлік меншіктің тиімді шаруашылық айналымы зияткерлік меншік жемісіне сұраныс пен ұсыныс бірлігін, ғылыми-техникалық зерттеулерді дамытуды, оларды өнеркәсіпте іске асыруды, бәсекеге қабілетті жаңа тауарлар мен қызмет көрсету өндірісі мен тұтынуды қамтамасыз ете алады.

Дүние жүзінде жаһандану үдерісінің күрделенуіне байланысты бәсекеге қабілетті экономиканы қалыптастыруда әрбір мемлекет өзінің ұлттық инновациялық жүйесін дамытуға басымдық беріп отыр. Әлемдік экономиканы жаһандандыру аясында Қазақстан мынадай бірқатар проблемалар да кезігеді: экономиканың шикізаттық бағыттылығы, әлемдік экономикамен елеусіз ықпалдастық, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымағандығы, кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық артта қалуы, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға шығыстардың төмендігі және т.с.с. Бұл проблемаларды шешу үшін Қазақстан қоғамдық әл-ауқатының іргесі болуға қабілетті білімдерге негізделген бәсекеге қабілетті экономиканы құруы керек.

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып ҚР-ның ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру мақсатында мемлекеттік бағдарламаның іске асқан,осыған байланысты қор қызметінің басты мақсаты Қазақстан Республикасында инновациялық белсенділіктің артуына, жоғары технологиялы және ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамытуға жәрдемдесу болуы тиіс.

Бағдарламаның жалпы құны 2005-2015 жылдарға 139 795,13 мың.теңге, оның ішінде, республикалық бюджеттен - 77 272,3 мың.теңге және жергілікті бюджеттен - 2 112 мың.теңге құрайды және кем дегенде 60 410,83 мың.теңге сомасында отандық және шетелдік капиталды тарту жоспарлануда [2].

Кесте 1 – Қазақстан Республикасының ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту жөніндегі 2005-2015 жылдарға арналған бағдарлама шегінде бөлінген қаржыкелтірілген, мың.теңге

	Шығындар, барлығы,	оның ішінде		
		Инновациялық инфрақұрылым	Венчурлік қорлар құру және инновациялық жобаларды және ҒЗТҚЖ-ны қаржыландыру	Басқа іс- шаралар
Барлығы:	139 795, 13	7544,80	126 787,23	5 463,10
республикалық бюджет	77 272,30	5 282,80	66 526,40	5463,10
жергілікті бюджет	2 112,00	2112,00	-	-
жеке капитал	60410,83	150,00	60260,83	-
2015 жылға	20885,98	-	20383,98	502
республикалық бюджет	8668,6	-	8166,60	502
жергілікті бюджет	-	-	-	-
жеке капитал	12217,38	-	12217,38	-

Инновациялық қызметті дамытуға арналған қаражаттан басқа ғылыми-техникалық бағдарламалардың және маңызды жобалардың шеңберінде республикалық бюджет қаражаты есебінен қолданбалы ғылыми зерттеулерді қаржыландыру сақталады. Салалық ғылыми-техникалық бағдарламалар бойынша орындалған қолданбалы ғылыми эзирлемелердің біраз көпшілігі ҰИҚ және технологиялық парктер арқылы одан әрі коммерциализацияланатын болады.

Осы ретте, республикалық бюджеттен инновациялық инфрақұрылымды дамытуға, инновациялық жобаларды және инновациялық қызметті дамыту жөніндегі басқа іс-шараларды қаржыландыруға, сондай-ақ қолданбалы ғылыми-зерттеулерді, оның ішінде ғылыми-техникалық бағдарламалар арқылы қаржыландыруға бөлінетін жыл сайынғы қаражат көлемі тиісті жылға бюджетті қалыптастыру кезінде нақтыланатын болады.

Бүгінгі күні Қазақстанда мемлекеттік экономикалық саясатты іске асыру барысында инновацияның маңызына баса назар аударылады. Арнайы экономикалық аймақтар және технопарктер түріндегі инновациялық инфрақұрылымды дамыту бойынша бірқатар шаралар жүзеге асырылып, ұлттық жоба шеңберіндегі инновациялық бағдарламаларды қаржыландыру бойынша ғылыми және білім беру мекемелерінің арасында конкурстар өткізілуде. Ғылыми-техникалық қызметтер нәтижелеріне деген құқықтарды реттеу саласындағы құқықтық қалыптарды өзгерту әрекеттері жасалып жатыр. Шілде айының аяғында Үкімет осы бағыттар арнасында Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі инновациялық даму тұжырымдамасын мақұлдады (бұдан әрі – Тұжырымдама). Бірақ, бұл шаралардың барлығы үзінді түрінде жасалып, аймақтардағы қалыптасқан инновациялық әрекеттегі ерекшеліктер мен үрдістерді толық есепке алмайды. Инновациялық іс-әрекеттерді қолдау және ынталандыру саласындағы үйлестірілген мемлекеттік аймақтық саясатты отандық ғылыми және білім беру мекемелерінің, өнеркәсіптік кәсіпорындар мен ғылымды қажет ететін шағын компаниялардың қазіргі кездегі бар ресурстық әлеуетіне сүйеніп іске асыру қажет.

Кәсіпорындардың инновациялық белсенділіктерінің төмендігі ұлттық проблема болып табылады. Республика деңгейінде инновациялық белсенділік 4%-ды құраса, инновациялық даму бойынша көшбасшы – ОҚО – тек 6,2% ғана. Сонымен қатар, енгізіліп жатқан инновациялардың басты бөлігі қаржы институттары мен арнайы құрылған даму институттарының қаражаттарының есебінен қамтылмай, кәсіпорындардың жеке қаражаттары және мемлекеттік қаржыландыру есебінен іске асырылып жатыр. Бұндай жағдай нарықтық экономикада орын алмауы тиіс.

Сонымен қатар, Тұжырымдамадағы механизмдер аймақтар деңгейінде көп жағдайда нәтижелі болмайды. Ұлттық деңгейдегі инновациялық жүйесінің шеңберінде экономика субъектілерінің әрекеттері ірі инновациялық жобалар шеңберінде іске асырылып жатса, аймақтық деңгейде ғылыми ұйымдар, университеттер мен өнеркәсіптік инноватор-кәсіпорындар арасында,

ғылыми білім өндірушілер мен инновациялық жобаларды әзірлеушілер арасындағы шаруашылық арақатынас үзіліп, жүзеге асырылуға дайын инновациялық жобаларды қаржыландыру бойынша қиындықтар туындайды.

Ұлттық инновациялық жүйесінің ұлттық, аймақтық және салалық деңгейін үйлестіретін жүйенің және аймақтық деңгейдегі жұмыстағы нысандайған тәсілдемесінің жоқтығы ұсынылған Тұжырымдаманың кемшіліктерінің бірі болып табылады.

Аймақта қомақты инновациялық өзгерістер өткізу аймақтың инновациялық даму саясатын іске асыратын тиісті басқару органдар жүйесін талап етеді. Қарағанды облысындағы және басқа аймақтардағы қазіргі өкімет органдарының құрылымы қойылған аймақтық инновациялық даму міндеттеріне толық түрде сай келмейді. Осыған байланысты тұжырымдама жобасы келесі жайды есепке алған: «Әрбір өңір мен ведомствода басшының ғылымды, технологиялар мен инновацияларды дамыту мәселелері үшін жауапты жеке орынбасары болады. Бұл адамдардың ерекше мәртебесі болады және олар Ғылым мен технологиялар жөніндегі ұлттық кеңестің құрамында өз ведомстволарының атынан өкілдік етеді».

Аймақтық инновациялық даму мәселелерін жеке басшының орынбасары шеше алмайтындығы іс жүзінде байқалған. Осыған байланысты, біз облыс әкімдіктерінің жанындағы Ғылым және инновация басқармасын құруды ұсынамыз. Сонымен қатар, ұлттық және аймақтық инновациялық жүйенің міндеттерін анық бөлу қажет. Үкімет деңгейіндегі инновациялық жүйенің міндеттері жеткілікті зерттеліп, анық болғандықтан, аймақтық инновациялық жүйенің міндеттерін қарастырамыз, олар:

- аймақтық деңгейде инновациялық жүйені қалыптастыру;
- ұлттық басымдылықтарды есепке ала отырып, аймақтағы ғылым мен инновациялардың дамуының басымдылықтарын анықтау;
- аймақтық өсу нүктелерін, аймақтық инновациялық кластерлердің қалыптасу бағыттарын анықтау;
- аймақтық өкімет құзыреті шеңберінде түрлі шаралармен инновациялық іс-әрекетшілікті ынталандыру;
- аймақтық инновация нарығының қалыптасуын ынталандыру, инновациялық жобалар мен инновациялық өнімге аймақтық тапсырысты қалыптастыру [3].

Мемлекеттік органдар мен және жекеменшік секторының бірлесіп іске асыратын атқарымдары – инновацияларды қаржыландыру. Инновацияларды қаржыландырудың түрлі кезеңдерінде өзіне тән ерекшеліктері болады. Мысалы, инновациялық процестің алғашқы кезеңдерінде мемлекеттік қаржыландыру көздерінің, бизнес-періштелердің, венчурлық қорлардың, ал кейінгі кезеңдерде – кәсіпорындардың жеке қаражаты мен несиелік ресурстардың маңызы зор.

Бүгінгі күні облыста венчурлық қор жоқ. Облыстың мемлекеттік алғашқы кезеңдердегі инновацияларды қаржыландырудың басты құралында – ғылыми-техникалық саладағы шағын кәсіпорындардың дамуларына жәрдемдесу бағдарламаларына қатысу белсенділігі төмен. Сонымен, келесі қорытындыларды жасауға болады:

«Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі инновациялық даму тұжырымдамасы» аймақтық инновациялық даму мәселелерін толық есепке алмайды, нақтырақ айтқанда: аймақтың инновациялық дамуын басқару жүйесін; облыста іс жүзінде инновациялық іс-әрекетті қаржыландыру құрылымдары мен құралдары жоқ. Бұл факті шағын бизнестің белсенділігінің жеткіліксіздігін түсіндіреді [4].

Біздің көзқарасымыз бойынша, облыс әкімдігінің «ОҚО 2020 жылға дейінгі инновациялық іс-әрекетті дамыту» мақсаттық бағдарламасын әзірлеп, қабылдауға мүмкіндігі бар. Облыстық мақсаттық бағдарламаның мақсаты – ғылымды молынан қажет ететін технологияларды жылдамдатып енгізу мен коммерцияландыру негізінде облыс экономикасының дамуының кезең-кезең бойынша инновациялық жолына өтуіне экономикалық, құқықтық және ұйымдастырушылық жағдай туғызатын аймақтық жүйені құру.

Бағдарламада өндірістік-технологиялық, ақпараттық және қаржылық құрамдас бөліктерден тұратын инновациялық инфрақұрылымды құрып, дамыту бойынша шаралар жиынтығы қарастырылуы керек.

Мемлекеттік органдардың азаматтық қоғам өкілдері ретіндегі ғалымдардың қоғамдық бірлестіктерімен өзара тиімді іс-қимылы жөнінде: отандық ғылымды дамытудың өзекті мәселелерін талқылау жөнінде үндесу алаңдарын құру, қоғамдық тыңдаулар ұйымдастыру;

ғылыми қоғамдастықтың мемлекеттік органдармен және даму институттарымен өзара іс-қимыл тетігін тұжырымдау; азаматтық қоғам институттары өкілдерін ЖҒТК-ның құрамына енгізу; қоғамдық ғылыми ұйымдар өкілдерін ғылыми-техникалық және инновациялық қызмет саласындағы алқалардың, ғылыми-техникалық кенестердің және өзге де консультациялық-кеңестік органдардың құрамына енгізу жолымен пәрменді шаралар қабылдау қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Назарбаев Н.А. ҚР-ның халқына Жолдауы. Астана, 2015.
2. Қазақстан Республикасының ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту жөніндегі 2005-2015 жылдарға арналған бағдарламасы, Астана, 2005 жыл.
3. Б.Н. Исабеков. Аймақтардың инновациялық әлеуетін талдаудың экономикалық негіздері// Аль-Пари, 2010-№1.
4. «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі инновациялық даму тұжырымдамасы», Астана.

Кажикенова А.Ш.

т.ғ.к., доцент

Казбеков Т.Б.

э.ғ.к., доцент

Ахметова А.С.

аға оқытушы

академик Е.А. Бөкетов атындағы

Қарағанды Мемлекеттік университеті

Қазақстан, Қарағанды қ.

«100 НАҚТЫ ҚАДАМ – ҚАЗАҚСТАН МЕМЛЕКЕТТІК НЫҒАЙТУДЫҢ ЖАҢА КЕЗЕҢІ»

Еліміз тәуелсіздік алғанына жақында 24 жыл толады. Бұл жылдарды ұлы бастамалардың, ұтымды шешімдердің, ерен еңбек пен табыстардың кезеңі тұрғысында халқымыздың тарихында қалатындығымен ерекшеленеді деп білеміз. Осы уақыт өлшемінде әртүрлі дағдарыстардан мемлекетіміз қиналмай өтіп келеді деуге болады. Қазіргі таңда еліміз, дербес мемлекет ретінде жан-жақты және үйлесімді даму үстінде. Біздің мемлекетіміздің қалыптасуы мен дамуы Елбасымыз Нұрсұлтан Назарбаевтың басшылығымен жүзеге асырылуда. Сондықтан да, осы аралықтағы еліміздің өркендеуінің әртүрлі салаларында қол жеткен жетістіктерін Елбасының сындарлы саясатымен байланыстыру керек.

Кез келген мемлекет өзінің қалыптасуында стратегиялық міндеттері мен тактикасын тарихи жағдайларға байланысты жүйелі түрде айқындап алатындығы күмән тудырмайды. Мемлекеттің қалыптасуы мен дамуы жолында қолға алынатын стратегия қоғамның перспективалы болашағына байланысты болуымен де ерекшеленеді. Әрбір мемлекет өз алдына көздеген жаңа тактикалық мақсаттарды іске асыру шараларын белгілей отырып, сол бағытта іргелі істер атқарады. Осы орайда Елбасының таңдауы мен ұстанымы халқымыздың болашағын тереңнен танудың жолы екендігіне көзіміз жете түсуде. Ал болашақ алыстағы абстрактылы көкжиек емес, нақты бүгіннен басталып, өткеннен үлгі алу ретінде анықталады.

Елімізде ХХІ ғасырдың алғашқы жылдарынан басталған әлемдегі қаржы дағдарысының, яғни құлдырау мен рецессияның ұлттық экономикаға тигізер ықпалын залалсыздандыру қолға алынуда. Сонымен қатар, экономикамызды көтеру бағытында ауқымды жұмыстар атқарылуда. Әлемдік қаржы дағдарысының алғашқы жылдарынан бүгінгі күнге дейінгі аралықта экономиканың өсу қарқынының көрсеткіші бойынша күрт өзгерістердің куәсі болып отырмыз. Тіптен, бұл еліміздің экономикалық жаңа қарқынды даму құбылысы ұзақ мерзімді және бұрынғы жағдайлар қайтып келместей өзгергендігін негіздейді. Осы орайда, Елбасымыздың Қазақстанның 2050 жылға дейінгі кезеңге арналған даму стратегиясы жүйелі әрі кезең-кезеңімен терең ойластырылғандығының арқасында өз жемісін беруде деп айта аламыз. Ал жаңа жылдан бес институттық реформа мен «100 нақты қадам» Ұлт жоспарына үміт артылатын болады.

Қазіргі таңда еліміз жер бетіндегі мұнай мен газ, металл мен жоғары сапалы бидай өндіруші мемлекеттердің қатарында екендігі баршаға аян. Ал экономикамыз мықты болу үшін біздің

елімізде неғұрлым көп және алуан түрлі тауарлар өндірілуі керек. Демек, елімізде индустрияландыру мен инновациялық өндіріс құруды қолға алуымыз, түсініктірек тілмен айтсақ, шикізат емес, дайын бұйым шығаратын кәсіпорындарды қалыптастырудың оң қадамы ретінде бағалауға болады.

Бұл ретте, Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың бастамасымен қазіргі жағдайда және болашақта болатын құбылыстарға сәйкес келетін іс-шаралар жүйесін құрастыру мен дағдарыс салдарынан болатын жағымсыз құбылыстарға қарсы тұра алатын жоспарлар ұйымдастырылып отыр. Оған дәлел – елімізде дамудың үдемелі индустриялық-инновациялық мемлекеттік бағдарламасының жүзеге асырылып жатуы. Мұндағы негізгі мақсат – қазақстандықтардың әлеуметтік-тұрмыстық жағдайын қалыптастыру, отандастарымыздың тұрмыс-тіршілігін, өмірі мен денсаулығын бүгінгіден де жақсарту. Осыған байланысты ел экономикасын дамытуда отандық кәсіпкерлерді мемлекеттік қолдау бағдарламасы іске қосылды.

Аталған, бағдарламада болашақ өзін-өзі қамтамасыз етушілер тобына жататындар есебінен отандастарымызды нақты өскелең, өміршең экономикамен айналасуға бейімдеу бастамасының қолға алынуы және еліміздің жарқын болашағын жасауды, т.б. тетіктерінің қарастырылғанын атап өтуіміз керек. Бағдарлама аясындағы іс-әрекеттердің арқасында Қазақстан өркендеп, экономикамыз көтеріліп, халқымыздың тұрмыс-тіршілігіндегі түйткіл мәселелерді шешудің жолдары табылады. Яғни, бағдарламадағы шараларды іске асыру негізінде еліміз әлемдік кеңестікте қазақтардың тәуелсіз мемлекеті ретінде ғана емес, орасан даму қабілеті бар еңселі ел ретінде қалыптасатындығына сенеміз.

Бүгінгі таңда елімізде экономиканы, халық тұрмысын көтерумен қатар, ғылым мен білімді халықаралық деңгейге жеткізу бағытында ауқымды іс-әрекеттер атқарылуда. Бұл жолда экономиканың дамуын адамзаттың тұрмыс-тіршілігімен үйлесімділікті орнықтыруда жаңаша ғылыми-этикалық таным құру, дүниені бірегей түйсінудің тың ұстанымын байыптау, осы мәселелерге өзіндік бір үйлесімді бағдар қалыптастыру заманның және адамзат баласының кезек күттірмейтін өзекті мәселелерінің бірінен саналады. Осындай мәселелер ғылыми білімділік пен интеллектуалдық және парасаттылық пен пайымдылықты қажет ететіндігі сөзсіз.

Қазіргі дүниежүзіндегі жаһандану үрдісі кезеңінде үдей түскен ақпараттар тасқыны және ғылымның дамуы адамзат баласының алдында күрделі мәселелер қояды. Әлемдік саяси аренада руханилық пен мәдениетке көңіл бөліп, өмірдің қолайлы тұрпатын қалыптастыру маңызды бағдар болғандықтан, қоғам өзіндік іс-қимылдарын ғылымға баса назар аударудан бастап отыр. Бұл ретте, Қазақ елі дүниежүзіндегі бәсекеге аса қабілетті 30 елдің қатарына ену ұстанымын жүзеге асыруды қолға алды. Елбасы Н.Назарбаевтың ұстанып отырған бұл озық саясаты тек Президенттің ғана емес, барша қазақстандықтардың міндеттеріне айналуға тиісті. Осы орайда, Елбасының айтқан мына сөздері ойға оралады: «Ол жалғыз Президенттің немесе Парламент мен Үкіметтің ғана шаруасы емес. Біз болашағымыздың жарқын болғанын көргіміз келеді. Олай болса, осы іске жеңді түріп кірісуіміз керек».

Елбасы осындай жарқын болашаққа қол жеткізу жолын ғылымға баса назар аударып, интеллектуалды ұлт қалыптастыру тактикасынан бастап отыр. Интеллектуалды ұлт қалыптастыру бағдары бүкіл ел болып қолдайтын және болашаққа еркін қол сермейтін маңызды шара. Себебі, интеллектуалды ұлт қоғамның жан-жақты дамуының тірегі және түп негізі болып табылады. Демек, ғылым мен білімді дамыту ел болашағын қалыптастырудың бірден-бір маңызды тетігі деп бағамдаймыз. Оған айқын мысал ретінде Жапония мемлекетін алуымызға болады. Білім мен интеллектуалдылыққа кең түрде бет бұрған бұл мемлекет қазіргі таңда экономикасы алдыңғы қатарлы мемлекет дамыған әлемдік елдердің бірінен саналады. Еліміздегі интеллектуалды ұлт қалыптастыру саясаты мемлекетіміздің осындай деңгейлерден көрінетін мәртебесін анықтай алуы мүмкін. Сондықтан да жарқын болашағымызды қалыптастыруда, баршамыз ұрпақтарымызды алдымен білім мен өнегелілікке, ақыл мен парасаттылыққа баулу шараларын қолға алуға тиіспіз.

Бүгінгі таңда әлемдік арена биігіне күш көрсету арқылы шығу мүмкін еместігі баршамызға белгілі. «Қазіргі уақыт – адамзат биігін білекпен емес, біліммен бағындырудың заманы».

Ғылым мен мәдениетті өрістету қоғамымыздың барлық салаларын озық деңгейге жеткізетін алғышарт, атап айтқанда, экономика, саясат, білім беру, рухани мәдениет, т.б. барлығы да интеллектуалды бастаулардан қалыптасады. Демек, ұрпақтың бойына интеллектуалды тәрбиені сіңіре білсек, еліміздің экономикасы дамып, ғылымымыз бен мәдениетіміз өркендей түсетіндігі ақиқат. Осы ішкі қуаттылықты арттыру мен пайдалану қажеттілігі – бүгінгі таңда Елбасының ішкі саясатындағы басты ұстанымдарының бірі. Мұны бүкіл халыққа тағайындалған мемлекеттік

құрметтің белгісі деп тұжырымдай отыра, құқықтық-демократиялық қоғамның бүгінгі таңда және болашақта қол жеткізер жетістіктерінің жобасы тұрғысында қабылдауымыз керек. Бұл–Елбасы саясатының басты тармағы [1].

Елбасы 2012 жылғы Жолдауында және одан кейінгі жария етілген 2014 жылғы жолдауларында да дүниежүзінде болып жатқан саяси-әлеуметтік, экономикалық өзгерістерге байланысты шұғыл істерді қолға алу, бірқатар салада реформалар жүргізу туралы өз ойын білдірді, басқа алқалы жиындарда да осы мәселені жиі айтып жүр. Соның ішінде әлемдегі сын-қатерлер жөнінде де нақты айтқан болатын. Сын-қатерлердің алдын алу мақсатында іс-шаралар қолға алынды. Солардың ішінде тарихи іс-шараның бірі осы «100 нақты қадам» десек, қателеспейміз. Өйткені оның маңыздылығын бүгінде баспасөз бетінде де, ғаламтордағы сайттардан да оқып отырмыз.

Елбасының бес институционалдық реформасында ең бірінші тұрған бағыт мемлекеттік қызметті жаңа деңгейге көтеру, яғни кәсіби мемлекеттік аппарат құру мәселесі қарастырылған. «100 нақты қадам» жоспарының бірінші бөлігі де осы мәселеге арналған. Кәсіби мемлекеттік аппарат құру мәселесі 15 қадамды қамтып отыр. Тәуелсіздік алған кезімізден бергі 24 жылға жуық уақыт ішінде Қазақстанда мемлекеттік аппарат құруға, кадр саясаты мәселесіне баса көңіл бөлініп келе жатыр. Барлық жұмысты тізіп айтпай-ақ қояйын, бірақ қажетті институттар мен уәкілетті орган құрылып, білім беретін академия ашылып, қажетті заңдар қабылданып, сол заңдарға сәйкес іске асырылатын нормативтік құқықтық актілер қабылданды.

Мысалы, 1990 жылдардың басында Қазақстанда кәсіби дипломаттар саусақпен санарлықтай болса, ал қазір 70-тен астам елшіліктер мен консулдықтарда сол елдердің тілдерін білетін кәсіби дипломаттар қызмет жасауда. Оның үстіне жиырма жылдай уақыт ішінде он мыңнан астам азаматымыз «Болашақ» бағдарламасы бойынша шетелдерде оқып, мамандық алып келді. Сонымен қатар мемлекеттік басқару академиясы және басқа да жоғары оқу орындары кәсіби мемлекеттік қызметшілерді дайындап жатыр. Мұның бәрі басқару саласында өз жемісін беруде.

Қорыта келе, «100 нақты қадам» атты жоспар елімізді тағы бір белеске көтеруге қызмет етеді деп ойлаймыз. Оған күмәніміз жоқ. Өйткені біз бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына қосылу міндетін алға қойғанбыз. Ол жетістікке қол жеткіздік. Дүниежүзілік институттар барлық көрсеткіштер бойынша табыстарымызды көрсетіп отыр. Елбасы өркендеген отыз елдің қатарына қосылу туралы жаңа міндет қойды. Ал аталған жоспар дамыған отыз елдің қатарына ену жолында жасалып жатқан тағы бір қадам деп айтуға болады [2].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. «Егемен Қазақстан». – Баянды болашақ бастауы. - №219(28697). – 14 қараша 2015 жыл
2. www.inform.kz // «100 нақты қадам» елімізді тағы бір белеске көтеруге қызмет етеді – Мәжіліс депутаты Е. Бектұрғанов. – 23 мамыр 2015 жыл

Кажикова Ж.Н.

старший преподаватель

Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова

Казахстан, г. Костанай

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИИ

Целью данной статьи является - дать понятие бухгалтерскому учету, рассмотреть методы ведения бухгалтерского учета, выявить основные задачи бухгалтерского учета, выявить требования, определить предмет, объекты бухгалтерского учета.

Актуальность темы очевидна, потому как основой эффективной деятельности любой организации выступает четко налаженная система учета и контроля. Независимо от формы собственности, организации необходим бухгалтерский учет, как база, подтверждающая юридическую и финансовую обоснованность действий организации, ее взаимодействия с органами государственного управления и правопорядка, и соблюдения установленных норм и правил.

Оперативность и качество бухгалтерской информации во многом зависит от того, насколько рационально организован бухгалтерский учет и насколько эффективно осуществляется деятельность бухгалтерской службы.

В последние годы в методологии и организации бухгалтерского учета в Республике Казахстан произошли существенные изменения. Действующий Типовой план счетов бухгалтерского учета позволяет осуществлять учет многих категорий (объектов) рыночной экономики. Существенно изменены состав, структура, содержание и формы бухгалтерской отчетности. Она, в значительной мере, соответствует международным стандартам.

Бухгалтерский учет - система непрерывного и сплошного документального отражения информации о состоянии и движении имущества и обязательств организации методом ее двойной записи в денежном выражении на счетах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Бухгалтерский учет в Казахстане ведется на основании Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовом учете» от 27 февраля 2007г. №5442. Данные бухгалтерского учета во взаимосвязи с данными оперативного и статистического учета используются для анализа, планирования и отчетности.

Бухгалтерский учет как наука представляет собой учение о системе получения, обработки и выдачи учетной информации с целью использования ее в управлении звеньями экономики. Основными задачами бухгалтерского учета и отчетности являются:

- Формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, полученных доходах и понесенных расходах;
- Обеспечение при совершении организацией хозяйственных операций внутренних и внешних пользователей своевременной информацией о наличии и движении имущества и обязательств, а также об использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- Предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление резервов ее финансовой устойчивости.

Бухгалтерский учет может быть успешно использован в управлении экономикой и всеми процессами общественного воспроизводства только в том случае, если он отвечает таким требованиям, как:

- объективность учетной информации;
- своевременность получения информации;
- единообразное построение учетных показателей;
- полнота информации;
- ясность и доступность учета;
- рациональность и экономичность.

Под объектами бухгалтерского учета понимаются производственные и финансовые средства, которыми располагает данная организация, ее юридические отношения с другими организациями, а также те хозяйственные операции, в результате которых эти ценности (средства) и отношения изменяются.

Производственные, финансовые средства и юридические отношения между организациями представляют собой хозяйственные средства.

Хозяйственные процессы - совокупность хозяйственных операций, которые отражают содержание хозяйственной деятельности организации. Хозяйственные процессы отражаются как единство затрат и результатов в ходе осуществления данного процесса.

Хозяйственная деятельность - совокупность хозяйственных операций, проводимых организацией.

Хозяйственная операция - действие или событие, влекущие изменения в объеме и (или) составе имущества и (или) обязательств организации.

Предметом бухгалтерского учета является имущество организации, находящееся в виде средств и обязательств, движение этого имущества посредством хозяйственных операций, происходящих в сферах заготовления (снабжения), производства и реализации продукции, а также результаты деятельности организации.

Имущество (сырье, материалы, основные средства и т.п.), обязательства и хозяйственные операции выражаются в денежной оценке путем суммирования фактически произведенных расходов. Имущество организации, ее обязательства, источники формирования этого имущества, хозяйственные операции составляют объекты бухгалтерского учета.

В процессе хозяйственной деятельности увеличение или уменьшение средств и их источников отражается на счетах раздельно. Поэтому каждый счет бухгалтерского учета представляет собой двухстороннюю таблицу. Левая сторона условно называется дебетом (от лат.

- должен), а правая - кредитом (от лат. - верить). В настоящее время эти термины давно потеряли первоначальный смысл и носят характер условного обозначения сторон счета.

Информация, полученная из бухгалтерского учета, является основой для принятия большей части управленческих решений. Данные, которые сгруппированы и детализированы по соответствующим признакам, позволяют сделать вывод о финансовом состоянии организации и перспективах ее развития, оценить финансовые риски и сформировать инвестиционные программы. На базе учетных данных формируется бухгалтерская и статистическая отчетность, откуда общество узнает о состоянии и развитии народного хозяйства.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовом учете» от 27 февраля 2007г. №5442
2. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета: Учебник. - Москва.: 2000. - 212с.
3. Султанова Б.Б. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие. - Алматы, Экономика: 2009.-152с.

Казбеков Т. Б.

*к. э. н., доцент кафедры Менеджмента
Карагандинский государственный университет
им. Е.А.Букетова,
Казахстан, г. Караганда*

ВИДЫ ТРАНСПОРТА И СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

При выработке стратегий транспортного обслуживания необходимо опираться на анализ грузопотоков в этом направлении и на способы транспортировки, грузовые устройства и транспортные средства, находящиеся в распоряжении лиц и фирм, занимающихся транспортными перевозками. Для этого необходима соответствующая классификация транспортируемых грузов и транспортных средств процессов.

Существуют пять основных видов транспорта: железнодорожный, водный (морской и речной), автомобильный, воздушный и трубопроводный.

Сравнительная оценка эксплуатационных показателей для различных видов транспорта с точки зрения пользователя приведена в табл. 1.

Таблица 1 – Сопоставление различных видов транспорта

Показатель	Морской	Железнодорожный	Речной	Автомобильный	Воздушный	Трубопроводный
Пропускная способность	Неограниченная	Высокая	Высокая	Невысокая	Малая	Ограниченная
Себестоимость перевозок	Низкая	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая	Высокая/низкая
Скорость перевозок	Низкая	Высокая	Низкая	Высокая	Очень высокая	Очень высокая
Регулярность перевозок	Иногда ограниченная	Стабильная	Сезонная	Контролируемая	Лимитируется погодой	Неограниченная
Дальность перевозок	Межконтинентальная	Внутриконтинентальная	Внутри водного бассейна	Небольшая	Неограниченная	Внутриконтинентальная
Объем перевозок	Большой	Большой	Большой	Небольшой	Небольшой	Большой
Необходимость в специальной сети дорог	Не требуется	Требуется	Не требуется	Требуется	Не требуется	Требуется
Необходимость в специальных терминалах	Требуется портовое хозяйство	Требуется терминалы на станции	Требуется терминалы на пристани	Не требуется	Требуется аэропорты	Требуется насосные станции
Примечание – данные работы [1; 279]						

Анализируя данные табл. 1, можно сделать следующие обобщения:

1. Железнодорожный транспорт. Обеспечивает экономичную перевозку крупных грузов, предлагая при этом ряд дополнительных услуг, благодаря чему он занимал почти монопольное положение на транспортном рынке. И лишь бурное развитие автомобильного транспорта в последние годы привело к сокращению его относительной доли в совокупном доходе транспорта и общем грузообороте.

Значение железных дорог до сих пор определяется их способностью эффективно и относительно дешево перевозить большие объемы грузов на дальние расстояния. Железнодорожные перевозки отличаются высокими постоянными издержками в связи с большой стоимостью рельсовых путей, подвижного состава, сортировочных станций и депо. При этом переменная часть издержек на железных дорогах невелика.

13 января 2014 г. Указом Президента Республики Казахстан № 725 была утверждена Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года [2; 51-60].

Основная цель Программы: формирование современной транспортной инфраструктуры Казахстана, а также обеспечение ее интеграции в международную транспортную систему и реализация транзитного потенциала.

В Госпрограмме изложены программные задачи железнодорожной отрасли Казахстана. Так, для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

Задача 1. Формирование оптимальной системы функционирования железнодорожной отрасли и создание условий для конкурентоспособности и развития национальных перевозчиков грузов и пассажиров.

Задача 2. Развитие грузовых перевозок.

Задача 3. Развитие пассажирских перевозок.

Задача 4. Развитие и модернизация железнодорожной инфраструктуры.

Задача 5. Модернизация и развитие вокзального хозяйства.

Задача 6. Обновление и модернизация основных средств производства железнодорожной отрасли.

Задача 7. Обеспечение железнодорожной отрасли квалифицированными кадровыми ресурсами.

Задача 8. Развитие отечественного железнодорожного машиностроения.

Достижение этих задач будет измеряться следующими показателями прямых результатов (табл. 2).

Основную часть грузооборота дает железным дорогам вывоз минерального сырья (угля, руды и др.) от источников добычи, расположенных вдалеке от водных путей. При этом соотношение постоянных и переменных издержек на железнодорожном транспорте таково, что для него по-прежнему выгоды – это дальние перевозки.

2. Водный транспорт. Главное преимущество водного транспорта – это способность перевозить очень крупные грузы. При этом используют два типа судов: глубоководные (нуждаются в портах с глубоководными акваториями) и дизельные баржи (обладают большей гибкостью). Главными недостатками водного транспорта являются ограниченные функциональные возможности и небольшая его скорость. Причина в том, что для доставки грузов в порты и из портов приходится использовать железные дороги или грузовики, за исключением случаев, когда и пункт отправления, и пункт назначения расположены на одном и том же водном пути. Водный транспорт, таким образом отличающийся большой грузоподъемностью и незначительными переменными издержками, выгоден тем грузоотправителям, для которых важны низкие транспортные тарифы, а скорость доставки имеет второстепенное значение.

3. Автомобильный транспорт. Велика его роль в удовлетворении потребностей населения в передвижении. Автомобильный транспорт широко применяется как для внутрипроизводственных (технологических) перевозок, так и для непосредственной доставки грузов из пунктов производства в пункты потребления (в сфере обращения). На внутрипроизводственных перевозках автомобили используются в горнорудной промышленности, особенно на открытых разработках. В строительстве автомобилями выполняется огромный объем перевозок железобетонных изделий, кирпича, блоков, панелей, ферм и т.д. В сельском хозяйстве автомобили используются для поставки урожая с полей на склады, элеваторы, заготовительные пункты, базы хранения и непосредственно на станции, пристани, порты. В сфере обращения

автомобилями перевозится примерно 35-40% общего объема перевозок. Это в основном подвоз грузов к магистральному транспорту.

Таблица 2 – Показатели прямых результатов железнодорожного транспорта республики в ходе реализации по достижению поставленных перед ним задач

Показатель	Ед. изм.	К концу 2016 года	К концу 2020 года
Строительство железнодорожных участков	км	1 202	1 302
Электрификация железнодорожных линий	км	-	522
Модернизация верхнего строения пути	км	2 927	6 925
Капитальный ремонт железнодорожных вокзалов	ед.	47	125
Приобретение локомотивов	ед.	189	556
Капитальный ремонт локомотивов	ед.	59	94
Приобретение грузовых вагонов	ед.	7 600	16 179
Капитальный ремонт грузовых вагонов	ед.	2 800	4 300
Приобретение пассажирских вагонов, в том числе Тальго и электропоездов	ед.	597	1 138
Разработка профессиональных стандартов	ед.	4	9
Снижение частот браков по отношению к объему перевозок (на 1 млн. тн/км брутто) по сравнению с индикатором 2012 года	%	4	10
Уровень локализации в производстве локомотивов	%	41	51
Уровень локализации в производстве пассажирских вагонов	%	23,1	61
Уровень локализации в производстве грузовых вагонов	%	92	92
Увеличение производства локомотивов	ед.	300	820
Увеличение производства скоростных пассажирских вагонов	ед.	500	1 100
Увеличение производства грузовых вагонов	ед.	9 900	23 600
Сокращение времени в пути следования скоростных поездов Тальго в сравнении с стандартными поездами на аналогичных направлениях	%	40	60
Соответствие железнодорожных вокзалов требованиям Национальных стандартов (наличие комнаты матери и ребенка, наличие условий для обслуживания лиц с ограниченными возможностями и т. д.)	%	75	100
Обеспечение подготовки кадров по необходимым специальностям	%	40	100
Примечание – данные работы [2; 53-54]			

Автомобильный транспорт обладает рядом технико-экономических особенностей, определяющих его преимущества и широкое использование во всех отраслях хозяйства[3; 132-133]:

- большая маневренность и подвижность. Грузы автомобилями могут перевозиться непосредственно из пункта производства в пункт потребления без перегрузки и промежуточного складирования, т. е. «от двери до двери»;

- высокая скорость доставки грузов и пассажиров. По скорости движения автомобильный транспорт уступает лишь воздушному;

- в ряде случаев более короткий путь движения грузов и пассажиров.

Целесообразно доставлять грузы и перевозить пассажиров автомобильным транспортом в тех случаях, когда расстояние перевозки по автомобильным дорогам меньше, чем по железным.

К недостаткам автомобильного транспорта относятся:

- сравнительно высокая себестоимость, которая значительно выше, чем на водном и железнодорожном транспорте. Высокий уровень себестоимости – результат малой грузоподъемности единицы подвижного состава и достаточной сложности автомобильного подвижного состава;

- относительно большая стоимость материально-технической базы обслуживания автомобилей, несмотря на то, что в ряде случаев эта база развита еще недостаточно;

- недостаточная протяженность и плохое техническое состояние имеющихся автомобильных дорог.

4. Воздушный транспорт. Им перевозят самые различные грузы.

Главная особенность этого вида транспорта заключается в том, что им пользуются для доставки грузов главным образом в случае экстренной необходимости, а не на регулярной основе. Таким образом, основные грузы, перевозимые воздушным транспортом, - либо дорогостоящие, либо скоропортящиеся товары, когда высокие транспортные расходы оправданы. Потенциальными объектами грузовых авиаперевозок являются также такие традиционные для логистических операций продукты, как сборочные детали и компоненты, товары, продаваемые по почтовым каталогам.

5. Трубопроводный транспорт. Трубопроводы являются важной частью транспортной системы и предназначены в основном для перекачки сырой нефти и жидких нефтепродуктов, природного газа, жидких химикатов и превращенных в водную суспензию сухих сыпучих продуктов (цемент). Такой вид транспорта уникален: он работает круглые сутки по семь дней в неделю с перерывом только на смену перекачиваемых продуктов и техническое обслуживание.

Трубопроводы отличаются самой высокой долей постоянных издержек и самыми низкими переменными издержками. Уровень постоянных издержек высок, так как очень велики расходы на прокладку трубопроводов, на содержание полосы отчуждения, на строительство насосных станций и создание системы управления трубопроводом. Но то, что трубопроводы могут работать практически без участия человека, определяет низкий уровень переменных издержек.

Явными недостатками трубопроводов являются отсутствие гибкости и ограниченность их использования транспортировкой только жидких, газообразных и растворимых веществ или суспензий.

Разновидностью трубопроводного транспорта являются газопроводы, которые служат единственно возможным видом транспорта для перемещения в больших количествах газа на дальние расстояния. Газопроводы подразделяются на магистральные, по которым газ от места добычи или производства подается на большие расстояния до газораспределительных станций, и местные, снабжающие населенные пункты и отдельные предприятия.

Список использованных источников:

1. Канке А.А., Кошечкина И.П. Логистика: Учебник – М: ФОРУМ; ИНФРА – М, 2005. – 352 с.
2. Целевые индикаторы реализации Государственной программы развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года // Транс – LOGISTICS Казахстан. – 2014. – №1 (4). – С. 51-60.
3. Изтелеуова М.С. Транспортная логистика: Учебник. – Алматы: Издательство ТОО «Print - S», 2011. – 293 с.

Казбеков Т.Б.

К.э.н., доцент

Муқанова А.С.

м.э.н., преподаватель

Мусабекова А.О.

м.э.н., преподаватель

Карарагдинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Казахстан г. Караганда

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖҮЙЕНІҢ ҚҰРАУШЫЛАРЫН ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕУ

Инновациялық даму экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі бағыты болғандықтан, инновация түрлеріне, инновациялық үдеріс және инновациялық қызмет ұғымдарына қысқаша сипаттама беруге болады. Төменде инновацияның жіктелу белгілеріне байланысты ерекшеліктері сипатталады (1-кесте).

1-кесте – Инновацияның жіктелуі

Жіктелу белгілері	Жіктелуі
Инновацияның түрлері	1.1. Дәуірлік 1.2. Базистік 1.3. Жетілдіруші
Инновацияның таралу ауқымы	2.1. Әлемдік ауқымдағы жаңа инновациялар 2.2. Ел ішіндегі инновациялар 2.3. Салалық инновациялар
Инновация енгізілетін тауардың өмірлік циклы	3.1. Стратегиялық маркетинг жүргізу сатысында енгізілген инновациялар 3.2. ҒЗТҚЖ сатысында енгізілген инновациялар 3.3. Өндірістің ұйымдық-технологиялық даярлығы 3.4. Өндіріс 3.5. Өндіруші ұсынатын қызмет және тауар
Инновацияны қолдану жиілігі	4.1. Бір жолғы 4.2. Қайталама (диффузия)
Инновация нысаны	5.1. Жаңалықтар, өнертабыстар, патенттер, ноу-хау 5.2. Тауар белгілері, сауда маркалары, эмблемалар 5.3. Технологиялық, өндірістік, басқарушылық үдерістерді, конструкцияларды, құрылымдарды, әдістерді сипаттайтын жаңа құжаттар
Инновацияны енгізу нәтижесінде алынатын әсер түрлері	6.1. Экономикалық 6.2. Әлеуметтік 6.3. Ғылыми-техникалық 6.4. Экологиялық
Ескерту – Зерттеушілердің еңбектеріне сүйене отырып, авторлармен жүйелендірілді.	

1-кестеде көрсетілгендей, инновация жаңашылдық деңгейі бойынша келесі түрлерге бөлінеді:

1. *Дәуірлік инновациялар* – бірнеше жүз жылдықта бір рет пайда болатын және бірнеше ондаған жылдарға созылатын инновациялар, олар қоғам өмірінде терең өзгерістердің пайда болуына, жаңа технологиялық өндіріс тәсіліне, кезекті әлем өркениетінің қалыптасуына әкелуі мүмкін. Мысал ретінде жер жыртуды, мал шаруашылығын, жазу мен термоядролық қару-жарақтың пайда болуын, мемлекеттің құрылуын және басқаларын келтіруге болады.

2. *Базистік инновациялар* кейінгі жарты ғасырда жаңа көрініс алуда, яғни жаңа технологиялық укладқа өту кезін бастан кешіріп отыр. Базистік инновациялар өндірісті ұйымдастыру әдістеріндегі және технологиялық базалардағы өзгерістерде, мемлекеттік-құқықтық және әлеуметтік-мәдени құрылымдарда көрініс алады. Мысалы, акционерлік қоғамдардың, монополиялардың қалыптасуы, өндірісті ұйымдастырудың жаңа салаларын, формаларын құру, мемлекеттік-құқықтық институттарды құру және басқалары.

3. *Жетілдіруші инновациялар* базистік инновацияларды дамытып, жетілдіруге бағытталады. Жетілдіруші инновациялар базалық инновацияларға қарағанда жаңашылдығы аз, қысқа мерзімді өмірлік циклге ие және салаларды қамту жағынан олар басым болып келеді.

4. Қазақстан Республикасының 2012 жылғы 23 наурыздағы № 135 «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Заңына сәйкес инновациялық қызмет ұғымына қысқаша анықтама берілген, яғни инновациялық қызмет – бұл инновацияларды өндірістің және қоғамды басқарудың түрлі салаларына енгізілу арқылы пайдалану.

Инновациялық қызметтің субъектілеріне тоқталар болсақ, олар инновациялық қызметті жүзеге асыратын жеке және заңды тұлғалар. Оларды үш топқа бөлуге болады: мемлекет, мемлекеттік емес корпоративтік және жеке субъектілер.

Инновациялық қызметтің мемлекеттік емес корпоративтік субъектілері инновациялық объектілер рыногында инвестициялық және өндірістік қызмет атқарады. Бұл топқа банктер, инвестициялық компаниялар, мемлекеттік емес инвестициялық қорлар, коммерциялық фирмалар жатады [1].

Инновациялық қызметтің жеке субъектілері бұл жеке инновациялық қызметпен (ғылыми зерттеулер, тәжірибелік-конструкторлық қызметтер, өнертабыс) айналысатын және оның нәтижелерін рынокта жүзеге асырушы немесе бос қаражаттарын қор биржасы арқылы осы салаға инвестиция түрінде бағыттайтын жеке тұлғалар.

Инновациялық қызметтің келесі бір аса маңызды субъектісі – мемлекет. Мемлекеттің инновациялық қызметті жүзеге асырудағы маңыздылығы туралы осы ғылыми жұмыстың келесі

тарауларында толық қарастырылатын болады.

«Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» ҚР Заңында инновациялық қызметтің мамандандырылған субъектілері қарастырылған. Олар: технологиялық бизнес-инкубаторлар, технологиялық парктар, инновациялық қорлар.

Қазақстанның «инновациялық экономиканы» қалыптастырып, дамытуға мүмкіндіктері бар. Бірақ өнеркәсібі дамыған елдермен салыстырғанда осы «инновациялық экономиканы» сипаттайтын көрсеткіштер жағынан артта қалушылығы басым. Мәселен, олардың негізгілерінің бірі – ЖІӨ-дегі ҒЗЖ-ға жұмсалатын шығындар үлесі. АҚШ, Жапония, ЕО елдерімен салыстырғанда Қазақстанның осы салаға жұмсаған шығындары ЖІӨ-нің 1%-на да жетпейді.

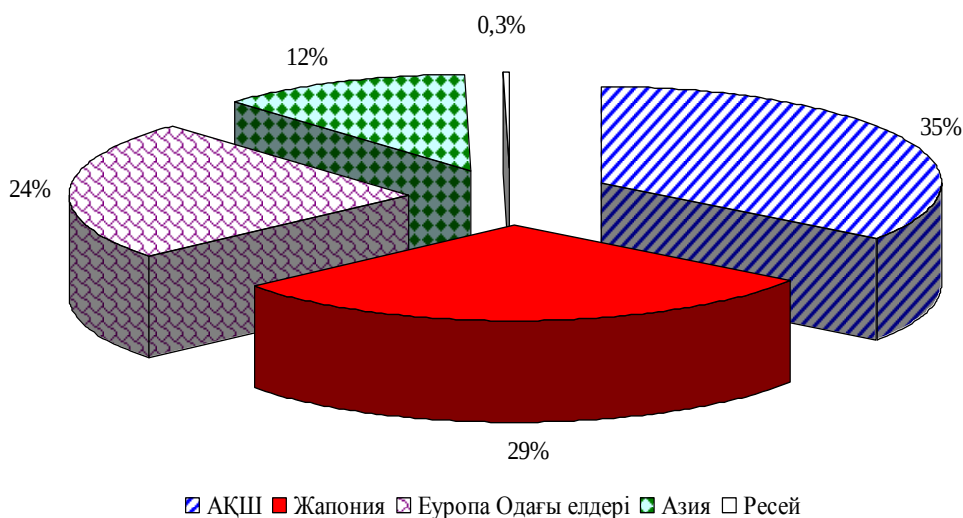
Инновациялық дамуды сипаттайтын келесі бір маңызды көрсеткіш – ғылыми сыйымды өнімдер экспорты болып табылады.

Халықаралық рыноктағы жоғары технологиялар өнімдерінің экспорт үлесін сипаттайтын 1-суреттен ғылым саласын қаржыландыру бойынша алда келе жатқан елдер үлесінің қаншалықты жоғары екендігін көруге болады. Мысалы, АҚШ-тың үлесі – 35%, Жапония – 29%, Еуропа Одағы елдері – 24% және т.б.

Егер Қазақстанда ғылыми зерттеу саласына бөлінетін шығындар үлесі ЖІӨ-нің не бәрі 0,6-0,8% ғана құраса, онда ғылыми зерттеу нәтижелерін экспорттау үлесі туралы әңгіме қозғаудың керегі де жоқ болар деген тұжырымға келдік.

Инновациялық дамудың келесі бір көрсеткіші – жаңа ақпараттарлық технологияларды дамыту [2].

Қазақстанның бәсекеге қабілеттілік рейтингі елге сапалы технологиялық өндірісті дамытуға негізделген ірі бизнестің келуіне әсер етеді. ДЭФ тарапынан ұсынылған бәсекеге қабілетті экономикалық өсу индексіне сәйкес, Қазақстан 2013 жылдың қорытындысы бойынша есепке алынып отырған 104 елдің арасында 50 орында болса, 2015 жылы 42 орынға ие болған. Бірақ, ТМД елдері арасында бірінші орынға шықты.



1-сурет – Халықаралық рыноктағы жоғары технологиялар өнімдерінің экспорт үлесі

2015 жылы ДЭФ талдауының нәтижесі бойынша Қазақстан үшін қолайсыз әсер беретін көрсеткіштердің бірі денсаулық сақтау және бастапқы білім беру болып тұрғанын көруге болады. Олар базалық көрсеткіштер қатарына жатады. Қазақстанда институционалдық даму (70), инфрақұрылым (62), технологиялық дайындық (63), бизнес күрделілігі (70), инновациялық даму (60) көрсеткіштері жоғары емес. Бірақ, айта кету керек, осы аталғандардың ішінде ең төмен мәнге ие көрсеткіш – институционалдық даму – ТМД елдері арасында екінші орында тұр. Ең жақсы көрсеткіштер қатарында макроэкономикалық ахуал (10) орналасқан. ДЭФ-тің 2013-2014 жылдары мен 2014-2015 жылдарға арналған жаңаша есептеулеріне сәйкес, орнықты экономикалық өсу мен дамудың жоғары сатысын өнімділіктің жоғары деңгейіне қол жеткізген елдер ғана қамтамасыз ете алды.

ДЭФ-тің 2013-2014 жылғы есебіне сәйкес, Қазақстан рейтингі тиімділіктің базалық

талаптары мен факторлары бойынша 9-тармаққа, инновациялық факторлар бойынша 11-тармаққа өзгерген.

2014 жылы бағалауда тауарлар мен еңбек рыногының тиімділігі, қаржы рыноктарының дамуы үшін жағдайлар жасау, сондай-ақ рынок көлемі сияқты қосымша факторлар да есепке алынды. Сарапшылардың пікірінше, елдің даму кезеңін сипаттайтын өлшемдердің өзгеруіне байланысты Қазақстан өндірістің тиімділігіне негізделген даму сатысынан өтпелі сатыға оралды. Атап айтқанда, жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің мөлшерін есептеуге қосымша жаңа өлшем – жалпы экспорттағы табиғи ресурстар экспортының үлесі енгізілді. 2014 жылы елдің бәсекеге қабілеттілік рейтингінің төмендеуіне әсер берген тағы да бірқатар себептер бар. Мәселен:

1. Бәсекеге қабілеттіліктің барынша жоғары көрсеткіштеріне ие елдер ретінде бағаланған жаңа қатысушылардың – Сауд Арабиясының, Пуэрто-Риконың, Оманның тізімге қосылуы, яғни бағаланатын елдер санының 122-ден 131-ге артуы. Аталған елдер институттар, инфрақұрылым, технологиялық даму деңгейі, бизнесті дамыту үшін инновация мен жағдайлар бөлігінде барынша үздік сипатқа ие елдер ретінде бағаланады.

2. 2014 жылы Қазақстаннан бәсекеге қабілеттілік сипаты жағынан өзгерген – Мексика, Түркия, Индонезия, Мальта, Хорватия, Ресей, Панама, Маврика сияқты елдердің бәсекеге қабілеттілік рейтингтерінің көтерілуі де себеп болып отыр.

3. Қазақстанда қолда бар резервтердің жеткіліксіз дамуы. Қазақстан халықтың ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылыммен жеткіліксіз қамтылуы салдарынан бәсекелік позицияларын едәуір жоғалтып отыр. Мысалы, «технологиялық даму деңгейі» факторы және оның ішкі құрамдас бөліктері бойынша да (соңғы технологияларға қол жетімділік 9-позицияға, технологияларды компания деңгейінде қолдану – 28, АҚ технологиялары – 21, тікелей шетелдік инвестициялар мен технологиялар – 14) Қазақстан Ресейден едәуір озық екендігіне қарамастан, Ресей жалпы алғанда халықты ұялы байланыс құралдарымен, интернетке қол жетімділікпен, дербес компьютерлермен барынша толық қамту есебінен Қазақстаннан 5 сатыға алда келеді.

Біріккен Ұлттар Ұйымы жанында орналасқан Халықаралық телекоммуникация одағы жүргізетін сараптамаға сәйкес, пайдаланушылардың саны бойынша есептелінетін елдер рейтингінде Қазақстан 150 елдің ішінде интернет желісін пайдаланушылар саны – 400 мың адамды құрайтын 85 – орынды иеленеді (бірақ, басқа да дерек көздеріне сүйенсек, елде пайдаланушылар саны 1,7 млн. адам), ал АҚШ болса 1 орынды иеленді, оның пайдаланушылар саны – 161,6 млн. адамды құрайды. Посткеңестік елдер арасында Ресей 12 орында (16 млн. адам) [4,13 б.].

4. Келесі бір түйінді мәселе – Қазақстанның инновациялық дамуының төмен деңгейі болып табылады. Ол 2013-2014 жылғы бәсекеге қабілеттілік индексі 2012-2013 жылғымен салыстырғанда 11 бірлікке төмендеп, 83-позицияны құраған. Оның ішінде бизнестің бәсекеге қабілеттілігі факторы бойынша 75-тен 85-ке, ал инновациялар факторы – 65-тен 75-ке төмендеген.

5. Макроэкономикалық тұрақтылық факторының нашарлауы. ДЭФ-тің жаңа есептеу әдіснамасына сәйкес макроэкономикалық факторы 2012 жылы – 14, 2013 жылы – 25 позицияны қамтып, 11 бірлікке өзгерген. Бұл әлемдік ипотекалық дағдарыс салдарынан туындап отырған инфляциялық үдерістердің шиеленісуіне байланысты пайда болды. Инфляцияның орташа деңгейінің өсу қарқыны 2012 жылы – 7,6 %, 2013 жылы – 8,6 %, 2014 жылы – 10,8%.

ДЭФ сарапшыларының талдау қорытындысы бойынша елде кеңінен таралған проблемалар айқындалды [5,15 б.].

1. Мемлекеттік басқару институттары, қоғамдық сектор мен қоғамдық институттар саласында:

- мемлекеттік шығыстардың құрылымы мен көлемінің тиімсіздігі;
- әкімшілік «шеттен тыс реттеушілік»;
- салық жүктемесінің жоғары болуы;
- шенеуніктердің сыбайлас жемқорлығы, шешімдерді қабылдау кезінде олардың тікелей жеке экономикалық мүдделерінің әсері;
- зияткерлік меншікті қорғау жүйесі дамымаған;
- инновациялық өнім бойынша жобаларды іске асыру кезінде венчурлық бизнестің, қор нарығының дамымауы.

2. Технологиялық және инновациялық даму саласында:

- ҒЗТҚЖ-ны қаржыландыруға жеке сектордың қатысуының төмен деңгейлігі;
- кәсіпорындардың зерттеулер мен әзірлемелер саласында жоғары оқу орындары және

ғылыми-зерттеу институттарымен ынтымақтастық деңгейінің төмендігі;

- халықтың интернетке, бірінші кезекте мектептерде қол жеткізу деңгейінің төмендігі;
- азаматтардың IT-технологияларды меңгеруінің төмен деңгейі;
- технология трансфертінде прогрестің болмауы;
- ғылыми инкубаторлар мен технополистердің болмауы;
- ғылыми-зерттеу ұйымдарының интеллектуалдық және материалдық-техникалық

жабдықталуының жеткіліксіз деңгейі;

- ақпараттық технологиялар саласында толық және сапалы заңнамалық базаның болмауы;
- электрондық сауда жүйесінің дамымауы;
- ақпараттық-коммуникациялық технологияларды дамытудың басты элементі ретінде дамыған ақпараттық инфрақұрылымның болмауы;

- кластерлік бастаманы іске асыру жөнінде экономикада белсенді шаралардың іске асырылуына қарамастан мықты және дамыған кластерлердің болмауы.

3. Инфрақұрылымдық даму саласында:

- автокөлік жолдарының даму деңгейі;
- порт қызметтері мен ішкі су жолдарының бәсеке қабілеттіліктерінің төмендігі;
- әуе көлігінің тиімділігінің жеткіліксіздігі;
- теміржол көлігінің ескіруі;
- электр қуатының жеткіліксіздігі.

4. Бизнес жүргізу саласында:

- халықаралық нарықта қазақстандық кәсіпорындардың бәсекелі басымдықтары табиғи ресурстар құнының төмендігіне байланысты. Экспорттаушы компаниялар аздаған шетелдік нарықтарда ғана сатуды жүзеге асырады;

- қазақстандық компаниялар технологияларды енгізуді лицензияларды сатып алу немесе шетелдік, әдетте ескірген технологияларды көшіру арқылы ғана жүзеге асырады;

- компанияның корпоративтік этикасы дамымаған;
- корпоративтік менеджмент деңгейі төмен;
- маркетингтік зерттеулер деңгейі тиісінше қарапайым;
- тауарларды сыртқы нарықтарға ілгерілетудің өзіндік арналары жоқтың қасы;
- кәсіпорындардың мамандарды даярлауға жұмсайтын шығындарының аз болуы;
- Қазақстанда ірі корпорациялардың қызметі кәсіпкерлердің басым саны арасында емес, негізінен бірнеше кәсіпкерлік топтардың шеңберінде шоғырланған.

Демек, ДЭФ сарапшыларының бағалау нәтижесі бойынша Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігіне кері әсер беретін көптеген факторлар бар. Осы аталған кемшіліктерді жою мемлекеттің, бизнестің алдында тұрған үлкен міндет. Қысқасын айтқанда, қазақстандықтардың әл-ауқатын, өмір сүру деңгейін арттыру, қоршаған ортаның ластанып, жануарлар мен өсімдік әлемінің күйреп кетуінің алдын алу шараларын іске асыру үшін де жоғары да келтірілген кемшіліктерді жою арқылы инновациялық экономикалық даму жолына бағытталу үлкен іс болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы 14.12.2012

2 Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың қазақстан халқына жолдауы «Нұрлы жол – болашаққа жол» Астана қ. 11 қараша 2014 ж.

3 Қазақстан Республикасының 2010-2014 жылдарға арналған үдемелі индустриалды-инновациялық дамуының Мемлекеттік бағдарламасы.

4 Каренов Р.С. Приоритеты и тенденция развития менеджмента в перспективе (Книга третья): Монография. – Караганда: Издательско-полиграфический центр Казахстанско-Российского университета, 2014- 376 с.

5 Жылжақсынова Ш.П. Инновациялық дамудың әлемдік тәжірибесі // ҚазЭУ хабаршысы. – 2013. – № 3. – 122–12.

Ержанова С.К.

э.э.к., доцент,

Стыбаева А.З.

.э.э.м., аға оқытушы

Казбеков Т.Б.

э.э.к., доцент

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Қазақстан, Қарағанды қ.

МЕМЛЕКЕТТІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ МАҢЫЗДЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Экономикалық әдебиетте инвестиция түсінігіне анықтама беру жөнінде көп талас жоқ. Қалыптасқан пікір бойынша оның құрамына пайда, табыс және әлеуметтік эффект алу мақсатында экономика салаларының барлық нысандарына, кәсіпкерлік қызметті дамытуға жұмсалатын меншік және интеллектуалдық құндықтардың барлық түрі енеді. Инвестиция құралы ақша қаражаттарынан, мақсатты банк несиелерінен, үлестік жарналардан, акциялар мен басқа да бағалы қағаздардан, қозғалатын және қозғалмайтын мүліктерден (ғимараттар, қондырғылар, материалдар т.б.) жерді пайдалану құқығынан, табиғи қорлардан т.б. тұрады. Инвестициялық қызметтің негізгі нысаны инвестициялық жобаларды жүзеге асыру болып табылады. Бұл жерде инвестициялау үрдісін қаржыландыру үрдісінен ажыратып алған жөн. Егер инвестициялау қорларды көрсетілген жобалар бойынша орналастыру болса, онда қаржыландыру осы қорлардың көздерін қамтамасыз етеді.

Кейбір әдебиеттерде инвестицияны күрделі қаржы ретінде қарастырады. Мұндай қателіктің себебі, инвестициялық қорларды нақты пайдалану нысанының анықталмауында. Егер күрделі қаржы негізгі қорларды қарапайым және ұдайы өндіруге бағытталатын болса, онда инвестициялар құрылыс-монтаждау жұмыстарының, керекті қондырғылардың және басқа шығындардың құнын қамтиды. Яғни, инвестиция түсінігі күрделі қаржы түсінігінен әлдеқайда кең. Сонымен, инвестициялық қызмет дегеніміз "Заңды тұлғалардың, азаматтардың және мемлекеттің инвестицияларды жүзеге асыру жөніндегі практикалық іс-әрекеттерінің жиынтығы" болып табылады. Олар төмендегідей инвестициялық сфераларды жүзеге асырылады: а) күрделі құрылыс; ә) инновациялық сфера; б) қаржы капиталын пайдалану сферасы; в) қозғалатын және қозғалмайтын мүлік нарығында мүліктік құқықтарды жүзеге асыру сферасында (кепілдік құқық пен ипотекалық несиені қоса есептегенде).

Инвестициялардың күрделі қаржыдан тағы бір айырмашылығы, олар материалдық емес активтерді (жер бөліктерін пайдалану құқығы мен табиғатты пайдалану нысандары, патенттер, авторлық құқықтар, тауарлық белгілер, сауда маркалары, лицензиялар және т.б.) ұлғайту үшін де жұмсалынады. Материалдық емес активтерді құру және ұлғайтуды қаржыландыру үшін қолданылатын негізгі көздерге амортизациялық төлемдер, таза пайда, коммерциялық және басқа да банктердің ссудалары, қор нарығынан түсімдер және т.б. жатады.

Инвестициялар әр түрлі меншік түрлеріндегі кәсіпорындардың айналым активтеріне де жұмсалады. Кәсіпорындардың айналым активтері өндіріс сферасындағы (өндірістік запастар, аяқталмаған өндіріс, келешек кезеңдер шығындары ж.б.), айналым сферасындағы (дайын өнім, ақша қаражаттары т.б.) айналым қорларынан тұрады.

Инвестициялау жөнінде шешім қабылдаудағы негізгі мәселе - инвестициялық жобаларды объективті бағалау. Жобаларды бағалау оңай шаруа емес, себебі сөз жалпы экономикалық мақсаттарға қол жеткізу үшін мемлекет деңгейінде жүргізілетін жобалар туралы болып отыр. Инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалауда таза ағымдағы құн, рентабелділік, ішкі табыстылық, етелу мерзімі сияқты көрсеткіштерді есептеумен қатар, ақшаның қазіргі және келешек кезеңдегі құнының айырмасын да анықтау керек.

Бұндай есептеулер не үшін қажет? Өйткені, ақшаның қазіргі кездегі құны бойынша есептелген шығындарды табыспен салыстыру мүмкіндігін туғызу керек. Сол себепті, жобаны жүзеге асыру кезіндегі ақша құны бойынша есептелген табыстар, инвестициялау жөнінде шешім қабылданған кезеңдегі ақша құнымен қайта есептелуі тиіс.

Бұл есептеудің дисконттау деп аталатыны белгілі, және ол төменгі формула бойынша жүргізіледі:

$$Sd = \frac{mt}{(1 + \alpha)n}, \quad (1)$$

мұндағы

Sd - дисконттау мөлшерлемесі немесе ақшаның қазіргі кездегі құны;

mt - ақшаның келешектегі құны;

α - пайданың талапты нормасы немесе ақшаның уақытша құны;

n - ақша құнының өсуі байқалатын жылдар саны.

Осындай есептеулердің нәтижесінде инвестициялық жобалардың таза қазіргі құнын анықтаймыз. Келтірілген (дисконтталған) табыстарды келтірілген шығындар көлеміне бөлу арқылы жобаның рентабелділік деңгейін есептеп шығаруға болады.

Қарастырылып отырған инвестициялық жоба бойынша шешім қабылдау үшін оның ішкі табыстылық көрсеткішін пайдаланады. Ол көрсеткіш жобаны жүзеге асыру кезеңіндегі инфляция деңгейінің ықпалын көрсетеді. Яғни, инвестициялық жобаны жүзеге асырудың зиянсыз болуына сенімді болу үшін, есепке алынатын инфляция деңгейі қандай болуы керек деген сұраққа жауап береді.

Сонымен, мемлекет тарапынан инвестициялық шешімдерді қабылдау және жүзеге асыру, осы іс-әрекетті ұйымдастырудың логикалық моделін алдын ала дайындауды талап етеді.

Біздің ойымызша, кәсіпорындардың инвестициялық қызметінің жалпы қабылданған моделінің логикасын макроэкономикалық (мемлекеттік) деңгейде де қолдануға болады. Түптеп келгенде, бұл модель төмендегідей (1 - сурет).

Стратегиялық жоспарлау				
Идеяны іздістіру	Жобаларды анықтау және алғашқы таңдау	Қаржылық талдау және шешім қабылдау	Жобаны жүзеге асыру	Мониторинг және инвестициялық бақылау
БАҚЫЛАУ				
ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫ				

1- сурет. Инвестициялық үрдіс моделі

Суретте көрсетілгендей, стратегиялық жоспарлау және еңбек ресурстарымен қамтамасыз ету, қабылданатын инвестициялық шешімдердің сыртқы жағдайлары және сонымен қатар "шектеушілері" түрінде көрініп тұр.

Мемлекеттік деңгейде бұл шешімдерді қаржыландыру орталықтандырылған (бюджеттік) қорлар есебінен жүргізіледі, ал олардың көлемі жылдан жылға азаюда. Азайған көлемнің орны мемлекеттік кәсіпорындар мен ұйымдардың негізгі капиталға жұмсалған өз қаржыларының есебінен толтырылады. Осы көрсеткіштердің динамикасын Қазақстан бойынша төменде келтірілген мәліметтер арқылы байқауға болады (1- кесте).

1 кесте – Күрделі құрылысқа жұмсалған инвестициялар нақты бағамен, млн теңге

Жылдар	Күрделі құрылысқа жұмсалған инвестиция		Соның ішінде					
			Мемлекеттік кәсіпорындармен ұйымдарға		Мемлекеттік емес кәсіпорындар мен ұйымдарға		Тұрғандарға жеке меншікті үйлер мен пәтерлер салуға	
	Млн теңге	%	Млн теңге	%	Млн теңге	%	Млн теңге	%
2009	13059	100	12541	95,3	383	2,9	225	1,7
2012	148590	100	66780	44,9	80029	53,8	1781	1,2
2014	404175	100	53755	13,3	342188	84,6	8232	2,0

Кесте мәліметтерінен байқайтынымыз, соңғы он жылда күрделі құрылысқа жұмсалған инвестициялардың жалпы көлемінде мемлекеттік кәсіпорындар мен ұйымдардың үлесі өте азайған (95,3 пайыздан 13,3 пайызға дейін), керісінше, мемлекеттік емес кәсіпорындар мен ұйымдардың үлесі жоғарылаған (2,9 пайыздан 84,6 пайызға дейін).

Бұндай жағдайдың қалыптасуына, әрине, жекешелендіру нәтижесінде көптеген мемлекеттік емес кәсіпорындар мен ұйымдардың жеке меншікке өткендігі себеп болып отыр.

Енді қаржыландыру көздері бойынша күрделі құрылысқа инвестицияларды бөлу көрсеткіштерін талдайық (2 - кесте).

Күрделі құрылысқа жұмсалған инвестициялардың көлемінде бюджеттік қаржылардың үлесі жылдан-жылға төмендеуде. Егер бұл көрсеткіш 2010 жылы 38,9 пайызға тең болса, 2012 жылы - 5,0 пайызға, ал 2014 жылы - 10,0 пайызға тең. Кәсіпорындар мен ұйымдардың қаржыларының үлесі, тиісінше, 59,4%, 92,3%, 49,4% болып отыр. Он жыл ішінде жеке құрылыс салушылардың қаржыларының үлесі айтарлықтай өзгере қойған жоқ.

2 - кесте – Қаржыландыру көздері бойынша күрделі құрылысқа инвестицияларды бөлу пайызбен

Көрсеткіштер	2010	2012	2014
Күрделі құрылысқа инвестициялар, барлығы	100,0	100,0	100,0
Бюджеттік қаржылар	38,9	5,0	10,0
Соның ішінде:			
Республикалық бюджеттің	-	3,5	3,2
Жергілікті бюджеттің	-	1,1	6,8
Бюджеттен тыс қаржылардың есебінен	-	0,4	-
Кәсіпорындар мен ұйымдардың өз қаржылары			
Жеке құрылыс салушылар	59,4	92,3	49,4
Шет ел инвестициялары	1,7	1,2	2,0
	-	1,5	38,6

Мемлекеттің инвестициялық қызметін реттеуде шетел инвестицияларын тарту мен тиімді пайдалану маңызды рөл атқарады. Кестедегі көрсеткіштерге жүгінсек, олардың үлесі 2012 жылғы 1,5 пайыздан 2014 жылы 38,6 пайызға дейін өскен.

Шетел инвестицияларында жетекші орындарды Жапония, АҚШ, Ұлыбритания, Оңтүстік Корея т.б. алып отыр. Айта кететін бір жайт, инвестициялық белсенділікті жоғарылатуға ұйымдастырушылық-құқықтық және салық жүйелеріндегі жиі өзгерістер, халық шаруашылығының салалық және аумақтық басқару жүйесіндегі айқынсыздық т.б. кедергі болуда.

Жоғарыда келтірілген кестеде көрсетілгендей, мемлекеттің инвестициялық жобаларды бағалауы ғана емес, сонымен бірге, шетелдік инвестицияларды тарту формаларын таңдауы да стратегиялық мақсаттар мен жоспарлардың шеңберінде жатыр.

Бұл шетел капиталының құйылымын ынталандыру мен тиімді пайдалану - ұзақ мерзімдік стратегиялық мақсаттарды жүзеге асырудың тактикалық жолдары екендігін көрсетеді. Осы стратегияға сәйкес, барлық каналдар бойынша тартылатын шетел инвестициялары көбінесе төменгі екі бағытта пайдаланылуы тиіс: а) алдымен - капиталды, содан кейін - еңбекті, содан соң - ғылымды көп керек ететін салаларды басыңқы дамыту; ә) шетелдік инвесторлардың қаржыларын экономиканың жеке меншік секторына бағдарлау.

Шетелдік инвесторлардың қызметі мен тартылған инвестициялық қорларды тиімді пайдалануға ұйымдық-құқықтық, әлеуметтік-экономикалық, ішкі саяси, институционалдық т.б. жағдайлар жасағанда ғана, мемлекет жоғарыда айтылған мәселелерді дұрыс шеше алады. Әзірге, осы жағдайлардың жетіспеушіліне, құқықтық негіздердің жиі өзгертілуіне, инвестициялық қорларды пайдалану үрдісінің жариялы болмауына, экономикалық басқару органдарының тізімі мен құзырының жиі өзгертілуіне, билік құрылымдарының сыбайлас жемқорлығына т.б. байланысты шетелдік инвесторлар сақтық танытуға немесе бекітілген келісім-шарттардан біржақты пайда көздеуге мәжбүр.

Сол себептен, біздің ойымызша, мемлекеттің инвестициялық қызметінің негізгі бағыттары төмендегідей болғаны жөн:

- шетел инвесторларына кепілдік беретін құқықтық, қаржылық, сақтандырушылық т.б. механизмдерді жетілдіру;

- олардың инвестициялық келісімдерде көрсетілмей міндеттемелерін толық орындауын бақылау;
- басыңқы салалар мен аймақтарды артықшылық пен дамыту үшін инвестицияларды тартудың әр түрлі әдістері мен жолдарын кеңінен қолдану;
- отандық және шетелдік инвесторлардың импортты ауыстыратын өнімді дайындаушы өндірістерге, экспорттық әулетті жотарылатуға қаржы жұмсауын ынталандыратын механизмдерді әзірлеу және іс жүзінде қолдану;
- басыңқы салалардың, әлеуметтік және экономикалық жағынан артта қалған аудандардың (қалалардың) дамуына қаржы жұмсайтын инвесторларға жеңілдетілген салық тәртібін орнату, несиесі беру;
- экономиканың аграрлық және инфрақұрылымдық салаларына қаржы жұмсайтын заңды және жеке тұлғаларға материалдық-техникалық, қаржы-бюджеттік, салықтық, несиелік т.б қолдау жасау.

Жоғарыда айтылған мемлекеттің инвестициялық қызметінің бағыттары тек негізгі болып саналады, олардың нақты құрамы экономика дамуының тиісті кезеңіне сәйкес жүргізілетін мемлекеттің экономикалық саясатына байланысты анықталады [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы 14.12.2012
- 2 Ашимбаев ТА Государственное регулирование перехода к рыночным отношениям. // Известия НАН РК. Серия «Общественные науки» - Алма-Ата, 2013. №2.
- 3 Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Экономика, 2009 – 519 с.

Қалиев А.А.

2 курс студенті

*Экономика факультеті, Туризм кафедрасының
Астана қаласы Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ*

ЛИЗИНГ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН НАРЫҒЫНДА ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Нарықтық қатынасқа көшу жағдайында кәсіпорынның өндірістік қызметін дамыту және олардың техникалық жабдықталуын жоғарылату үшін несиелік ресурстарды, соның ішінде лизингті пайдалану қажет. Лизинг несиенің бір түрі ретінде кәсіпорындарға қажетті тауарларды және қызметтерді аз мөлшерлі шығынмен өндіруге және жоғалтулардан сақтауға мүмкіндік береді [1-3].

Лизингтің көмегімен қозғалатын және қозғалмайтын мүліктерді сатып алуға, күрделі қаржы жұмсамай пайдалануға болады, Яғни ғимарат және құрылысты, машина мен қондырғыны, көлік құралдарын және т.б. сатып алуға болады.

Нарықтық экономика дамыған елдерде лизинг шарттарына өндірістік құралдардың барлық түрлері, әсіресе, машиналар мен қондырғылар, олардың саны мен құны шектеулі сатып алынады. Сонымен бірге лизингілік қызметтер бұл елдерде кең тарауда және басқа елдердің территориясында лизингілік қызметтің дамуына және қалыптасуына әсерлерін тигізіп, ұлттық шекарадан шығуда.

Лизинг біздің елде 1989 жылы банкілер лизингілік операцияларды іске асыра бастағанда пайда болған. 1990 жылы бұрынғы Қазақ ССР Госнаб кезінде жасалынған «Прокат (ежіре) және лизинг 95» жүйесінде прокатты және лизингті дамытудың мақсатты бес жылдық бағдарламасын іске асыратын алғашқы лизингілік құрылымдар пайда болды. Бұлар лизингілік операцияларды іске асыратын коммерциялық банкілік мекемелерді және машинаны, жабдықты, көліктік құралдарды алдын ала сатып алумен және оларды шаруашылық етуші субъектілерге белгілі шарттарға сәйкес пайдалануға берумен айналысатын лизингілік фирмалар болды.

Лизингілік бизнестің Қазақстанның экономикасында қолданылу мүмкіндігі мынадай себептерге байланысты:

- барлық сала кәсіпорындарындағы моральдық және жарамдылығы жағынан ескірген негізгі қорларды ауыстыру қажеттігі және республикада машиналар мен жабдықтар шығаратын өндірістің жоқтығы;

- мемлекеттің жоғары технологиялық жабдықтар шығаратын салаға жұмсайтын қаржысының болмауы;

- кәсіпорындардың республикадан тыс жерлерден жаңа технологиялар сатып аларлық қаржысының жоқтығы;

- банк несиелері жоғары ставкамен және қысқа мерзімге берілетіндіктен ол қаржыға машиналар мен жабдықтар сатып алудың мүмкін еместігі;

- өндірісті техникалық және технологиялық жағынан жаңартудың құралы ретінде лизингті дамыту және мемлекеттік қолдау мақсатында 1995 жылғы 29 сәуірде Министрлер кабинетінің 599 қаулысымен Мемлекеттік мүлікті басқару жөніндегі мемлекеттік комитет жанынан лизинг жөніндегі департамент құрылды.

Лизинг дегеніміз - қаржылық жалдау бойынша жалға алушының мүлікке деген қысқа және ұзақ мерзімдік қажетін жалға берушінің есебінен қаржыландыру жөніндегі операциялар. Ол меншік иесінің мүлікті иелену және пайдалану немесе тек қана пайдалану құқығын шартты негізде лизинг бойынша жалға берушіде сақталып қалады. Бұлайша түсіндіру «лизинг» жалдаудың бір түрі деген анықтамамен үйлеспейтінін білдіреді. Өйткені лизинг құқықтық, мүлдіктік және қаржы қатынастарының жиынтығы, ал жалдау сол қатынастардың құрамдас бөлігі ғана.

«Лизинг» термині алғаш рет экономикалық лексиконға «Батыс Еуропаның «Белл» телефондық компаниясының өз тұтынушыларына телефондық байланысты 1877 жылдан бастап қолданылуға енгізген. Бұл термин ағылшынның «Leasing» және «Lease» деген сөздерінен шыққан, яғни аударғанда «жалға беру» және «жалға алу» деген мағынаны білдіреді. Лизингтің мәні қозғалатын және қозғалмайтын мүліктердің белгілі бір түрлерін жалға алуға негізделген мәмілелердің жүзеге асырылуында айқындалады.

Лизинг жөніндегі қазіргі түсініктер, ең алдымен, мүлікті уақытша пайдалануға беру, берілген мүлікті сату, сатып алуды іске асыру және зайымды рәсімдеу кезінде жасалынатын мүлдіктік арендалық келісім-шарт сипатымен анықталады. Бұл келісім-шарттардың жиынтығы лизингтің шынайы мәнін және оның формасының әр алуандығын білдіреді. Лизингтік қызмет нарығында іскерлік белсенділіктің жоғарылауы көбінесе лизингтің тиімділігімен байланысты. Бірақ бұл өз кезегінде олар жөнінде шаруашылық субъектілердің білмегендігінен белгісіз болып қалады.

Лизингтің тиімділігі, пайдасы болып мыналар табылады:

- кәсіпорынның негізгі қорларының ликвидтігін сақтау және қондырғыны сатып алуда үлкен қаражаттарды жұмсамау және жалдық қаражаттар тартылмайды;

- кәсіпорын қаражаттарының капиталдық салымдарға бөлінуінің қажеттілігінің азаюы;

- есептеулер үшін тұрақты негіз, яғни жабдықты сатып алуға кеткен шығындарды келісім-шарттың барлық мерзіміне біркелкі тарату. Аванстық төлемдер талап етілмейді;

- лизингтік төлемді өтеу кезінде лизингберуші мен лизингалушы өзара уақыты мен өлшемі туралы келісуге болады;

- лизингге алған қондырғыны пайдалану арқылы табылған пайдадан лизингтік төлемдер жасауға болады;

- негізгі қондырғыларға жеделдетілген амортизацияны қолдану мүмкіншілігі бар;

- баланстық артықшылықтар, яғни лизингтік төлемдер баланста ағымды шығындар ретінде жүреді. Сонымен қатар бұл төлемдер елдің сыртқы қарыздарының көрсеткішіне есепке алынбайды;

- салықтық жеңілдіктер және инвестициялық ынталандыру;

- сақтандырудың тиімділігі;

- пайдаланушыға кепілдеме беру жөнінде талаптарының жоқтығы;

- пайдаланушының төлем қабілетсіздігінен зиян келтірудегі тәуекелін төмендету. Мұнда лизингтік мүліктің меншік иесі лизингберуші болып қалады. Лизингтің бұл барлық тиімділіктері жиынтығында лизингтік мәмілелерді іске асыруда лизингалушыға түрткі болатын себептер ретінде қызмет етеді. Бұл арқылы жалға алынған мүлік пайдаланылады. Мұндай мәмілеге лизингберушілер де қызығады. Егер олар коммерциялық банкілер болса, онда олардың тиімділігі банкілік капиталды пайдалану саласын кеңейтуде, өзінің қаражаттарын

азғантай тәуекелмен орналастыруда, салықтық жеңілдіктер алуда және жабдықты өндірушілермен тікелей ынтымақтастықты орнатуда көрінеді. Ал лизингілік компанияның тұлғасы ретінде лизингберуші үшін тиімділік мүлкті өткізу шеңберін кеңейту және қолма-қол ақша алудан құралады. Лизингілік мәмілелер келісім-шартпен рәсімделеді, онда мәміленің объектісі, субъектісі, мүлктік жалдың мерзімі, құрамы, лизинг бойынша көрсетілетін қызметтер көрсетіледі.

Нарықтық қатынасқа көшу жағдайында кәсіпорынның өндірістік қызметін дамыту және олардың техникалық жабдықталуын жоғарылату үшін несиелік ресурстарды, соның ішінде лизингіні пайдалану өте қажет. Лизинг несиенің бір түрі ретінде кәсіпорындарға қажетті тауарларды және қызметтерді азғантай шығынмен өндіруге және жоғалтулардан сақтауға мүмкіндік береді. Отандық экономиканың даму кезеңінде өндіріс саласына, оның техникалық қайта қарулануы үшін инвестицияны тартуда қажеттілік өседі. Бұл негізгі қорларды жанартуда дәстүрлі емес әдіс болып табылатын лизингінің қажеттілігін шарттайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Красева Т.А. Основы лизинга. – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. С. 224.
2. Смагулов А. Лизинг: Учебное пособие. – Алматы: Балауса, 1994. С. 176.
3. Исабеков Б.Н. Парасатты экономика: дағдарыс пен серпіліс.// Астана қ. 2013ж. 223-234б.

Каренов Р. С.

*д.э.н, академик, заведующий кафедрой Менеджмента
Карагандинский государственный университетим. Е. А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда*

МЕСТО И РОЛЬ ГМК В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА И НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РЫНКЕ БАЗОВЫХ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

Глобальные вызовы и стратегия развития горно-металлургического комплекса Казахстана

Горно-металлургический комплекс (ГМК) остается одним из ключевых секторов экономики Республики Казахстан (РК). На его долю приходится около 19 % ВВП. На предприятиях отрасли работают 300 тыс. человек. В условиях вызовов последнего времени, связанных с ухудшением ситуации на мировых рынках металлов, сокращением экспортных поставок, волатильностью курсов валют, Правительство РК делает все возможное, чтобы помочь сохранить конкурентоспособность отечественной металлургической продукции. Так, в первой пятилетке форсированного индустриально-инновационного развития РК (2010-2014 гг.) в ГМК введены в эксплуатацию 60 новых производств на сумму 2,5 млрд. долл. США, создано свыше 16 тысяч постоянных рабочих мест [1; 54].

Дальнейшая политика государства в сфере ГМК будет взаимоувязана с Программой индустриально-инновационного развития на 2015-2019 гг., в которой черная и цветная металлургия оставлены в качестве приоритетных направлений.

В рамках Комплексного плана по развитию горно-металлургической промышленности РК на 2014-2018 гг. предусмотрена реализация 27 инвестиционных проектов в этой сфере на общую сумму более 7 млрд. долл. США, которые должны быть запущены недропользователями за счет собственных и заемных средств. На сегодняшний день уже реализованы 4 проекта: по развитию рудных тел на нижних горизонтах Тишинского рудника (ТОО «Казцинк»), строительству золотоизвлекательной фабрики мощностью 2,4 т катодного золота в год (АО «АК «Алтыналмас») и Таскоринской золотоизвлекательной фабрики (ТОО «Таскара»), а также по добыче и переработке до 450 тыс. т золотосодержащей руды с получением сплава Доре в городе Житикара (ТОО «Брендт»). Объем инвестиций по этим проектам в 2014-2015 гг. составил около 122 млн. долл. [1; 55].

Говоря о наиболее значимых проектах, осуществляемых сейчас, можно особо отметить строительство Актогайского и Бозшакольского ГОКов, модернизацию технологий отработки Жезказганской группы медных месторождений, освоение полиметаллических руд месторождения «Шалкия», полиметаллических руд месторождения «Алайгыр», а также железорудного

месторождения «Масальское». Все они ориентированы на внедрение современных технологий и максимальную эффективность производства».

Среди глобальных вызовов, которые в перспективе будут определять конкурентоспособность и устойчивость развития ГМК РК, можно назвать следующие [2; 76]:

- устойчивый рост потребности в высокотехнологичной и наукоемкой продукции ГМК;
- снижение уровня прямого потребления чистых металлов и переход к использованию сплавов и композитных материалов;
- повышение экологических требований к промышленному производству и переход к «зеленой экономике»;
- тенденция роста применения нанотехнологий в процессах добычи и переработки минерального сырья;
- модернизация и применение более высоких технологий в геологоразведочных работах;
- ужесточение конкуренции на мировых товарных рынках;
- замедление темпов развития глобальной экономики, затянувшийся кризис в Евроне и спад в Китае;
- снижение мирового спроса со стороны металлопотребляющих отраслей (строительной и автомобильной), закрытие профицитных мощностей в металлургии Евросоюза;
- проблема металлургического перепроизводства в США, Европе и Китае.

Исходя из вышеуказанных глобальных вызовов, в ближайшей (до 2030 г.) и долгосрочной перспективе (до 2050 г.) одной из основных целей РК должно стать создание высокотехнологичного и устойчиво развивающегося индустриального горнодобывающего и металлургического комплексов национальной экономики, представляющего собой целостную многоотраслевую и многоуровневую систему научных, образовательных, инновационных, производственных, управленческих и консалтинговых структур. При этом жизненно важным условием устойчивого и эффективного развития ГМК РК в ожидаемой перспективе могут стать масштабные меры по развитию его минерально-сырьевой базы (МСБ).

Современное состояние и перспективы развития свинцово-цинковой промышленности

Анализ новых тенденций на мировом рынке продукции свинцово-цинковой промышленности показывает в последние годы потребление цинка и свинца в мире превосходит их производство. Стремительно растут цены на эти металлы, что вызвано возобновлением экономического подъема в Западных странах, а также изъятием из рынка избыточных производственных мощностей. Такая ситуация на рынке цветных металлов стимулирует развитие предприятий, производящих свинец и цинк [3; 105].

В Казахстане основные запасы полиметаллов (категории А+В+С₁) сегодня приходятся из АО «Жайремский ГОК» (34% по свинцу и 22% по цинку), ТОО «Казцинк» (16% и 25 %), ТОО «Корпорация «Казахмыс» (по 14 %), ТОО «Шалкия Цинк ЛТД» (12% и 19%), а также АО «НК «СПК «Сарыарка» (9% и 4%). Недропользование полиметаллов осуществляется на 30 объектах, из них на 19 ведется добыча, на 2 – разведка и на 9 – совмещенная разведка и добыча [4; 37-38].

В ближайшие годы развитие минерально-сырьевой базы полиметаллов будет связано с освоением в Южном Казахстане крупного месторождения Шалкия, где предусматривается строительство нового цинкового завода. Кроме того, в Северном Казахстане запланирован ввод в эксплуатацию нетрадиционного для нашей страны и уникального по содержанию цинка месторождения карстового типа Шаймерден, а в Восточной Казахстане – строительство рудников на базе месторождений Новоленинское, Долинное и Обручевское.

В настоящее время продукция свинцово-цинковой промышленности Казахстана практически в полном объеме направляется на экспорт. Поэтому особенно актуальным является повышение ее конкурентоспособности. Решение этой задачи невозможно без надежного аналитического контроля, от эффективности которого зависит работа металлургических предприятий. Качественный и экспрессный контроль предотвращает использование и выпуск продукции, не соответствующей нормативным требованиям, позволяет более эффективно использовать ресурсы, снизить затраты на производство и сократить время производственного цикла [5; 44].

В будущем потребление свинца, устойчиво растущее в течение ряда лет в Азии в отличие от Северной Америки и Западной Европы за счет таких стран, как Республика Корея, Таиланд,

Малайзия и КНР, должно учитываться в экспортной политике Казахстана. Получая дивиденды, налоги и т.д. от иностранных компаний, ставших экспортерами, необходимо совместно с ними продвигать свинцовый товар на мировые рынки.

По прогнозам, в последующие годы в Центральной и Восточной Европе, Латинской Америке, КНР и Юго-Восточной Азии спрос на свинец будет повышаться, что связано с расширением производства свинцово-кислотных аккумуляторов в условиях высокого роста продаж автомобилей. Особенно важно учесть рост спроса на свинцовые аккумуляторы на рынках Юго-Восточной Азии и КНР и направить усилия на увеличение их производства в республике и повышение конкурентоспособности.

Для создания высококонкурентной отрасли в Казахстане имеются все условия — действующие предприятия, развитая свинцовая индустрия, научный и кадровый потенциал.

В ближайшие годы перспективы мировой цинковой промышленности оцениваются как довольно благоприятные. С учетом увеличения спроса на оцинкованную сталь в автомобилестроении, расширения сферы применения изделий из нее в жилищном строительстве, возрастания важности этого металла для промышленности любой развитой страны при улучшении мировой общехозяйственной конъюнктуры можно предполагать дальнейший рост спроса на рафинированный цинк.

Сегодня Казахстан является активным участником мировой торговли цинком. Основными импортерами казахстанского цинка являются США, Швейцария, Виргинские острова, Китай, Иран. США — один из крупнейших мировых потребителей цинка и изделий из него. Имеющиеся в стране производственные мощности не в состоянии обеспечить и одной трети потребности в этом металле, что усиливает зависимость американской экономики от импорта цинка, объемы которого ежегодно растут.

В настоящее время из производимых казахстанскими предприятиями металлов регистрации на ЛБМ (Лондонская биржа металлов) подлежат свинец рафинированный, цинк металлический, катодная медь, аффинированное золото и серебро. При этом в ЛБМ уже зарегистрированы: свинец АО «Казцинк» (сертификат NQ0550) и АО «Южполиметалл» (сертификат NQ0367). Золото и серебро (АО «Казцинк») зарегистрированы в Ассоциации драгоценных металлов в Лондоне [6; 60].

Как известно, до сих пор большая часть первичного свинца в мире производится традиционным пирометаллургическим способом: «окислительный агломерирующий обжиг — восстановительная шахтная плавка». Такая ситуация может объясняться его высокой удельной производительностью, гибкостью по отношению к перерабатываемому сырью и хорошей отработанностью, несмотря на имеющиеся у него существенные недостатки [7; 40]:

1) потребность в 2-х агрегатах: агломашине для проведения окислительного обжига шихты и шахтной печи для восстановительной плавки агломерата;

2) низкая энергетическая эффективность процесса, обусловленная:

- большими потоками оборотных материалов на стадии окислительного обжига шихты;
- потерей тепла от горения сульфидов на стадии окислительного обжига шихты;
- затратами дорогостоящего металлургического кокса на проведение стадии восстановительной плавки охлажденного агломерата в шахтной печи;
- большими потоками технологических газов, обусловленных слабой герметизацией агрегатов, необходимостью большого избытка воздушного дутья и низкими, ввиду объективных ограничений, коэффициентами обогащения его кислородом;

3) несоответствие современным экологическим требованиям по эмиссиям свинца и других вредных веществ в атмосферу из-за:

- высокочрезвычайно и недостаточно эффективной очистки больших потоков технологических газов;
- выбросов в атмосферу больших объемов бедных сернистых газов окислительного обжига шихты, утилизация серы из которых экономически нерентабельна.

Сравнивая с медным производством, в котором традиционный процесс, также некогда доминировавший, практически себя изжил, можно полагать, что объективными причинами консерватизма свинцового производства являются:

- высокая капиталоемкость при относительно низкой рыночной стоимости металла;
- недостаточная эффективность природоохранного законодательства, допускающего использование традиционного способа производства свинца, несмотря на его общепризнанную

экологическую опасность. Хотя надо отметить, что во многих странах, имеющих развитую металлургическую промышленность, санитарные нормы в последние годы стали более строгими, экологические требования ужесточились, увеличиваются штрафы за загрязнение окружающей среды.

Возможно, что именно по этой причине процесс модернизации этого самого консервативного металлургического производства все-таки идет. А в последнее десятилетие он заметно ускорился. Так, в связи с обострением энергетического кризиса и экологической ситуации стали появляться новые, энергетически более эффективные и экологически более чистые процессы прямой плавки свинцового сырья, начавшие постепенно вытеснять традиционный процесс. Уже к 1999 г. доля процессов прямой плавки первичного свинцового сырья оценочно составляла 20%, а к настоящему времени выросла более чем вдвое и составляет около 45%, благодаря масштабной модернизации металлургической промышленности Китая, являющегося ныне основным производителем свинца в мире.

Таким образом, учитывая отсутствие до сих пор экономически эффективных и промышленно отработанных гидрометаллургических технологий производства свинца, ближайшими перспективами развития свинцового производства является его модернизация на основе современных процессов прямой плавки, обладающих важными преимуществами с точки зрения энергоэффективности, ресурсосбережения и охраны окружающей среды. В мире в настоящее время промышленно используется несколько таких процессов: Kaldo (Швеция), QSL (Германия), TSL (Ausmelt и ISA Smelt, Австралия), КИВЦЭТ (Казахстан), SKS (Китай) и еще один, недавно разработанный и освоенный в Китае процесс прямой плавки в жидкой ванне с боковым дутьем (прототипом которого является хорошо известный в Казахстане процесс Ванюкова).

По мнению специалистов [7; 41], все разработанные к настоящему времени технологии прямой плавки свинцового сырья реализуют два основных способа организации процесса:

1. Плавка сырья (как правило, гранулированного или кускового) в активно перемешиваемой (барботируемой) ванне расплава с использованием различных приемов введения в расплав кислородного или кислородно-воздушного дутья (иначе, барботажная плавка или плавка в жидкой ванне). К процессам прямой плавки такого типа относятся QSL, TSL (Ausmelt/ISA Smelt), SKS (или плавка в жидкой ванне с донным кислородным дутьем) и плавка в жидкой ванне с боковым дутьем.

2. Плавка пылевидного сырья, подаваемого через горелки вместе с кислородным дутьем, осуществляемая во взвешенном состоянии (взвешенная или факельная плавка). К процессам такого типа относится КИВЦЭТ.

В области металлургии свинца существенных успехов добились ученые Национального центра по комплексной переработке минерального сырья (НЦ КПМС) РК. Речь идет как раз о создании новой технологии выплавки свинца методом кислородно-взвешенно-циклонно-электротермической (КИВЦЭТ) плавки. Ученые НЦ КПМС в течение последних двух десятилетий существенно модернизировали процесс и плавильный агрегат КИВЦЭТ для его внедрения на крупных свинцовых заводах мира. Новые технические решения защищены охранными документами ряда стран. В их числе патенты Казахстана и России, Австралии и Финляндии, Канады и стран ЕС, Китая и Бразилии, Мексики и Индии.

Авторами новой усовершенствованной технологии внесены принципиально новые решения, обеспечивающие более эффективные технологические операции. Предложены и промышленно освоены новые этапы технологии, которые заметно отличают модернизированный КИВЦЭТ от других процессов свинцовой плавки. На сегодня в мире по казахстанской модернизированной технологии КИВЦЭТ работают 4 установки общей производительностью 420 тыс. т свинца в год [8; 3].

Особо важно отметить то, что в условиях мировых тенденций истощения запасов качественного сырья и для нашей республики назревает вопрос переработки труднообогатимых свинцово-цинковых руд. Например, с месторождений Жайрем, Шалкия. В этом контексте использование модернизированной технологии КИВЦЭТ представляется наиболее эффективным.

Медная промышленность республики на мировом рынке

Говоря о перспективах добычи медной руды, а также производства меди, следует сказать несколько слов об объемах ее природных запасов, которые оцениваются в пределах от 654 млн. до 1600 млн. т. При этом одной из главных современных проблем является старение 14 существующих старейших мировых рудников, содержащих 40% мировых запасов меди. В недалеком будущем отсутствие достаточного количества разведанных и подтвержденных новых крупных месторождений, снижение резервов на старых месторождениях однозначно будут иметь влияние на рынок меди [9; 123-124].

Сегодня мировым производителем меди является Республика Чили. Она обладает самыми обширными запасами данного металла. На территории данного государства сосредоточено более 350 млн. т меди.

Чили располагает 28% мировых запасов меди. Медная промышленность играет первостепенную роль в развитии экономики страны. Общий объем продукции горной промышленности Чили составляет около 8,5% валового национального продукта и почти 50% - чилийского экспорта [10; 70].

Чилийская государственная компания Corporacion Nacional del Cobre de Chile (Codelco) – крупнейшая по объемам производства меди не только в своей стране, но и в мире. В состав компании Codelco входят 6 производственных отделений, осуществляющих добычу и переработку медных руд: Коделько-Норте (Codelco Norte Division), Эль-Теньенте (El Teniente Division), Андина (Andina Division), Сальвадор (Salvador Division), Вентанас (Ventanas Division) и рудник Габи (Minera Gaby).

Чукикамата – огромное в мире месторождение медных руд в провинции Эль-Лао. Добывающий комплекс Чукикамата расположен в 1650 км к северу от столицы Чили, в высокогорных условиях с отметками 2840-2870 м выше уровня моря. Он включает два карьера: Чукикамата и Мина Сур (Mina Sur). Причем карьер Чукикамата – крупнейшее меднодобывающее предприятие в мире, производственной мощностью около 75 млн. т руды в год. Месторождение обрабатывается уступами высотой 15 м при коэффициенте вскрыши 2:1. Основное горное и транспортное оборудование: буровые станки, одноковшовые экскаваторы, одноковшовые колёсные погрузчики, бульдозеры, грейдеры, карьерные автосамосвалы. Первичное дробление руды осуществляется на внутрикарьерном комплексе. Руда из карьера поступает на обоганительную фабрику, где флотацией получают коллективный концентрат, который на молибденовом заводе разделяется на медный и молибденовый. Медный концентрат идет на медеплавильный завод, где получают медь с чистотой 99,6%. Последняя перерабатывается на рафинировочном заводе [10; 70-71].

Ожидание появления новых областей применения меди и прогнозы производителей в отношении развития рынка находят прямое отражение в объемах ввода новых мощностей. Структура мирового потребления меди по отраслям отражена в табл. 1.

Сейчас перед медной отраслью стоит главная задача – развитие рынка потребления и обеспечение его качественной востребованной продукцией. В мире основными потребителями меди являются строительство и высокотехнологичные отрасли промышленности. Использование меди в значительной степени зависит от темпов научно-технического прогресса и экономического развития страны. В США, например, около 50% всей продукции из меди и медных сплавов идет на нужды строительства, 21% - на электронику и электротехнику. В Китае около 60% всей медной продукции идет на потребности энергетического комплекса. В Российской Федерации ежегодно потребляется около 3-4-тыс. т медных труб для тепло- и водоснабжения.

Таблица 1 – Структура мирового потребления меди по отраслям

№ п/п	Отрасль мировой экономики	Удельный вес в потреблении меди, %
1.	Строительство	34
2.	Электроэнергетика и электроника	28
3.	Машиностроение	14
4.	Транспорт	12
5.	Прочие	12
Примечание – данные работы [9; 125]		

В настоящее время основными странами–потребителями медной продукции являются Китай, США, Япония, на которые приходится практически половина всей потребляемой медной продукции, хотя рафинированная медь используется в 70 странах мира. Именно экономический рост этих стран и потребность в металле на ближайшие годы оказывают сильное влияние на объемы производства меди.

В Казахстане производство меди является высокорентабельным бизнесом. Предприятия, построенные с ориентацией на местное сырье, всегда выдавали продукцию должного качества, казахстанская медь была эталоном качества. Благодаря стабильности качества продукции и надежности производства в медной индустрии относительно ранних, чем для других металлов, появились новые переделы по производству проката, кабельно-проводниковой продукции и эмалипровода.

Основной объем балансовых запасов и месторождений меди сосредоточен в Восточном и Центральном Казахстане. Резервом для укрепления минерально-сырьевой базы является ряд колчеданно-полиметаллических месторождений на востоке республики (Артемьевское, Космурун, Акбастау и др.). Кроме того, в Центральном Казахстане подготовлено к эксплуатации меднопорфировое месторождение Нурказган с рудами высокого качества, в Южном Казахстане – Шатырколь, а в Жезказганском горнорудном районе – одно из крупнейших в стране месторождений Жаман-Айбат. Значительным потенциалом обладают такие месторождения меднопорфирового типа, как Актогай, Айдарлы, Коксай и Бозшакольское [4; 37].

Основной сырьевой базой ТОО «Казахмыс» по-прежнему остается Жезказганское месторождение. Между тем сегодня для Жезказганского региона стратегически важной является задача восполнения сырьевой базы. ПО «Жезказганцветмет» (ЖЦМ) – регионообразующее предприятие, от деятельности которого напрямую зависит дальнейшая судьба многих десятков тысяч работников предприятия и жителей региона. Именно поэтому предприятие прилагает все усилия, чтобы не допустить сокращения объемов производства.

Таким образом, наступил момент для оценки перспектив и разработки новой стратегии освоения Жезказганского месторождения, которая должна базироваться на проектировании устойчивой горнотехнической системы, реализация которой позволит не только продлить полноценную жизнь предприятия, но и вдохнуть новую жизнь в экономику региона.

В основе этой горнотехнической системы должен лежать полный цикл комплексного освоения недр, который предусматривает не только добычу и обогащение балансовых руд, но и вовлечение в добычу и глубокую переработку забалансовых руд, запасов, ранее списанных в потери, а также техногенного сырья (некондиционных руд, складываемых до настоящего времени в отвалах; отходов обогащения и др.) с обязательной утилизацией всех вновь образующихся отходов в выработанных пространствах карьеров и подземных рудников.

По мнению специалистов [11; 33], проектирование, формирование и функционирование горнотехнических систем на принципах устойчивого развития в течение всего жизненного цикла системы должно включать следующие критерии:

- потребление природных ресурсов в пределах их способности к восстановлению, если нет возможности замены на вторичные или иные ресурсы;
- минимизация/исключение выделения опасных или загрязняющих веществ в биосферу сверх их ассимилирующей способности;
- исключение образования отходов добычи и переработки руд путем реализации полного геотехнологического цикла освоения месторождений;
- исключение необратимых неблагоприятных воздействий на экосистемы, биогеохимические и гидрогеологические циклы;
- многофункциональность системы и (или) многократность ее эксплуатации на осваиваемом участке недр с приданием георесурсам новых полезных качеств;
- экономическая эффективность с достижением требуемых технико-экономических показателей.

В целом комплексный подход к формированию стратегии дальнейшего освоения Жезказганского месторождения позволит решить не только технические и технологические, но и социальные, и экологические проблемы крупнейшего региона Казахстана, а именно [11; 34]:

- позволит стабилизировать геомеханическую ситуацию на месторождении;

- позволит существенно продлить срок службы предприятий, восполняя выбывающие производственные мощности по балансовым рудам при росте качественных показателей использования минеральных ресурсов недр;

- возможность маневрирования интенсивностью эксплуатации природных и техногенных минеральных ресурсов позволит поддерживать уровень экономической эффективности при более низких темпах разработки балансовых запасов;

- позволит обеспечить реализацию полного цикла комплексного освоения недр;

- позволит снизить негативное воздействие горных работ: на экологию региона.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что продуценты и инвесторы видят благоприятные перспективы дальнейшего развития рынка меди в ряде стран мира и Казахстане.

Существует ряд причин, негативно влияющих на конкурентоспособность меди:

- снижение содержания основных компонентов в руде;

- увеличение стоимости энергетических ресурсов;

- ужесточение требований по охране окружающей среды, которое приводит к значительному росту соответствующих расходов у производителей;

- применение заменителей: например, алюминий вытесняет медь из производства электроэнергетических кабелей, электрооборудования, автомобильных радиаторов и рефрижераторных труб, титаном и сталью заменяют медь в теплообменниках, пластмассами — медный материал для производства водопроводных труб и оборудования.

Вместе с тем существуют и факторы, увеличивающие конкурентоспособность меди:

- появление новых технологий, направленных, например, на снижение затрат энергии, уменьшение вреда окружающей среде; разрабатываются более эффективные способы извлечения металла из рудного сырья;

- возможность рециклинга медного лома и отходов;

- рост спроса на медь для таких отраслей, как производство строительных материалов, электронной техники, кабельно-проводниковой продукции, транспортных средств.

Таким образом, изменение экономической ситуации в самых крупных странах заметно отражается на объеме запасов металла на складах бирж мира и соответственно на уровне мировых цен на медь.

По-видимому, в течение ближайших лет сохранится экспортная ориентация казахстанских производителей меди. В дальнейшем медная отрасль должна развиваться как «сырьевая база» высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности. Этот путь оптимален для Казахстана, но требует принятия принципиальных изменений в законодательстве в инвестиционной, тарифной, инновационной областях и ряде других сфер.

Оценка состояния минерально-сырьевой базы алюминиевой промышленности мира и Казахстана

Основу минерально-сырьевой базы алюминиевой промышленности мира составляют месторождения бокситов, из которых вырабатывается глинозем – исходное сырье для получения металлического алюминия.

Крупнейшими обладателями запасов бокситов являются Австралия, Гвинея, Бразилия, Ямайка и Камерун – 46% общих мировых и 58,3% подтвержденных.

Казахстан по разведанным запасам бокситов занимает семнадцатое место в мире (1,1% мировых запасов) и девятое по их добыче [6; 86].

Основу МСБ алюминиевой промышленности РК формируют запасы трудноперерабатываемых бокситов Восточно-Торгайского бокситоносного района (месторождения Краснооктябрьское, Аятское и др.). Условия для получения глинозема из низкосортных бокситов данных месторождений были созданы благодаря внедрению новой технологической схемы, разработанной Павлодарским алюминиевым заводом. Перспективы дальнейшего развития сырьевой базы отечественной алюминиевой промышленности сегодня прежде всего связываются с нетрадиционными видами глиноземного сырья. Наибольший практический интерес могут представлять широко развитые на территории республики нефелин-лейцитовые и нефелиновые породы, а также алунитовые вторичные кварциты.

Львиная доля запасов бокситов, а это 93%, сегодня приходится на КБРУ (Краснооктябрьское бокситовое рудоуправление) – подразделение АО «Алюминий Казахстана».

Оставшиеся 7% делят пополам подразделения этой компании – ТБРУ (Торгайское бокситовое рудоуправление) и ТОО «Дидар».

В настоящее время недропользование бокситов осуществляется на 5 объектах, из них на 4 идет добыча и на 1 – разведка [4; 38-40].

Сейчас в мировой практике алюминий широко применяется в электронике, машиностроении, авиастроении, строительной индустрии, как легирующая добавка, используется также в полупроводниковой технике. Очевидна экономическая выгода для Казахстана экспорта готовой алюминиевой продукции, а не только глинозема и боксита. Кроме того, следует отметить, что ежегодно республика импортирует большое количество изделий из алюминия.

Поскольку металлургия оказалось в числе приоритетов индустриализации на ближайшие пять лет, задача номер один – обеспечение отечественных металлургов надежной и устойчивой МСБ. В этой связи следует продолжить геологоразведочные работы по поиску месторождений качественных бокситов и бокситоносных районов Казахстана.

Список использованных источников:

1. Гахов С. Курс на контрициклность // Kazakhstan. – 2015. – № 4. – С. 54-58.
2. Галиев С., Юсупова Л. Устойчивое развитие ГМК: проблемы и перспективы // Kazakhstan. – 2013. – № 3. – С. 76-80.
3. Куур Р. С., Еремеева О. В. Анализ новых тенденций на мировом рынке продукции свинцово-цинковой промышленности в условиях глобализации мирового хозяйства. – Усть-Каменогорск: ВНИИЦветмет, 2005. – 105 с.
4. Джантуреева Э. Недропользование 2000-2012: запасы, добыча, инвестиции // Kazakhstan. – 2013. – № 3. – С. 36-42.
5. Пелевина Н. Анализ продуктов цветной металлургии // Промышленность Казахстана. – 2012. – № 3 (72). – С. 44-45.
6. Муканов Д. Металлургия Казахстана: состояние, инновационный потенциал, тренд развития. – Алматы: РГП «НЦ КПМС РК», 2005. – 290 с.
7. Жарменов А., Ушаков Н., Шумский В. Технология КИВЦЭТ: создание и реализация // Промышленность Казахстана. – 2014. – № 2 (83). – С. 40-49.
8. Кожахметов С. Казахстанские инновации за рубежом // «Казахстанская правда», 30 июля 2015 года, С. 1 и С. 3.
9. Якубов Н. М. Мировой рынок меди: состояние и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 4 (108). – С. 123-129.
10. Данилов Ю. Г. Чилийская государственная компания Codelco – крупнейшая горнодобывающая компания мира // Горная промышленность. – 2011. – № 5 (99). – С. 70-72.
11. Рыльникова М. В., Юн А. Б., Терентьева И. В. Второе дыхание Жезказгана // Горная промышленность. – 2015. – № 3 (121). – С. 32-34.

Каренов Р. С.

*д.э.н, академик, заведующий кафедрой Менеджмента
Карагандинский государственный университетим. Е. А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА РЕДКИХ, РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫХ, ТУГОПЛАВКИХ МЕТАЛЛОВ И ЗОЛОТА В КАЗАХСТАНЕ

Проблемы производства редких и редкоземельных металлов в республике

С учетом современных и перспективных требований развития науки и техники в мире спрос на редкометалльную и редкоземельную продукцию повышается. Причем высокорентабельным является производство чистых РМ (редкие металлы) и РЗМ (редкоземельные металлы), а также их соединений. Ожидается, что РМ и РЗМ станут главным богатством ближайших десятилетий. Индий, таллий, селен, теллур – эти элементы используются в электронике, сотовых телефонах, современных радарх и многих других сферах [1; 37]

Как известно, РЗМ – это группа из 17 элементов, включая скандий, иттрий и лантан, а также лантаноиды (гадолиний, гольмий, диспрозий, европий, иттербий, лютеций, неодим, празеодим,

прометий, самарий, тербий, тулий, церий и эрбий). В свою очередь, литий, бериллий, цирконий, тантал, ниобий и другие элементы образуют группу редких металлов. Обе эти группы формируют список из 35 «редких элементов».

Несмотря на свое название, РЗМ довольно распространены. Однако капитальные затраты на их добычу относительно высоки и составляют порядка 40 тыс. долл. США на одну тонну. Наиболее важными источниками РЗМ служат минералы монацит, лопарит, бастнезит, ксенотим и гадолинит. Значительные объемы РМ и РЗМ, в качестве попутных компонентов, содержат урановые месторождения. При этом лантан, церий, празеодим, неодим и самарий относятся к категории легких РЗМ и являются менее ценными, поскольку встречаются чаще. Остальные, включая иттрий, называются среднетяжелыми и тяжелыми РЗМ и ценятся на рынке гораздо выше [2; 56].

Редкие металлы и земли весьма востребованы в высокотехнологичных отраслях промышленности – станкостроении, электронике, космической технике, ВПК, атомной технике, машиностроении, химической и стекольной промышленности. Одно лишь автомобилестроение ежегодно потребляет тысячи тонн РЗМ. Многие «зеленые» инновации, на которые сегодня ориентируется Казахстан, также зависят от этих элементов. Их используют в производстве ветровых турбин, энергосберегающих лампочек и гибридных автодвигателей. Неудивительно, что основными потребителями РЗМ в настоящее время являются такие высокоразвитые страны, как Япония (на долю которой приходится более 50% мирового рынка РЗМ), а также США, Франция и Германия.

Для Казахстана одним из приоритетных направлений развития является добыча, селекция, получение чистых РМ и РЗМ и их соединений с дальнейшим развитием полупроводниковой, электронной, приборостроительной и других передовых отраслей науки и техники. По данным Института геологических наук РК [2; 57], редкоземельные элементы содержатся в титано-редкоземельном месторождении Кундыбай; редкометалльных – Жанет, Южный Жаур, Коктенколь, Верхнее Эспе, Карасу, а также в фосфоритовом массиве Каратау. При их рациональном освоении Казахстану вполне по силам развить производство экспортно-ориентированной редкометаллической и редкоземельной продукции, непрерывно повышая ее чистоту и степень готовности для использования в самых высокотехнологичных отраслях.

В республике редкие металлы до сих пор выпускаются как попутные продукты цветной металлургии. Так, РГП «Жезказганредмет» из отходящих газов металлургического производства корпорации «Казахмыс» получает рений, а АО «Алюминий Казахстана» при производстве глинозема – галлий. На Усть-Каменогорской металлургической площадке ТОО «Казцинк», наряду с основными продуктами – свинцом, цинком и кадмием, выпускают индий, таллий и селен. Их извлекают из пыли свинцового производства, а из щелочных сплавов рафинирования черного свинца – теллур. АО «Казатомпром» производит тантал, бериллий, ниобий и молибден, ТОО «Казниобий» – ниобий, АО «Усть-Каменогорский титаномагнийевый комбинат» – ванадий. При этом, как правило, флагманы ГКМ Казахстана сфокусированы прежде всего на производстве базовых (наиболее рентабельных) компонентов, а потому потери при добыче, обогащении и металлургической переработке редких и редкоземельных металлов доходят до 80-85%.

Однако уже появилась надежда на реальное изменение сложившейся ситуации. В стране запущена первая очередь завода по выпуску коллективных концентратов и соединений редкоземельных металлов в г. Степногорске Акмолинской области. На данный момент ТОО «СП «SARECO» (Summit Atom Rare Earth Company) – единственное в стране предприятие, в стратегию которого входит развитие высокотехнологических отраслей металлургической промышленности на основе РЗМ. Учредителями компании являются АО «НАК «Казатомпром» (51% акций) и японская Sumitomo Corporation (49%) [2; 58].

Завод в Степногорске построен с учетом всех экологических стандартов и представляет собой комплекс термической и гидрометаллургической переработки различных типов сырья, который был создан совместными усилиями казахстанских, японских и европейских ученых и инженеров.

Эффективность развития титано-магниевого отрасли

За Казахстаном признана лидирующая позиция по запасам и производству тугоплавких металлов: титана, тантала, ниобия, молибдена, вольфрама и ванадия.

С развитием авиационной и ракетной техники, атомной энергетики и химического машиностроения, радиоэлектроники и космонавтики во всем мире значительно повысились

требования к изделиям из металлов и их сплавов. Особенно нужными стали сплавы из металлов, способные работать при очень высоких и очень низких температурах, в высоком вакууме, агрессивных средах, выдерживающие длительное время статистические и динамические нагрузки, позволяющие увеличить надежность и долговечность конструкций. К числу таких металлов относятся изделия из титана и его сплавов – титановые слябы и слитки.

Для осуществления данного проекта АО «Усть-Каменогорский титано-магниевый комбинат» (АО «УКТМК») вместе с южно-корейской компанией «POSCO» (одним из крупных в мире производителей стали) создали совместное предприятие ТОО «ПОСУК Титаниум». Совместным Казахстанско-Корейским проектом предусматривается, что титановые слябы и слитки, производимые на площадке ТОО «ПОСУК Титаниум», впоследствии будут прокатаны на предприятиях «POSCO» в горячекатаные и холоднокатаные титановые листы и трубы для их дальнейшего использования крупными судостроительными компаниями Южной Кореи, а также для энергетической промышленности, водоснабжения и опреснительных установок. Стоимость проекта, включенного в карту индустриализации Республики Казахстан, составила 70 млн. долларов США [3; 11].

Совместное предприятие ТОО «ПОСУК Титаниум» по производству титановых слябов и слитков позволит усилить кооперацию АО «УКТМК» с мировыми потребителями титана, обеспечить расширение рынков сбыта продукции комбината. Создание нового технологического передела усилит также конкурентоспособность отечественного производителя и позволит осуществлять поставку зарубежным партнерам титановой продукции с большей добавленной стоимостью.

АО «УКТМК» – 100-процентный экспортер губчатого титана, титановых слитков и сплавов в индустриально-развитые страны. На сегодняшний день АО «УКТМК» является вертикально интегрированным производителем титана от добычи сырья до выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью. Титановая продукция предприятия сертифицирована всеми производителями авиакосмической отрасли мира. Доля казахстанского титана на мировом рынке составляет около 11%, авиакосмической отрасли – свыше 17% [3; 12].

В связи с особенностями климатических условий Восточно-Казахстанской области проект электронно-лучевой печи с максимальной высотой 12 метров был разработан ведущими американскими конструкторами. Печь ТОО «ПОСУК Титаниум» уникальна тем, что по своей мощности не имеет аналогов в мире. Две плавильных камеры и шесть электронно-лучевых пушек мощностью 800 кВт каждая, позволяют осуществлять безостановочный процесс плавки. Технологический процесс ведения плавки позволяет контролировать и регулировать качество выпускаемой продукции непосредственно в момент плавки каждой тонны производимого 20-ти тонного сляба, что минимизирует риски по выпуску бракованной продукции. Особенностью установленной электронно-лучевой печи также является предусмотренная возможность переработки не только титановой губки, но и титанового лома, с получением сляба высокого качества. Это обеспечивает безотходное производство и исключает возникновение у ТОО «ПОСУК Титаниум» производственных отходов [3; 12-13].

23 сентября 2014 г. состоялась первая горячая плавка и впервые в Республике Казахстан получен титановый сляб.

Продукция завода – титановые слябы массой от 10 до 20 т со 100-процентным содержанием чистого титана, является результатом внедрения передовых инновационных технологий в титановой промышленности Казахстана.

Известно, что магний является сырьем для производства титана. Однако до сих пор высокие цены на магниевое сырье и низкие цены на товарные магниевые слитки являются пока основными сдерживающими факторами увеличения выпуска товарного магния.

Состояние производства тугоплавких металлов в республике

В последние годы интенсивное развитие высокотехнологичных производств значительно увеличило интерес к сплавам и материалам из чистых, сверхчистых, редких тугоплавких металлов. В этом ряду особую роль играют следующие тугоплавкие металлы:

1. Ванадий. Химический элемент пятой группы периодической системы, тугоплавкий твердый металл серо-стального цвета. Температура плавления – 1920⁰С. Чистый ванадий – серебристый ковкий металл, отличается высокой химической устойчивостью в пресной и морской воде, в растворах щелочей. Содержание в земной коре достигает 1,9·10⁻²% по массе, в морской

воде $1,9 \cdot 10^{-2}$ мг/л. В земной коре рассеян, часто сопутствует железу. Железные руды являются важным промышленным источником. Ванадий накапливается также в некоторых рудах – свинца, меди, цинка, урана, а также в угле, нефти и сланцах. Так, в Западном Казахстане разведано значительное количество месторождений высоковязкой нефти и природных битумов, в которых наиболее распространены ванадий и никель [4; 20].

Основное применение ванадия – легирование сталей, его способность к образованию карбидов придает твердость и повышенную износостойкость изделий. Легирование ванадием осуществляется посредством введения алюмованадиевой или феррованадиевой лигатуры. Для улучшения свойств стали и чугуна достаточна присадка 0,15-0,25% ванадия. Такие стали используются в авиационном, автотракторном, железнодорожном машиностроении, а также в котлостроении. Инструментальная сталь в составе до 2% ванадия более стойкая при высоких температурах. Другой важной областью применения ванадия является химическая промышленность, где его соединения применяются в качестве катализаторов при производстве серной кислоты. Кроме того, соединения ванадия применяются в качестве красителей стекла, керамики, используются в литографском деле. При обработке ванадием некоторые сплавы цветных металлов, такие как алюминий, титан, медь на порядок улучшают свои свойства. В настоящее время развивается совершенно новое направление применения ванадия в окислительно-восстановительных аккумуляторах.

Важнейшим источником ванадия в настоящее время являются титаномагнетитовые руды, содержащие 0,05-0,8% ванадия. Титаномагнетиты распространены в США, Канаде, Африке, Австралии, России и в Казахстане [5; 16].

Сегодня в республике находится около 15 месторождений и рудопроявлений ванадия, содержащих попутно уран, молибден, иттрий, скандий и РЗЭ. Одними из крупных месторождений по запасам ванадия являются месторождения «Балаусаускандык» и «Курымсак». Крупными объектами для добычи и производства считаются месторождения «Джебаглы», «Алтынтау» и «Ран», каждое из которых обладает значительным потенциалом ванадия и всего спектра попутных металлов. Практически все указанные месторождения находятся в руках частных собственников [5; 17].

К сожалению, РК, обладая значительными сырьевыми ресурсами ванадия, практически не развивает эту отрасль производства. Металлургический передел ванадия в Казахстане имеется на Усть-Каменогорском титано-магниево-комбинате, где в виде попутного продукта в малых количествах выпускаются порошки оксида ванадия из титаномагнетитового сырья.

Несмотря на растущее потребление металлического ванадия и наличие значительной минерально-сырьевой базы, в настоящее время на территории Казахстана отсутствует промышленная добыча сырья. Потребности отечественной промышленности в металлическом ванадии, в основной своей массе, удовлетворяются за счет импорта.

2. Тантал и ниобий. Казахстан в условиях мирового роста спроса на тантал наращивает его производство и экспорт. В республике находится один из крупнейших мировых производителей танталовой продукции – АО «УМЗ» (Ульбинский металлургический завод).

Казахстан обладает значительными запасами ниобия. Основные виды природного сырья, в которых этот металл содержится вместе с танталом, обнаружены в Восточном Казахстане.

3. Вольфрам. Общие запасы вольфрама 30 стран мира составляют 3,6 млн. т, в том числе в Китае – 1,5 млн. т, Казахстане – 450 тыс. т, Канаде – 250 тыс. т, США – 150 тыс. т [6; 34].

В республике выявлено более 100 (из них около 10 крупных) месторождений вольфрама. Большая их часть сконцентрирована в Карагандинской области (Богуты, Верхнекайрактинское, Караобинское, Акшатау, Северный Катпар и др.). Особенностью казахстанских руд является поликомпонентность: молибден, олово, сурьма и другие металлы.

Применение вольфрама весьма разнообразно и непрерывно расширяется. Он используется при производстве быстрорежущих, инструментальных и жаропрочных сталей. Чистый вольфрам в виде проволоки, ленты, листов применяется при производстве электротермического оборудования. Казахстан располагает технологией обогащения, вскрытия руд, сорбционного аффинажа, получения чистых солей вольфрама и металлургическим переделом производства тугоплавких материалов.

Анализ состояния производства золота в мире и Казахстане

Общеизвестно, что золото – основа мировой финансовой системы. Издревле – символ богатства и стабильности. Сегодня этот драгоценный металл используется фактически всеми государствами в качестве страхового и резервного фонда.

По данным Всемирного золотого совета (ВЗС), в начале XX века в первую десятку стран, обладающих крупнейшими запасами золота, входили США (почти 9 тыс. т), затем – Германия и Международный валютный фонд (IMF), чьи запасы этого металла оказались вдвое меньше, чем в США. Далее в этом списке последовательно значились Франция, Италия, Швейцария, Россия, Япония, Нидерланды, Китай и Индия.

В XXI веке ситуация слегка претерпела изменения. Так, Россия в последние 10 лет активно наращивает запасы желтого металла, чтобы диверсифицировать свои золотовалютные резервы. Китай также за счет наращивания своих запасов золота стремится придать в мировой торговле своему юаню статус резервного.

Что же касается Казахстана, то он сегодня является одним из лидеров по золотодобыче в СНГ. Республика Казахстан – один из древних регионов добычи золота. По данным аналитической оценки экспертов Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий РК (АГМП), на начало 2014 г. Казахстан занимал 15-е место в мире по запасам золота (запасы золота в республике составляют 2267 т, из них 1159 т – запасы категории А+В+С₁, то есть руды, поставленные на баланс и готовые добыче) и 2-е место по среднему содержанию целевого компонента в руде (6,3 г/т). Разведанные запасы золота в Казахстане в 2013 г. увеличились на 325 т [7; 64].

Золоторудные и золотосодержащие месторождения локализованы в 16 горно-рудных районах, важнейшими из которых являются: в Восточном Казахстане – Калбинский и Рудно-Алтайский районы (месторождения Бакырчик, Большевик, Риддер-Сокольное и др.); в Северном – Кокшетауский и Жолымбет-Бестобинский (Васильковское, Жолымбет др.); в Южном – Шу-Илийский и Джунгарский (Акбакай, Бескемпир, Архарлы и др.); в Центральном – Майкаинский и Северо-Балхашский (Майкаин, Божекуль, Саяк и др.); в Западном – Жетыгаринский и Мугоджарский (Комаровское, Варваринское, Юбилейное и др.).

В целом по стране прогнозные запасы золота сосредоточены в 199 месторождениях, в том числе 127 коренных, 40 комплексных, 32 россыпных и 10 техногенных. Перевод в промышленную категорию даже 20% ресурсов обеспечит прирост запасов в 400-500 т. Наибольшими запасами золота располагают такие крупные компании, как АО «СП «Васильковское золото», АО «ГМК «Казахалтын», ТОО «Бакырчикское ГДП», АК «Алтыналмас», АО «Казцинк», АО «Казахмыс», на долю которых приходится 55% общих запасов страны [8; 24].

В будущем реальное увеличение выпуска золота в Казахстане возможно только с использованием инновационных технологий. Учитывая это, Казмеханобром разработаны инновационные процессы высокоэффективной технологии десорбции золота и регенерации ионообменной смолы, электролитического извлечения золота из товарных регенератов, не имеющие аналогов в мире, защищенные патентами РК.

Продолжительность известного традиционного процесса десорбции золота и регенерации смолы составляет 150-250 часов, в том числе продолжительность операции десорбции золота около 50 часов.

Каждая операция осуществляется в колоннах в несколько стадий. Таким образом, полностью весь процесс проводится в 14-25 колоннах. Большая часть колонн изготовлена из титана, коррозионностойкого материала в агрессивной кислой тиомочевинной среде.

На основании изучения механизма десорбции золота и металлов-примесей со смолы Казмеханобром разработана технология интенсивной регенерации насыщенной золотом ионообменной смолы и аппаратура для ее осуществления, которая имеет ряд существенных преимуществ по сравнению с традиционной технологией.

Основные преимущества разработанной технологии – это сокращение капитальных и эксплуатационных затрат, обусловленные сокращением продолжительности процесса в промышленном масштабе до 18-24 часов по сравнению с 150-250 часами для традиционной технологии. Кроме того, весь процесс интенсивной десорбции осуществляется в одной колонне вместо 16-25 колонн в традиционном варианте. Процесс также идет при атмосферном давлении и температуре 55-60⁰С [8; 25].

С использованием разработанных Казмеханобром инновационных технологий построены и введены в эксплуатацию более 15 предприятий по кучному выщелачиванию золота из окисленных руд на рудниках «Мизек» компании «Данк», «Комаровский» компании «Металл Трейдинг», «Балажал» АО «Семгео», «Жерек» АО «Алел», «Узбой» канадской компании «Сага Крик Голд Компани», «Аксу» и «Бестюбе» АО «ГМК Казахалтын» и несколько более мелких предприятий. Ввод в эксплуатацию этих предприятий позволил увеличить выпуск золота более чем на 10 т в год в Казахстане [8; 26].

С использованием инновационных технологий построены и запущены в эксплуатацию новые предприятия по переработке коренных руд.

Президентом РК Н.А. Назарбаевым поставлена задача: в перспективе увеличить добычу золота до 70 т в год. Решение этой задачи потребует проведения широкомасштабных геологоразведочных работ как за счет государственного бюджета, так и за счет средств недропользователей.

В республике начата реализация двух крупных проектов в сфере геологоразведки. Это «Рудный Алтай» (Восточный Казахстан) и «Сарыарка». Оба проекта рассчитаны до 2018-2020 гг.

Для реализации проекта «Сарыарка», связанного с проведением геологоразведочных работ в Сарыаркинском регионе, в который входят Акмолинская и Карагандинская области, выделяется 36 млрд. тенге. На реализацию другого проекта – «Рудный Алтай», связанного с геологоразведкой в Восточном Казахстане, выделено порядка 30 млрд. тенге, из которых около половины берет на себя национальная компания «Казцинк» [9; 8].

Не секрет, что Сарыаркинский регион и Восточно-Казахстанская область обладают мощной минерально-сырьевой базой. И цель двух объявленных проектов – привлечение инвестиций транснациональных компаний в геологоразведку, трансферт передовых технологий и выполнение государственного заказа по геологическому изучению недр.

Приоритетные направления дальнейшего функционирования отечественной цветной металлургии

Анализ эффективности функционирования горно-металлургического комплекса в разрезе отдельных подотраслей цветной металлургии позволяет сделать следующие выводы.

В последние годы развитие отечественной цветной металлургии продолжало иметь экспортно-сырьевую направленность в ущерб развитию реального сектора, работающего на внутреннего потребителя и на развитие высокотехнологичных продукции и производства. Цветная металлургия стратегически важна не только потому, что производит конечную продукцию для мирового рынка, но и потому, что обеспечивает условия для постиндустриального развития страны.

Дальнейшее функционирование цветной металлургии должно осуществляться не только с позиций текущей доходности, но и исходя из стратегических интересов собственника, государства и общества. В будущем основными задачами для металлургов должны стать расширение мощностей действующих предприятий, создание новых производств базовых металлов и последующих переделов, повышение производительности труда, обеспечение инфраструктуры инвестиционных проектов, а также стимулирование экспорта и спроса на внутреннем рынке.

Важная задача обозначена в рамках 100 конкретных шагов для проведения институциональных реформ в Казахстане, заявленных Главой государства. Она предусматривает привлечение в отечественный ГМК всемирно известных транснациональных корпораций. Кроме того, Правительство РК намерено усилить развитие казахстанских брендов в металлургии, в частности, увеличить долю отечественного титана в мировом сегменте данной продукции с нынешних 11 до 20% [10; 55].

В горнорудной отрасли планируется перейти на упрощенный метод предоставления права недропользования, основанный на модели Западной Австралии, где широко применяется принцип «первый пришел – первый получил». Уже начат процесс внедрения международной системы стандартов отчетности по запасам полезных ископаемых CRIRSCO, а также продолжается активная разработка Кодекса о недрах.

В перспективе свое развитие должны получить совершенно новые для Казахстана проекты. Речь идет о кобальт-никелевом месторождении «Горностаевское», которое осваивает

SAT&Company. Это будет одно из первых в мире производств по переработке бедных окисленных кобальт-никелевых руд с выпуском никелевого штейна и кобальта.

Список использованных источников:

1. Прохоров И. Теряют редкость – берут ценой // «Горно- металлургическая промышленность». – 2011. – № 9 (42). – С. 36-38.
2. Редкие элементы: рынок дает добро // Kazakhstan. – 2013. – № 3. – С. 56-58.
3. Мамутова А. Инновационный прорыв титано-магниевого отрасли Казахстана // АЛТЫН САПА. Казахстан. – 2015. – № 1-2. – С. 10-13.
4. Мурзагалиев Д. Ванадий в нефтях Западного Казахстана // Промышленность Казахстана. – 2013. - №2 (77). – С. 20-23.
5. Комекова Н., Козлов В., Шаяхметова Р., Сайсанова Г. Ванадиевая минерально-сырьевая база Казахстана // Промышленность Казахстана. – 2015. – №2 (89). – С. 16-18.
6. Муканов Д. Металлургия Казахстана: состояние, инновационный потенциал, тренд развития. – Алматы: РГП «НЦ КПМС РК», 2005. – 290 с.
7. Сизикова Н., Браилко О., Касымова Д., Пахомова К. Методы селективного разделения золота и меди на стадии выщелачивания золотосодержащего сырья с повышенным содержанием меди // Промышленность Казахстана. – 2014. – № 3 (84). – С. 64-66.
8. Болотова Л., Романенко А. Инновационные разработки и технологии в области благородных металлов // Промышленность Казахстана. – 2013. – №4 (79). – С. 24-26.
9. Конырова К. Недрам обозначили перспективу // «Казахстанская правда», 7 марта 2014 года, С. 8.
10. Гахов С. Курс на контрцикличность //Kazakhstan. – 2015. – № 4. – С. 54-58.

Кенешева Г.А.
ҚҚЭУ аға оқытушысы
Амренова Г.К.
ЕҰУ аға оқытушысы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫ ТАЛДАУ

Тұрғындардың жұмысбастылығын қамтамасыз ету мен оларды әлеуметтік қорғаудың мәселелерін шешудің көптеген жолдары бар. Көптеген әлеуметтік байланыстар қоғамның байлар мен кедейлерге бөлінуі мен жұмыссыздық көбейген кезінде олардың қайсысы ең тиімді екен деген сұрақ туады. Дағдарыс кесірінен тұрғындардың нақты ақшалай табыстары мен өмір сүру деңгейі төмендеп, экономиканың салалары мен мемлекет аймақтарында өткір қақтығыстар пайда бола бастайды.

Тұрғындардың кедей категорияларының ақшалай табыстарының, зейнетақы мен төлемдердің, жалақының минималды және орта мөлшерлерінің арасындағы айырмашылық пен халықтың табыс деңгейі бойынша бөлінуі әжептеуір көбейді және ресми түрде тіркелген жұмыссыздар саны да өсті.

Қазіргі кезде жұмысбастылықты ұйымдастыру мәселелері бірінші ретте шешілуі тиістілердің қатарына қосылып, оларды шешудің жолдары өзінің шегіне жеткенін көрсетті. Тұрғындардың түрлі категорияларын әлеуметтік қорғаудың нақтылы іс-шаралары керек. Әлеуметтік-еңбек аясындағы жағдайдың шиеленісуіне кірісу үшін жаңа шешу жолдарын табу керек. Олардың дәстүрлік жолдары қазіргі кезде орындалуы тиіс мәселелерге қатыса алмайды.

Қазіргі таңда мүгедектер, жастар және әйелдер сияқты әлеуметтік қорғаусыз қалған тұрғындар категориясын жұмысбастылар қатарына қосу мәселелерін ұйымдастырудың жаңа жолдарын табу өте маңызды. Бұл азаматтар категориясы мемлекеттің аса қатты қорғауын сұрау етеді. Өйткені, төменгі әлеуметтік статуспен шектелген еңбекке деген жарамдылығы бар адамдар үшін қазіргі кездегі жағдайда жұмыс табу өте қиын.

Көптеген елдерде өмір сүру үшін қажетті табыс табу үшін қолданатын маңызды инструмент рационалды жұмысқа орналастыру. Жақсы жұмыс адамдарға олардың әлеуметтік функционалдануында көмек көрсету үшін, әлеуметтік құқықтарын іске асыру мен жақсы әлеуметтік әл-ауқатқа жету мен оны сақтау үшін керек. Ең бірінші кезекте жұмыс өмір сүру көзі

ретінде әлеуметтік қорғалмайтын азаматтар категорияларына қажет.

Жұмысбастылықпен қамтамасыз ету аясындағы әлеуметтік саясат принциптері соңғы кезде нақтыланып, елімізде үлкен жұмыс атқарылып жатыр. Оның ең маңыздыларының бірі – шағын және орта бизнесті дамыту. Өйткені, осы салада көптеген адамдар өздерінің іске асырылмаған потенциалдарын ашып, қалағаны бойынша жұмыс таба алады. Сонымен қатар, қазіргі кезде мемлекеттік және бюджеттік сферада еңбек ететін азаматтарға көптеген жеңілдіктер мен олардың табыс деңгейін көтеру мақсатында бірқатар шаралар орындалып, осы салаларға жұмыскерлерді тарту саясаты жүргізіліп жатыр. Әсіресе, мамандардың квалификациясын көтеру қолға алынып жатыр. Бұл, тек жеке секторда емес, сонымен қатар, мемлекеттік қызметкерлер мен бюджет аясының қызметкерлерінің арасында жүргізілуде.

Халықтың жұмыспен қамтылуын зерттеудің деректері бойынша 2015 жылғы 3 тоқсанда Астана қаласының экономикасында барлығы 466,1 мың адам жұмыспен қамтылған болатын, одан ерлер - 238,0 мың адам, әйелдер - 228,1 мың адам.

Жұмыспен қамтылған халықтың құрамында жалдамалы қызметкерлердің үлесі 95% немесе 442,8 мың адамды (соның ішінде, ерлер - 223,7 мың адам, әйелдер - 219,1 мың адам), ал өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың үлесі 5% немесе 23,3 мың адамды (соның ішінде, ерлер - 14,3 мың адам, әйелдер - 9,0 мың адам) құрады.

2015 жылғы 3 тоқсанда жұмыссыз халықтың саны 22,6 мың адам болып, жалпы жұмыссыздық деңгейі 4,6% құрады.

2014 жылғы маусымда жұмыссыздар саны, бағалау бойынша 459,8 мың адамды, жұмыссыздық деңгейі 5,0% құрады», - делінген хабарламада.

Сондай-ақ, Агенттіктің мәліметінше, мамырда жұмыссыздық көрсеткіші 5,1%-ды құрады, маусымда 0,1%-ға төмендеу тіркелген.

Статистика агенттігінің мәліметінше, Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің жұмыспен қамту органдарында 2014 жылғы маусым айының соңына 55,6 мың адам («Жұмыспен қамту 2020 жол картасы» бағдарламасына қатысатындар құрамына енгізілген тұлғалардың есебінсіз) ресми тіркелген. Тіркелген жұмыссыздар үлесі экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың 0,6%-ын, 2013 жылғы маусымда – 0,7%-ын құрады.

Республика экономикасында 2014 жылғы маусымда, бағалау бойынша 8,6 млн адам жұмыспен қамтылды. Өткен жылғы сәйкес кезеңге қарағанда олардың саны 63,1 мың адамға немесе 0,7%-ға көбейді. Жалдамалы қызметкерлердің саны аталған кезеңде 6,0 млн адамды, жұмыспен қамтылғандардың жалпы санынан 69,8% құрады.

2014 жылғы II тоқсан алдын ала деректері бойынша өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың жалпы санынан жұмыспен нәтижелі қамтылғандар үлесі 70,0%, жұмыспен нәтижесіз қамтылғандар – 30,0% құрады.

2015 жылғы III тоқсанда 15 және одан жоғары жастағы экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың саны 9,1 млн. адамды құрады. Республика экономикасында 8,6 млн. адам жұмыспен қамтылды немесе 15 және одан жоғары жастағы халықтың 68,1%. Жалдамалы қызметкерлер саны 6,3 млн. адамды құрады және 2014 жылғы III тоқсанмен салыстырғанда олардың саны 221,6 мың адамға (3,6%-ға) артты.

Қарағанды облысында жұмыспен қамту мәселелері бойынша халықты іріктеп зерттеу қорытындылары бойынша 2015 жылғы III тоқсанда Қарағанды облысындағы 15 және одан жоғары жастағы экономикалық белсенді халық саны 752 мың адамды құрады және 2014 жылғы III тоқсанмен салыстырғанда 14,4 мың адамға өсті. Экономикалық белсенділік деңгейі 70,3%-ды құрады. Жұмыспен қамтылған халықтың саны, 2014 жылғы тиісті тоқсанмен салыстырғанда 13 мың адамға өсті және 714,8 мың адамды құрады. Жұмыспен қамтылу деңгейі экономикалық белсенді халыққа 95,1%-ды құрады. Жалпы жұмыспен қамтылған халық ішінде жалдамалы қызметкерлерге 83,3% келеді, 16,7%- өз бетінше жұмыспен қамтылғандар.

Кеңейтілген желі бойынша халықтың жұмыспен қамтылуын іріктемелі зерттеу қорытындыларының деректері (үй шаруашылықтарының жалпы санынан 4,5%). Халықаралық еңбек ұйымының стандарттарына сәйкес. 3¹ «Мемлекеттік жастар саясаты туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес. Жалданып жұмыс істейтіндердің негізгі үлесі кәсіпорындарда (ұйымдарда) жұмыспен қамтылды – 88,4% (5,6 млн.адам). Өз бетінше жұмыспен қамтылғандар саны 2,3 млн. адамды құрады. Өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың негізгі бөлігі өз қызметін ауыл шаруашылығында (50,2%), сондай-ақ сауда саласында (22,4%), құрылыста (9,1%) және көлік қызметін көрсетуде (8,5%) жүзеге асырды.

Кесте 1 – 2013-2015 жылдардың III тоқсанында Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының негізгі индикаторлары

	15 және одан жоғары жастағы халық			
	III тоқсан			2015ж. II тоқсан
	2013ж.	2014ж.	2015 ж.	
Экономикалық тұрғыдан белсенді халық, мың адам	9076,0	9136,7	9078,4	9023,8
Халықтың экономикалық тұрғыдан белсенділік деңгейі, пайызбен	72,0	71,9	71,6	71,1
Жұмыспен қамтылған халық, мың адам	8607,7	8678,6	8634,6	8575,3
Жұмыспен қамту деңгейі, пайызбен:				
15 және одан жоғары жастағы халыққа шаққанда	68,3	68,3	68,1	67,6
экономикалық тұрғыдан белсенді халыққа шаққанда	94,8	95,0	95,1	95,0
Жалдамалы қызметкерлер, мың адам	5984,0	6073,3	6294,9	6263,7
жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, пайызбен	69,5	70,0	72,9	73,0
Өз бетінше жұмыспен қамтылғандар, мың адам	2623,7	2605,3	2339,7	2311,6
жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, пайызбен	30,5	30,0	27,1	27,0
жұмыспен нәтижелі қамтылғандар	1639,5	1855,0	1803,2	1761,6
жұмыспен нәтижесіз қамтылғандар	984,2	750,3	536,5	550,0
Жұмыссыз халық, мың адам	468,3	458,1	443,8	448,5
Жұмыссыздық деңгейі, пайызбен	5,2	5,0	4,9	5,0
15-24 жастағы жұмыссыздар, мың адам	44,9	43,9	52,9	56,9
Жастар жұмыссыздығының деңгейі, пайызбен (15-24 жастағы)	3,9	3,7	4,1	4,4
15-28 жастағы жұмыссыздар, мың адам	128,3	102,6	101,5	105,5
Жастар жұмыссыздығының деңгейі, пайызбен (15-28 жастағы)	5,4	4,3	4,2	4,5
Ұзақ мерзімді жұмыссыздық деңгейі, пайызбен	2,4	2,5	2,4	2,7
Экономикалық тұрғыдан енжар халық, мың адам	3534,7	3563,7	3603,2	3664,8
Халықтың экономикалық тұрғыдан енжарлылық деңгейі, пайызбен	28,0	28,1	28,4	28,9

Жоғары және орта кәсіптік (арнаулы) білімі барлар 6,1 мың адам, бұл жұмыспен қамтылған халықтың 70,8% құрайды. Ерлермен салыстырғандағы жоғары және орта кәсіптік білімі бар жұмыспен қамтылған әйелдердің үлесі жоғары.

Облыстың жұмыссыз халық саны бағалау бойынша 37,2 мың адамды құрады. Жұмыссыз ерлердің үлесі 44,1%-ды (16,4 мың адам), әйелдердің үлесі – 55,9%-ды (20,8 мың адам) құрады. Жұмыссыздар құрылымында 25-34 жастағы халық 30,3%-ды, 45-54 жастағылар 26%-ды, 35-44 жастағы жұмыссыздар 22,6%-ды, 15-24 жастағы жастар 11,5%-ды, 55 және одан асқандар 9,6%-ды құрады.

Кесте 2 – 2015 жылғы III тоқсандағы жұмыспен қамтылу мәртебесі мен жынысы бойынша жұмыспен қамтылған халық

	Барлығы		соның ішінде			
			ерлер		әйелдер	
	мың адам	үлес салмағы, %	мың адам	үлес салмағы, %	мың адам	үлес салмағы, %
Жұмыспен қамтылған халық, барлығы	8634,6	100,0	4458,9	100,0	4175,7	100,0
Жалдамалы қызметкерлер	6294,9	72,9	3201,1	71,8	3093,8	74,1
соның ішінде жұмыспен қамтылғандар:						
кәсіпорында (ұйымда)	5568,2	64,5	2808,9	63,0	2759,3	66,1
жеке тұлғаларда	573,1	6,6	282,8	6,3	290,3	7,0
шаруа (фермер) қожалықтарында	153,6	1,8	109,4	2,5	44,2	1,0
Өз бетінше жұмыспен қамтылғандар	2339,7	27,1	1257,8	28,2	1081,9	25,9
соның ішінде:						
жұмыс берушілер	105,9	1,2	78,1	1,8	27,8	0,7
өз бетінше жұмыс істейтін қызметкерлер	2215,8	25,7	1169,4	26,2	1046,4	25,1
өндірістік кооператив мүшелері	5,0	0,1	3,5	0,0	1,5	0,0
отбасы кәсіпорындарының көмекші (ақы төленбейтін) қызметкерлері	13,0	0,1	6,8	0,2	6,2	0,1

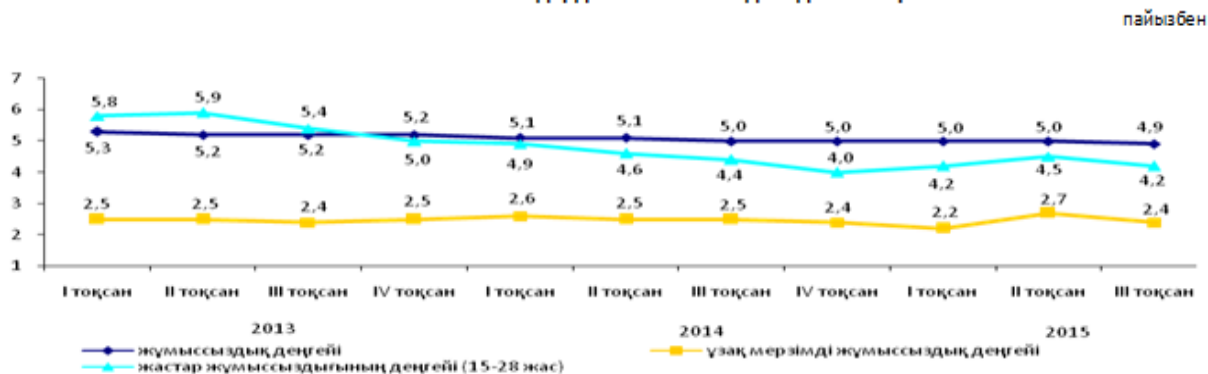
Қарағанды облысында жұмыссыздық деңгейі 4,9%-ды (2014 жылғы III тоқсан – 4,9%) құрады. 15-24 жастағы жастар арасында жұмыссыздық деңгейі 5,9%-ды (2014 жылғы III тоқсан – 5,6%), 15-28 жастағылар - 4,5%-ды (2014 жылғы III тоқсан – 4,1%) құрады.

Кесте 3 – 2015 жылғы III тоқсандағы білім деңгейі және жынысы бойынша жұмыспен қамтылған халық

	Барлығы		соның ішінде			
			ерлер		әйелдер	
	мың адам	үлес салмағы, %	мың адам	үлес салмағы, %	мың адам	үлес салмағы, %
Жұмыспен қамтылған халық, барлығы	8634,6	100,0	4458,9	100,0	4175,7	100,0
олардан білімі барлар:						
жоғары	3096,8	35,9	1414,6	31,7	1682,2	40,3
аяқталмаған жоғары	145,4	1,7	69,1	1,5	76,3	1,8
орта кәсіптік (арнаулы)	2875,0	33,3	1487,8	33,4	1387,2	33,2
бастауыш кәсіптік	420,7	4,8	271,4	6,1	149,3	3,6
жалпы орта	1964,7	22,8	1139,7	25,6	825,0	19,8
жалпы негізгі	122,8	1,4	71,0	1,6	51,8	1,2
жалпы бастауыш	9,2	0,1	5,3	0,1	3,9	0,1

2015 жылғы III тоқсанда жұмыссыздар саны (табысты жұмысы болмаған, оны үздіксіз іздеген және оған кірісуге дайын болған 15 және одан жоғары жастағы адамдар) 443,8 мың адамды құрады және 2014 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 14,3 мың адамға немесе 3,1% қысқарды. Жұмыссыздық деңгейі 4,9% (2014 жылғы III тоқсанда – 5,0%) құрады.

2013-2015 жылдардағы жұмыссыздық деңгейлері



Сурет 1. 2013-2015 жылдары жұмыссыздық деңгейлері

2015 жылғы III тоқсанда жұмыссыз ерлердің үлесі 43,9% (195,0 мың адамды), әйелдердің үлесі – 56,1% (248,8 мың адамды) құрады.

Кесте 4 – 2015 жылғы III тоқсандағы жынысы және жасы бойынша жұмыссыз халық

	Барлығы		соның ішінде			
			ерлер		әйелдер	
	мың адам	жұмыссыздық деңгейі, %	мың адам	жұмыссыздық деңгейі, %	мың адам	жұмыссыздық деңгейі, %
Жұмыссыздар, барлығы	443,8	4,9	195,0	5,0	248,8	4,8
соның ішінде жасы:						
15-24	52,9	4,1	24,9	4,2	28,0	3,9
25-34	164,8	6,0	73,2	5,1	91,5	6,9
35-44	102,3	4,7	38,4	4,7	63,9	4,9
45-54	84,6	4,3	39,1	3,8	45,6	5,0
55-64	39,2	4,8	19,4	4,7	19,8	4,9

2015 жылғы III тоқсанда жұмыссыздардың жалпы санындағы 15-24 жастағы жастардың үлесі 11,9% немесе 52,9 мың адамды, 15-28 жастағы жастардың үлесі 22,9% немесе 101,5 мың

адамды құрады. 15-24 жастағы жастар жұмыссыздығының деңгейі 4,1% (2014 жылғы III тоқсанда – 3,7%), 15-28 жастағылардікі – 4,2% (2014 жылғы III тоқсанда – 4,3%) болды. [3].

Жұмыссыздық деңгейін төмендету мақсатында елімізде «Жұмыспен қамтудың жол картасы- 2020» бағдарламасы жүзеге асырылып жатыр. Онда халықты жұмыспен қамту деңгейін арттыруға, кәсіпкерлікті дамытуға, әлеуметтік қолдау шараларын нығайту, жұмыссыздық өсуін төмендетуге бағытталған шаралар шоғырланған. Бағдарлама үш кезеңнен құралған. «Пилоттық жылды» жүзеге асыруға республикалық бюджеттің шығындары шамамен 41 миллиард теңгені құрады. 2012 жылдан 2015 жылға дейін екінші кезең басталып, 2016 жыл мен 2020 жыл аралығында ол қортынды айналымын бастайды. Екінші кезеңді жүзеге асыруға қаржыландыру көлемі 70 миллиардтан астамды құрады. Келешекте бағдарлама аясында жыл сайын 100 миллиардтан кем емес қаржы бағыттау жоспарланған. Қаржыландыру көлемдері, міндеттер сияқты нақты мақсаттардан құралған, олар Орталық Азия елдері арасында көшбасшы болып саналатын республикадағы әлеуметтік-экономикалық жағдайды жақсартуға қабілетті. Жұмыссыздық деңгейіне байланысты соңғы 5 жылда ол 1,4%-ға төмендеді. Біз үшін бұл нақты нәтиже және ұмтылатын нәрселер де бар.

Бүгінде Бағдарламаны жүзеге асыру нәтижелері:

- «Жұмыспен қамтудың жол картасы 2020» бағдарламасын жүзеге асыру халық арасында кәсібилік деңгейін арттыруға, еңбекпен қамтуға, еліміздің азаматтарына тұрғылықты орны бойынша жеке бизнесті ашу және кеңейтуге көмектеседі. Мұндай мүмкіндіктер болмаған жағдайда мемлекет экономикалық әлеуметі төмен елді мекендерден экономикалық әлеуметі жоғары елді мекендерге және экономикалық өсім орталықтарына көшуге көмектесуге дайын.

Бағдарламаны іске асырудың алдын-ала нәтижелері таңдалған бағыттың дұрыс екенін куәландырады.

Бірнеше ғана санды көрсетейік. БЖК 2020 бағдарламасын іске асыру кезінде мемлекеттік қолдауды 364 мың азамат алған, соның ішінде 197 мың (54,1%) – 29 жасқа дейінгі жастар және 174 мың (47,7%) – әйелдер.

Бағдарламаның бірінші бағыты аясында 2014 жылы 1 944 жобаны іске асыру қарастырылған, 22,9 мың жұмыс орнын ашу жоспарланған.

2014 жылдың 1 қыркүйегінде жобалар аясында 15 787 адам жұмысқа орналастырылды, соның ішінде 8 585 – Бағдарламаға қатысушылар немесе жұмысқа орналастырылғанның 54,4 %.

Екінші бағыт аясында 7 988 адам кәсіпкерлік негіздері бойынша оқудан өтті. Шағын несиені 7 797 адам алды, соның ішінде 4 703 адам жеке шаруаларын ашты. 2014 жылдың 1 қыркүйегінде шағын несие алушыларға қосымша 4 990 жұмыс орны ашылды.

Бағдарламаның үшінші бағыты бойынша 31,5 мың адам оқуын жалғастыруда. 2014 жылдың 1 қыркүйегінде 18,5 мың адам оқуын аяқтады, соның ішінде 8,6 мың адам жұмысқа орналасты. Әлеуметтік жұмыс орындарына ағымдағы жылы 19,2 адам жұмысқа орналасты. Бір айлық еңбекақының орташа мөлшері 46,7 мың теңгені құрады. Жастар тәжірибесіне 16,4 мың адам бағытталды [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Утвержден указом Президента Республики Казахстан от 1.02.2010г. № 922
2. Агентство РК по статистики - <http://www.stat.kz>
3. «Жұмыспен қамтудың жол картасы- 2020»

Кенжебекова Г.А.

оқытушы

Ж.К.Букенов атындағы

Қарағанды банк колледжі

Қазақстан, Қарағанды

ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАҒДАРЛАМАНЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ БАРЫСЫНДАҒЫ АЙМАҚТЫҢ КЛАСТЕРЛІК САЯСАТЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІГІ

Дағдарысқа қарсы бағдарламаны жүзеге асыру барысында еліміздің негізгі міндеті ұлттық шаруашылық пен жекелеген экономикалық субъектілердің бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру

және қолдау болып табылады. Бұның бірден бір әдісі – экономиканың дамуында кластерлік саясатты ұстану.

Әлемдік шаруашылықтың жаһандануы, нарықтық экономика жағдайында мемлекеттің бәсекеге қабілетті ел қатарына қосылуы экономиканың кешенді дамуына негізделеді. Маңызды бағыттардың бағыттардың бірі – негізгі өндірісті қосалқы кәсіпорындармен үйлестіре дамытуға көзделген кластер саясатын жасау. Республика аймақтарында қазіргі заманғы талаптарға сай кластерлерді құру маңыздылығы Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың еңбектері мен жыл сайынғы халыққа Жолдауында бірнеше рет аталып өтілді.

Кластерлердің құрылуы мен дамуы мәселелерін негіздеуде Қарағанды облысының экономикалық құрылымын талдау, институционалдық орта, инфрақұрылым ерекше маңызға ие болады. Біздің аймақтағы кластерлердің негізі тарихи жағдайлармен тығыз байланысты. Сонымен қатар аймақтың географиялық орны мен табиғи ресурстардың молшылығы да бәсекеқабілетті салалар мен формалардың пайда болуына әкеледі. Қарағанды облысының территориясында алты кластер құру барысы жүріп жатыр. Олар: металлургия, химиялық өнеркәсіп, құрылыс индустриясы, фармацевтикалық өндіріс, тамақ өнеркәсібі, туризм [1].

Қарағанды облысында әлемдік еңбек бөлінуіндегі қара және түрлі түсті металлургия саласында бәсекеге қабілеттілікті қалыптастырудың алғышарттары қалыптасқан. «Арселор Миттал Теміртау» АҚ (қара металлургия, негізгі өнеркәсібі Теміртау қаласында орналасқан) және «Қазақмыс Корпорациясы» ЖШС (түрлі түсті металл өнеркәсібі, негізгі өнеркәсіптері Жезқазған және Балқаш қалаларында орналасқан) ірі компаниялары осы өнеркәсіп секторының негізгі шаруашылық субъектілері болып табылады. Өз меншіктеріне тоқ өндіруші, көмір өндіруші және т.б. технологиялық жағынан өзара байланыстағы өнеркәсіп объектілерін ала отырып, бұл компаниялар белсенді түрде вертикалды технологиялық бірлестіктер құрап келеді. Машина жасау, прибор жасау және т.б. кәсіпорындардың толық қолданылмаған потенциалының болуы себепті, ірі кәсіпорындардың батыс жеткізушілерінен бас тартып отандық жеткізушілермен келісімдерін қайта жасауы Қазақстан өңірінде жеткізуші-тұтынушы желісінің тарихи қалыптаса бастауын көрсетеді. Шикізаттар, материалдар, құрал-жабдықтар және оларға қажетті қосалқы бөлшектер, т.б. қажеттіліктері үшін ірі корпорациялармен, тәуелсіз жеткізушілермен экономикалық өзара байланысқа түсуі импорталмастыру бағдарламасы бойынша көзделді [2].

Аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуына кластер құрушы құрылымдардың әсерін бағалаған кезде келесілер қарастырылған: жұмыс бастылық құрылымы мен саны, кадр қажеттілігі, сатылған өнімнің көлеміне қарай жұмыс бастылықтың икемділігі мен еңбекақы.

Экономика ғылымында кластер өсу критерийінің бірі – ондағы жұмыс бастылық санының өсуі. Жеткізушілер желісінде жұмыс бастылық санының өзгеру динамикасын зерттеген кезде тау-кен металлургия кластеріндегі ірі корпорациялардың жұмыс бастылық саны орасан болған және барлық жұмыс бастылықтың жартысын алған. Сонымен, жеткізуші желісіндегі жұмыс бастылық қарқынының өсуі корпорацияларға қарағанда кластердің өсуін күеландырады.

Кластерлер – бұл байланысты компаниялар және ұйымдар тобы, жанындағы пайданы қолданып, экономикалық мамандануды көрсетеді. Ешбір ел барлық кластерларда мамандандырылу мүмкін емес. Басымдылығы бар экономика салалары саны әрқашанда: шектеледі және осындай «негізгі» салаларды дамыту барлық экономиканы алға жылжыту қозғалтқышы болады. Яғни экономикаға ықпал ету көзқарасы тұрғыдан кейбір кластерлер басқалармен салыстырғанда мемлекет өркендеуі үшін әрқашанда аса маңызды болады [3].

Мемлекет мүмкіндіктері бюджет жағынан болсын, әлде шешім қабылдау немесе оны жүзеге асыру артықшылығы жағынан болсын әрқашанда шектеулі. Үкімет экономиканың барлық салаларымен келісілген жұмыс атқарса, Қазақстан экономикасы бұдан ұтар еді, бірақ шындығында мемлекетте ең қауырт бағыттарға жұмсауға тиіс шектеулі мүмкіндіктері бар.

Егер жеке кластерлер, басқалармен салыстырғанда ел өркендеуіне шешуші маңызы бар болса, онда мемлекеттің борышы – оларға аса назарын аудару. Бұл кластерлер уақыт өте өзгереді, сондықтан оларды сұрыптау жиі қайта қарастырылып тұру қажет. Бірақ тәжірибелік қажеттілік осы немесе басқа кластерлер пайдасына тандау жасау әрқашанда сақталады.

Осы арада дағдарысқа қарсы бағдарламаны жүзеге асыру барысында кластерлік бағыттың артықшылықтарын қосып айтуға болады. Олар:

- біріншіден, кластерлер ресурстарға, қызметтерге, ақпарат пен қажетті институттарға тиімді мүмкіншілік беру жолымен еңбек өнімділігін арттырады;
- екіншіден, кластерлер инновациялардың дамуын ынталандырады;

– үшіншіден, олар инвестициялардың келуін арттырады.

Жақсы кластерлік саясат – бұл, ең алдымен, компанияларға бәсекелес болуға бөгет болатын, мәселелерді анықтау және шешу. Мұндай мәселелерге кластермен пайдаланатын, көлік инфрақұрылысын жақсарту, басқару дағды деңгейін жоғарлатуға бағытталған, инвестициялар, белгіленген қызмет көрсету, дағды және жеткізілім қамтамасыз ету үшін шет ел компанияларды қатыстыру. Осы шаралардың кейбірі қаржы құралдарын талап етпеуі мүмкін. Кластерлік саясат бәсекелестікті жоғарлату мақсатымен, кластердің экспортты диверсификациялау мүмкіндігімен анықталады [4].

Осыған орай дағдарыс кезіндегі экономикалық дамудың секторлық және кластерлік ыңғайының салыстырмалы сипаттамаларын көрсетіп кетуге болады.

Кесте 1 – Экономикалық дамудың секторлық және кластерлік ыңғайының салыстырмалы сипаттамалары

Секторлық ыңғай	Кластерлік ыңғай
1. Тұрақты байланыстар желісіндешаруашылық етуші субъектілер арасындағы бірдей көзқарасты кәсіпорындар тобын белгілеу.	1. Желідегі әр түрлі көзқарасты (көбінесе комплиментарлы) стратегиялық топтарды белгілеу.
2. Соңғы өнімдерді өндіретін салаларға саясатты бағыттау.	2. Ұқсас технологияларды, ақпараттарды, біліктіліктерді, тұтынушыларды, ресурстарды, өткізу арналарын қолданатын өзара байланысты салалардағы саясатты бағыттау.
3. Өндірушілер арасындағы тікелей және тікелей емес бәсекелестікті қолдау.	3. Кластердің көптеген мүшелері тікелей бәсекелестер болып табылмайды, бірақ жалпы қажеттіліктер мен ынтымақтастыққа әкелетін шараларды құрайды.
4. Бәсекелестермен сирек кездесетін кооперациялар.	4. Тұтынушылар, жабдықтаушылар және мамандандырылған институттар арасындағы өзара қарым-қатынастарға саясатты бағыттау.
5. Бәсекелестерге субсидиялар, қорғаныстар мен әсер етулерді алуға бағытталған үкіметпен сұхбат.	5. Бизнес пен үкімет арасындағы аса конструктивті және тиімді сұхбаттың негізі.
6. Бар траекторияларда диверсификациялар формаларын іздеу.	6. Синергетикалық эффекті мен жаңа комбинацияларға мүмкіншілік.
	7. Өнімділік пен бәсекеабілеттілікті жоғарылатуға мүмкіншіліктің кең диапазоны.

Кластерді дамытуды реттеу саясаты өнеркәсіп саясаты болып табылмайды, себебі кластерлік саясат аймақтық кешенді саясатына қатысты аймақты ұйымдастыру, кадрды дайындау инфрақұрылымдар сияқты әртүрлі проблемаларды шешеді [5].

Қазіргі заманғы мемлекеттік кластерлік саясаттың ерекшеліктерін сипаттайтын кейбір ережелерді бөліп көрсетуге болады.

1. Экономикалық дамудың қазіргі заманғы теориясы мен көптеген елдердің практикасы кластер феноменіне сүйенеді, ал кластерлер өз алдына белгілі бір қызмет аясында әр түрлі шаруашылық етуші субъектілердің өзара тығыз байланысы желісі негізінде құрылған қиын экономикалық құбылыс. Кластерлер негізгі белгілерімен қатар бірнеше ерекшеліктерге ие, олардың бірлесуі белгілі бір елдің бәсекелік басымдығын тудырады.

2. Дамыған да, дамушы елдер де кластерлердің дамуы мен құрылуына мемлекеттік көмек көрсетуді қажет етеді. Кейінгісінде тек қана нормативті-құқықтық және қаржылық базамен қамту ғана емес, сонымен қатар ірі отандық және шетелдік компаниялардың, шағын және орта бизнес өкілдерінің, қаржылық, ғылыми-зерттеу құрылымдарының, тауар нарығының және өндіріс факторлары нарығының, инфрақұрылым және қолдау институттарының арасында инициатор және активті делдалдық қызметті де мемлекет атқаруы тиіс.

3. Кластерлер мемлекеттік директиваның негізінде құрылуы мүмкін болмағандықтан (жоспарлы экономика масштабындағы территориялы-өндірістік кешен тәрізді), мемлекеттік реттеу органдары кластердің бар болуын көре алуы керек, сонымен қатар оның өткен және болашақтағы даму сипаты мен динамикасын түсінуі керек. Осылай ғана кластердің дамуын қамтамасыз етуде мемлекеттің жетекші рөлін жүзеге асыруға болады.

4. Кластерлерді дамытудың мемлекеттік саясаты тек қана кластердегі кәсіпорынды тікелей қолдауға ғана емес, сонымен қатар қаржылық, консалтингтік, инжинирингтік, логистикалық, білім беру, ғылыми-зерттеулік, транспорттық, тұрғын үйлік және басқа да қосалқы жағдай туғызатын қызметтермен кластер аймағының тартымдылығын арттыратын инфрақұрылымды

құруға бағытталуы керек. Бұл жағдайда мемлекеттік реттеу өнері оң (синергетикалық эффект, әлеуметтік әріптестік, жаңа жұмыс орындарын құру, бәсекеқабілеттіліктің артуы) және теріс сыртқы әсерлерді (экологиялық ауыртпалық, жылжымайтын мүлікке бағаның өсуі, кластерлік аймақтағы өмір сүру құнының өсуі, халық санының тым артық болуы және т.б.) баланстауынан байқалады.

5. Кластерлерді дамытуға бағытталған мемлекеттік саясаттың тиімділігі мемлекеттік аппараттың барлық деңгейлерінің өзара байланысына тәуелді. Бұл жерде мемлекетаралық, ұлттық, аймақтық және жергілікті мемлекеттік басқару органдары жайлы айтылады. Жергілікті үкімет деңгейінің аса маңыздылығын ескере отырып, осы мемлекеттік басқару сатысының өкілеттілігін арттыру мәселесі белгілі бір қызығушылық тудырады [6].

Кластердің тиімді жұмыс істеуі үшін технологиялық қатардағы барлық элементтердің арасындағы байланыстар жүйесінің берік ретті, айқын болуы керек, бір сөзбен айтқанда кластер жүйесіндегілердің барлығының жүрегі бір мезгілде сағат механизмдей тұрады. Демек кластерлік бағыты қолға алу үшін бірлескен саналы ынтымақтастық қажет.

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың жүргізіп отырған экономикалық саясаты бәсекеге қабілетті ұлттық экономиканы қалыптастыруға оны түбегейлі өзгертуге бағытталған. Сондықтан да қазіргі экономикалық дағдарыс бет алған шақта ел бәсекеқабілеттілігін арттырудың ерекше жолы – кластерлік саясатты жүзеге асыру болып табылатыны сөзсіз. Себебі мұндай жасанды жеңілдік жолы отандық өндірушінің өз өнімінің тауарлық сипаттарын (соның ішінде, бағасы мен сапасы бойынша) жетілдіруге деген ынтасын төмендетіп, жалпы ұлттық экономиканың тұтынушы үшін күрестегі әлеуетін әлсіретеді. Ол әсіресе өңдеу өнеркәсібі мен ауыл шаруашылығы салаларына тікелей қатысты. Бұл үшін еліміздің кластерлік стратегиясын жүйелі түрде орындап шығу аса маңызды. Сонда ғана ертеңгі ел еңсесінің биік болуына берік іргетас қаланады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. ҚР Президентті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы – «Дағдарыстан жаңару мен дамуға» 2009 жыл, 6 наурыз // www.akorda.kz
2. Мастер-план пилотного кластера «Металлургия», Приложение к постановлению акимата Карагандинской области «Об утверждении мастер-плана пилотного кластера «Металлургия-металлообработка», Научно-исследовательский институт регионального развития, 2006 год.
3. Бейсебаев А.С., Экономика магистрі академиялық дәрежесіне магистерлік диссертация «Аймақтағы кластерлік саясат», Қарағанды, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 2009 ж.
4. Аймагамбетов Е.Б., Алимбаев А.А., Притворова Т.П. и др. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона (в 2 томах). Т.1, 2 – Караганда: КЭУ Казпотребсоюза, 2006. – 475, 569 с.
5. Алимбаев А.А., Притворова Т.П., Таубаев А.А. Формирование и развитие кластеров в условиях индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. – Караганда: ТОО «Санат-Полиграфия», 2005.
6. Сатылганов Ж.К. – Теоретические аспекты формирования конкуперентоспособных кластеров в Казахстане // Исследования, результаты.- Алматы: КазНАУ, 2007.-№1.

А.С. Кернебаев

*ҚҚЭУ «Мемлекеттік және
жергілікті басқару» мамандығының
I курс докторанты
Қазақстан, Қарағанды қ.*

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КВАЗИМЕМЛЕКЕТТІК СЕКТОР СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ДАМУЫ МЕН АҒЫМДАҒЫ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ ЖАҒДАЙЫ

Қазақстан Республикасында квазимемлекеттік сектордың қалыптасуы әлі де болса дамудың бастапқы кезеңінде. Экономикалық және әлеуметтік өмірде осы феноменмен баршамыз кезігіп, түсініп келеміз. Әйтсе де, зерттелмеген тұстары көп. Осы тұрғыда көптеген анықтамалар мен

тұжырымдамалар бар. Бірінші және екінші дүние жүзілік соғыстан кейін жаһандық экономиканы қалпына келтіру кезеңінде алғаш пайда болған даму институттары бүгінгі күні әлемнің жаңа экономикалық сәулетінің ажырамас бөлігі болып табылады.

Көптеген елдер «нарық құлдырауын», сонымен қатар экономикалық есептірудің, қаржылық, саяси және әлеуметтік дағдарыстың кейбір салдарын сәтті жеңу мақсатында, тұрақты және ұзақ мерзімді өсу үшін жаңашылдық және қуаттылық импульсін беруге бағытталған даму институттарын құрды.

Даму институттары жақында ғана бұрынғы кеңестік кеңістіктегі елдердің аумағына таралды. Қазақстанда даму институттары алғаш рет екі мыңыншы жылдардың басында индустриалды-инновациялық даму және технологиялық прогресс арқылы сапалы және ұзақ мерзімді өсімді іске асыру құралы ретінде пайда болды.

Қазақстанда елдегі экономикалық жағдай тұрақтанған кезден бастап, квазимемлекеттік туралы алғашқы үндеулер 2000 жылдары жүргізілді. Квазимемлекеттік сектор субъектілері ол бюджеттен қаржыландырылатын, бірақ мемлекеттік кәсіпорын саналмайтын ұйым деген түсінік қалыптасты. Қазіргі уақытта еліміздегі квазимемлекеттік сектор субъектілерінің құрылымын қатысушысы немесе акционері мемлекет болып табылатын мемлекеттік мекемелер, жауапкершілігі шектеулі серіктестер, акционерлік қоғамдар, оның ішінде ұлттық басқарушы холдингтер, ұлттық холдингтер, ұлттық компаниялар, сондай-ақ, аталған компаниялардың еншілес ұйымдары құрауда.

Қазақстанның даму институтының алғашқысы болып 2002 жылы Қазақстан даму банкі (ҚДБ) құрылды, оның қызметі кіші және орта бизнес субъектілерін инвестициялауға, сонымен қатар дамудың өзге де келешегі бар жобаларын іске асыруға бағытталды. Бұдан әрі, Сингапурдегі Темасек, Англияның Holding Executive ұлттық даму институтының үлгісінде, белсенді акционер типі бойынша екі ірі ұлттық агенттік құрылды – «Самрұқ» басқару холдингі және «Қазына» тұрақты даму қоры [1, б. 13].

Уақыт өте келе бұл екі ірі операторлар «Самрұқ-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ - бірыңғай ұлттық институтқа біріктірілді [2, б. 7].

Қазақстанның даму институттарының жалпы жүйесіне оралсақ, квазимемлекеттік сектор қызметінің қысқаша тарихында Қазақстанда анық құрылымы, заңнамалық негізі, ұзақ мерзімді және орташа мерзімді келешекте белгіленген қызмет артықшылығы бар ұлттық даму институттарының кең ауқымды жүйесі құрылғандығын атап өту орынды.

«Ұлттық басқарушы холдингтердің, ұлттық холдингтердің, ұлттық компаниялардың тізбесін бекіту туралы» ҚР Үкіметінің 2011 жылғы 6 сәуірдегі № 376 қаулысына сәйкес Қазақстан даму институттарының жүйесі ұсынылды:

- үш ұлттық басқару холдингімен;
- екі ұлттық холдингпен;
- сонымен қатар отыз бір ұлттық компаниямен [3, б. 15].

Елдің негізгі бағдарламалық құжаттарына сәйкес даму институттарының қызметі Қазақстанның ұзақ мерзімді даму келешегіне сәйкес экономиканың инклюзивті және тұрақты өсуін қамтамасыз етуге бағытталған.

Сонымен қатар, даму институттарының әрбіреуінің өзінің қызмет ерекшелігіне және ұйымның жалпы міндетіне шарттасқан мақсатты орнатулары бар екендігін атап өткен жөн.

«Самрұқ-Қазына» қорының міндеті ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін және тұрақтылығын арттыру болып табылады.

Даму стратегиясына сәйкес «Самрұқ-Қазына» ҰӘҚ» АҚ негізгі мақсаты әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыру және ұзақ мерзімді құндылықтарын ұлғайту үшін меншік құқығы бойынша тиесілі ұлттық даму институттарының, ұлттық компаниялардың және өзге де заңды тұлғалардың акция пакеттерін (қатысу үлесі бойынша) басқару болып табылады.

Қордың құрылымына 599 компания кіреді, олардың ішінде еншілес ұйымдар – 27, қауымдастырылған және бірлесіп-бақылауға алынатын компаниялар – 4.

«Бәйтерек» ҰБХ» АҚ

Холдингтің деректеріне сәйкес «Бәйтерек» қоры қызметінің негізгі бағыттары төмендегідей:

- қаржылық-инвестициялық бағыт. Онымен Қазақстан Даму Банкі, Қазақстанның инвестициялық қоры, KazynaCapitalManagement және Күйзелісті активтер қоры айналысады;

- кәсіпкерлікті және инновацияларды қолдау. Бұл бағытта «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры, Технологиялық даму жөніндегі ұлттық агенттік және ҚазЭкспортГарант тартылған;

- тұрғын-үй құрылысы. Осы бағыт шеңберінде Қазақстанның Тұрғынүйқұрылысжинақбанкі, Қазақстан ипотекалық компаниясы және Қазақстандық ипотекалық несиелерді кепілдендіру қоры жұмыс жасайды.

«Бәйтерек» ҰБХ» АҚ құрылымына он еншілес ұйым кіреді:

1. «Қазақстан Даму Банкі» АҚ;
2. «Қазақстанның инвестициялық қоры» АҚ;
3. «Тұрғынүйқұрылысжинақбанкі» АҚ;
4. «Қазақстан ипотекалық компаниясы» АҚ;
5. «ҚазЭкспортГарант» АҚ;
6. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ;
7. «Технологиялық даму жөніндегі ұлттық агенттік» АҚ;
8. «Қазақстандық ипотекалық несиелерді кепілдендіру қоры» АҚ;
9. «KazynaCapitalManagement» АҚ;
10. «Күйзелісті активтер қоры» АҚ.

«Қазагро» ҰБХ» АҚ

Холдингтің жалғыз акционері ҚР Ауыл шаруашылық министрлігі болып табылады. «ҚазАгро» холдингінің құрылымына 7 еншілес ұйым және 14 қауымдастырылған және бірлесіп бақылауға алынатын ұйымдар кіреді.

Еншілес ұйымдар:

1. «ҚазАгроФинанс» АҚ (Холдингтің қатысуы 100%);
2. «Аграрлық кредиттік корпорациясы» АҚ (Холдингтің қатысуы 100%);
3. «Азық-түлік келісімшарт корпорациясы» ҰК» АҚ (Холдингтің қатысуы 100%);
4. «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ (Холдингтің қатысуы 100%);
5. «ҚазАгроӨнім» АҚ (Холдингтің қатысуы 100%);
6. «Қазагромаркетинг» АҚ (Холдингтің қатысуы 100%);
7. «ҚазАгроГарант» АҚ (Холдингтің қатысуы 100%).

Қауымдастырылған және бірлесіп-бақылауға алынатын ұйымдар:

1. «Астық Қоймалары» ЖШС;
2. «Ақ Бидай - Терминал» АҚ;
3. «Бакинск бидай терминалы» ЖШҚ;
4. «Амирабад Грейн Терминал Киш» ЖШҚ;
5. «Қазақстан Мақтасы» АҚ;
6. «Мақта келісімшарт корпорациясы» АҚ;
7. «Сарапшылық аграрлық компаниясы» ЖШС;
8. «Агрофирма «Жаңа Ақ дала» ЖШС;
9. «Агрофирма «Жаңа Жер» ЖШС;
10. «Агрофирма «NUR AGRO» ЖШС;
11. «АГРОФИРМА «ASTANA AGRO» ЖШС;
12. «ҚазАстықТранс» ЖШС;
13. «KazMeat» ЖШС. [4, б. 33]

Қорыта келе, Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігінің мәліметіне сәйкес, қазіргі уақытта елдегі квазимемлекеттік сектор 6 963 ұйымды құрайды. Оның ішінде мемлекет қатысатын 398 – мемлекеттік, 6 023 ұйым коммуналдық меншікте болып табылады. Ұлттық басқарушы холдингтер, ұлттық холдингтер, ұлттық компаниялар активтерінің құрылымына 542 ұйым кіреді.

Алайда, Ел үкіметі «Жекешелендірудің 2014-2016 жылдарға арналған кешенді жоспарын іске асыру үшін бәсекелес ортаға берілуі тиіс квазимемлекеттік сектор субъектілерінің атаулы тізбесін бекіткен болатын. Жалпы бәсекелес ортаға квазимемлекеттік сектордың 782 ұйымы өтеді, 380 ұйым қайта ұйымдастырылады немесе таратылатын болады. Республикалық меншік бойынша 29 ұйым және 3 нысан, коммуналдық меншік бойынша 416 нысан жекешелендірілуі тиіс.

Ұлттық холдингтер мен компаниялар бойынша бәсекелес ортаға 337 актив беріледі, оның ішінде – «Самұрық-Қазына» қоры бойынша – 106 актив, «Бәйтерек» холдингі бойынша – 15, Қазагро – 32, Парасат – 8, Зерде – 2, ӘКК – 174.

2015 жылы 278 нысанды сату жоспарланған, оның ішінде республикалық меншік бойынша – 19, коммуналдық меншік бойынша – 109, ӘКК бойынша – 75, холдингтер бойынша – 75 нысан [5, б. 4].

Коммуналдық меншіктегі 6 нысан сатылады, оның ішінде 4-і 85,6 млн теңгеге сатылады. 34 нысан бойынша бағалау басталады.

Әрине, жекешелендіруге ұсынылған нысандар бойынша сатып алуға ниет білдіргендердің санын дөп басып айту қиын. Әйтседе, бұл қадам Қазақстандағы квазимемлекеттік сектор субъектілерінің құрылымын өзгертетіні айдан анық.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Реформирование системы государственного управления: Зарубежный опыт и Казахстан/КИСИ при Президенте РК. –Алматы, 2014. -276-б.
2. Фьонг, Н.В. Эффективное взаимодействие государства и предпринимательского сектора как фактор улучшения национального инвестиционного климата. 2012.
3. Мемлекеттік басқару жүйесін жетілдіруге бағытталған шараларды іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспары туралы//Егемен Қазақстан. -2014 ж. 13 қыркүйек.
4. Жиленко Г. Экономика РК в годы реформирования. Экономика и статистика. 2013, №1, 117-124-б.
5. Кубаев К. Экономическая модель эффективного государства. Транзитная экономика, 2015, №4, 49-58-б

Кобина К.В.

студент гр. Лог-12

Рабазанова А.А.

*ст. преподаватель, магистр
каф. «Маркетинг и логистика»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза*

ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

На современном этапе региональная политика Казахстана призвана обеспечить формирование рациональной территориальной организации, которая включает стимулирование и регулируемое развитие процессов урбанизации и агломераций, являющихся важнейшими точками экономического роста национальной экономики, развитие и поддержку перспективных населенных пунктов, обладающих экономическим и демографическим потенциалами, что соответствует мировым тенденциям развития процессов урбанизации и регионального развития.

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.

Напомним, программа развития моногородов стартовала по поручению Президента РК Нурсултана Назарбаева в 2012 году. Было отобрано 27 населенных пунктов с населением от 50 до 200 тысяч человек, в число которых вошли и четыре города Восточного Казахстана - Курчатов, Риддер, Зыряновск и Серебрянск. Также Правительство страны определило ключевые индикаторы программы. И вот здесь начинаются сложности. К примеру, в соответствии с комплексными планами развития моногородов, в 2015 году было запланировано увеличение объемов промышленного производства за счет реализации «якорных» инвестиционных проектов не менее, чем на 20 процентов в сравнении с 2011 годом.

По данным Агенства по статистике и Всемирного банка коэффициент урбанизации в Казахстане составляет около 54 – 55 %, что является самым большим коэффициентом для стран Центральной Азии, но сильно отстает от развитых стран. Коэффициенты урбанизации таких стран как Австралия, Канада и США находятся в диапазоне 70 – 80 %.

В настоящий момент из 86 городов в РК 27 имеют статус моногорода, это почти каждый третий. По уровню социально-экономического развития шесть моногородов относятся к высокому потенциалу, 19 - к среднему, два - к низкому.

В условиях нарастающего кризиса обострились следующие проблемы моногородов:

- остановка или угроза остановки основных градообразующих предприятий,
- истощение рудной базы добывающих предприятий,
- низкая степень диверсификации экономики страны,
- неконкурентоспособная продукция,
- высокая зависимость занятости населения от градообразующего предприятия,
- высокая степень зависимости городского населения от налоговых поступлений от градообразующих предприятий, сокращение налоговой базы;
- высокий уровень безработицы и самозанятости;
- низкий уровень доходов населения большинства моногородов, и как следствие, низкое качество жизни;
- сокращение численности населения в большинстве моногородов;
- возможные тенденции роста социальной напряженности;
- удалённость от основных экономических центров и неразвитость транспортной инфраструктуры;
- высокая степень износа инженерной и социальной инфраструктуры;
- высокая экологическая нагрузка на территорию.

Если из моногородов сделать реальные точки роста с возможностью найти работу, нормальной инфраструктурой, жильем, то исчезнет и тот самый пресловутый дефицит кадров. Молодые люди будут оставаться на родине или возвращаться из областных центров и столиц. Для решения проблем моногородов Казахстана была принята Программа развития моногородов на 2012-2020 годы. Целью программы является обеспечение устойчивого социально-экономического развития моногородов в средне- и долгосрочной перспективе. Этому может способствовать программа развития регионов, которая с начала года объединила в себе «Доступное жилье-2020», «Программу модернизации ЖКХ на 2011-2020 годы», «Ак булак», «Программу развития моногородов на 2012 - 2020 годы» и «Программу развития регионов».

Территории, расположенные между центрами экономического роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, распространению инноваций, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в оси (коридоры) развития, определяющие экономический рост всего региона или страны.

С другой стороны, слом сложившихся в плановой экономике центров, например, неперспективных моногородов, малых городов привел к появлению зон депрессивности и вызвал болезненные социальные процессы в обществе (эмиграция населения, деградация инфраструктуры, рост безработицы).

Несмотря на происходящие процессы в территориальной организации страны, в региональной политике сохраняются прежние подходы, в частности в вопросах финансирования регионов (бюджетная политика). Так, продолжается практика направления бюджетных средств на развитие отдельных населенных пунктов, не имеющих перспектив экономического роста и соответствующего демографического потенциала.

В этой связи следует концентрировать ресурсы государства на действительно необходимых и перспективных проектах в регионах. Это в конечном итоге приведет к высокой эффективности бюджетных расходов. Кроме того, при определении проектов приоритеты будут отдаваться проектам, применяющих инновационные технологии.

В целях повышения эффективности бюджетных расходов развитие инфраструктуры моногородов будет осуществляться с учетом долгосрочных перспектив их развития (развитие обрабатывающей промышленности, транспортно-промышленного и туристско-рекреационного потенциала) и оптимальной численности населения. Также будут предусмотрены меры по расширению и модернизации действующих производств, развитию МСБ, объектов социальной и инженерной инфраструктуры, строительству жилья, развитию государственных, финансовых и сервисных услуг.

Категоризация экономических территорий согласно новой региональной политике – города «первого уровня» (агломерации), города «второго уровня» (областные центры, города Семей и

Туркестан), города «третьего уровня» (малые и моногорода), опорные населенные сельские пункты, приграничные территории.

Города «первого уровня» (агломерации)

В США более 76 % всего населения проживает в агломерациях, крупнейшими из которых являются Нью-Йоркская (11,3 тыс. кв. км, 23,3 млн. человек) и Лос-Анджелесская (5,8 тыс. кв. км, 18,6 млн. человек) агломерации.

Агломерациями мирового уровня в Европе являются Лондонская (11 тыс. кв. км, 13,4 млн. человек) и Парижская (12 тыс. кв. км, более 12 млн. человек).

Быстрыми темпами формируются урбанизированные территории в Китае – Шанхай (7,1 тыс. кв. км, 18,6 млн. человек), Бразилии – Рио-де-Жанейро (4,6 тыс. кв. км, 12,1 млн. человек), Аргентине – Буэнос-Айрес (2,7 тыс. кв. км, 14,6 млн. человек), Индии – Колката (1,8 тыс. кв. км, 15,6 млн. человек) и других развивающихся странах.

В настоящее время в Казахстане городами «первого уровня» определены агломерации с центрами в городах Астане, Алматы и Шымкенте, которые относятся к агломерациям первого уровня и с центром в городе Актобе, который относится к агломерации второго уровня (перспективная агломерация), так как формирующиеся городские агломерации концентрируют более трети всего населения страны.

Наиболее масштабные из них развиваются вокруг Алматы и Шымкента. Астана, стремительный рост которой обусловлен современной политикой государства, направленной на повышение роли новой столицы в системе расселения, еще не успела сформировать развитую пригородную зону. На западе республики перспективным является будущая агломерация с центром в городе Актобе.

При этом в состав Астанинской агломерации тяготеют город Караганда и прилегающие к нему населенные пункты (города-спутники, поселки), способные образовать единое агломерационное образование.

Полноценное развитие агломераций второго уровня (Актобе) прогнозируется лишь в долгосрочной перспективе, ориентировочно не ранее 2017 года.

Города «второго уровня» (областные центры, города Семей и Туркестан)

В настоящее время в Казахстане к городам «второго уровня» относятся 14 городов, из них 12 городов являются административными центрами 12 областей (города Кокшетау, Талдыкорган, Атырау, Уральск, Тараз, Караганды, Костанай, Кызылорда, Павлодар, Петропавловск, Усть-Каменогорск, Актау), 2 города являются городами областного значения (Семей, Туркестан).

Города «третьего уровня» (малые и моногорода)

В настоящее время в Казахстане насчитывается 41 малый город, численность населения, которых по состоянию на 1 января 2013 года составляет 904,2 тыс. человек. 33 малых города являются административными центрами соответствующих сельских районов. 8 малых городов не являются центрами сельских районов. По географическому месторасположению можно выделить следующие типы городов:

1) в зоне влияния агломераций – Акколь, Алга, Кандыгааш, Есик, Капшагай, Каскелен, Талгар, Ленгер;

2) вдоль автомобильных и железнодорожных магистралей республиканского и международного значения – Акколь, Атбасар, Ерейментау, Есиль, Макинск, Щучинск, Алга, Кандыгааш, Шалкар, Жаркент, Капшагай, Каскелен, Сарканд, Аягоз, Шу, Приозерск, Аральск, Эмба, Ушарал, Уштобе, Зайсан, Шар, Шемонаиха, Арысь, Сарыагаш, Булаево, Мамлютка, Тайынша;

3) на приграничных территориях – Жаркент, Ушарал, Зайсан, Сарыагаш, Шардара, Шар, Шемонаиха, Мамлютка, Булаево.

Перечень моногородов включает 27 городов, численность населения которых составляет 1,53 млн. человек, или 16,8 % городского населения страны, из них 16 городов являются административными центрами соответствующих районов. В моногородах сосредоточена значительная часть промышленного потенциала Казахстана

Для разработки эффективных мер по развитию малых и моногородов Казахстана изучались успешные примеры зарубежных стран в развитии подобных населенных пунктов.

Учитывая характер и специфику сложившейся ситуации в малых городах, для Казахстана возможна адаптация и применение опыта таких стран, как США, Швеции, а также в целом Европейского союза.

К примеру, в результате снижения добычи угля и объемов производства текстильной промышленности город Биг Стоун Гэп (США) оказался в тяжелой социально-экономической ситуации. Благодаря реструктуризации экономики города и использованию преимуществ близости к природе и рекреационным местам удалось стабилизировать уровень безработицы и увеличить численность населения города.

Другой пример: зависимость города Фармвилль от табачной отрасли была ликвидирована через диверсификацию экономики города путем агрессивной поддержки малого и среднего бизнеса и «переманивания» бизнеса из большого города. Здесь были использованы преимущества близости большого города, 2-х железнодорожных линий и шоссе.

Одним из успешных примеров превращения недостатков в преимущества служит город Кируна (Швеция). В результате снижения объемов добычи железа и сокращения занятых город оказался на грани банкротства. Для диверсификации экономики города градообразующее предприятие вложило масштабные инвестиции в развитие научно-исследовательских опытно-конструкторских разработок (далее – НИОКР), аэрокосмической отрасли и туристской индустрии, агропромышленного комплекса.

В рамках Программы предусматривается совершенствование и развитие моногородов в РК:

- 1) совершенствованию территориального развития страны;
- 2) обеспечению комфортных условий проживания населения, включая улучшение состояния окружающей среды, жилищного фонда, коммунальной и транспортной инфраструктуры;
- 3) эффективному и рациональному обеспечению населения питьевой водой и услугами водоотведения;
- 4) комплексному решению проблем развития жилищного строительства, обеспечивающему дальнейшее повышение доступности жилья для населения.

Список использованных источников:

1. Об утверждении Программы развития регионов до 2020 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728
2. Моногорода - ключ к развитию регионов Казахстана? <http://fin.zakon.kz/>
3. Анализ программы развития моногородов Казахстана // Кулумбетова Л.Б. . <http://www.rusnauka.com>

Кожаяева Д.
магистрант I курса
Евразийский национальный университет
им.Л.Н.Гумилева
Казахстан, г.Астана

КЛАССИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИСА

Термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Многие считают что причиной его возникновения явилось реформирование экономики в РК и постепенное вхождение ее в зону кризисного развития. Не многие ожидали, что результатом реформ станет кризис, но многие сегодня понимают, что только новый тип управления способен вывести экономику из кризиса. Это управление и получило название антикризисного.

Причины кризиса бывают внешними и внутренними. Для фирмы внешние причины кризиса могут быть связаны с тенденциями и стратегиями макроэкономического. развития или даже развития мировой экономики, конкуренцией, политическими ситуациями в стране, а внутренние причины с рискованными стратегиями маркетинга, конфликтами, несовершенством управления, инновационной и инвестиционной политикой [1]. Аналитическая оценка внешних факторов кризисного развития показана в таблице 1.

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально – экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Опасность кризиса существует всегда, что его необходимо предвидеть и прогнозировать. Кризисы могут возникать как цепная реакция. В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и

последствия – возможно, обновление организации или его разрушение; оздоровление или возникновение нового кризиса, могут быть еще более глубокого и продолжительного [2].

Таблица 1 - Анализ внешних факторов кризисного развития

Фактор	Проявления	Возможные последствия
Состояние национальной экономики	Правительство пытается сгладить последствия ухудшения экономической политики регулированием налогов, денежной массы, ставки банковского процента	Ужесточение налогообложения, удорожание кредита, рост издержек
Политические факторы	Отношение государства к предпринимательской деятельности запретительного или ограничительного характера; нестабильность деятельности правительства и т. д.	Ухудшение инвестиционного климата, вывоз капитала из страны
Правовые факторы	Недостаточное антимонопольное регулирование; ограниченное регулирование ВЭД; неразвитость законодательной базы	Увеличение доходов предприятий-монополистов за счет повышения цен на продукцию; спад производства; отсутствие необходимой законодательной базы; трудности выхода на внешний рынок
Социальные факторы	Традиции, жизненные ценности; менталитет административно-плановой экономики; отсутствие навыков управления финансами; невысокий уровень культуры	Низкий уровень руководства; тяга к расточительству; преступность, коррупция
Технологические факторы	Низкие расходы государства на науку и технику; низкий технический уровень	Технологический застой; низкое качество и высокая себестоимость продукции; низкий уровень производительности и конкурентоспособности предприятий
Взаимоотношения с покупателями и поставщиками	Медленный темп роста выручки; задержки поставок сырья и материалов; их низкое качество	Рост неплатежей; снижение объема производства и качества продукции

Последствия кризиса могут привести к резким изменениям или мягкому, продолжительному и последовательному выходу из него. Кризисные изменения в развитии организации бывают долгосрочными и краткосрочными, качественными и количественными, обратимыми и необратимыми.

Разные последствия кризиса определяются не только его характером, но и характером антикризисного управления, которое может или смягчать или обострять кризис. Возможности управления в этом отношении зависят от цели, профессионализма, искусства управления, характера мотивации, понимания причин и последствий.

Существуют общие и локальные кризисы. Общие, охватывают всю социально-экономическую систему, локальные – только часть ее. В зависимости от проблематики кризиса можно выделить макро- и микрокризисы. Макрокризису присущи довольно большие объемы и масштабы проблематики, микрокризисы охватывают только отдельную проблему или группу проблем [3].

Особенностью кризиса является то, что он даже будучи локальным или микрокризисом, как цепная реакция может распространяться на всю систему или всю проблематику развития, потому что в системе существует органическое взаимодействие всех элементов и проблемы не решаются по отдельности. Но это возникает в том случае, когда отсутствует управление кризисными ситуациями, меры локализации кризиса и снижение его остроты или наоборот.

В зависимости от структуры отношений в социально-экономической системе дифференциации проблематики ее развития, можно выделить отдельные группы экономических, социальных, организационных, психологических, технологических кризисов.

Экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии фирмы. Это кризисы производства и реализации товара, взаимоотношений этих агентов, кризисы неплатежей. Финансовые кризисы характеризуют противоречия в состоянии финансовой системы или финансовой возможности фирмы. Социальные кризисы возникают при обострении противоречий или столкновений интересов различных социальных групп или образований: работников или работодателей, профсоюзов и предпринимателей, работников различных профессий, персонала и менеджеров.

Особое положение в группе социальных кризисов занимают кризисы политические – кризис в политическом устройстве общества, кризис власти, кризис реализации интересов различных социальных групп, классов.

Организационные кризисы проявляются как кризисы разделения и интеграции деятельности, распределение функций, регламентации деятельности отдельных подразделений, как отделения административных единиц, регионов, филиалов. Организационные кризисы проявляются в возникновении неразберихи, деловых конфликтов, безответственности, сложности контроля. Часто такие кризисы парализуют организационную деятельность или вызывают неумеренную бюрократизацию.

Психологические кризисы – это кризисы психологического состояния человека. Они проявляются в виде стресса, приобретающего массовый характер, паники, страха за будущее, неудовлетворенности работой, правовой защищенностью.

Технологические кризисы возникают как кризисы новых технологических идей в условиях явно выраженной потребности в новых технологиях. Такие кризисы могут выглядеть кризисами научно – технического прогресса (далее НТП), обострения противоречий можно его тенденциями, возможностями и последствиями.

В зависимости от непосредственных причин возникновения кризисы делятся на природные, общественные и экологические.

Природные кризисы вызваны природными условиями деятельности и жизни человека. Их причины – землетрясение, ураганы, пожары, климатические изменения и наводнения. Все это не может не отражаться на экономике, психологии человека, социальных и политических процессах. Причины общественного кризиса могут быть сами общественные отношения во всех видах их проявления. Экологические кризисы, возникающие при изменении природных условий, вызванных деятельностью человека, истощения ресурсов, загрязнения окружающей среды.

Кризисы также могут быть предсказуемыми и неожиданными. Предсказуемые кризисы наступают как этап развития. Они могут прогнозироваться и вызываются объективными причинами накопления факторов возникновения кризиса – потребности реструктуризации производства, изменения структуры интересов под воздействием НТП.

Неожиданные кризисы часто могут быть результатом грубых ошибок в управлении, или каких-либо природных явлений. Или экономической зависимости, способствующей расширению и распространению локальных кризисов.

Существует также кризисы явные (протекают заметно и легко обнаруживаются) и латентные (скрытые, протекают относительно незаметно и поэтому наиболее опасны).

Острые кризисы часто ведут к разрушению различных структур социально-экономической системы. Они протекают сложно и неравномерно. Мягкие кризисы протекают более последовательно и безболезненно. Их можно предвидеть или легче управлять. Все возможные кризисы разделяются также на затяжные и временные. Фактор времени в кризисных ситуациях играют важную роль. Затяжные кризисы проходят болезненно и сложно. Они часто являются следствием неумения управлять кризисными ситуациями, непониманием сущности и характера кризиса, его причин и возможных последствий.

Таким образом, кризис – это крайнее обострение противоречий в социально – экономической системе(организации) , угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Опасность кризиса существует всегда, что его необходимо предвидеть и прогнозировать. Кризисы могут возникать как цепная реакция. В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и последствия – возможно, обновление организации или его разрушение; оздоровление или возникновение нового кризиса, могут быть еще более глубокого и продолжительного.

Список использованных источников:

1. Антонова О.В. Управление кризисным состоянием организации. М. 2004.
2. Кошкин В.Н. и др. Антикризисное управление. М. 2002.
3. Байнев В.Ф. Антикризисное управление: Учебное пособие. – Мн.: БГУ, 2002

БИЗНЕС БІРЛЕСТІКТЕРІ ЖӘНЕ БИЗНЕСҚҰНЫН АНЫҚТАУДЫҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ

Бірігу – бұл компанияның өзінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында жасалатын мәміле. Мұндай мәмілелер саланың қалыптасуының алғашқы кезеңінде және капитал нарығы дамыған жағдайда жасалады

Қазақстан экономикасының бірігу және жұтылу нарығында жасалған мәмілелер туралы ақпараттар ашық жария етілмейтіндіктен бизнестің әділетті құнын анықтау қиынға соғып отыр. Сондай-ақ жергілікті инвесторлар білікті заңгерлік, бағалаушы және экономистер қызметіне жүгінбейді. Сондықтан жасалған мәмілелердің тәуекелділігі дұрыс анықталмайды және басқару кезінде қауіптілік туғызады.

Біріккен компаниялар – бұл жекелеген компанияларды бір экономикалық ұйымға біріктіру нәтижесінде бір компания бірігеді, ал екіншісі таза активтер мен операцияларға бақылауды қолға алады. Компаниялар нақты заңды, салықтық және өзге де ерекшеліктеріне қарай келесі тәсілдермен біріктіріледі:

1. Өзге компанияның жай акцияларының бір бөлігін немесе барлық таза активтерін сатып алу.
2. Өзге компанияның міндеттемелерін қабылдау және тану.
3. Өзге компанияның активтерінің бір бөлігін сатып ала отырып бір немесе бірнеше коммерциялық қызметтің түрін құру.

Бухгалтерлік есепте компаниялардың бірігуінің екі нысаны қарастырылады: сатып алу және мүдделерді біріктіру. Әрбір бірігу нысанына қарай біріккен компаниялардың бухгалтерлік есебін жүргізудің екі әдісі қолданылады: сатып алу және мүдделерді біріктіру. Бұл әдістердің қолданылуы және біріккен компаниялардың активтері мен міндеттемелерінің есебін жүргізу тәртібі №3 «Бизнесті біріктіру» қаржылық есептіліктің халықаралық стандартымен реттеледі.

Осы Стандарттың мақсаты *бизнесті біріктіруді* және оның нәтижелері жөнінде есеп беруші ұйым қаржылық есептілігінде беретін ақпараттың салғастырымдылығын, сенімділігін және салыстыру мүмкіндігін жақсарту болып табылады. Осы мақсатқа жету үшін, осы ХҚЕС-ты (IFRS) сатып алушы төмендегі қағидаттар бойынша жүзеге асатын талаптар қояды:

(а) қаржылық есептілігінде сатып алынған *сәйкестендірілетін* индекстелген активтерді, қабылданған міндеттемелерді және сатылатын ұйымдағы кез келген *бақылауға салынбайтын* пайыздарды тану және бағалау;

(b) ұйымдарды біріктіруде алынған *гудвилл* немесе тиімді сатып алудан түскен кірісті тану және бағалау; және

(с) қаржылық есептіліктерді, қолданушыларға ұйымдарды біріктірудің сипатын және қаржылық нәтижелерін бағалауға мүмкіндік беру үшін, қандай ақпаратты ашып көрсету керектігін анықтау [1].

Осы стандартқа сәйкес компаниялар сатылғанда өзге де активтер сияқты сатып алу құны мен өзіндік құны анықталады. Жекелеген активтердің құнын бағалау аса күрделі. Егер активтер міндеттемелер туындаған сәтте сатылатын болса, онда оның жалпы құны болашақта төленетін сомасының ағымдық құнына тең болады. Қарыздық міндеттемелердің ағымдық құны міндеттемелердің әділетті құнына тең болады. Егер қарыз міндеттемелерінің пайыздық мөлшерлемесі ұқсас құнды қағаздардың тиімді пайыздық мөлшерінен елеулі артатын болса немесе төмендесе, онда қаржылық есептілікте сыйақы немесе жеңілдік көрсетілуі қажет.

Мүдделерді біріктіру әдісін қолдану кезінде біріккен компаниялардың қаржылық есептілігінде бірігу кезеңінің басынан бастап соңына дейінгі процестің барлығы көрсетілуі тиіс. Бұл әдістің мәні мынада: жалпы сатып алу болмайды, тек қана пайда мен тәуекел өзара бөлісте сақталады. Мүдделер біріккен кезде тек бір ғана компания құрылады және оның тұтас бір есептік саясаты болады. Сондықтан біріккен компаниялардың активтері, міндеттемелері және меншіктік капиталы ағымдық құнмен бағаланады және есептік саясаттың келісілуі нәтижесінде түзетулер енгізіледі. Оң және кері гудвилл танылмайды.[2]

Сатып алу әдісін қолдану мынандай кезеңдерді қамтиды:

- а) сатып алушыны айқындау;
- ә) бизнес бірлестігінің құнын өлшеу;
- б) сатып алынған активтер мен қабылданған міндеттемелердің құнын бөлу.
- в) гудвиллді тану және бағалау.

Біріккен компаниялардың құнына мыналар енгізіледі: активтер мен міндеттемелердің әділетті сатып алу құны; шартты компенсациялар; бірігу шығындары.

Сатып алынатын компанияның активтері, міндеттемелері мен шартты міндеттемелері сатып алынатын күнгі әділ құны бойынша бағалануы тиіс. Құнды бизнесті біріктіруге бөлу мақсатында сатып алушы мынадай көрсеткіштерді әділ құн бойынша есепке алуға тиісті:

1) актив нарығында сатылатын қаржы құралдары үшін сатып алушы нарықтық құнның ағымдағы мәнін пайдалануға тиіс;

2) актив нарығында сатылмайтын қаржы құралдары үшін сатып алушы пайда мен бағаның арақатынасы, дивидендтер бойынша кіріс пен күтілген өсу қарқынымен есепке алады;

3) сатып алушы дебиторлық берешек, бенефициар келісім-шарттары және басқа да бірегейлендірілетін активтер үмітсіз борыштарды және өндіріп алуға арналған шығынды жабуға арналған бағалау резервтерін шегеріп тастағанда тиісті ағымдағы пайыздық мөлшерлеме бойынша айқындалатын келтірілген соманың құнын пайдалануға тиіс.

4) қорлар үшін:

а) сатып алушы дайын өнімді және тауарларды өткізу бағасынан сату шығындарын шегеріп тастағандағы сату бағасын пайдаланғаны жөн;

б) сатып алушы аяқталмаған өндірісті өткізу бағасынан аяқталмаған өндіріс шығындарын шегеріп тастағандағы сату бағасын пайдаланғаны жөн;

в) шикізатты сатып алушы ағымдағы орын ауыстыру құнын пайдалануы тиіс;

5) жер және үй-жай үшін сатып алушы нарықтық құнды пайдалануға тиіс;

6) машиналар және жабдықтар үшін сатып алушыға әдетте экспорттық бағалау көмегімен айқындалатын нарықтық құнды пайдаланғаны жөн. Егер машина және жабдықтар объектісінің арнайы сипаттағы себептерінен, сондай-ақ бұл объект сирек сатылатындықтан, жұмыс істеп тұрған бизнестің бөлігі ретінде сатуды қоспағанда, әділ құн туралы нарықтық ақпарат болмаса онда сатушы кіріс негізіндегі әдісті немесе орнына амортизацияланған құн негізінде әдісті пайдалана отырып, әділ құнды есептеу қажет етіледі;

7) материалдық емес активтер үшін сатып алушы әділ құнды айқындауы тиіс: 38-«Материалдық емес активтер» IAS Қаржылық есеп берудің халықаралық стандартында белгіленгеніндей актив нарығы деректері негізінде бағаланады;

8) сатып алушы қызметкерлерге сыйақы немесе белгіленген төлемдермен зейнетақы жоспарлары міндеттемелері бойынша таза активтер үшін жоспардың активтерінің әділ құнын шегеріп тастағанда белгіленген келтірілген құнын пайдаланғаны жөн.

9) салық активтері және міндеттемелер үшін сатып алушы салық шығындарынан немесе салық пайдаларын 12-«*Пайдаға салынатын салықтар*» IAS Қаржылық есеп берудің халықаралық стандартына сәйкес біріктірілетін кәсіпорын тұрғысынан бағаланатын пайдаға немесе залалға қатысты төленуге жататын салықтардан туындайтын салық пайдасы сомасын пайдаланғаны жөн. Салық активтері немесе міндеттеме бірегейлендірілетін активтерді, міндеттемелерді және шартты міндеттемелерді олардың әділ құнына дейін қайта есептеудің салықтық әсерін танығаннан кейін анықталады және дисконтталмайды;

10) төлеуге арналған шоттар мен вексельдер, ұзақ мерзімді берешектер, есептеулер мен төлеуге арналған өзге талаптар үшін сатып алушы тиісті ағымдағы пайыздық ставкалар бойынша айқындалған міндеттемелерді реттеу кезінде төлеуге жататын сомалардың келтірілген құндарын пайдаланғаны жөн. Алайда олардың номиналдық және дисконтталған шамалары арасындағы айырма елеусіз болғанда, қысқа мерзімді міндеттемелер үшін дисконттау талап етілмейді;

11) сатып алынатын кәсіпорынның шартты міндеттемелері үшін сатып алушының осы шартты міндеттемелерді өзіне қабылдау үшін үшінші тарап төлеуді талап ететін соманы пайдаланғаны жөн. [2]

Сатып алу әдісі бойынша біріккен компаниялардың есебін жүргізу үшін келесі мысалға назар аударайық. Мысалы: «Х» компаниясы «У» компаниясын сатып алды. Сатып алу процесіне дейінгі компаниялардың балансы мынандай сипатта болған (мысалдағы мәліметтер шартты түрде алынған):

«Х» компаниясының балансы

Активтер	Сомасы	Пассивтер	Сомасы
Негізгі құралдар	2500	Акционерлік капитал	3500
Қорлар	1200	Бөлінбеген пайда	2500
Дебиторлық борыштар	1000	Міндеттемелер	3000
Ақаша қаражаттары	4300		
Барлығы	9000	Барлығы	9000

«У» компаниясының балансы

Активтер	Сомасы	Пассивтер	Сомасы
Негізгі құралдар	1100	Акционерлік капитал	2500
Қорлар	1000	Бөлінбеген пайда	1500
Дебиторлық борыштар	1700		
Ақаша қаражаттары	200		
Барлығы	4000	Барлығы	4000

Компаниялар біріккеннен кейінгі баланс мынандай болады:

«Х» компаниясының балансы

Активтер	Сомасы	Пассивтер	Сомасы
Негізгі құралдар	3600	Акционерлік капитал	3500
Қорлар	2200	Бөлінбеген пайда	2500
Дебиторлық борыштар	2700	Міндеттемелер	3000
Ақаша қаражаттары	500		
Барлығы	9000	Барлығы	9000

Гудвилл баланста актив ретінде танылады. Гудвилл компанияны сатып алу құны мен сатылып алынған активтер және міндеттемелердің әділ құны арасындағы айырма ретінде бағаланады. Егер компанияны сатып алу құнынан активтер мен міндеттемелердің құны артатын болса, онда арасындағы айырма табыс ретінде танылады. Мысалы: «А» компаниясы бірнеше ұйымның активтерін 55 млн теңгеге сатып алды. Компанияның сату шығындарын шегергеннен кейінгі активтердің әділ құны 11 млн теңге және міндеттемелер 3 млн теңге, қалған активтердің құны 50 млн теңге және міндеттемелер 11 млн теңгені құраған. «А» компаниясы таза құны 45 млн теңге тұратын активтерді 55 млн теңгеге сатып алды. Шығындарды бөлу мақсатында бухгалтерлік есепке келесі жазбалар жазылады:

Дт Гудвилл	10 млн. тг
Дт Активтер – түрі бойынша	50 млн. тг
Дт Сатудан шегерілетін активтер	11 млн. тг
Кт Есеп айырысу шоты	55 млн. тг
Кт Сатудан шегерілетін міндеттемелер	3 млн. тг
Кт Міндеттемелер – түрі бойынша	11 млн. тг
Кт Шартты міндеттемелер	2 млн. тг

Гудвилл амортизацияланбайды. Сатып алушы компания жылында бір рет гудвиллдің құнсыздануын есептеу қажет. Сонымен гудвиллдің құнсыздануынан жинақталған зиянды гудвиллдің өзіндік құнынан шегеріп отыру керек. Гудвиллдің құнсыздануынан болған зиянды қаржылық есептілікте бейнелеу қажет. Мысалы: «А» компаниясы сатып алған компанияның гудвиллі 20 млн. тг құраған. Сатып алғаннан кейін әрбір жылда құнсыздануы бағаланып отырған. Нәтижесінде гудвиллдің құнсыздануынан болған зиян 6 млн. тг құраған. Мұндай жағдайда бухгалтерлік есепте келесі жазбалар тіркелуі тиіс:

Дт Гудвиллдің құнсыздануынан болған зиян	6 млн. тг
Кт Гудвилл	6 млн. тг

Егер компанияны сатып алу құнынан активтер мен міндеттемелердің құны төмен болса, онда арасындағы айырма кәсіпорын пайдасы ретінде танылады. Мысалы: «А» компаниясы таза активтерді 150 млн. тг сатып алды. Алайда мұндай активтердің әділетті құны 155 млн. тг құрайды. Активтердің сатып алу құны мен әділетті құны арасындағы айырма пайда ретінде танылады. Оның сомасы мынаған тең: 150 млн. тг - 155 млн. тг = 5 млн. тг. Кері гудвиллді тану үшін бухгалтерлік есепте келесі жазбалар жазылады:

Дт Таза активтер	155 млн. тг

Кт Есеп айырысу шоты 150 млн. тг
Кт Баскада пайдалар 5 млн. тг

Қорыта келгенде, шетелдік компаниялармен компанияларды сатып алу мәмілелерін жасау нәтижесінде жұтылып кетпей біріккен компаниялар құру керек. Ол үшін бірігудің мақсатын нақты анықтай отырып, активтер мен міндеттемелердің әділ құнын дұрыс бағалау керек. Біріккен компаниялардың әділ құнын бағалауда арнайы бағалаушы мамандардың жұмысына жүгіну керек. Сондай-ақ біріккен компаниялардың есебі №3 қаржылық есеп берудің халықаралық стандартпен реттеледі. Осы стандартқа сәйкес таза активтер мен қабылданатын міндеттемелердің құнын бағалауға және тануға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қаржылық есеп берудің халықаралық стандарттары. <http://www.minfin.gov.kz/>
2. №3 «Бизнесті біріктіру» қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты. <http://www.minfin.gov.kz/>

Колотаева Л.П.

к.э.н., доцент

Тузелова Ж.А.

магистрант

*Южно-Казахстанский государственный университет им. М.Ауэзова,
Шымкент, Казахстан*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ЮКО И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Развитие туристического комплекса является важным фактором роста экономики ЮКО. Создание высокоэффективной и конкурентоспособной туристической инфраструктуры позволит обеспечить условия для интеграции в систему мирового рынка туризма, увеличить доходы от деятельности туристских организаций и их вклад в экономику ЮКО.

В настоящее время финансовый кризис вызывает новые угрозы развития экономики в любой стране. Важное значение приобретает государственная политика по поддержке деловой активности малого и среднего бизнеса. Созданы благоприятные условия кредитования - 6% ежегодно от объема ресурсов на срок 10 лет. Туризм сможет выполнять в экономике ЮКО роль драйвера экономического роста, для этого имеется высокий потенциал.

Для развития туризма первоочередное значение имеет развитие транспортной инфраструктуры, к чему относятся дороги, сеть АЗС. Инфраструктура для туризма имеет такие особенности, что здесь создание одного рабочего места обходится в 10 раз дешевле, чем в промышленности [1]. Кроме того, здесь несомненным достоинством по сравнению с другими сферами экономики, является преимущественное создание большого числа рабочих мест: для трудоизбыточных регионов, к которым относятся ЮКО, это является оптимальным путем развития рынка труда.

Южно-Казахстанская область относится к регионам, наиболее привлекательным для развития туризма. Климат здесь континентальный, зима мягкая, короткая, с частыми потеплениями, лето знойное, продолжительное. Средняя температура января на севере области - 12°C, на юге - 2-4°C, июля + 36-40°C. Годовое количество осадков на севере 150 мм, высокогорье - 800 мм. Богата природа Южного Казахстана, здесь на склонах гор Западного Тянь-Шаня сохранены естественные условия произрастания древовидной арчи, урюка, дикой яблони, барбариса, боярышника, в высокогорных районах - альпийские луга с богатой растительностью. На юге востоке ЮКО расположен Государственный заповедник Аксу-Жабаглы. Бескрайние водные просторы реки Сырдарья и Шардаринского водохранилища, живописные места Аксу-Жабаглинского заповедника, ущелья Машат, Сайрамсу, горные озера привлекают путешественников. Целебные минеральные и грязевые источники Южного Казахстана могут стать курортами международного уровня, для осуществления программ развития туризма необходимы инвестиции не только со стороны государства, но и частные вложения, как отечественных, так и зарубежных инвесторов [2].

Для Южного Казахстана, где нет климатических условий для зимних видов спорта и отдыха (катки, горки), развитие сети туристических баз для школьников старше 16 лет, студентов вузов и колледжей сможет создать условия разностороннего развития молодежи, повышения интереса к краеведению, увлечению физической культурой и спортом. Безусловно, необходима подготовка тренеров-воспитателей, создание имиджа школьника-туриста как современного образованного, выносливого, находчивого и смелого человека.

В 2014 году количество въехавших в ЮКО иностранных туристов составило 324 человек, что больше в 5,1 раза по сравнению с 2008 годом. Ниже наглядно представлена динамика показателей въездного, выездного и внутреннего туризма за 2008-2014 гг. [3].

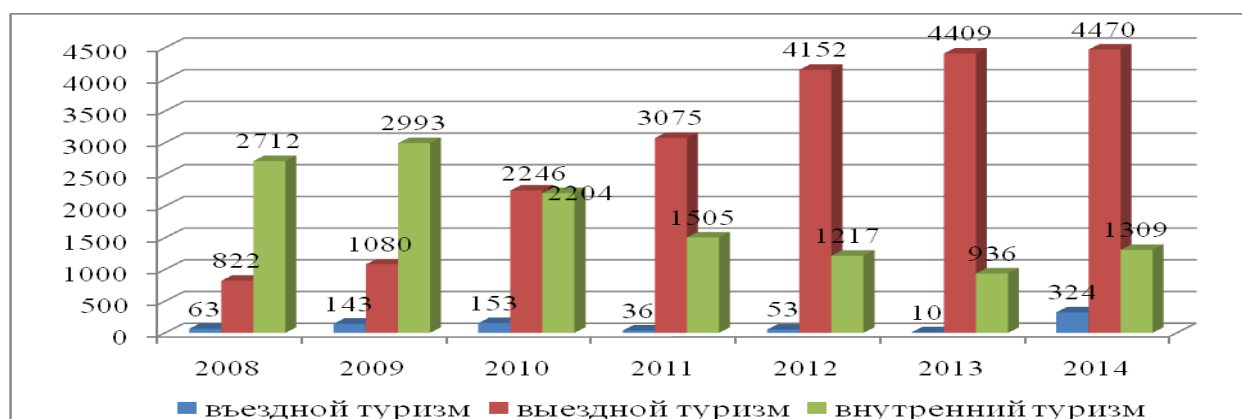


Рисунок 1. Количество оказанных туристских услуг в ЮКО за 2008-2014 годы

Примечание: Данные Департамента статистики ЮКО, 2015г.

Одним из положительных направлений в развитии туристского бизнеса является улучшение материальной базы индустрии туризма. К ним относятся средства размещения, современные виды связи, транспортное обеспечение и предоставление разнообразного питания.

Ниже на рисунке 2 представлена информация по структуре видов туризма в 2012-2014 гг. [4].

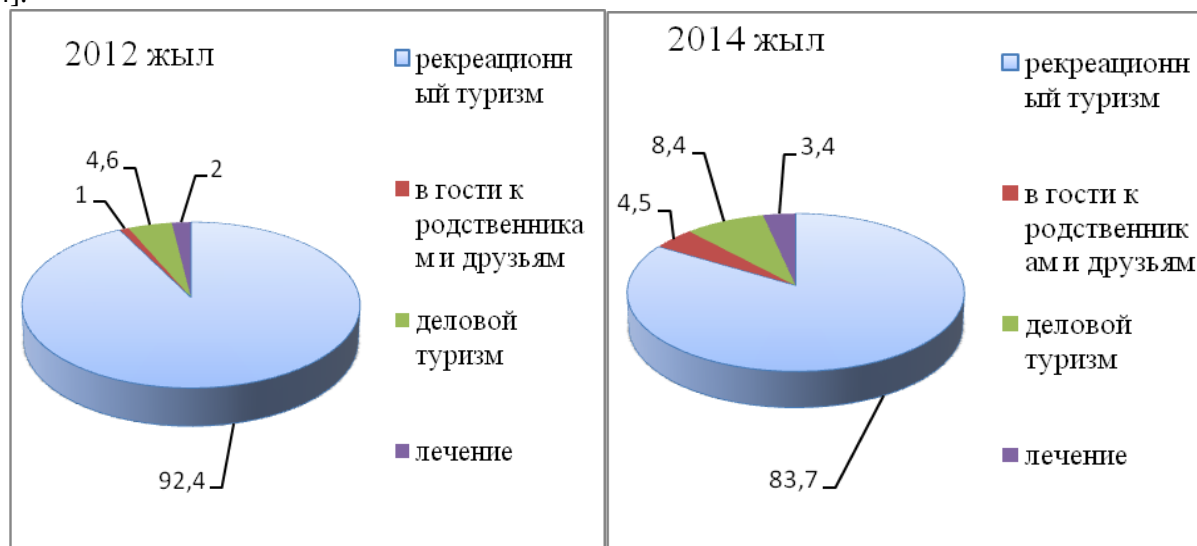


Рисунок 2. Доля туристов согласно целям поездки, %

Примечание: Данные Департамента статистики ЮКО, 2015г.

Анализ причин въездного туризма показал, что в 2014 году в ЮКО приехали по видам туризма: рекреационный туризм - 83,7 %, приехали в гости к родственникам и друзьям - 4,5 %, деловой туризм - 3,4 %, лечебный туризм - 3,4% (рисунок 2).

Как видно из диаграмм на рисунке 2, с 2012 по 2014 годы наибольшее количество приходилось на рекреационный туризм в общей структуре внутреннего туризма, Однако, в 2014 году рекреационный туризм уменьшился на 14,2% и составил в 2014 году 83,7% от общей доли

туризма. Увеличились другие виды туризма в 2014 году по сравнению с 2012 годом, особенно увеличилось количество туристов, осуществляющих деловые поездки.

В последние три года в ЮКО осуществлены крупные проекты по благоустройству областного центра, создана современная дорожная сеть, активно развивается малый и средний бизнес. Для развития туризма в ЮКО в 2014 г. был проведен ряд крупных мероприятий: международный туристский инвестиционный форум "SITE", информационный тур для представителей зарубежных СМИ и туроператоров, в г.Туркестане открыт центр паломничества, в г.Шымкент - пятизвездочная гостиница «Rixos Хадиша», проведена республиканская передвижная ярмарка, «Саркылмас саяхат» [5]. Весь комплекс проведенной работы позволяет предполагать значительное увеличение въездного туризма. Необходимо развитие экономического, познавательного въездного туризма, который привлечет зарубежных туристов

Одним из древних городов Казахстана является г.Туркестан, отметивший в 2015 году под эгидой ЮНЕСКО 1515-летний юбилей. В двенадцатом веке здесь поселился выдающийся поэт и мыслитель Ходжа Ахмет Яссави. Получив образование в лучших религиозных учебных заведениях Самарканда, Ходжа Ахмет Яссави стал известным суфийским наставником ислама. Его главный труд – сборник стихов «Дивани хикмат», где в необычайно красивой поэтической форме трактуются религиозные каноны. С г.Туркестаном тесно связано имя великого правителя Тамерлана, именно по его приказу в 1396 году был построен грандиозный мавзолей над местом упокоения Ахмета Яссави. Рядом с мавзолеем Ходжи Ахмета Яссави открыт ремесленнический центр, здесь местные мастера предлагают туристам сувенирную продукцию. На расстоянии 40 км от г.Туркестана расположен, созданный в 2005 году, Каратауский заповедник, имеющий многие виды реликтовых растений

В 50 км на северо-западе от г.Туркестана находятся уникальные раскопки Саурана, что, несомненно, повышает привлекательность туристических маршрутов в г.Туркестан и его ближайшие достопримечательности [6].

Важным событием для развития туризма явилось участие Казахстана в ежегодной международной выставке PataTravel Martras, состоявшейся в сентябре 2015 г. в индийском городе Бангалор. Здесь была открыта экспозиция и впервые представлен туристический потенциал Казахстана для Азиатско-Тихоокеанского региона, который представляли более 1000 делегатов из 61 страны.

Казахстанские туристические компании провели презентацию потенциала туристического комплекса страны, обсудили в десятках встреч с представителями ведущих туроператоров мира условия сотрудничества и взаимных инвестиций в туризм. Профессионалы мирового туристического бизнеса услышали музыку казахских степей, попробовали национальные деликатесы и познакомились с прикладным ювелирным творчеством. Огромная популярность стенда помогла завязать новые контакты и повысить узнаваемость бренда Казахстана как туристического направления [7].

За последние годы Казахстан посетили сотни тысяч зарубежных гостей в связи с проведением 7 Зимних Азиатских игр, Саммита ОБСЕ, международных конференций и встреч на высшем уровне. Международная выставка «ЭКСПО-2017», проводимая в Казахстане, безусловно, привлечет, тысячи делегаций из разных стран.

Для развития туризма большое значение имеет реализуемый в Казахстане с 2014 г. пилотный проект введения безвизового режима для таких стран, как Австралия, Венгрия, Италия, Монако, Бельгия, Испания, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Малайзия, ОАЭ, Сингапур, Великобритания, США, Германия, Финляндия, Франция, Швейцария, Япония. Граждане этих 19 развитых государств могут находиться в Казахстане 15 дней без оформления визы, что естественно положительно отразится на приток иностранных туристов. Чрезвычайно важным стало также постановление Правительства Казахстана о беспрепятственном посещении иностранными туристами без специального пропуска тех объектов, которые расположены в пограничной зоне (в 25 км от границы государства). В новый перечень вошли такие популярные туристские достопримечательности Казахстана, как Большое Алматинское озеро, национальные природные парки Чарын, Джунгарский Алатау, озеро Алаколь, Кольсайские озера, горнолыжный курорт Шымбулак, Медео, Кок Жайлау, природный заповедник Устюрт. Тем самым расширены возможности экологического туризма, отличающегося привлечением местных жителей для обслуживания туристов, в том числе иностранных [8].

Повышение эффективности туризма связано как с ростом прибыльности предприятий, непосредственно производящих туристские услуги (предприятия размещения, питания, транспорта), так и с повышением экономической эффективности предприятий, обслуживающих материально-техническую базу туризма в регионе и создающих условия функционирования инфраструктуры туризма (ремонт, строительством, банковские, научные, информационные).

Новые возможности развития туристического комплекса ЮКО обеспечит экономическая политика на перспективу. Так, согласно прогноза социально-экономического развития ЮКО на 2016-2020 гг. будет обеспечено завершение строительства автобана Западная Европа - Западный Китай, дороги от города Шымкента до границы Республики Узбекистан, проведение работ по ремонту дорог областного и районного значения [9]. Туристический комплекс ЮКО намерен перенять опыт Барселоны (Испания) в развитии туризма и поддержке предпринимательства. Соглашение о сотрудничестве между Шымкентом и Барселоной было принято по итогам двусторонней встречи руководителей городов [10].

Несомненно, значительный импульс развитию внутреннего и въездного туризма придаст проведение в Казахстане ЭКСПО-2017. Туристические фирмы ЮКО уже ведут подготовительную работу для встречи туристов: в Шымкенте прошла ярмарка-выставка «Шырайлы Шымкент-2015» как отборочный этап. В ней приняли участие туристические компании, отели, предприятия по производству сувениров, ремесленники из Шымкента, Арыси, Жетысая, Мактаральского района. В г. Шымкент сформированы туристические маршруты для гостей, подготовлены волонтеры, владеющие английским языком [11].

Таким образом, туристический комплекс ЮКО имеет новые возможности развития, что положительно повлияет на его вклад в экономику области.

Список использованных источников:

1. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 г., Астана, 2013
2. Орлинская К. Нам есть чем удивить путешественников. Южный Казахстан 17 октября 2015 г.
3. Транспорт, связь и туризм в ЮКО. Департамент статистики, Шымкент 2015 г.
4. Южно-Казахстанская область и ее регионы. Департамент статистики, Шымкент 2015 г.
5. Тезисы отчета акима ЮКО А. Мырзахметова об итогах работы за 2014 год. Курсом устойчивого роста экономии и развития социальной сферы. Южный Казахстан, 6 февраля 2015 г.
6. Исмаилов К. Город с прошлым, настоящим и будущим. Южный Казахстан, 17 октября 2015 г.
7. Шуленбаева Р. В Бангалор – за путешественниками. Казахская правда, 9 октября 2015
8. Малых Т. Улучшить климат для инвесторов. Казахская правда, 17 сентября 2015 г.
9. Прогноз социально-экономического развития Южно-Казахстанской области на 2016-2020 гг. Южный Казахстан 20 ноября 2015 г.
10. Доброта Л. Договорились с Барселоной. Казахская правда 21 ноября 2015 г.
11. Доброта Л. Встретимся на ЭКСПО. Казахская правда 24 ноября 2015 г.

Куашбаев С.
Директор Института Экономики
Шымкентского университета
д.э.н., профессор
Казахстан, г. Шымкент
Арыстанов М.
Магистрант ИЭШУ

СУЩНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать

долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического управления. Чтобы иметь четкую перспективу будущих успехов, предприятие должно сформировать стратегический план своего развития на период порядка 5-10 лет.

Каждое предприятие (фирма), если оно стремится долгое время функционировать и при этом обязательно процветать, постоянно думает о будущем. Много вопросов возникает у высших менеджеров фирмы в связи с будущим рынком и местом, которое она в нем займет.

В учебнике "Основы предпринимательства" под ред. профессора А.С. Пелиха стратегией называют постановку среднесрочных и долгосрочных целей, заключающихся в максимизации выгоды (прежде всего дохода и прибыли).

Один из ведущих американских ученых, президент Международной академии управления Г. Кунц дает определение стратегии как генеральной программы действий, выявляющей приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формулирует главные цели и пути их достижения таким образом, что организация получает единое направление действий.

Американские экономисты Дж.Росс и М. Ками отмечали, что "без стратегии организация уподобляется кораблю без рулевого. Она, как бродяга, который не знает, куда идти". Делается вывод о том, что без эффективно применяемой стратегии неудача - лишь вопрос времени.

Тактикой считаются краткосрочные оперативные планы и решения, необходимые для достижения стратегических целей в конкретных условиях. Вопросом тактики является, прежде всего, расчет темпов развития с тем, чтобы бизнес был успешным. Быстрый рост чреват для нового предприятия угрозой банкротства. Производственная и инвестиционная деятельность требует значительных финансовых ресурсов, наличных денежных средств, нехватка которых особенно ощутима в условиях интенсивного развития. Для предпринимателя важным является правильный выбор источников финансирования.

Итак, стратегия формулирует главные цели и пути их достижения таким образом, что организация получает единое направление действий. Основное назначение стратегии - создание комплекса конкурентных преимуществ, для достижения бизнес - успеха в долгосрочной перспективе. Тактикой считаются краткосрочные оперативные планы и решения, необходимые для достижения стратегических целей в конкретных условиях. Разница только в масштабе осуществляемой деятельности.

Г. Кунц в работе "Основные предпосылки эффективного планирования" отмечает важность самоанализа для выбора стратегии. Необходимо ответить на вопросы, что представляет собой выбранное направление бизнеса, какой областью бизнеса будет заниматься предприниматель. Не находя своевременного ответа на эти вопросы, предприятия могут оказаться в сложном положении. Так, классическим примером являются производители стеклянных бутылок в США и других странах, которые упускали большие возможности из-за того, что слишком долго считали себя производителями именно стеклянных бутылок, а не тары для жидкостей даже тогда, когда пластик и металл начали вытеснять стекло в производстве тары. Аналогичный пример с железнодорожным транспортом, где долго забывали, что его фирмы - часть транспортного бизнеса вообще.

Стратегия предназначена для действий в будущем, поэтому необходим прогноз экономической и рыночной ситуации в перспективе. Многие предприятия прогнозируют цены на внутреннем и внешнем рынках, вероятные последствия конкуренции, научно-технический прогресс и даже политическую обстановку. Например, стратегия в области торговли и услуг включает такие важнейшие области, как новые товары, услуги, маркетинг.

При формировании стратегии важнейшим являются ответы на вопросы, как потребители относятся к продукции предприятия, купят ли они ее и сколько готовы за нее заплатить. От этого, собственно, зависят прогнозируемые объемы производства. Предприниматель должен постоянно изучать рынок и прежде всего спрос. Особенно важно уметь определить спрос на перспективу, иначе невозможно разработать стратегию деятельности.

Разработка стратегии должна опираться на анализ предложения и оценку конкуренции. Главным в изучении предложения считается возможность определения меры насыщенности рынка предпринимательской деятельностью. Если насыщенность недостаточна, то предприниматель может найти производственную нишу для своей деятельности. Для отыскания такой ниши требуется изучение справочников, рекламных изданий, статистических материалов, непосредственное общение с производителями и потребителями. В последние годы возможности изучения предложения и спроса быстро растут в связи с развитием информационных технологий, созданием региональных и глобальных компьютерных сетей.

При определении стратегии важно правильно оценить характер и силу конкуренции. Если конкуренция очень сильна, предприниматель, выбирая стратегию, должен серьезно взвесить свои возможности, включая реальные ресурсы, производственные мощности, исследовательский потенциал, рекламу, конкурентоспособность.

Стратегия производства тесно связана со стратегией маркетинга. Предприниматель для разработки эффективной стратегии маркетинга должен получить ответы на следующие вопросы:

- где находится потребитель и почему он покупает;
- оптовые или розничные покупатели у фирмы;
- продукция приобретается для конечного или промежуточного потребления;
- как потребитель покупает: непосредственно у изготовителя, через специализированные организации-распространители или через посредников;
- какую выбрать форму торговли: прямой контакт с потребителем, продажу по предварительным заказам или реализацию розничными торговцами;
- имеется ли возможность предложить то, что отсутствует у конкурентов;
- нужны ли вспомогательные службы (например, ремонтные) и есть ли возможность их организовать;
- какой должна быть ценовая политика?

От ответов на эти и некоторые другие вопросы зависит стратегия маркетинга, а следовательно, и стратегия производства.

Чтобы сделать хотя бы попытку ответить на возникающие вопросы при разработке плана стратегического развития предприятия, необходимо построить схему причинно-следственных связей, действующих в реальном рынке, которые следует по возможности учитывать в процессе прогноза и выработки планово-управленческих решений, принимаемых за основу формирования будущего состояния фирмы. Прежде всего следует сформулировать для себя, какие параметры являются критерием стратегического развития фирмы. Это могут быть различные показатели, которые следует либо максимизировать (если речь идет о результате производства), либо минимизировать (если интерес фирмы локализуется на издержках производства). Однако если речь идет о бизнесе, то не подлежит сомнению, что критерием стратегического развития должен быть максимум прибыли фирмы за суммарный плановый период искомой стратегии. И не просто максимум прибыли, а максимум чистой прибыли, ибо налоги, которые выплачивают предприятия, имеют существенное значение при выработке их стратегии. Итак, критерием стратегического развития должен быть показатель максимума чистой прибыли - важнейший обобщающий экономический показатель деятельности любой рыночной бизнес-фирмы.

Рассмотрим показатели, которые являются факторными по отношению к чистой прибыли предприятия и частными, расположенными на ступеньку ниже обобщающего показателя (рис. 1): объем продаж товара; цена единицы товара, по которой она будет продана потребителю; издержки производства единицы товара; совокупные налоги (система прямого и косвенного налогообложения предприятия). В зависимости от того, какое количественное значение примут все эти показатели, будет зависеть конечная величина чистой прибыли предприятия, а следовательно, возможности дальнейшего развития, процветания или, наоборот, свертывания производства, снижения его экономического и финансового потенциала, появления убытков и даже банкротство.

Схема причинно-следственных связей при формировании чистой прибыли фирмы представлена факторными показателями в двух плоскостях: первая - внутрифирменная среда влияния принимаемых решений на величину чистой прибыли предприятия, вторая - внешняя среда, под влиянием которой факторные показатели могут изменяться, и на самом деле меняются, существенно влияя на фактические результаты деятельности фирмы.

Следует особо заметить, что разработка плана стратегического развития на длительную перспективу должна строиться на заранее принятой концепции общей рыночной ситуации в будущем. Должны учитываться мировые или локальные тенденции развития общества, его потребности в данном продукте, закономерность изменения конкурентной среды и (или) каждого конкурента, состояния уровня инфляции, тенденции изменения издержек производства.

Весь плановый горизонт стратегического развития необходимо разбить на отдельные временные интервалы (кварталы, полугодия, годы), для которых должны быть выработаны тактические плановые решения на основе избранного критерия.

Последний может быть обоснован либо по критерию стратегического развития (максимум чистой прибыли предприятия), либо по одному из факторных показателей (максимум объема продаж товара, величина конкурентной цены товара, минимум издержек производства), либо по конкретной рыночной проблеме (увеличение рыночной доли фирмы, повышение качества товара и рост его конкурентоспособности, расширение производственной мощности фирмы, резкое сокращение производственного брака, внедрение прогрессивной технологии и реализация научно-технического прогресса и т.п.).

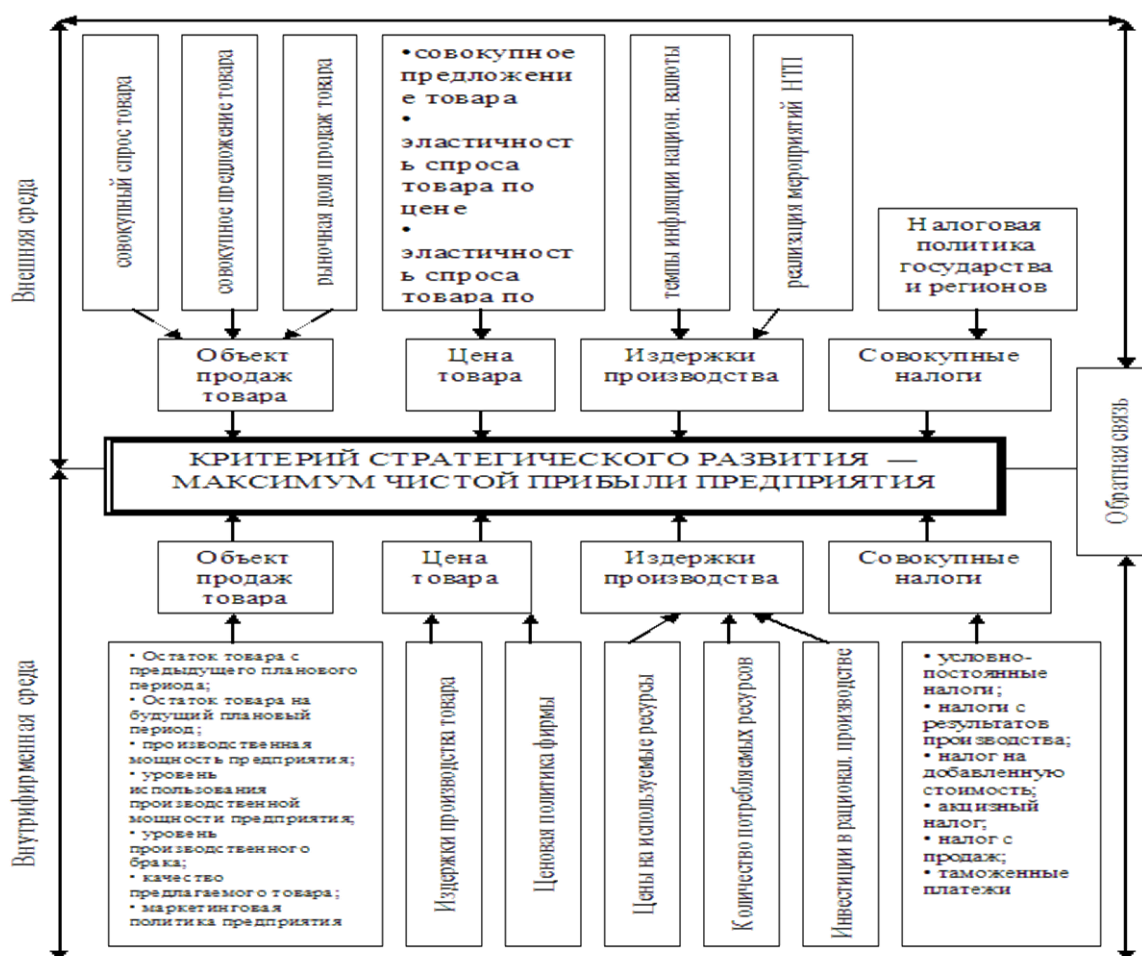


Рисунок 1 - Критерии определения стратегии развития предприятия

На величину тех или иных факторных параметров влияют следующие внутрифирменные показатели.

Объем продаж товара. Его величина зависит от следующих показателей низшего иерархического уровня: остатка товара с предыдущего планового периода; остатка товара на будущий плановый период; производственной мощности предприятия; уровня использования производственной мощности; уровня производственного брака продукции; уровня качества предлагаемых на продажу товаров; маркетинговой политики фирмы в области структуры товарного производства и цены товаров.

1. Цена товара. Ее величина зависит от издержек производства товара и ценовой политики фирмы.

2. Издержки производства товара. Их величина зависит от таких показателей, как: цены на используемые ресурсы; количество потребляемых ресурсов; инвестиции в рационализацию производства товара.

3. Совокупные действующие налоги, выплачиваемые производителем товара. Их величина определяется: условно-постоянными налогами; налогами с результатов производства; налогами на добавленную стоимость; акцизными налогами; величиной таможенных платежей.

Изменение факторных показателей под влиянием внешней среды по отношению к конкретной фирме, в основном это рыночная среда и государственные учреждения в лице федеральных и региональных управленческих служб. Они воздействуют на предприятие посредством информационной обратной связи.

Итак, первый факторный показатель - объем продаж товара. Его величина будет определяться следующими системными рыночными параметрами: совокупным спросом на товар со стороны всех его потребителей; совокупным предложением товара со стороны всех его производителей (т.е. с учетом поставки товара на рынок всеми конкурентами); рыночной долей продажи товара конкретной фирмой.

Второй факторный показатель - цена товара. Ее величина будет зависеть от: совокупного предложения товара; эластичности спроса товара по цене на него; эластичности спроса товара по доходу потребителей (их платежеспособности); уровня качества товара, поставляемого на рынок конкурентами; ряда других неценовых факторов, которые будут рассмотрены ниже (например, от рекламы, экологической чистоты товара, наличия технического сервиса товара и т.п.).

Третий факторный показатель - издержки производства. Его величина зависит от: уровня и темпов инфляции национальной валюты; реализации мероприятий научно-технического прогресса. Наконец, четвертый факторный показатель - совокупные налоги - полностью зависит от налоговой политики государства и регионов, которые могут усилить налоговый пресс на тот или иной бизнес, а могут и существенно облегчить его бремя, создавая благоприятные условия для его развития. Внутрифирменные и внешние факторные показатели встречаются в процессе выработки прежде всего стратегического развития фирмы на весь его плановый период, а затем - при выработке тактических решений на каждый временной интервал этого периода. В результате, когда будут получены количественные оценки плановых факторных показателей деятельности фирмы на будущий период, можно рассчитать конечный результат в соответствии с принятым критерием. Причем для оптимизации принимаемого решения по избранному критерию следует обязательно построить имитационную экономико-математическую модель деятельности предприятия с учетом риска производства. На основе прогнозирования будущих факторных показателей деятельности фирмы можно, используя компьютерную технологию, многократно "проигрывать" различные рыночные ситуации, которые могут возникнуть в реальной действительности, и получать рекомендации по принятию наиболее рациональных планово-управленческих решений, как в тактическом, так и в стратегическом планах. В этом видится одно из наиболее прогрессивных направлений в области экономических методов управления производством не только в ситуации кризисной экономики, но и в стабильных рыночных условиях. Тогда и только тогда появится возможность стабилизировать и существенно улучшить положение с финансами предприятий, которые, безусловно, зависят от принимаемых экономических решений в области их производственно-хозяйственной деятельности, ибо экономика определяет финансы предприятия, а от последних, в свою очередь, зависит его экономическое состояние.

Список используемой литературы:

1. Богатин Ю.В. Экономическое управление бизнесом: Учеб. пособие для вузов / Ю.В.Богатин, В.А.Швандар. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 391 с.
2. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / И.К.Шевченко. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. - 92 с.
3. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О.И.Волкова, доц. О.В.Девяткина. - М.:ИНФРА-М, 2012. - 601 с.
4. Экономика предприятия: Учеб. пособие / В.П.Волков, А.И.Ильин, В.И.Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И.Ильина, В.П.Волкова. - М: Новое знание, 2010. - 677 с.

Кузиков А.М.
Главный врач
КГП на ПХВ «Павлодарская
областная детская больница»
г. Павлодар, Республика Казахстан

ДИНАМИКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Наибольшую важность для воспроизводства населения, в свою очередь непосредственно влияющего на успешность реализации социально-экономических программ, представляют такие показатели естественного движения населения, как рождаемость, смертность (общая, младенческая), средняя продолжительность предстоящей жизни.

Таблица 1 – Показатели естественного движения населения по Павлодарской области за 2005-2014 годы

Годы	Численность населения (тыс. чел.) на начало года	На 1000 населения			Младенческая смертность (на 1000 родившихся)
		Рождаемость	Смертность	Естественный прирост	
2005	743,8	14,1	12,0	2,1	12,7
2006	742,9	14,7	12,0	2,7	14,5
2007	744,9	15,4	12,0	3,4	10,7
2008	746,4	17,1	11,3	5,8	20,5
2009	748,8	16,8	10,7	6,1	17,3
2010	750,8	16,6	11,09	5,5	12,8
2011	746,8	17,1	11,07	6,0	13,7
2012	749,0	17,19	10,81	6,38	9,25
2013	752,8	17,43	9,99	7,44	8,74
2014	755,7	17,32	9,87	7,55	8,34

Показатель рождаемости.

За последние 25 лет максимум рождаемости в области наблюдался в конце 80-х годов: в 1987 году рождаемость достигала 25,1 на 1000 населения, в дальнейшем отмечается непрерывный спад рождаемости, до минимального уровня 10,7 в 1999 году.

Только с рубежа нового тысячелетия рождаемость вновь начала расти и к 2008 году достигла уровня 1991-1992 годов, хотя так и не достигла уровня «перестроечного» периода.

За период с 2005 по 2007 год отмечался рост рождаемости в среднем на 4% в год, в 2008 году рождаемость выросла в сравнении с 2007 годом сразу на 11 % и с тех пор стабилизировалась примерно на одном уровне.

Так, в 2014 году отмечается тенденция к небольшому росту рождаемости по сравнению с 2008 г. на 1,3%.

Основными причинами более чем 2-кратного снижения рождаемости за последние два десятилетия являются социально-экономические факторы, связанные с распадом СССР и общим кризисом 90-х годов.

Вместе со становлением независимого Казахстана, успешно решающим проблемы формирования своей экономики, стала расти и рождаемость, особенно быстро в период 2000-2004 г.г.

Вместе с тем, очевидно, что этот рост уже исчерпал свой потенциал и после максимума в 2008 г. отмечается стабилизация рождаемости.

Теперь, несмотря на восстановление экономики и рост уровня жизни после финансового кризиса 2008-2009 г.г., вступает в силу новый фактор, связанный с демографическими проблемами первых лет постсоветского периода.

Дело в том, что к 2010 - 2014 году достигли репродуктивного возраста лица, родившиеся в конце 80-х-начале 90-х годов, когда началось снижение рождаемости.

Этим молодым людям сейчас 20-24 года, то есть можно ожидать, что роста рождаемости в ближайшие годы не будет.

В дальнейшем можно ожидать нового роста рождаемости, в связи с вступлением в брачный возраст лиц, рожденных в годы подъема рождаемости в 2000-х годах.

На режим воспроизводства населения влияет и количество женщин фертильного возраста (периодом, в котором женщина способна к деторождению, считается возраст от 15 до 49 лет).

Согласно статистическим данным, за последние 5 лет численность женщин фертильного возраста по области снизилась более чем на 5 % (2010 г. - 213,8 тыс. чел., 2011 г. - 213,3 тыс. чел., 2012 г. - 208,5 тыс. чел., 2013 г. - 204,7 тыс. чел., 2014 г. - 201,5 тыс. чел.).

Среди областей Казахстана по удельному весу женщин фертильного возраста область на рубеже 2000-2010 гг. занимала только 9 место.

Если в 2011 году в области родилось 12,7 тыс. детей, то численность 5-летних детей составляла 9,7 тыс., 10-летних (2001-го года рождения) - только 8,2 тыс.

Численность детей в возрасте 10-14 лет составляла в 2007 г. 53,1 тыс. чел., а в 2014 г. - 43,4 тыс. чел., то есть на 18,3% ниже.

Численность детей в возрасте 15-19 лет составляла в 2007 г. 73,0 тыс. чел., а в 2014 г. - 43,6 тыс. чел., то есть на 40,3% ниже.

А это возрастные группы населения, которые уже в ближайшие годы должны пополнить ряды учащейся и рабочей молодежи, что в конечном счете скажется на общих трудовых резервах области.

К слову, миграция не окажет влияния на восполнение убыли населения за счет снижения рождаемости, так как область имеет отрицательное сальдо миграции, причем отрицательный баланс по миграции в динамике увеличивается: в 2006 г. сальдо составляло минус 111 чел, в 2014 г. - минус 2370 чел.

Таким образом, учитывая прогнозируемый показатель рождаемости в ближайшие годы, только дополнительные социальные меры по мотивации к рождению детей и гарантии обеспечения содержания ребенка смогут стимулировать женщин к увеличению рождения детей.

Несмотря на большие усилия государства, материальная мотивация родов находится еще на недостаточно высоком уровне.

Демографический рост можно стимулировать не только лечением бесплодия, но и созданием определенных условий для многодетных семей. Например, чтобы с рождением определенного по числу ребенка семьям выдавались квартиры, увеличивались пособия и т.д.

Показатель смертности населения

Данный показатель зависит от изменений возрастной и половой структуры населения.

За период между переписями населения в 1999 и 2009 годах (годы, когда проводилась перепись населения) численность населения области сократилась на 8,0% (с 807,0 тыс. до 742,5 тыс. чел.), в то же время численность мужчин уменьшилось более значительно (на 9,2%), чем численность женщин (на 6,9%).

По числу мужчин на 1000 женщин Павлодарская область в 2009 г. находилась на последнем месте среди областей Казахстана (888 против 929 по РК). В 2014 г. данная цифра по области составляет 893, т.е. значительного роста не наблюдается.

Как известно, смертность мужчин выше таковой у женщин (по Павлодарской области в 2013 г. - на 31,0 %).

Возрастная структура играет важную роль в процессах воспроизводства населения. Увеличение удельного веса пожилых и старых людей приводит к демографическому старению населения, наиболее тяжелому по своим последствиям демографическому процессу.

Возрастная структура населения области значительно ухудшилась области за последние 20 лет.

Высокий удельный вес лиц в возрасте старше 60 лет в структуре населения напрямую влияет на показатель смертности. Наиболее высокие показатели смертности отмечаются в регионах РК с высоким удельным весом лиц пожилого и старческого возраста.

По доле лиц в возрасте старше 60 лет область на рубеже 2000-2010 гг. находилась на 5 месте в Республике.

Согласно международным критериям, население с демографической точки зрения считается стареющим, если удельный вес лиц старше 65 лет в возрастном составе населения превышает 7%. Если в 1979 г. в Павлодарской области удельный вес группы населения старше 65 лет составлял 5,3%, то в 1989 г. - 5,0%, в 1999 г. - 6,8%, в 2009 г. - 8,7%, а в 2014 г. - 9,2%. Таким образом, население области можно охарактеризовать, как старое.

По такому демографическому показателю, как средний возраст населения, в 2012 году наша область занимает 4-ое место по стране (после Северо-Казахстанской, Костанайской и Восточно-Казахстанской областей), средний возраст жителя Павлодарской области в 2014 году составлял 35,0 лет (в 2007 г. – 34,2 года) при республиканском показателе 31,5 лет (в 2007 г. – 31,7 лет). Отсюда видно, что население области за последние 5 лет постарело на 3,5 года, в то время как средний казахстанец, наоборот, помолодел на 0,2 года.

Смертность населения области за последние 25 лет увеличивалась постоянно (с 7,0 в 1985 году до 12,0 в 2005 году).

С 2005 по 2007 годы смертность была на одном уровне и составляла 12,0 на 1000 населения. С 2007 года по 2009 год отмечается снижение показателя смертности на 10,8%, по-видимому, связанное с увеличением численности лиц молодых возрастов, за счет рожденных в годы демографического бума 1985-1987 г.г. и подъема рождаемости в конце 2000-х. Определенный вклад внесло также отмечаемое на протяжении последних лет уменьшение смертности от таких распространенных видов патологии, как сердечно-сосудистые заболевания, туберкулез, злокачественные новообразования.

В 2010 году отмечается некоторая тенденция к росту смертности населения, в основном за счет нарастания процессов старения населения. Число лиц в возрасте старше 60 лет всего за 1 год (с 2009 г. по 2010 год) по области увеличилось на 2461 человека, или на 2,7%, хотя общая численность населения области за то же время выросла всего на 0,2%, то есть рост населения идет за счет увеличения доли лиц старших возрастов.

Начиная с 2010 года показатель смертности имеет тенденцию к снижению и в 2014 году составил – 9,87, снижение на 11%.

Среди причин общей смертности по основным классам заболеваний в течение ряда лет на 1-ом месте - смертность от болезней системы кровообращения (28-31%), на 2 месте - смертность от злокачественных новообразований (14 - 15%), на 3 месте - смертность от несчастных случаев, травм и отравлений (12-13%).

В последующие годы, вероятно, структура смертности не изменится.



Рисунок 1 – Смертность в Павлодарской области по основным классам причин смерти в 2010 – 2014 годах

Показатель естественного прироста населения с 2005 по 2009 годы увеличился в 3 раза, после этого отмечается стабилизация данного показателя, без какой-либо тенденции к росту. С 2012 года по 2014 года отмечается рост данного показателя в 1,2 раза (18,3%). В ближайшие годы данный показатель будет без особой положительной динамики в связи с ожидаемым отсутствием роста уровня рождаемости.

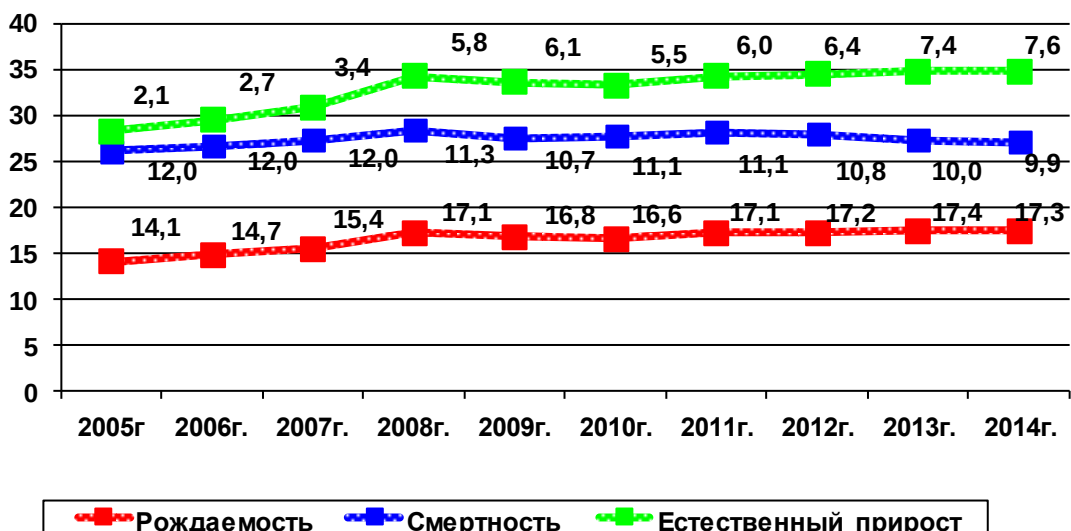


Рисунок 2 – Демографические показатели по Павлодарской области в 2005-2014 гг.

Младенческая смертность.

В 2008 году отмечался рост младенческой смертности в 2 раза в сравнении с 2007 годом, что связано с переходом на новые критерии живорождения и мертворождения, рекомендованные ВОЗ (при расчете показателя стали учитываться глубоконедоношенные дети с массой тела при рождении менее 1 кг).

В 2009 году отмечалось снижение показателя младенческой смертности на 15,6% в сравнении с 2008 годом.

Младенческая смертность снизилась в 2010 году за счет внедрения прогрессивных медицинских технологий (принципы безопасного материнства, выхаживание недоношенных детей, оснащение новым медицинским оборудованием и др.), что привело к дальнейшему снижению показателя.

Показатель младенческой смертности в 2010 году составил **12,8** промилле (за 2009 год – **17,3** промилле), то есть снизился на 26,0%.

Младенческая смертность претерпела еще более существенное снижение в 2014 году и составила **8,34** промилле.

Для сравнения показатель МС по Республике Казахстан в 2014 году составил 10,0 промилле.

По итогам 2014 г. область вошла в шестерку лучших областей РК по этому показателю.

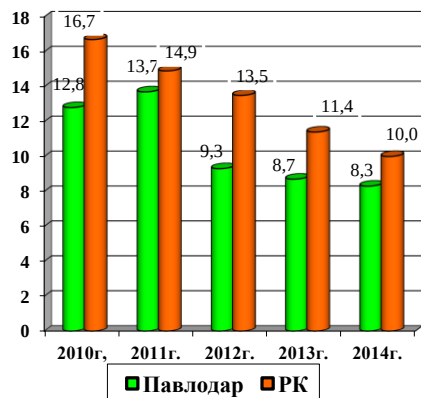


Рисунок 3 – Младенческая смертность за 2010 -2014 гг. (на 1000 родившихся живыми)

Урбанизация и демография.

Различия в уровне урбанизации через особенности городского и сельского образа жизни могут сказываться на темпах воспроизводства населения.

Павлодарская область отличается высокой урбанизованностью населения, удельный вес городского населения составляет 69,7% (находится на 2-ом месте после Карагандинской области, в которой городское население составляет 78,7%).

В период между переписями населения в 1999 и 2009 годах абсолютная численность городского населения в области уменьшилась на 1,3%, а сельского – на 20%.

Удельный вес городского населения в 1979 г. в Павлодарской области составлял – 56,9%; в 1999 г. – 63,4%, т.е. выросла на 11,4%, а по итогам переписи 2009 года еще выросла еще на 7,2% и составила 68%. В 2014 году удельный вес городского населения в Павлодарской области составил – 69,7%.

Для сравнения: по Республике Казахстан удельный вес городского населения в 1979 г. составлял – 54,3%; в 1999 г. – 56,4%, в 2009 г. – 54,1%, в 2014 году – 55,1%.

Считается, что в городах больше факторов риска для здоровья: загазованность атмосферы, отличающийся от сельского более высокий ритм жизни, больше стрессовых ситуаций (шум, движение транспорта, работа на промышленных предприятиях и пр.), менее натуральное питание и т.д.

Как следствие, согласно статистике, в городах выше смертность от болезней системы кровообращения, травм и отравлений. Факторы риска также способствуют развитию онкологических заболеваний.

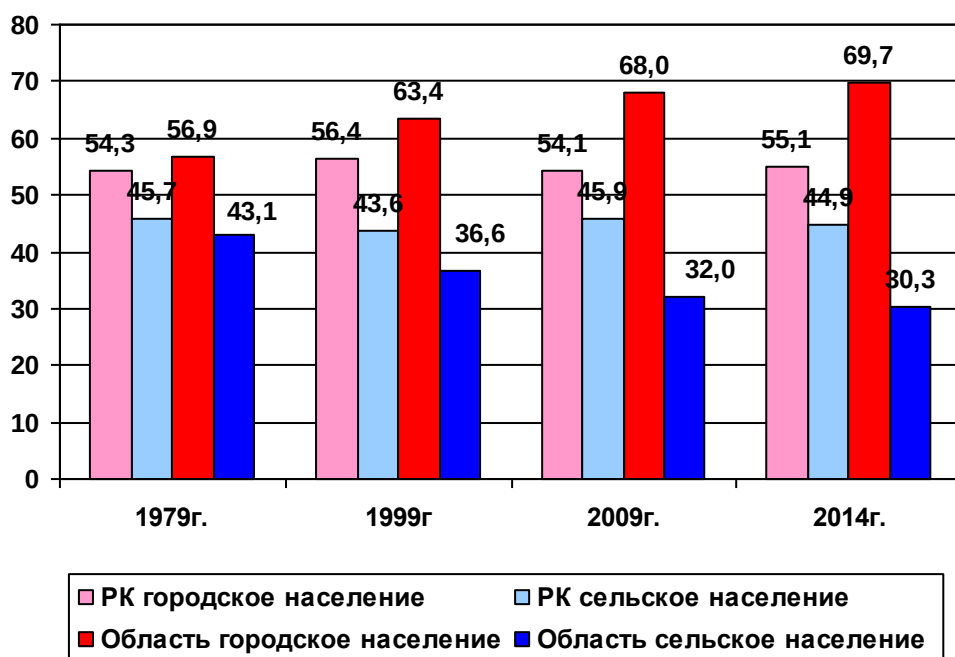


Рисунок 4 – Удельный вес городского и сельского населения в РК и Павлодарской области

Например, по итогам 2012-2013 годов:

- общая заболеваемость у горожан в 1,7 раза больше, чем у сельчан.
- заболеваемость новообразованиями у жителей городов области в 2 раза выше, чем у сельского населения;
- заболеваемость болезнями органов дыхания у жителей городов больше, чем у сельских жителей в 1,9 раза;
- количество травм и отравлений у городских жителей больше в 1,9 раза.

Средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении по области в 2014 году достигла 70,8 лет, увеличившись с 2010 года (67,9 лет) на 2,9 года (4,3%). Вместе с тем, по средней продолжительности жизни область занимает одно из последних мест в стране: 10 место, в

том числе у мужчин – 9 место (65,9 лет), у женщин – 8 место (75,2 года). Как видно из приведенных данных, общее низкое место Павлодарской области обусловлено низким показателем продолжительности жизни у мужчин.

Основные выводы:

- В ближайшие годы, вероятно, будет наблюдаться тенденция снижения рождаемости, что вызовет ухудшение демографических показателей, снижение трудовых ресурсов.
- Показатель смертности будет постепенно снижаться, но снижение не будет существенным, улучшение ситуации будет возможно в основном за счет прогресса здравоохранения, в частности снижения смертности от болезней системы кровообращения, новообразований, травматизма.
- В предстоящие годы младенческая смертность будет иметь тенденцию к снижению, но более низкими темпами, так как данный показатель по области достиг уровня, который является одним из низких показателей по Республики Казахстан. Дальнейшее снижение будет связано с внедрением затратоемких высоких технологий по выхаживанию маловесных глубоко недоношенных детей, внедрению кардиохирургических операций у детей с врожденными пороками сердца и т.д.
- Средняя продолжительность жизни может вырасти за счет опережающего снижения смертности в случае успешной реализации Государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан на 2016-2020 годы «Денсаулық» (согласно ей ожидаемая средняя продолжительность жизни к 2021 году должна увеличиться до 73 лет).
- Возрастная структура населения будет ухудшаться из-за роста нетрудоспособного населения в возрасте старше 60 лет, что будет ложиться дополнительной нагрузкой на бюджет и общество в целом за счет увеличения социальных расходов на обеспечение данной группы населения, в том числе и на медицинское обслуживание.

Список использованных источников:

1. Статистический сборник Департамента статистики Павлодарской области «Павлодарская область в 2014 году».
2. Статистический сборник Департамента статистики Павлодарской области «Женщины и мужчины Павлодарской области 2010-2014».
3. Статистический сборник Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан «Здоровье населения Республики Казахстан и деятельность организаций здравоохранения в 2014 году», Астана, 2015 год.
4. Статистический сборник Павлодарский областной филиал РГП на ПХВ «РЦЭЗ» «Здоровье населения и деятельность организаций здравоохранения Павлодарской области в 2013 году», Павлодар, 2014 год.
5. Демографические данные за 2014 год Комитета по статистике министерства национальной экономики Республики Казахстан

Куланова Д.А.

к.э.н., доцент кафедры «Экономика»

Аккозов М.

магистрант

Южно-Казахстанского государственного университета им.М.Ауэзова

Казахстан, г.Шымкент

МЕСТО И РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА

Предпринимательская деятельность в сфере развлечения и отдыха усиливает и укрепляет позиции государственного или местного секторов творческой индустрии как необходимой составляющей экономической и культурной жизни города. Особое значение сектор творческих индустрий приобретает в условиях экономического спада и безработицы, создавая новые рабочие места, стимулируя развитие туризма и увеличивая поступления в городской бюджет.

В сфере культуры креативность и инновации являются ключевыми факторами успеха и, как показывают исследования, проводимые в Западной Европе, концентрируются главным образом в секторе творческих индустрий, в котором работает более 40% от общей численности занятых в сфере культуры.

В условиях постоянно обостряющейся конкуренции на рынке мирового туризма, творческая жизнь современного города должна содержать разнообразные, новые, альтернативные культурные события и мероприятия. При этом даже если город не обладает богатым культурно-историческим наследием и памятниками архитектуры, он сможет победить в конкурентной борьбе, если в городе происходят интересные культурные события, активно развивается индустрия отдыха и развлечений, сеть кафе, баров, ресторанов и клубов. Например, Барселона - город, который уступает Санкт-Петербургу в области классического искусства, находится на пятом месте по посещаемости в списке мирового культурного туризма. Этот высокий рейтинг определяется вкладом сектора творческих индустрий в развитие альтернативных искусств, сферы услуг и развлечений, что обеспечивает культурное разнообразие жизни города и развитие инфраструктуры туризма.

Таблица 1 – Структура предпринимательской деятельности в сфере развлечения и отдыха

Творческие индустрии	Направления
<i>Традиционное искусство</i>	Изобразительное искусство
	Сценические формы искусства
	Галереи
	Музеи
	Литература
	Издательское дело
Дизайн как самостоятельное направление в творчестве и как фактор, воздействующий на массовое производство	<i>Графика</i>
Медиа	Мода
	Мебель
	Телевидение
	Радио
Популярная музыка	Газеты и журналы
	Кино
	Аудиозапись
Досуг	Живая музыка
	Сфера развлечений
	Сфера услуг

В структуре предпринимательской деятельности классификация основных мероприятий в сфере развлечения и отдыха и выявлены наиболее перспективные направления развития предпринимательства в сфере организации и проведения мероприятий в сфере развлечения и отдыха. Наиболее важными признаками классификации массовых мероприятий являются следующие:

- цель и задачи;
- содержание;
- значимость;
- способ возникновения;
- количество участников;
- место проведения;
- возможность участия;
- уровень безопасности.

В частности, по целям и задачам массовые мероприятия можно разделить на следующие виды:

- культурно-спортивные и зрелищные: концерты, спортивные соревнования, праздничные представления.
- рекламно-коммерческие (ярмарки, презентации, распродажи и т.д.).
- деловые встречи и приемы партнеров по бизнесу (собрания акционеров, а также иные встречи и приемы, проводимые в форме шведского стола, фуршета или коктейля).
- иные массовые мероприятия: к ним можно отнести свадьбы, банкеты и собрания по поводу различных юбилеев, торжеств.

По содержанию массовые мероприятия подразделяются на следующие виды:

- общественно-политические (конгрессы, симпозиумы, конференции);
- культурно-массовые (фестивали, народные гуляния);
- спортивные (спартакиады, спортивные матчи, олимпиады);
- событийные (выставки, свадьбы, дни рождения).

Основными видами массовых мероприятий по значимости являются:

- международные массовые мероприятия (олимпийские игры, чемпионаты мира по видам спорта, международные конкурсы искусств);
- региональные мероприятия (фестивали, национальные праздники);
- местные мероприятия (городские конкурсы, выставки);
- локальные мероприятия (районные ярмарки по профессиям, приемы);
- частные мероприятия (свадьбы, юбилеи, переговоры).

Наиболее важными видами массовых мероприятий по способу возникновения являются:

- организованные мероприятия (выставки, концерты);
- спонтанные (демонстрации, народные гуляния).

Приоритетными видами мероприятий по месту проведения являются:

- в зданиях, сооружениях (выставка картин, камерный концерт, спектакль);
- на открытой местности (футбольный матч, соревнования по лыжным гонкам, стадионный концерт, народные гуляния).

По периодичности проведения массовые мероприятия делятся на следующие виды:

- разовые (гастроли мировых звезд, крупные соревнования);
- повседневные (спектакли в театре, банкеты в ресторане);
- периодические (национальные фестивали, религиозные праздники).

По возможности участия целесообразно разделять массовые мероприятия следующим образом:

- общедоступные (концерт, региональный праздник);
- ограниченные количеством участников или социальным статусом (прием, деловая встреча).

По уровню безопасности массовые мероприятия делятся на:

- высшей категории (присутствие высших должностных лиц государства, крупных зарубежных гостей);
- первой категории (присутствие руководителей регионального уровня, крупных бизнесменов, звезд спорта и культуры);
- второй категории (без присутствия важных персон).

Развития предпринимательства в сфере организации мероприятий развлечений и отдыха обусловлена следующими обстоятельствами:

Во-первых, организация бизнеса в индустрии развлечений носит ярко выраженный предпринимательский характер, так как даже крупные развлекательные корпорации, как правило, имеют закрытый характер собственности и управления с фактическим смещением данных функций в руках конкретных предпринимателей.

Во-вторых, бизнес в сфере организации и проведения мероприятий развлечений и отдыха в настоящее время сильно персонализирован, то есть подвержен репутационным рискам, его успешность во многом зависит от имени владельца. В этом направлении развитие предпринимательства возможно как улучшение культуры инициативы и ответственности, личностного роста предпринимателя как субъекта специфического рынка, а также его социальной ответственности, поскольку мероприятий развлечений и отдыха оказывают влияния на поведение и вкусы конкретных потребителей.

В-третьих, предпринимательство в сфере проведения развлекательных мероприятий является обособленным направлением бизнеса, так как его результатом является достаточно специфический продукт, который является сбалансированным симбиозом продукции (например, сувениры), работ (строительство декораций) и услуг (услуги тамады, ведущего, участников концерта). Специфика продукта накладывает определенные ограничения на организацию бизнеса. Прежде всего, предприниматель должен четко позиционировать себя в конкретной потребительской нише, для этого необходима классификация массовых мероприятий и выбор конкретного вида мероприятий как продукта. Не менее важной проблемой развития предпринимательства в рассматриваемой сфере является повышение культуры бизнес-планирования и деловых коммуникаций с основными стейкхолдерами мероприятий.

В-четвертых, развитие предпринимательства в сфере организации и проведения массовых мероприятий в условиях экономического кризиса идет по пути сокращения количества мероприятий при одновременном росте количества участников, что нередко предъявляет дополнительные требования к организаторам. В частности, снижение покупательского спроса населения в сфере материальных благ заставляет людей искать источники положительных эмоций в нематериальной сфере, что ведет к усилению спроса со стороны малоимущего населения и существенно удешевляет продукт.

Маленькие, гибкие, ориентированные на рынок, динамично развивающиеся предпринимательские компании сектора отдыха и развлечений, могут дать существенный импульс в развитии крупных государственных учреждений культуры, в сотрудничестве с которыми могут быть реализованы совместные проекты по возрождению и реконструкции Шымкента. Именно в этом секторе рождаются новые идеи, новые формы, новая энергия: креативность, наличие которой является решающим фактором в развитии современной городской культуры, а также множество профессиональных навыков, содействующих повышению конкурентоспособности продукции промышленных предприятий.

Однако в ходе исследования было установлено, что в Южно-Казахстанской области недостаточное внимание и поддержка оказываются таким видам творческой деятельности, как современное искусство и инновации, индустриально-творческих индустрий, сфера услуг и информационные технологии. Следует отметить, что за последнее время количество малых предпринимательств в сфере отдыха и развлечений ЮКО значительно возросло, но должно пройти еще немало времени, прежде чем сможет встать в один ряд с успешными европейскими и азиатскими моделями творческого развития.

Список использованных источников:

1. Рабочий семинар Исследование предпринимательской деятельности в творческом секторе Санкт-Петербурга, Царское Село, 10-11 Ноября, 2001
2. Виленский В.Л. Оценка качества массовых развлекательных мероприятий. // Транспортное дело России, 2011. – №4 (0,4 п.л.).
3. Виленский В.Л. Повышение качества участия в тендерах на проведение массовых развлекательных мероприятий. // Интеграл, 2011 (0,3 п.л.).
4. Виленский В.Л. Классификация массовых мероприятий как объектов предпринимательства. // Транспортное дело России, 2011. – №8 (0,5 п.л.).

Кунтлеу Г.Б.

Л.Н.Гумилев ат. ЕҰҰ

«Туризм» кафедрасының 4 курс студенті

Акишева Е.К.

Л.Н.Гумилев ат.

*«Туризм» кафедрасының аға оқытушысы
география магистрі*

ТУРИЗМДЕГІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ РӨЛІ

Бүгінгі таңда туризм ұлттық экономиканың мәнді әрі перспективалы секторы бола отырып, туристік кәсіпорындардағы жоспарлау мәселелерінің қыр-сырын қамтамасыз ететін жоғары динамизммен ерекшеленеді. Бұл мәселелер туризмге тікелей және жанама қатысты ұйымдардың құрамының біртекті болмауынан туристік кәсіпорын қызметін стратегиялық жоспарлаудың жалпылама әдістемелік базасын таңдауға қиындық келтіреді. Туризм экономиканың динамикалық саласы ретінде стратегиялық өңдеуге ерекше шарттар қалыптастырады: бір жағынан, туризм, көпсалалы кешенді ұсына отырып реттеу мен үйлестіруді қажет етеді, екінші жағынан, мұндай тәртіпті белгілеу нарықтық қарым-қатынастың дамуына кедергі келтіріп, кәсіпорынның бастамасына тұсау салып тастағандай болады. Басқалай айтқанда, мемлекеттік деңгейдегі туристік стратегия өзінің құрамына қоғам мен саланың қызығушылықтарын біріктіре отырып, бір уақытта туристік қызмет субъектілеріне өз бетінше әрекет етуге жағдай жасай алуы тиіс.

Туризм дамуындағы стратегиялық жоспарлау - туристік объект, қала, аймақтың бәсекеқабілеттілік балансының артықшылығын қамтамасыз етуге бағытталған стратегиялық

шешімдердің кешенін дайындау, өңдеу және әзірлеу болып қарастырылатын туристік фирманың саясатын құру. Бұл- туристік құрылымның кез келген мақсаттарын, жетістікке жету әдістерін анықтайтын басқару процессінің бір кезеңі. Туристік бизнестің стратегиялық жоспарлауының бастысы оның микродеңгейде қолданылуы болып табылады. Көптеген ұйымдар өздерінің қызметтерін оны қоршаған ортаның мүлде өзгермейді немесе сапалы өзгеріске ұшырайды деп жоспарлайды және соған қарай әрекет жасайды. Мұндай жағдайда өткен кезеңде қабылданған шешімдер негізінде ұзақмерзімді нақты іс-әрекеттерге негізделген жоспар жасалынады. Көбінесе дамудың жоспарлық өңделімі ішкі мүмкіндіктер мен ресурстар зерттемесімен шектеледі. Әйткенмен, ұйымдар ашық жүйе болып табылатындықтан, олар ішкі факторлар мен оны қоршаған ортасына қарсы тұра алады. Жаңа стратегияларды өңдеу мен жүзеге асырылу жолындағы басты қиындықтар ағымдағы мәселелер болып табылады. Көп жағдайда олар керемет стратегиялық жоспарларды жүзеге асыруға мүмкіндік бермейді [1, 192 б.].

Дегенмен, стратегиялық жоспарлаудың өзіне тән артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Стратегиялық басқарудың кемшіліктері келесілер болып табылады:

1. Стратегиялық жоспарлау келешектің нақты бейнесін көрсете алмайды. Ол тек қана ұйым перспективасында қалайтын сапалық бейнені көрсетеді.

2. Стратегиялық басқару кәсіпорында жүзеге асырылуы үшін үлкен ұйымдық және уақыттық шығындарға ұшырайды.

3. Стратегиялық қателіктердің келеңсіздік зардаптары көбейеді.

4. Стратегиялық жоспарлаудың маңызды құрамдас бөлігі стратегияны жүзеге асыру болып табылады, ал кәсіпорында көп жағдайда стратегиялық жоспарлауға көп көңіл бөлінеді.

Осылайша, стратегиялық жоспарлау- бұл нақты емес іс-әрекеттің сипаты немесе нақты жұмыс жоспары. Стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның заманауи әдістемелермен орындалатын тұрақсыз және өзгеріске ұшырайтын ішкі орта шарттарына сәйкес кәсіпорынның дамуы мен өмір сүруінің құрылымдық концепциясын көрсетеді. Стратегиялық басқару жүйесінде «стратегия» ұғымы кәсіпорын өзінің қызметінде жетекшілік ететін шешімдерді қабылдау жиынтығы ретінде де көрініс табады. Бұл ережелер келесілерде қолданылады:

- кәсіпорын қызметін нақты қазіргі және болашақтағы нәтижелерін бағалау үшін (сапалық жағы – бағдарлау, сандық жағы – тапсырма);
- кәсіпорынның ішкі ортамен қарым-қатынасын қалыптастыру үшін (нарықтық-тауар стратегиясы немесе бизнес стратегиясы);
- кәсіпорын ішіндегі қарым-қатынасты қалыптастыру үшін
- (ұйымдық концепция);
- ағымдағы қызметті жүргізу үшін (негізгі оперативті қабылдаулар) [2].

Егер де мақсат ұйымның неге ұмтылатынын анықтаса, ал стратегия қандай әдіс-тәсілдемелер мен іс-әрекеттің көмегімен оған жетудің жолын анықтайды. Стратегияға жүгінудің бірден-бір себебі, кәсіпорынның ішкі ортасындағы аяқ асты өзгерістерді атауға болады. Егерде ұйымның бірде-бір стратегиясы болмаса, әртүрлі бөлімшелер эффективтілігі жоқ, әртекес шешімдер қабылдайды. Бұның барлығы конфликтке әкеліп соғады. Сондықтан да ұйым дұрыс бағытты таңдап, сол бағытқа өзінің қызметкерлерін де жетелеуі тиіс. Стратегиялық өңдеудің басты қиыншылықтары шешімдерді қабылдау толығымен ұйымның басқару құрылымына тікелей байланыстылығында. Стратегия бұрыннан қалыптасқан қарым-қатынас типін мүлде өзгертуі мүмкін. Дәл осындай стратегиялық жоспарда бұрыннан пайда әкеліп жатқан қызмет түрі мен жаңа пайда болған қызмет түрі арасында келеңсіздік туғызуы мүмкін. Ережеге сай, ұйымдарда стратегиялық ойлау мен мотивацияларда қалыптасқан дәстүрлі тәртіп жоқ. Соңында, ұйым әдетте стратегиялық басқарудың тиімді ақпараттарын жария қылмайды. Әйткенмен, барлық мұндай қиыншылықтар артта қалады, себебі тек қана стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның өмір сүруі мен тұрақсыз өзгерістерге төтеп беріп дамитын, барлық қиыншылықтарды жеңуге мүмкіндік беретін құрал болып табылады.

Стратегиялық өңдеудің қажеттілігі жаңа мақсаттар пайда болған кезде немесе бұрын қойылған мақсаттарға жету мүмкін емес болған жағдайда қолданылады. Стратегия ұғымы құрамына мыналарды қосады: стратегиялық альтернативаларды талдау мен өңдеу, стратегияны таңдау, оларды бағалау. Кәсіпорын белгілі нарық сегментінде жұмыс жасай алатындай өзінің қызметінің эффективтілігіне әсер ететін пайдалы стратегияны таңдайды. Осылайша, кәсіпорынның өзінде бар ресурстары мен саладағы экономикалық жағдайларға байланысты бөлінулер жүреді. Тәжірибе жүзінде ұйымдар бір уақытта біршама стратегияларды қолдануға

мүмкіндіктері бар. Бұл көбінесе үлкен, көпсалалы кәсіпорындарға тән. Бұл жағдайда кәсіпорын аралас стратегияны жүргізеді деп айтуға болады.

Туризмді сипаттайтын ереже белгілерін атап өтейік. Біріншіден, туризм- бұл әртекті және біріктірілген қызметтер саудасы, екіншіден, өндіруші тарапынан да, тұтынушы тарапынан да кешенді қызмет, үшіншіден, ақпараттық маңызды қызмет. Сондықтан туризм халықаралық тараптан да ішкі тараптан да ақпараттық технологияларды қолданатын өскелең сала ретінде көрсетіледі. Осы аталған сипаттамалар туризмдегі стратегиялық жоспарлаудың мәні мен болмысын түсіндіреді [3, 288 б.].

1. Стратегиялық жоспарлау ұйымның перспективасының реалистік бағытын анықтайды. Бұл жүйеде негізсіз қиялдар пайдасыз болып келеді.

2. Стратегиялық жоспар – бұл кәсіпорынның перспективасын, корпоративтілік құндылығын, ішкі ортаның шынайы бағасын, нақты айқындалған мақсаттар, тапсырмалар мен жоспарлардың басымдылығын біртұтас жүйеге біріктіретін кешенді құжат.

3. Стратегиялық жоспарды әзірлеудің кадрлық аспектісі жұмыскерлердің тобымен жүзеге асырылады. Бұл жұмыс процесінде эгоистік философияға орын жоқ.

4. Стратегиялық жоспарлау тұтынушыға бағдарланған, яғни тағам мен ұсынылған қызметке өз құнын төлеу арқылы кәсіпорынның бар болуына ықпалын тигізеді.

5. Стратегиялық жоспарлау пассивті емес, активті құбылыс. Оның негізгі ұраны: « Бүгін мұны біз істемесек, ертең басқалар жүзеге асырады».

6. Стратегиялық жоспарлау объективті. Ол «пункт А-дан пункт Б-ға» дейін кәсіпорын қалай жете алатынына нақты жауап береді.

7. Стратегиялық жоспар нақты нәтижелерге тұспалданады. Ағылшынша айтқанда, не істеу керек екенін нақты білсең, жетістікке жетуге болады. Мақсаты айқын емес құжат-стратегиялық жоспар емес, ешқандай практикалық мағынасы жоқ ғылыми трактат болып табылады.

8. Стратегиялық жоспарлау үздіксіз болуы тиіс, әйтпесе ол сәтсіз болады.

Сөйтіп, туристік фирма қызметін жоспарлау кезінде ақпараттық өңделу кезеңінде сапалық, сандық және болашақтағы мақсаттардың уақыттық анықталуын, амал мен тәсілдерді, қалыптасуды, фирманы басқару мен дамыту жүйелерін түсіну керек. Туризм индустриясының шарттарын ескере отырып туристік кәсіпорындардың стратегиялық таңдау еркіндігі бар: кең немесе шектеулі маркетингтік мақсаттарды аңду, төменгі шығындар мен дифференциациялар секілді бәсекеқабілеттілік артықшылықтарды қолдану. Көптеген стратегиялық әдістер бір уақытта қолданыла алады. Әйткенмен, туристік ұйымдардың стратегиялық мүмкіндіктер жиынтығы сала мүмкіндіктері мен ондағы бәсекелестік шарттарымен, кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігімен және оның нарықтағы деңгейі мен мүмкіндіктерімен шектеулі екенін естен шығармау керек. Кейбір стратегиялар басқаларынан гөрі саланың ерекшелігіне сай келеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Виноградова М.В., Васильева Э.К. Стратегическое планирование и контроллинг. СПб.: Питер, 2006.

2. Аристова О.В. Стратегия управления организациями индустрии туризма в условиях нестабильности среды: Дис. ...канд.экон.наук. 2001.

3. Богданов Е.И., Кострюкова О.Н., Орловская В.П., Фенин П.М. Планирование на предприятии туризма. – СПб. Издательский дом «Бизнес-пресса», 2003.

Курмангалиева А.К.

к.э.н., ст. преподаватель Костанайский государственный университет им. Ахмета Байтурсынова, Казахстан, г. Костанай

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Организации сталкиваются с постоянным давлением быстро изменяющихся условий и требований рынка, ростом конкуренции, заставляющей по-новому подойти к вопросам

финансового управления и учетной политики, поскольку в современных условиях эти системы имеют для компании не меньшее значение, чем ее производственных потенциал.

Организация в начале своей предпринимательской деятельности должна сформировать учетную политику и в дальнейшем поддерживать ее в актуальном состоянии для подготовки в бухгалтерском учете полной, достоверной, объективной и информации о своей финансово-хозяйственной деятельности.

Формирование учетной политики следует рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации. Квалифицированная проработка приказа об учетной политике позволит организации выбрать оптимальный вариант учета, эффективный как с точки зрения бухгалтерского учета, так и с точки зрения режима налогообложения.

С одной стороны, учетная политика является документом для внутрифирменного использования, практическим руководством для всех сотрудников бухгалтерии. В то же время, часть учетной политики представляется в налоговые органы в составе пояснительной записки при сдаче годовой бухгалтерской отчетности.

Учетная политика является основополагающим внутренним нормативным документом, регулирующим учетный процесс в каждой организации в соответствии с требованиями внешних нормативных документов, выполняющих аналогичную функцию на законодательном, методологическом и методическом уровнях системы нормативного регулирования бухгалтерского учета [1,2,3].

Учетная политика определяется как совокупность способов ведения бухгалтерского учёта - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

В условиях перехода к Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) ключевыми признаются идеи единства учетных принципов и, как следствие, сопоставимости отчетных данных [4].

Таким образом, учетная политика организации это основополагающий документ, в котором раскрываются все особенности бухгалтерского (налогового) учета в конкретном периоде. Учетная политика (при ее правильном формировании) позволяет обеспечить наиболее эффективное взаимодействие всех структур организации, участвующих в учетном процессе, и минимизировать затраты (материальные, трудовые и затраты времени) по разрешению возникающих вопросов.

Учетная политика должна содержать такие элементы, как:

- рабочий план счетов;
- формы первичных документов, необходимых для оформления хозяйственных операций;
- формы документов для внутренней отчетности;
- порядок проведения инвентаризации;
- методы оценки активов и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- другие решения, необходимые для ведения бухгалтерского учета, а также принятие соответствующей налоговой политики (см. Рисунок 1).

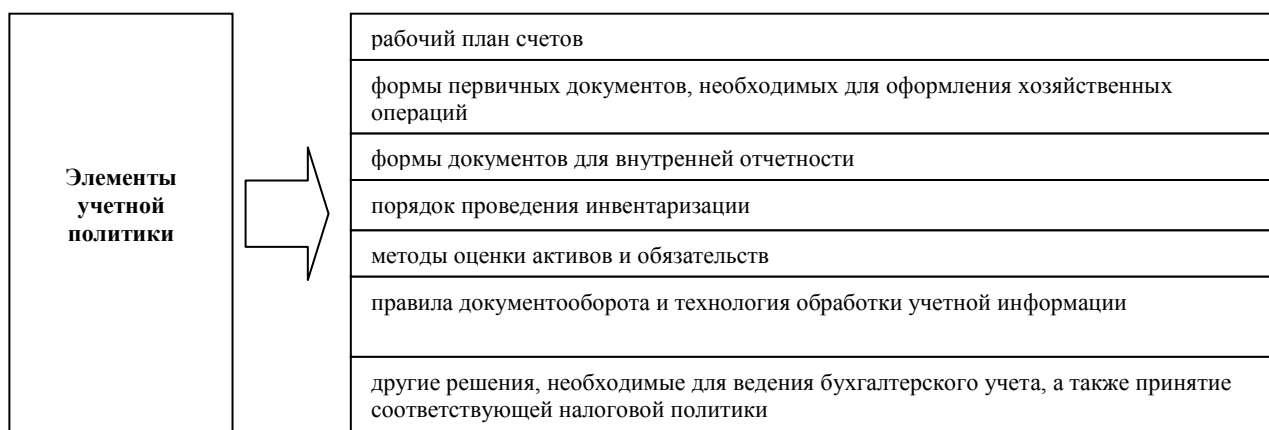


Рисунок 1. Элементы учетной политики

Разработка учетной политики организации состоит из нескольких шагов:

- Анализ финансовой и учетной информации;
- Разработка стандартов бухгалтерского, управленческого учета;
- Сопряжение бухгалтерских и управленческих аспектов для формирования учетной политики организации;
- Взаимодействие учетной политики и других функций управления предприятием;
- Выявление влияния учетной политики на показатели финансового состояния организации;
- Определение наиболее подходящего механизма внесения изменений в учетную политику;
- Учетная политика применяется ежегодно с 1 января, следующего за годом создания фирмы (см. рисунок 2).



Рисунок 2. Разработка учетной политики организации

Оценка учетной политики организации проводится с целью:

- подтвердить факт наличия учетной политики, утвержденной в соответствующих контролирующих органах;
- отразить в учетной политике способы ведения бухгалтерского и налогового учета;
- оценить рациональность выбранных способов организации ведения бухгалтерского и налогового учета (см. рисунок 3).

Анализ учетной политики организации позволяет предварительно оценить систему бухгалтерского учета, проанализировать адекватность учетной политики по каждому его разделу. К тому же, анализ элементов учетной политики организации дает возможность сделать вывод о соответствии существующей системы бухучета потребностям управления.

Анализ и оценка учетной политики организации необходимы для выявления различных нарушений и ошибок:

- Отсутствие схемы и графика документооборота;
- Недостаточное раскрытие информации о способах организации и ведении бухучета;
- Несоответствие сроков утверждения приказа учетной политики требованиям закона и др.

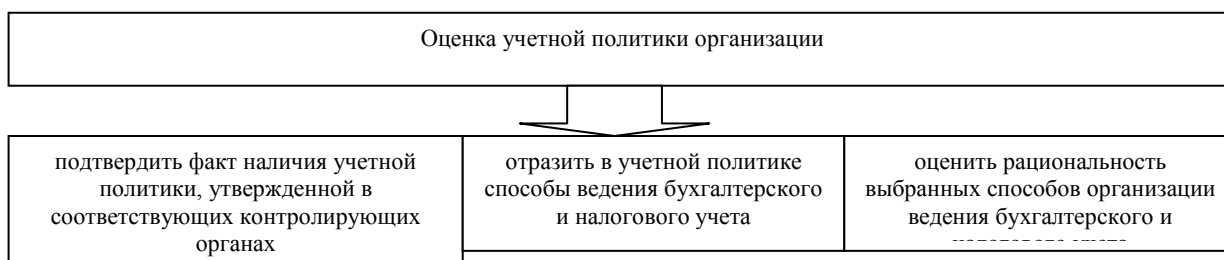


Рисунок 3. Оценка учетной политики организации

Оценка учетной политики предприятия позволяет определить необходимость внесения различных изменений в течение года. Это требуется, если выявлены ошибки в первоначальном утверждении учетной политики, если предприятие меняет вид деятельности, если появляются новые участки бухгалтерского учета.

Таким образом, в результате оценки учетной политики может быть выявлена необходимость во внесении ряда изменений в случае наличия ошибок в первоначальном документе или появления новых участков в бухгалтерском учете.

Анализ эффективности учетной политики организации позволяет обнаружить ошибки, недочеты и нарушения, а также оперативно их исправить.

А это в свою очередь позволяет:

- минимизировать себестоимость продукции или услуг за счет уменьшения расходов на уплату налогов;
- максимизировать прибыль;
- и улучшить в целом все финансовые показатели.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Казахстан от 22 апреля 1998 года № 220-І «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью (с [изменениями и дополнениями](#) по состоянию на 29.12.2014 г.)».

2 Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.)».

3 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (по состоянию на 01.01.2013).

4 МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки». Учебное пособие. Россия, Москва, июнь 2008г. (обновленная редакция).

*Ладаненко Е.И.,
Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова
Казахстан, г.Костанай*

ЭЛЕМЕНТЫ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

В последнее время все более актуальным становится представление управленческого учета не только как источника достоверной информации, но и как инструмента формирования экономической политики, механизма построения бизнеса и управления производством продукции.

Процессный подход в настоящее время мы рассматриваем как важный этап развития управленческого учета, основным элементом которого является представление управления как процесса, то есть последовательности взаимосвязанных действий и процедур, решающих задачи постановки и успешного достижения бизнес-целей в организациях в рамках заявленной ими стратегии.

В настоящее время объекты управленческого учета систематизированы так, чтобы могли отвечать основным целям эффективного управления предприятием. Чему способствует объединение данных объектов в четыре взаимосвязанные группы (производственные ресурсы, хозяйственные процессы, доходы и затраты, структурные единицы), находящие отражение в едином учетном процессе [4].

К первой группе объектов управленческого учета относятся:

- производственные запасы на складах и в процессе их движения по стадиям производственного цикла до склада готовой продукции;
- средства производства, характеризующие наличие производственных мощностей и готовность предприятия к производству;
- использование трудовых ресурсов в процессе целесообразной деятельности;
- результат труда как продукт предприятия.

Вторая группа объектов - это хозяйственные операции, объединенные по видам деятельности. Данная группа объектов сформирована с использованием процессного подхода,

сущность которого, как нами было отмечено ранее, заключается в том, что производственными ресурсами и деятельностью управляют как отдельными процессами.

Третья группа объектов учета при «процессном подходе» их формирования выступает в виде показателей, характеризующих результат хозяйственных операций, и поэтому в управленческом учете они должны отражаться одновременно с использованием ресурсов и получением продукта как результата совокупности процессов.

Выделение структурных единиц как сегментов управления в отдельную группу объектов учета обусловлено тем, что для целей управления информация обобщается по месту возникновения затрат.

Функции управления, которые являются основой специализации работников управления предприятием, сами по себе не имеют собственного существования, но являются частью процесса и реализуются в процессе.

Основанием для выбора концептуальных положений системы процессного управления организациями стали аспекты, которые позволяют разработать процессы, механизмы и инструменты управленческого учета, отвечающие современным тенденциям развития экономики.

Процессное управление, являющееся частью системы управления, следует формировать на основании следующих трех базовых составляющих этой системы:

- информационной поддержки процессов разработки и реализации управленческих решений;

- набора типовых управленческих процедур для решения поставленных задач бизнеса;

- системы активации участников бизнес-процесса, в частности субъектов управления.

Процессное управление как часть системы управления предполагает осуществление следующих функций:

- выявление процессов, необходимых для системы учета, включающих процессы управления производством и управления управлением;

- определение последовательности этих процессов, их взаимосвязи и координации; определение критериев и методов, необходимых для оценки результативности этих процессов;

- обеспечение всех процессов управления всеми видами ресурсов, в том числе материальных, информационных, временных и людских.

Построение управленческого учета в виде процессов является условием создания единой системы управления организацией, а его совершенствование должно быть направлено не только на отражение произошедших хозяйственных операций, но и на формирование прогнозной отчетности, на плодотворное взаимодействие бухгалтерского учета и финансового менеджмента [2].

Что касается бухгалтерского управленческого учета, проектирование процесса, прежде всего, должно быть направлено на выполнение учетных задач. Для успешной формализации бизнес-процессов необходимо сформировать схему всех учетных процессов на предприятии.

При определении сущности и назначения управленческого учета необходимо исходить из содержания управления управляемых объектов как системы общих функций, состоящей из конкретных подфункций. Содержание управления управляемых объектов раскрывается путем упорядочения потоков входной и выходной информации, а также прямых, внутренних, горизонтальных и обратных связей управляющей системы и управляемых объектов посредством коммуникационного процесса, то есть обмена информацией, источником которой является бухгалтерский управленческий учет [3].

В крупных компаниях с большим уровнем автоматизации и управления бухгалтерский управленческий учет встроен в общую систему управления, и построение учетных процедур является элементом сквозных бизнес-процессов.

Проектирование бизнес-процессов не может быть самоцелью организации, так как главной целью является эффективное управление предприятием и рост его конкурентоспособности.

Взаимосвязь бухгалтерского управленческого учета и бизнес-процесса можно определить как развитие процессного подхода, изначально сформированного в системах менеджмента качества.

Последующее распространение процессный подход получил в связи с возникновением современных информационных систем. Появление нового класса информационных систем, которые позволяют построить модель бизнес-процесса на языке диаграмм, блок-схем,

устанавливать степень допуска к системе, осуществлять мониторинг функционирования каждого и всех элементов системы, создает необходимые условия для дальнейшего совершенствования бизнес-процессов и бухгалтерского управленческого учета.

Список использованных источников:

1. Беляева Г.В. Инструментарий активизации менеджмент-процессов промышленных организаций / Г.В. Беляева, М.М. Пухова. – Воронеж : ЦНТИ, 2012. – 268 с.
2. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие / О.Б. Вахрушева. – Москва : Дашков и К, 2012. – 252 с.
3. Иванов В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т.П. Карпова. – Москва : Юнити-Дана, 2004. – 354 с.

Майкенова А.Е.

ст. преподаватель кафедры « Маркетинг и логистика»

Друзьяко В.В.

студентка 1 курса специальности «Логистика»

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Обеспечение экономики Казахстана надежными, бесперебойными, кратчайшими и недорогими путями сообщения для выхода в сопредельные страны и международные экономические центры, полной реализации экспортного потенциала республики; полномасштабное использование возможностей экономической региональной интеграции; укрепление транзитного потенциала республики за счет формирования оптимальной схемы международных транспортных коридоров [1].

Динамичный темп развития рыночной экономики, а также вступление Казахстана в ВТО и растущие потребности внутреннего рынка ставят новые задачи перед экономикой страны. В своем ежегодном Послании народу Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев отметил семь ключевых кластеров, определяющих долгосрочную специализацию экономики в не сырьевых отраслях. В их числе отмечена и транспортная логистика, которая в перспективе должна адекватно удовлетворять потребности экономики и населения в грузовых перевозках и успешно конкурировать на мировых рынках.

При развитии транспортного комплекса необходимо учитывать состояние и возможности экономики, а также лучшую мировую практику развития транспортно-логистических систем. Мировой опыт показывает, что динамичный рост экономики приводит к значительному росту объемов товародвижения и, соответственно, грузовых потоков, как внутренних, так и международных, в том числе транзитных. Но в условиях недостаточной развитости транспортной и логистической инфраструктуры производительность и эффективность транспортного комплекса страны снижается[2].

Отсюда вытекает высокая актуальность решения задач, направленных на развитие транспортно-логистической инфраструктуры, в частности формирование системы региональных транспортно-логистических центров (РТЛЦ), как неотъемлемой и ключевой составляющей, обеспечивающей повышение эффективности функционирования транспортного комплекса РК.

Формирование в Казахстане экономики инновационного типа, интенсивное развитие рынка транспортных услуг, создание конкурентной среды в сфере товародвижения и международных перевозок грузов, существенные изменения в системе экономических взаимоотношений между участниками транспортного процесса при одновременном усилении интеграционных тенденций в мировой экономике требуют поиска адекватных рыночных механизмов обеспечения эффективного функционирования транспортного комплекса, в качестве которых рассматриваются логистика и логистический менеджмент.

В мировой экономической системе логистика, как наиболее эффективный, рыночно-ориентированный способ планирования, формирования и развития товароматериальных и

сопутствующих им потоков с наименьшими издержками во всей логистической цепи, прочно завоевала свои позиции. Важнейшим фактором экономического роста становится формирование интегрированных логистических систем, охватывающих как отдельные сферы предпринимательства, так и целые регионы и страны.

Одним из эффективных путей экономического и социального развития, как отдельных регионов республики, так и РК в целом, является формирование опорной сети региональных транспортно-логистических систем (РТЛЦ),

Опыт использования логистических систем в развитых капиталистических странах показывает, что транспортные расходы при этом сокращаются на 7 – 20%, расходы на погрузочно – разгрузочные работы и хранение материальных ресурсов и готовой продукции уменьшается на 15–30 %, общие логистические издержки на 12 – 35 %, а также ускоряется оборачиваемость материальных ресурсов на 20 – 40% и снижаются запасы материальных ресурсов и готовой продукции на 50 – 200%.*

Совершенствование действующих и внедрение новых методов научного обоснования развития опорной сети РТЛЦ приобретает особую актуальность в плане перспективы создания в Республике Казахстан логистических центров различных уровней, образующих в совокупности интегрированную транспортно-логистическую систему как прототип формируемого в республике Казахстан транспортно-логистического кластера - одной из наиболее прогрессивных форм ускоренного инновационного развития страны[3].

Таким образом, методология формирования единой интегрированной ТЛС многоэтапна и многоуровневая, состоит из следующих уровней:

- первый уровень - самый низкий уровень взаимодействия терминальных и грузовых комплексов, складских хозяйств, транспортных предприятий;
- на втором уровне должны быть сформированы транспортно-логистические центры различных уровней (местные, региональные и международные);
- на третьем уровне формируются региональные транспортно-логистические системы;
- на четвертом уровне происходит формирование транспортно-логистических кластеров;
- на пятом уровне, на основе региональных ТЛС и транспортно-логистических кластеров, формируется многоуровневая единая интегрированная транспортно-логистическая система как подсистема макрологистической системы страны.

Рассмотрим каждый из указанных уровней развития транспортно-логистического комплекса.

Первый уровень характеризуется низким уровнем взаимодействия по сути разрозненных и разобщенных транспортно-логистических инфраструктур. В настоящее время этот уровень развития не удовлетворяет потребности казахстанской экономики.

На втором уровне должны создаваться транспортно-логистические центры с понятными и общепринятыми для потребителей правилами и принципами работы. При этом необходимо учесть то обстоятельство, что перед каждым участником транспортно-логистического рынка стоят свои задачи. В результате за счет эффективного управления общими административными и эксплуатационными издержками и преференций по земельным налогам, полученным от местных властей, повысится конкурентоспособность транспортно-логистической отрасли в целом.

В настоящее время при создании транспортно-логистических центров необходимо вести их многоуровневое планирование [4]. Для вхождения казахстанской логистики в мировую логистическую сеть необходимо создать национальные, региональные, местные и локальные транспортные логистические центры, включая как транспортную инфраструктуру, так и складскую логистику.

Обобщая зарубежный опыт, прежде всего стран ЕС, по планированию логистических центров, вытекают следующие основные рекомендации:

- сосредоточение внимания на взаимодействии узлов грузопотока для лучшего планирования и интеграции между существующими транспортными узлами, вместо развития новых;
- планирование на национальном, региональном и местном уровнях должно проводиться совместно;
- управление логистическими парками и их развитие осуществляется по моделям государственно-частного партнерства[4].

Таким образом, транзит может сыграть большую роль в экономике Казахстана, Главное преимущество, которым обладают транзитные коридоры, проходящие через территорию Казахстана, заключается в существенном сокращении расстояний. При осуществлении сообщения между Европой и Китаем через Казахстан расстояние перевозок уменьшается в два раза по сравнению с морским путем и на тысячу километров по сравнению с транзитом по территории России.

Список использованных источников:

1. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. - М.: ИНФРА — М. 2001-608 с.
2. Ермаков В. Казахстан в современном мире. Издание 4-е.- Алматы: ИД «Жибек Жолы», 2007.- 208с.
3. Назарбаев Н.А. Казахстан 2030. Процветание безопасности и процветания всех казахстанцев: Послание Президента страны народу Казахстана. Алматы. Білім, 1997. – 32с.
4. Назарбаев Н.А. Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года, проект Специальная экономическая зона «Западные ворота Казахстана» - 29с. элементі болуына мүмкіндік береді. Жолаушы және жүк тасымалдарының едәуір өсуі қамтамасыз етіледі.

Майкенова А.Е.

ст. преподаватель кафедры « Маркетинг и логистика»

Тремасова Д.Е.

студентка 3 курса специальности «Маркетинг»

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Интернет все активнее используется в бизнесе, в существенной степени способствуя повышению его эффективности. Если рассматривать возможности Интернета применительно к маркетингу, то они могут быть прежде всего использованы в следующих направлениях: реклама (размещение информации о продукте, рассылка электронных писем, участие в телеконференциях); стимулирование сбыта; связи с общественностью (публикации в Сети пресс-релизов, предоставление текущей информации для акционеров, для общественности, усиление узнаваемости организации, ответы на вопросы относительно организации и о ее продуктах; и др.); продажа товаров через Интернет (электронная торговля); проведение маркетинговых исследований; предоставление послепродажных услуг (консультирование, информация по запросам). С развитием интернета получили свое развитие и системы показателей и статистики, применяемые для анализа посещаемости и эффективности работы сайтов. Еще в девяностых годах двадцатого века можно было получать простейшую статистику посещаемости сайта — количество посетителей с уникальными IP адресами, посетившими сайт, количество просмотренных ими страниц и т.д [1,с 243].

В конце девяностых годов двадцатого века сервисы статистики уже предлагали информацию о том, по каким запросам пришли посетители из поисковых систем, каковы разрешение и цветность их экранов, какая операционная система установлена на их компьютерах и другую. Вся эта информация достаточна для разработчиков сайтов и тех, кто занимается продвижением сайтов в сети интернет. Однако для более углубленного изучения эффективности работы сайта с точки зрения интернет-маркетинга необходимы комплексные показатели, позволяющие определить эффективность вложений и осуществленных работ [1,с 117].

Необходимо четко понимать, что товары и услуги нельзя рекламировать в Сети так же, как по телевидению, то есть прямо и настойчиво. Предложение своих продуктов в подобной форме и явное продвижение самого себя не поощряются. Нарушение неписаных правил немедленно приводит к реакции со стороны пользователей — нарушителя «сжигают», иными словами, ему посылают тысячи осуждающих сообщений по электронной почте. Огромный объем информации способен вывести из строя сеть пользователя, которая окажется не в состоянии справиться с обработкой такого количества сообщений. Это отобьет у нарушителя всякое желание иметь дело с Интернетом [2,с 57].

Пользователи могут также объявить бойкот товарам и услугам компании и вообще перестать связываться с ней по Сети. И уж совсем редко, но все же случается и такое, что

нарушительно лично доставляют массу беспокойства телефонными звонками часа в два ночи домой, вызовами по пейджеру, звонками на работу [2, с.94.].

Схема всего комплекса интернет-маркетинга, наглядно показывающая, какие действия пользователя и в какой момент над измерять, приведена на рисунке 1



Рисунок 1– Схема маркетинговых коммуникаций поэтапно использованием интернет-маркетинга



Рисунок 2 – Представлено поведение людей на интернет - рекламу

По данным из рисунка 2. видно что 15% Интернет-пользователей не обращают внимание, обративших внимание на онлайн-рекламу, но не реагирующие 36% ,негативно воспринимают 17% и делают покупки 32%. Было также отмечено что интернет-реклама часто не соответствует профилю того сайта, который они обычно посещают, и поэтому происходит потеря интереса к интернет-рекламе.

Интерактивные рекламные кампании не доходят до сознания потребителей. Но главной причиной недовольства рекламодателей стало отсутствие четко определенных расценок на

онлайн-рекламу, как это принято в традиционных СМИ. И все же, несмотря на то, что большинство рекламодателей считают, что качество рекламных услуг в Сети ниже, чем на традиционном рекламном рынке, только 10% из них планируют полностью отказаться от Интернет-рекламы [3].

Эффективность использования Интернет-маркетинга зависит от того, как часто потребители делают покупки и в какой мере они поняли различия, существующие между конкурирующими продуктами (см. таблицу 1). В зависимости от этого конкретизируются отдельные направления маркетинговой деятельности.

Таблица 1 – Дифференциация продукта

		Воспринятая дифференциация продукта	
		Низкая	Высокая
Частота покупки	Высокая	Акцент на достоинства продукта; Предоставление дополнительных услуг; Оказание помощи при использовании продукта.	Закрепление выбора потребителей.
	Низкая	Оказание помощи при выборе продукта; Адаптация продукта под запросы с потребителей; Проектирование системной покупки.	Продажа выгоды, а не продукта; Агрегирование потребителей; Предоставление более детальной информации.
Примечание: Академия рынка: Маркетинг: - М.: Экономика, 2013.			

Таким образом, при расширении использования Интернета при проведении маркетинговых исследований, безусловно, надо учитывать как появляющиеся новые возможности, так и специфику продукта и его потребителей, принимать в расчет имеющиеся в данной сфере трудности и проблемы [3].

Большим достоинством Интернета является возможность предоставления разнообразных услуг ежедневно и круглосуточно по мере возникновения необходимости решения возникшей проблемы. Устранение определенных проблем возможно на расстоянии путем применения компьютерной диагностики. В маркетинге могут применяться современные поисковые системы. Например «Яндекс» использует технологии естественно-языкового поиска в Интернете на основе поисковой базы Yandex.Ru. Сейчас «Яндекс» в сутки посещают более 350 тыс. разных клиентов. Они каждый день задают «Яндексу» более полутора миллионов вопросов, в которых используется более 22 млн. слов в неделю. Возможности «Яндекса» помогают собирать и анализировать информацию, для чего прежде всего надо знать, что именно люди ищут в «Яндексе» [4].

С помощью Интернет-маркетинга можно повысить объем продаж в результате использования следующих возможностей:

1. Улучшения процесса продаж путем:
 - вовлечения потребителей в процесс разработки новых продуктов.
 - лучшего выбора целевых потребителей, которым предлагаются желаемые продукты в требуемое время — для этого, в частности, изучается профиль сделанных покупок;
 - использования новых возможностей по экономически оправданному достижению и обслуживанию дисперсных рыночных потребителей;
 - лучшего иллюстрирования преимуществ предоставляемых продуктов;
 - демонстрации потребителям для укрепления их лояльности результатов исследования их мнений.
2. Расширения покупательского опыта потребителей путем:
 - предоставления потребителям советов о продуктах, в наибольшей степени удовлетворяющих их запросы;
 - установления контактов с поставщиками дополнительных продуктов для обеспечения наиболее полного удовлетворения запросов потребителей;

➤ оказания помощи потребителям по проектированию своего системного запроса, часть которого составляет данный продукт.

3. Совершенствования опыта потребления путем:

➤ предоставления информации по использованию купленных продуктов;
➤ предоставления поддерживающих услуг исходя из запросов потребителей и их практики[5].

Использование Интернета сегодня касается почти всех аспектов маркетинговой деятельности очень многих предприятий, причем его роль постоянно увеличивается. Постепенно из модной игрушки Интернет превращается в один из инструментов для ведения бизнеса. Все большее число некомпьютерных компаний начинает использовать новые возможности, открывающиеся при грамотном применении новых технологий. Должно пройти еще немало времени, пока Интернет-маркетинг полностью не выявит свой потенциал и станет на равных использоваться вместе с другими бизнес-инструментами[5].

Список использованных источников:

1.Дмитрий Кот. Е-mail маркетинг. Исчерпывающее руководство. Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2013 год.

2. Маркетинг в социальных сетях. Издательство «Рэнд Фишкин», 2014 год.

3.Академия рынка: Маркетинг: Пер. с фр. / Арман Дайан и др. - М.: Экономика, 2013. - [574-579с.]

4.Маркетинговый канал [электронный ресурс] Режим доступа - <http://www.marketopedia.ru/82-marketingovyj-kanal.html>

5..Джесси Стрикчиола,. SEO — искусство раскрутки сайтов. Издательство «Питер», 2014 год.

Мамбетова С. Ш.

доцент кафедры Менеджмента, к.э.н.

Карагандинский государственный университет им. Е. А. Букетова

Казахстан, г. Караганда

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОЦЕССОВ

Структурный анализ многочисленных определений логистики [1–3] показывает, что их число возрастает по мере диверсификации логистической деятельности в современном обществе по различным направлениям, целям, объектам управления и обслуживания. Это увеличивает количество дополнительных классификационных признаков логистики, последовательно расширяющих ее сущность и понятийный аппарат.

За последние 10-15 лет появляются новые виды логистики по целому ряду классификационных признаков (табл. 1).

классификационным признакам. Так, социально ориентированная логистика представлена военной, космической логистикой, логистикой туризма, пассажирских перевозок, экологической логистикой. Существуют подвиды логистики различных отраслей, регионов и кластеров, логистических услуг по обслуживанию социально-культурного сектора, здравоохранения и других сфер общественной деятельности.

В логистике транспорт играет значительную роль, связывая между собой отдельные экономические районы, компании, предприятия и фирмы. Перемещая материальные ресурсы и готовую продукцию из сферы производства в сферу производственного или личного потребления, транспорт тем самым участвует в процессе воспроизводства материальных благ.

Логистический подход к организации транспортных процессов позволяет снизить транспортную составляющую в затратах на логистику до минимума. Рассмотрим преимущество использования логистики на транспорте, сопоставив между собой следующие основные виды транспортировки грузов [5; 118-120]:

Таблица 1 –Виды логистики по целому ряду классификационных признаков

№	Классификационный признак	Виды логистики	Основное содержание логистической деятельности как услуги
1	По объектам управления	Материально-вещественная (в том числе реверсивная) логистика	Перемещение средств, предметов труда, отходов
		Финансовая (в том числе банковская) логистика	Перемещение денежных средств
		Информационная логистика	Перемещение необходимой информации
		Логистика человеческих потоков	Перемещение людей
		Логистика природных процессов	Использование рек, морских течений, ветра, потоков солнечной энергии, миграционных потоков, представителей фауны и др.
		Инновационная логистика	Повышение эффективности управления ранее перемещенными объектами (в том числе потоковыми процессами) путем использования технико-технологических и организационно-управленческих логистических новаций
2	По объектам обслуживания	Сервисная логистика	Обслуживание населения, домашних хозяйств, логистический аутсорсинг
		Отраслевая и региональная логистика: промышленная логистика, логистика АПК, ЛПК, строительства, торговли, кластерная логистика	Обслуживание предприятий различных отраслей и регионов в форме деловых услуг по перемещению логистических объектов управления
3	По функциональному признаку на различных стадиях общественного производства	Закупочная (заготовительная) логистика	Материально-техническое обеспечение производителей продукции и услуг, образование текущих и страховых запасов
		Производственная логистика	Организация управления внутрипроизводственным перемещением материально-вещественных ценностей (средств и предметов труда), оказание внутрипроизводственных транспортных и складских услуг
		Сбытовая/ распределительная логистика	Распределение и сбыт готовой продукции с ее доставкой потребителям. Реализация пользователям производимых услуг
		Складская логистика	Организация складского хозяйства в составе закупочной, производственной, складской и распределительной логистики
4	По приоритетности целей и результатам деятельности	Коммерческая логистик	Получение дохода и прибыли
		Социально-ориентированная логистика	Получение социального эффекта
		Государственная (закупочная) логистика	Выполнение государственных заказов в виде поставок для государственных нужд
5	По степени агрегированности	Традиционная логистика по обслуживанию контрагентов поставки в качестве 3PL – провайдера	Услуги контрагентам поставки по перемещению объектов управления от производителей продукции и услуг к потребителям (пользователям)
		Логистика цепей поставок с системным интегратором и 4PL-/5PL – провайдерами	Логистические системы оказывают услуги всем участникам цепи поставок по интеграции и координации деятельности на основе продуктивных партнерских отношений и сопряжения экономических интересов
Примечание – данные работы [4; 47]			

1. Униmodalная (одновидовая). Осуществляется одним видом транспорта, например автомобильным. Обычно применяется, когда заданы начальный и конечный пункты транспортировки логистической цепи без промежуточных операций складирования и грузопереработки. Критериями выбора вида транспортировки в такой перевозке являются вид груза, объем отправки, время доставки груза, затраты на перевозки. Например, при крупнотоннажных отправлениях и при наличии подъездных путей целесообразнее применять железнодорожный транспорт, при мелкопартийных отправлениях на короткие расстояния – автомобильный.

2. Смешанная. Осуществляется обычно двумя видами транспорта, например, железнодорожным – автомобильным, речным – автомобильным, морским – железнодорожным и т. п., при этом груз доставляется первым видом транспорта в так называемый пункт перевалки, или грузовой терминал, без хранения или с кратковременным хранением с последующей перегрузкой на другой вид транспорта. Типичным примером смешанной перевозки является обслуживание автотранспортными фирмами железнодорожных станций или морского (речного) порта транспортного узла. Признаками смешанной раздельной перевозки является наличие нескольких транспортных документов, последовательная схема взаимодействия участников транспортного процесса.

Каждый названный вид логистики может подразделяться на подвиды по дополнительным Комбинированная. Эта перевозка отличается от смешанной наличием более чем двух видов транспорта. Ее использование обусловлено структурой логистических каналов снабжения. Когда, например, отправка крупных партий ГП производится с завода-изготовителя на оптовую базу железнодорожным транспортом (с целью максимального снижения затрат), а развозка с оптовой базы в пункты розничной торговли осуществляется автомобильным транспортом.

3. Интерmodalная. Это перевозка груза несколькими видами транспорта, при котором один из перевозчиков организует всю доставку от одного пункта отправления через один или более пунктов назначения и в зависимости от деления ответственности за перевозку выдаются различные виды транспортных документов.

5. Мультимodalная. В этом случае есть лицо, которое организует перевозку, несет за нее ответственность на всем пути следования независимо от количества принимающих участие видов транспорта при оформлении единого перевозочного документа.

В отличие от интерmodalных транспортировок, где укрупненные грузовые места перевозятся по единым тарифам и перевозочным документам с равными правами всех участвующих видов транспорта, при мультимodalной транспортировке один из видов транспорта выступает в роли перевозчика, а взаимодействующие виды транспорта — как клиенты, оплачивающие его услуги.

Признаками интерmodalной (мультимodalной) транспортировки являются [6; 263]:

— наличие оператора доставки груза от начального до конечного пункта логистической цепи;

— единая сквозная ставка фрахта;

— единый транспортный документ;

— единая ответственность и исполнение договора перевозки.

Основными принципами интерmodalных и мультимodalных транспортировок являются [6; 263-264]:

— единообразный коммерческо-правовой режим;

— комплексный подход к решению финансово-экономических вопросов организации перевозок грузов;

— максимальное использование телекоммуникационных сетей и систем электронного документооборота;

— единый организационно-технологический принцип управления перевозками и координация действий всех логистических посредников, участвующих в транспортировке;

— кооперация логистических посредников;

— коммерческое развитие инфраструктуры перевозок различными видами транспорта.

6. Терминальная. Перевозка грузов, организуемая и осуществляемая через терминалы, называется терминальной перевозкой. Значение этого вида транспортировки в современных микро- и макрологистических системах чрезвычайно возросло, что предопределено, прежде всего, интегрированием в нем большого числа логистических активностей.

Терминальные перевозки возникли за рубежом, прежде всего, в смешанных системах доставки грузов в междугородном и международном сообщениях: в крупных морских портах, транспортных узлах, а затем в грузообразующих сухопутных районах Западной Европы и Северной Америки. В роли организаторов терминальных перевозок выступают, как правило, транспортно-экспедиционные фирмы или операторы различных видов транспорта, использующие универсальные или специализированные терминалы и терминальные комплексы для различных способов перевозок [5; 119-120]:

Грузовым терминалом называется специальный комплекс сооружений, персонала, технических и технологических устройств, организационно взаимоувязанных и предназначенных для выполнения логистических операций, связанных с приемом, погрузкой, разгрузкой, хранением, сортировкой, грузопереработкой различных партий грузов. Сегодня терминалы являются не только пунктами накопления мелких отправок, но играют роль крупных грузораспределительных центров и баз снабжения, превращаясь во все более важные звенья логистических цепей производителей.

Различают универсальные и специализированные терминалы и терминальные комплексы. Универсальные терминалы представляют собой группу складов с дистрибутивным центром. Функциями этих терминалов являются сбор, завоз, развоз, грузопереработка в основном мелких отправок, хранение грузов и другие элементарные логистические активности. Универсальные терминалы могут иметь специализированные складские помещения и оборудование для грузопереработки тяжеловесных, длинномерных, скоропортящихся грузов, а также контейнерные площадки. Часто также терминалы имеют железнодорожные подъездные пути.

Основными операциями универсальных терминалов являются: сбор и развоз грузов; краткосрочное хранение; консолидация, разукрупнение, сортировка, комплектация и другие операции грузопереработки; межтерминальная перевозка и доставка грузов конечному потребителю.

Специализированные терминалы осуществляют операции транспортно-логистического сервиса для определенного вида или ассортимента грузов, например, скоропортящихся, продовольственных, медикаментов, бумаги и т. п. Большой опыт специализации грузовых терминалов накоплен в Японии и во Франции.

Список использованных источников:

1. Степанов В. И. Логистика: Учебник. – М.: Проспект, 2010. – 488 с.
2. Логистика: Учебник / Под редакцией Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 368 с.
3. Афанасенко И. Д., Борисова В. Б. Логистика в системе совокупного знания. – СПб.: СПбГЭУ, 2013. – 395 с.
4. Новиков Д., Хаиров Б. Уточнение сущности и возможностей современной логистики (в порядке дискуссионного обсуждения) // LOGISTICS. – 2015. – № 9. – С. 45-46.
5. Раимбеков Ж. С., Сыздыкбаева Б. У. Основы логистики: Учебное пособие. – Алматы: Издательство «Эверо», 2014. – 276 с.
6. Аникин Б. А., Тяпухин А. П. Коммерческая логистика: Учебник. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005. – 432 с.

Мамбетова С.Ш.

э.ғ.к., доцент,

Стыбаева А.З.

э.ғ.м., аға оқытушы

Ескерова З.А.

э.ғ.м., аға оқытушы

*Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті
Қазақстан, Қарағанды қ.*

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ БАҒЫТТАРЫ

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың Қазақстан - 2050 стратегиясында: «Отандық кәсіпкерлік жаңа экономикалық бағыттың қозғаушы күші болып табылады. Шағын және орта бизнестің үлесі 2030 жылға қарай кем дегенде екі есеге өсуі тиіс.

Біріншіден, біз адамға ол үшін мемлекет барлық проблемаларын шешіп беруін күтпей, оның өзін бизнесте сынап көруге және жаңа экономикалық өзгерістерге толыққанды қатысушыға айналуына мүмкіндік беруіміз қажет. Еліміздің 2050 жылға дейінгі даму стратегиясына сәйкес Қазақстанның алдында дамыған 30 елдің қатарына ену, ел инфрақұрылымын дамыту, агроөнеркәсіп кешенін дамыту, білім беру, денсаулық сақтау, әлеуметтік салаларды, кәсіпкерлікті дамыту мәселелері тұр. Яғни, қазіргі кездегі бизнесті дамыту реформаларына, оның қазіргі жағдайын реттеуге мемлекеттің көп көңіл бөлуі заңды құбылыс екендігін және республиканың даму стратегиясының бір басымдығы ретінде алынуы оған деген мемлекеттің ықпалының маңыздылығын көреміз, Қазіргі жағдайда экономиканы сауықтандыруға шағын кәсіпорындар үлестерін кеңейту қажеттілігі туындап отыр. Сонымен бірге, шағын кәсіпорындарға жан-жақты қолдау болмаған жағдайда олар өз бетімен жұмыс істеп кете алмайды [1].

Елбасы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауында әлемдік нарықта бәсекелі елдер қатарына кіруде шағын бизнестің маңыздылығын айта келе ол туралы былай деді: «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры халықтың кәсіпкерлік әлеуеті мен бастамашылығын іске асыруға тырысқан түрлі топтары үшін қаржы ресурстары мен сараптама жасаудың нақты қайнарына айналуға тиіс. Қордың өкілдік желісін кеңейту, өңірлердегі кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған жұмысты күшейту қажет». Мысалы, Жапонияда жыл сайын 2-3 млрд. долл. кәсіпкерлікті қолдауға бөлінеді. Біздің Қазақстан жағдайында мемлекеттік қолдау тек қана пайдаға салынатын салық жеңілдігі ғана. Егер шағын кәсіпорынның материалдық базасы жеткіліксіз болса, айналым қорына қаражаты жоқ болса, өндірілген өнімді өткізу жөнінде алдына ала жасақталған шарттар болмаса, ол қалай өз аяғынан жүріп кете алады деген сұрау туады. Шағын бизнестің басты проблемасы - ол несие беру саясаты. Несие тек қана кепілдеме ретінде мүлікке беріледі. Ал кепілдікке жарайтын мүлік шағын кәсіпорында жоқтың қасы, сондықтан шағын кәсіпорындардың керекті несиені кепілдік бере алмайды. Сондықтан шағын бизнесті қолдайтын арнайы банк, несие банктің бір бөлімі болуы керек. Шағын кәсіпорындар кадр даярлау, банктік кредит алу және информациялық қызметтерге мұқтаж. Оны кім шешеді? Шағын кәсіпкерлік фирмалар қазіргі жағдайда делдалдық сферада, сонымен қатар тез айналатын сала сауда-саттық, қоғамдық тамақтану, азаматтық құрылыс, техника және машиналарды жөндеу, т.б. салаларда орын алып отыр. Осыған орай ең ірі нарық – ғылыми – техникалық жаңалықтар, мәліметтер сферасы әлі күнге дейін қолға алынбай келеді.

Ресми зерттеулер нәтижесі Қазақстанның кәсіпкерлік деңгейі бойынша әлемде жетпіс екінші орынды иеленгенін көрсетті. Ал экспортталатын тауардағы кәсіпкерлердің үлесі 0,1 пайызды құрайды екен. Сонымен қатар зерттеушілер Қазақстан инвестиция тарту жағынан да орта деңгейден төмен орынды иеленіп отырғанын және банк ісі бойынша да тұрақтылық жоқ екенін атап өткен.

Жалпы өркениетті елдердің қай қайсысын алсақ та өздерінің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде кәсіпкерлікке арқа сүйейді. Себебі кәсіпкерлік халықтың әл-ауқатын арттырумен қатар қосымша жұмыс орындарының ашылуына да себебін тигізеді. Кәсіпкерліктің осындай және басқа да экономикалық және әлеуметтік функциялары оны дамыту мәселесін маңызды мемлекеттік міндеттер қатарына жатқызуға және экономиканы реформалаудың ажырамас бөлігі деп қарастыруға негіз береді. Техникалық прогресс, тұтынушы сұранысын толық қанағаттандыру кәсіпкерліктің тиімділігіне байланысты болады.

Кәсіпкерліктің түрлі формаларының өзара тиімді ынтымақтастық құруы келешегі зор бағыт. Шағын кәсіпорындар ғылыми техникалық жетістіктерді қабылдауға анағұрлым қабілетті, нарықтағы сұраныс өзгерісіне оңай бейімделеді. Сондай-ақ ірі кәсіпорындарға тауарлар жеткізу мен қызмет көрсету құқығы үшін өзара бәсекеге барады, мұның өзі олардың тұрақты табыстарына кепілдік береді. Олар ірі кәсіпорындардың орнықтылығын және өндірістік диверсификациясын қамтамасыз етіп, монополистік бағытқа қарсы әрекет етеді. Кәсіпкерлік нарықта консалтингтік, брокерлік, делдалдық, жарнама, қолданбалы зерттеу жұмыстары бойынша қызмет көрсетумен қамтамасыз етіліп, белсенді рөл атқарады. Кәсіпкерлер өздерінің күштері мен қаржыларын біріктіріп, жалғызбастылықтан ұжымдық іскерлікке өтуге бейім болады. Бұл жағдайда ортақ бір тұтас кәсіпорын құрамында жекелеген кәсіпкер өз мүлкіне жекеменшігін сақтайды. Дегенмен де, серіктестіктерде, кооперативтерде оның құрылтайшылары құрал-жабдық және басқа да мүлікті толық немесе ішінара біріктіреді. Жеке кәсіпкерліктің бұл мүмкіндігі бизнесті дамыту күш, маңызды фактор болып есептелінеді. Сонымен қатар ұжымдық бизнестің көптеген формалары

капиталдың қосылуы, ортақ меншіктің құрылуы, осы бірігудің барлық мүлкіне жауап беретін заңды тұлға жасаумен байланысты.

Елбасының «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты 2010 жылғы 29 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауына сәйкес 2010 жылы негізгі бағыттардың бірі «Бизнестің жол картасы – 2020» бюджеттік бағдарламасы бойынша кәсіпкерлікті қолдау және дамыту болады [2].

2010 жылдың 13 сәуірінде Қазақстан Республикасы Үкіметінің № 301 қаулысымен «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы бекітілді. Бағдарлама негізінен Қазақстан Республикасы Президентінің және Қазақстанның дамуының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық жоспарында көрсетілген тапсырмаларды орындау, сондай-ақ, Қазақстанның үдемелі индустриалды-инновациялық дамуының 2014 жылға дейінгі қабылданған мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыруға бағытталған.

Бірақ ғаламдық іскерлік белсенділікке әсер етпей қоймады. Бұл барлық әлемге тән үрдіс, Қазақстан да солардың қатарында. Дағдарыс кезеңі дұрыс шешімдер қабылдау уақытына айналуы тиіс. Сондықтан үкімет – шағын кәсіпкерліктің әрі қарай дамыту механизмін дайындау. Мемлекеттік органдар қойылған міндетті жүзеге асыру үшін үшін заң базасын және әкімшілік жүйені жетілдіру, балансталған салық саясатын жүргізу және несие алу жолдарын жеңілдету қажет. Отандық кәсіпкерлік субъектілері өз кезегінде тез пайда алатын және үлкен қазақстандық жаңа стандарттарға ұмтылуы тиіс. Бұл – жоғары тиімділік, инновацияны тірек етуі тиіс, диверсификацияға ұмтылу, экспортқа бағдарлануы тиіс.

Сондықтан, Президенттің Қазақстан халқына Жолдауында «Бизнестің жол картасы 2020» пилоттық бағдарламасында шағын және орта бизнеске қолдау көрсетілген. Бұл бағдарламаның мазмұны бәсекеқабілетті ұлттық экономика міндеттеріне, диверсификациялау міндеттеріне және экспорттық-бағдарланған салаларға сай келеді. «Бизнестің жол картасы 2020» кәсіпкерлік субъектілері үшін, шикізаттық жобаларды қаржыландыратын банктер мен инвесторлар үшін жаңа мүмкіндіктер ашылады [3].

Осыған орай үкімет алдына бірқатар ұзақ мерзімді міндеттер белгілеген:

- біртіндеп бизнестегі әкімшілік кедергілерді азайту және іскерлік климатты қалыптастыру, коррупция мен төрешілдікке жол бермеу үшін нақты және айқын ойын ережелерін белгілеу;

- құқық қорғау жүйесінің прогрессивті реформасын жүргізу, бұл реформа ұлттық кәсіпкерліктің сенімділік және сот және құқық қорғау жүйесінің әділеттілігін арттыру. Адал кәсіпкерлердің меншігі мен соттардың тәуелсіздігіне кепілдік беруі тиіс;

- экономкадағы жаңа бизнес-инициативаларды ынталандыру бәсекеқабілетті өндірісті дамытуға және аймақтарда жаңа жұмыс орындарын ашуға мүмкіндік береді;

- жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды сауықтыру бойынша ұсыныстар дайындау. «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы мемлекеттің сауықтыру процессіне қатынасуы мәселелі несиелердің төлем ставкасын субсидиялаумен шектеледі. Бұл жағдайда, кәсіпкер біріншіден, елдің индустриалдық-инновациялық даму басымдықтарына сәйкес болуы керек; екіншіден, барлық несиелері бойынша ақпарат жасырын болмау керек, үшіншіден, несие берушілермен келісілген 2-3 жылдық қаржылық сауықтыру бағдарламасын болуы керек; төртіншіден, тәуекелді банк өз мойнына алады, бұл бағдарлама кәсіпкерлік субъектілері үшін ерікті бағдарлама болып табылады;

- мониторинг жүйесі мемлекеттен бөлінген қаржылық құралдарды бақылауға бағытталған, олар тиімді әрі тағайындалған бағыты бойынша жұмсалуды тиіс. Бұл процессті жүзеге асыруда Қазақстанның қаржылар ассоциациясы маңызды рөл алады.

Қазақстанның 2015 жылға дейінгі үдемелі индустриалдық-инновациялық бағдарламасы аясында Индустриализациялау картасына 100-ден аса жоба енгізілді. Қазақстандық кәсіпкерлер бұл бағдарламаның маңызды деп санайды, себебі әлемнің валюталық-қаржылық құрылымының тұрақсыздығы бүгінде анық болып отыр. Ұлттық экономикаға бұрынғы алыпсатарлық құралдан басқа, өнеркәсіптік өндіріс қажет. Яғни, ұлттық экономикалық саясат сауда-қаржылық секторға емес өндірістік салаларға арқа сүйеуі тиіс. «Жол картасы» кәсіпкерліктің жаңа толқынын қалыптастыруы тиіс, солай ғана отандық экономиканың жаңа балансын қалыптастыру туралы айтуға болады. Сонымен бірге, бизнеске тартудың үздік қозғаушы күші жұмыс істеп тұрған шағын және орта бизнес қызметтеріне сұраныс тудыратын кәсіпорындар екенін атап өту керек. Қазіргі уақытта «Атамекен» Одағы» ортақ кедендік кеңістік жағдайында әріптестік қызметті

жүзеге асыруда. Кедендік одақ нарығына бәсекелестік жағдайында «Атамекен» Одағы» өкілдеріне қазақстанның 2015 жылға дейінгі Үдемелі Индустриалдық-Инновациялық Бағдарламасына сәйкес әрбір саладан екі-үш жобалар кәсіпорындар тобын құруы тиіс [4]. 20-30 компаниядан тұратын бұл топтар экономика салаларында алатын орнына байланысты. Нәтижесінде стратегиялық салаларды қалыптастыру үшін базалық алғышарт дайындалған. Бұған шағын және орта бизнесті интеграциялау мақсатында франчайзингті қолдану, жаңа табысты кәсіпорындардың дамуына, халықаралық сауданың дамуына жағдай жасайды. «Даму» кәсіпкерлікті қолдау қоры франчайзингті пайдалануға болатын бірнеше бағдарламалар ұсынады. Яғни, кәсіпкер банкке барып франчайзингтік желіні дамыту мақсатында осы бағдарламалар бойынша несие ала алады.

Кәсіпкерліктің стратегиялық мақсаттарының қатарында 2015 жылға қарай қазақстандық кәсіпкерліктің франчайзингті 35% қамтамасыздандыру және шет ел нарықтарына 25 қазақстандық брендті ұсыну болып табылады. Қорытындылай келе, республикадағы шағын кәсіпкерлікті дамытуды мемлекеттік қолдау және ынталандыру үшін келесі шараларды іске асыру қажет:

1. Қазіргі уақытта елімізде шағын бизнесті дамытуда белгілі бір база қалыптасты деп айтуға болады, бірақ бұл база өндірістік секторға емес сауда саласында екенін айта кеткен жөн. Сондықтан шағын кәсіпорындармен жұмыс істегенде және оған мемлекеттік қолдау көрсеткенде олардың материалдық өндіріс саласында дамытуға ұмтылуы керек, және ең алдымен ішкі нарықты қамтамасыздандыратын жаппай сұраным тауарлары мен шаруашылық-тұрмыстық заттарға назар аударылуы тиіс. Бұл елімізде жаңа жұмыс орындарын ашуға мүмкіндік береді.

2. Мемлекеттік сатып алымдар туралы қабылданған заң отандық өндірушілерге басымдық беруге, сонымен бірге шағын және орта бизнесті қолдауға бағытталған. Атап айтқанда, құрал-жабдықтарды ірі партиямен сатып алғанда міндетті түрде жабдықтаушыға Қазақстанда жинақталу, жөндеу және қызмет көрсету міндеттерін енгізсе, бұл шағын кәсіпорындарға қосымша жұмыс орындарын ашуға мүмкіндік береді.

3. Шағын және орта бизнесті қолдау бойынша мемлекеттің құқықтық актілер жүйесі арқылы нақты анықталған саясаты іске асырылуы тиіс және кәсіпкерлікті қолдау және дамыту инфрақұрылымының толық дамымауы кәсіпкерлікті қорғау бойынша комитетті құруды қажет етеді.

4. «Жол картасы - 2020» бағдарламасы аясында өңдеуші өнеркәсіп саласында жұмыс атқаратын шағын және орта бизнес кәсіпорындарына көмек көрсетіп, экономикалық белсенділікті арттыру қажет [5].

5. Салық жүйесінің жеткілікті дәрежеде жетілмеуі (салықтар мен алымдар көлемінің жоғары болуы, салық жинау жүйесінің күрделілігі, шағын кәсіпорындар үшін жеңілдіктердің жоктығы) салық салу саласында өзгерістер жүргізу қажеттілігін туындатады. Негізгі салықтар бойынша жасалған жеңілдіктер (ҚҚС -12%, әлеуметтік салық - 11% төмендетілген) әлі де шағын бизнесті дамыту үшін жеткіліксіз екендігін көрсетеді.

6. Қазіргі уақытта мемлекеттік қолдаумен Қазақстанның импортты алмастыру және экспортқа бағыттылық стратегиясын жүзеге асыру үшін модернизациялау және техникалық қайта жарақтандыру жұмыстары жүргізілуі керек.

Сонымен бірге, ұлттық экономиканың инновациялық жолға көшуі барлық қоғамның инновациялық жаңалықтарға бейімделуімен, инновациялық процессті басқара және жүзеге асыра алатын кадрлар санын қалыптастыруға байланысты. Отандық жетекші жоғары оқу орындарында шет елдік үздік бизнес-мектептермен бірігіп жұмыс істей отырып, инновация саласындағы мамандарды дайындау және біліктілігін арттыру жұмыстарын жүргізу керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты». Астана, Ақорда, 2012 жыл
2. Елбасының «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» 29.01. 2010 ж
3. Қазақстан Республикасының "Бизнестің жол картасы 2020" бағдарламасы
4. Қазақстан Республикасының Үдемелі Индустриалдық-Инновациялық Бағдарламасы
5. Қазақстан Республикасының «Жол картасы - 2020» бағдарламасы

РЕСУРСНАЯ БАЗА ХЛОПКОВО-ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Развитие хлопково-текстильной промышленности и все технико-экономические показатели ее работы зависят от состояния сырьевой базы, объема, ассортимента, качества сырья и т.д. Для формирования сырьевой базы хлопково-текстильной промышленности необходимо создать условия для достаточного самообеспечения хлопково-текстильной продукцией и выделить средства для их экспорта в необходимом количестве при малой степени потенциальной уязвимости продукции хлопково-текстильной промышленности.

В Казахстане хлопчатник выращивается только в Южно-Казахстанской области, так как только здесь имеются необходимые климатические условия для его возделывания: обилие солнечного света, наличие плодородной орошаемой земли, а также поливной воды и трудовых ресурсов. Необходимо отметить, что рентабельность производства хлопка выше, чем по некоторым другим культурам.

Сырьевая база хлопково-текстильной промышленности за последние годы в ЮКО развивается быстрыми темпами. При благоприятных природных, климатических и экономических условиях в области имеются все предпосылки для увеличения производства текстильных волокон.

Программой форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана определены целевые индикаторы развития промышленности, среди которых наращивание экспортного потенциала отрасли, в общем объеме экспорта страны в 2014 году удельный вес ее должен достичь до 8% [1]. Однако, анализ структуры промышленного производства текстильных изделий характеризуется отрицательной динамикой до 2012 года – наблюдается снижение до 1,8%, в 2013 году этот показатель достигает уровня 3,5%. Динамика производства одежды показывает стабильно низкий уровень (таблица 1).

Таблица 1 - Структура промышленности по производству текстильных изделий и одежды

	2009 г.	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.
Промышленность	100	100	100	100	100
Производство текстильных изделий	2,0	2,9	1,8	1,8	3,5
Производство одежды	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7
Примечание –Составлено по материалам Агентства Республики Казахстан по статистике (Статистический ежегодник Казахстана «Казахстан в 2014 году»)					

Слабое развитие хлопково-текстильной отрасли подтверждается данными об инвестициях в производство, представленными в рисунке 1. Вложенные инвестиции в хлопково-текстильное производство от общего объема инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности составили в 2009 году – 13,8%; в 2010 г.-7,8%; в 2011 г.-2,8%; в 2012 г.-0,93%; в 2013 г.-3,4%. Для этого периода характерно постоянное уменьшение объема инвестиций как в стоимостном, так и в удельном выражении.

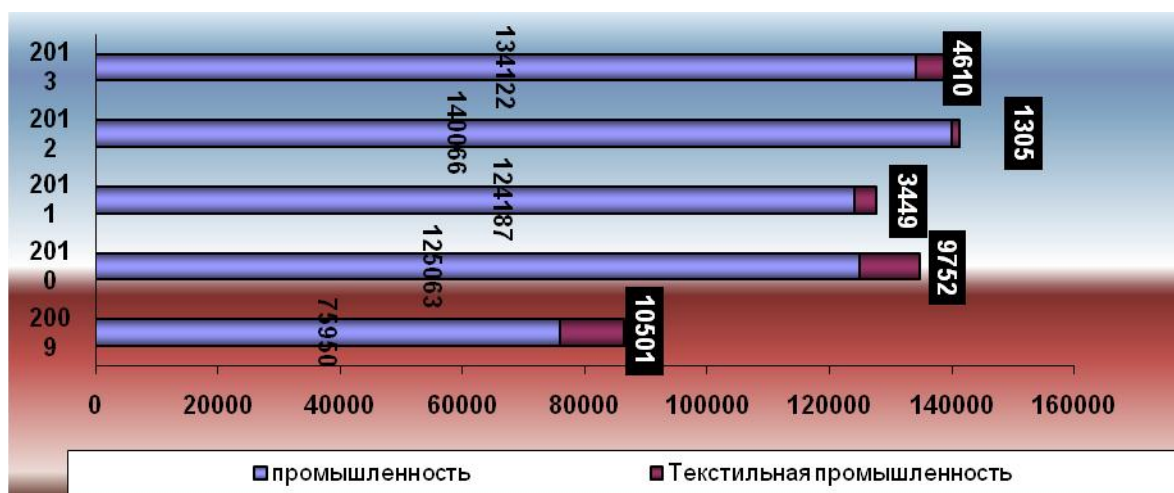


Рисунок 1- Инвестиции в основной капитал за 2009-2013годы

Примечание - По материалам Департамента статистики ЮКО («Инвестиции и строительная деятельность ЮКО за 2009-2013 гг» /Стат. сборник/Шымкент, 2014 г.)

Основными направлениями улучшения сырьевых ресурсов являются: повышение качества исходного сырья, совершенствование способов его первичной переработки и хранения, соблюдение правил сортировки и подбора состава пряжи в соответствии с требованиями к готовым изделиям, выработка тонкой пряжи, сокращение отходов волокна и пряжи, их рационального использования.

Рентабельность хлопка- сырца во многих хозяйствах районов области достигает 25-30% против 15-20% у других культур. В своей доходности хлопководство сравнимо с нефтяным и фармацевтическим бизнесом. Именно поэтому хлопок называют «белым золотом», и мы наблюдаем ежегодное увеличение объема реализации хлопка-сырца в ЮКО, это иллюстрирует следующий рисунок 13, однако доля хлопка в валовой продукции сельского хозяйства остается практически неизменной, так в 2009 г.она составляла 10%, а в 2013 г.-10,5%.

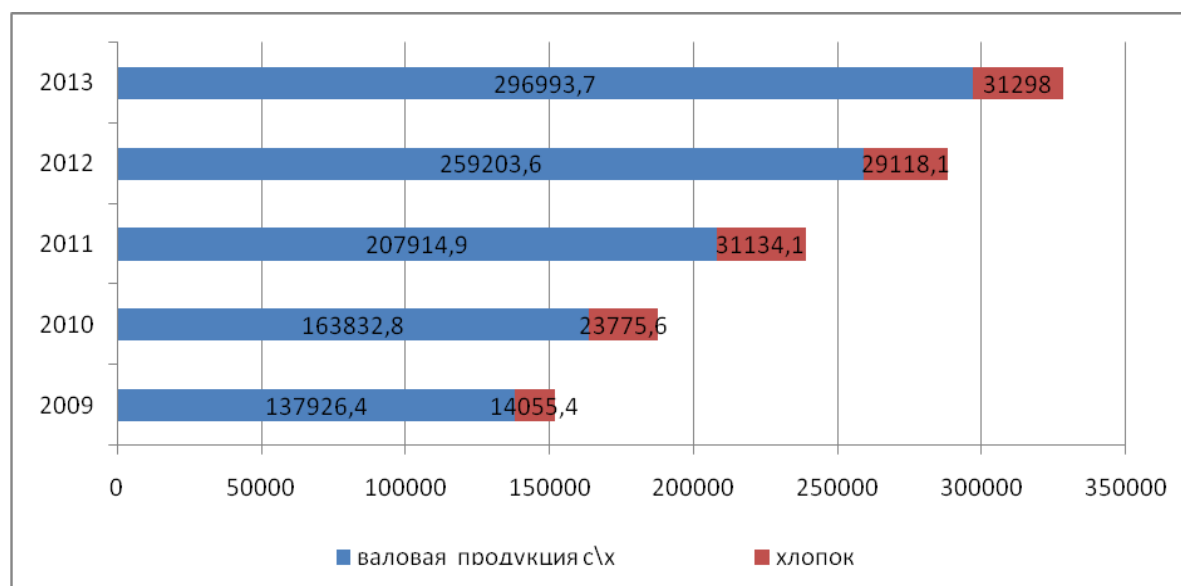


Рисунок 3 - Валовая продукция сельского хозяйства по хлопку (млн тн)

Примечание - По материалам статистического ежегодника за 2009-2013 гг. «ЮКО и ее регионы» / Шымкент/2014 г

За анализируемый период в области урожайность хлопчатника снижается, вследствие несоблюдения севооборота, т.к. не соблюдались условия мелиорации земель, не проводились работы по уменьшению засоления почвы, что повлияло на снижение урожайности, что видно на рисунке 4. Динамика урожайности за последние 10 лет показывает нестабильную динамику. В следствие указанных выше причин урожайность снизилась до рекордно низкого уровня в 2008

году и составила 18,2 ц/га. Принятые меры на укрупнение сельскохозяйственных предприятий, государственные субсидии на минеральные удобрения позволили увеличить урожайность, которая в 2013 году составила 28,7 ц/га.

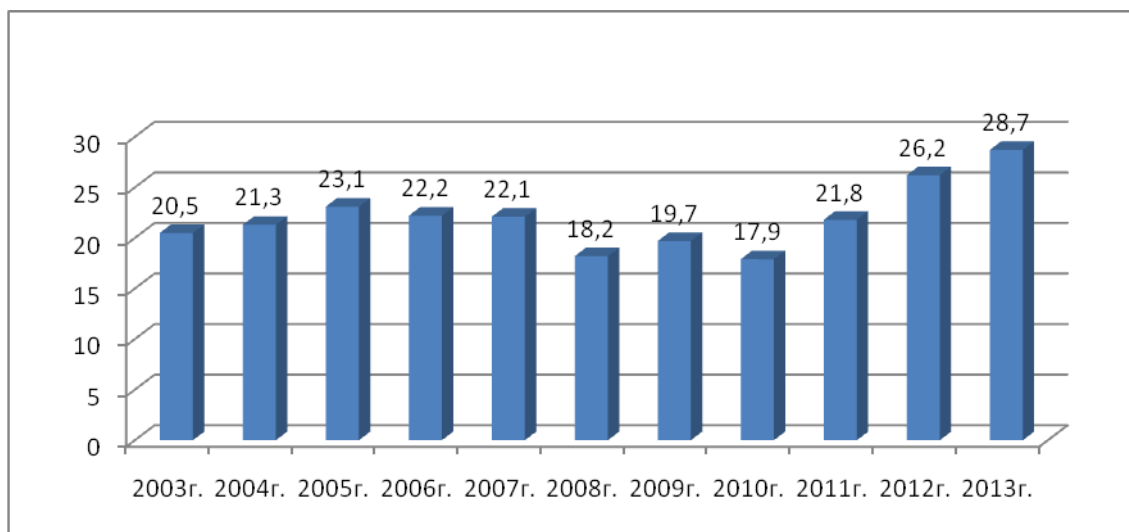


Рисунок 4 – Урожайность хлопчатника (ц/га) за 2003-2013 гг.

Примечание - По материалам статистического ежегодника «ЮКО и ее регионы» / Шымкент/2014 г

За период с 2000 по 2007 год валовый сбор хлопчатника увеличился на 157,9 тыс.т., т.е. на 55,6%. Прирост произошел за счет повышения урожайности на 68 тыс.т (44%) и в результате увеличения посевных площадей на 89,9 тыс. т. Самый высокий уровень валового сбора хлопчатника наблюдается в 2005 году, этот уровень до сих пор не достигнут.

В 2009 году посевная площадь хлопчатника составила 140 тыс.га, валовой сбор – 271,3 тыс.т хлопка-сырца. Из-за нехватки водных ресурсов и спада темпов развития мирового хлопкопроизводства в РК сократились площади под хлопчатником с 199,9 тыс.га до 178,6 тыс.га.

За анализируемый период (2000-2009 годы) резкого изменения посевных площадей не наблюдается. Анализ посевных площадей показывает, что наблюдается тенденция постепенного снижения, начиная с 2004 года (уменьшение в 2009 году составило 83 тыс.га, т.е. на 37,2%).

В последние годы также намечена тенденция на снижение объемов производства и сокращение посевных площадей под хлопок. Так, в 2009 году по сравнению с 2008 годом было зафиксировано снижение производства на 15% (271,3 тыс.т.) и сокращение посевных площадей на 22% (140 тыс.га).

Тенденция снижения урожайности отразилась на валовом сборе хлопчатника, так самый низкий уровень данного показателя наблюдается в 2010 году – 239,8 тыс. тонн. Динамика посевных площадей под хлопчатник остается на относительно стабильном уровне, показывая незначительное снижение. Следствием принятых государством мер, направленных на улучшение севооборота явилось снижение посевных площадей, однако это не отразилось на валовом сборе, темпы которого в 2013 году возросли до 396,7 тыс.тонн. (рисунок 5).

Одна из основных проблем отрасли, которая всплывает каждый год, - это низкая цена закупки хлопчатника-сырца. Сейчас заводы установили её на уровне 50 тысяч тенге за тонну. Хотя рекомендованная цена в этом году была на 50% выше - 75 тысяч тенге.

Для сравнения - согласно технологической карте для взращивания и уборки хлопчатника на 1 гектаре земли необходимо потратить 146 585 тенге. Если урожайность будет 30 ц/га, то с 1 га предприятие зарабатывает $3 \times 50\ 000 - 146\ 585 = 3415$ тенге. Понятно, что работать и дальше с такой низкой рентабельностью могут позволить себе только крупные предприятия.

В том же в соседнем Кыргызстане в этом году закупочная цена составляла 32 сома (около 100 тенге) за килограмм хлопка-сырца, при этом многие фермеры Ошской области отмечали, что эта цена не позволяет окупать производство. Поэтому очень важно, чтобы государство начало контролировать нижний порог закупочных цен на хлопчатник, который ежегодно гораздо ниже рекомендуемых цифр. В последнюю декаду 2013 года на мировых рынках играли примерно по цене 83 цента за фунт хлопка (около 274 тенге за килограмм хлопкового волокна).

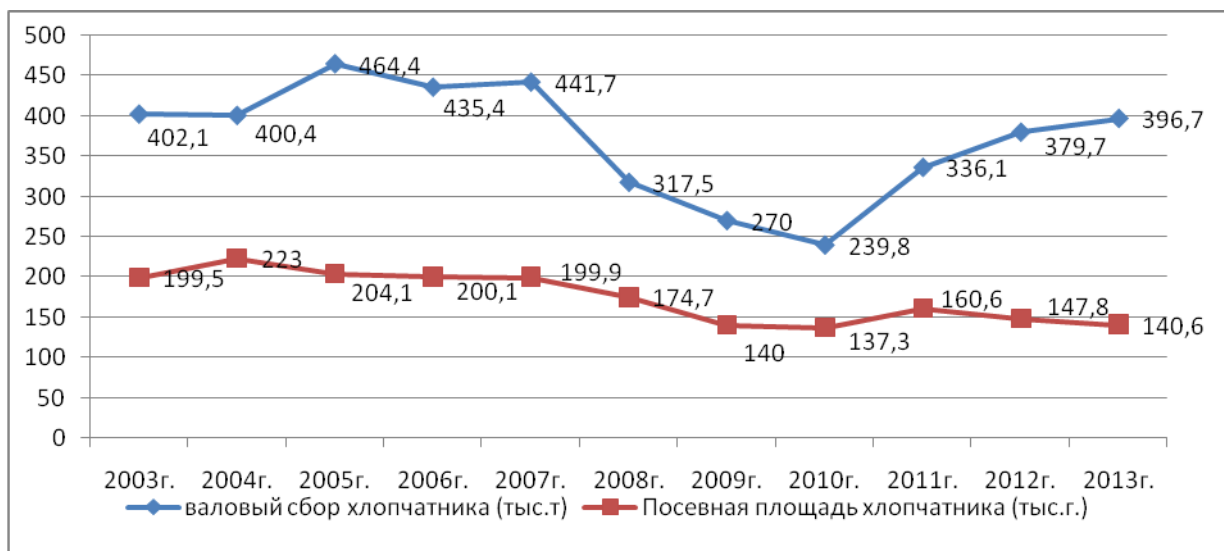


Рисунок 5 – Посевная площадь с 1 га и валовый сбор хлопчатника (тыс.т) за 2003-2013 гг.
Примечание - По материалам статистического ежегодника «ЮКО и ее регионы» / Шымкент/2014 г

Для сравнения, самая высокая отметка закупочной цены наблюдалась в 2003 г., которая составляла 68,5 тыс. тенге по сравнению с 2002 г.- 50,4 тыс.тенге, а затем наблюдается снижение вплоть до 2007 года в разрезе 48-65 тыс.тенге. В 2008 году средняя закупочная цена 1 тонны хлопка-сырца составила 68 тыс. тенге.

Исходя из вышеизложенного следует, что необходимо принимать действенные меры по увеличению урожайности хлопковых полей, наращиванию производства хлопка-сырца, снижению его себестоимости, повышению качества продукции. Анализ потенциала сырьевой базы текстильной отрасли установил, что в области имеются достаточные возможности для увеличения заготовки хлопка-сырца.

Для увеличения заготовки хлопка-сырца следует реализовать ряд организационно-технических мероприятий:

- в целях повышения урожайности хлопка-сырца требуется улучшить селекционную работу и повысить плодородие полей;
- оказать государственную поддержку сельхозтоваропроизводителям;
- создать благоприятные условия привлечения инвестиций для развития сырьевой базы текстильной отрасли.

Производственные мощности хлопкоочистительных заводов позволяют перерабатывать заготовленный хлопок-сырец, но в то же время не обеспечивается полная переработка волокна, 95% которого экспортируется в страны Содружества независимых государств (СНГ) и дальнего зарубежья.

Данные предложения в значительной мере позволят насытить внутренний рынок потребительскими товарами и улучшить состояние хлопкоперерабатывающей и текстильной промышленности ЮКО.

Список использованных источников:

1. Программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 годы. – Астана, 2010
2. Материалы Департамента статистики ЮКО («Инвестиции и строительная деятельность ЮКО за 2009-2013 гг» /Статистический сборник/Шымкент, 2014 г.)
3. Материалы статистического ежегодника за 2009-2013 гг. «ЮКО и ее регионы» / Шымкент/2014 г

С.В. Мокриенко
магистрант
С.В. Беспалый
кандидат экономических наук, доцент
Инновационный Евразийский университет
Казахстан, г. Павлодар

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В любой национальной экономике банковская система является одним из важных институтов, обеспечивающих общую экономическую стабильность и экономическую безопасность. Ей принадлежит особая роль в процессах перераспределения денежного капитала, предоставления участникам рыночных отношений специфических услуг и продуктов. Банковская система концентрирует и перераспределяет огромные финансовые ресурсы, выступает посредником в кредите, расчетах и платежах, опосредует связь между всеми субъектами экономики.

Невыполнение банковской системой этих функций парализует экономические связи и выступает угрозой экономической безопасности всего общества. В условиях глобализации экономики и финансовых услуг необходимо усиление механизмов регулирования банковской системы, поскольку увеличиваются объемы межстранового движения капитала, а транснациональные институты (банки, страховые компании, инвестиционные фонды) с учетом масштабов их деятельности способны нанести непоправимый ущерб глобальной экономике [1].

Без выяснения характера различных угроз не возможна борьба с ними. При этом существует множество критериальных признаков выделения тех или иных видов безопасности. При этом все виды безопасности тесным образом взаимосвязаны и переплетены, поэтому, к примеру, обеспечение безопасности нельзя ограничивать защитой от воздействия деструктивных социальных сил, должны обязательно учитываться и технические, и природные, и прочие факторы.

В настоящее время этап модернизации экономики в условиях влияния мирового экономического кризиса сопряжен со сложностью «выживания» субъектов банковского сектора и, как следствие, необходимостью их защиты самими субъектами. Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал коммерческих банков: сокращаются (или вообще прекращаются) инвестиции в процессные и продуктовые инновации, стареет и изнашивается основной капитал, истощаются научно-технические заделы, уходят наиболее квалифицированные и молодые работники и т.д. [2].

Вместе с тем стоит заметить, что одной из приоритетных экономических задач является проблема обеспечения экономической безопасности и в банковском секторе. Мировой экономический кризис показал, что проблемы экономической безопасности банковской системы Республики Казахстан требуют к себе самого пристального внимания, комплексного, всестороннего анализа их взаимосвязей. Следует отметить, что проблема экономической безопасности банковской системы является предметом комплексного изучения и анализа практических вопросов банковской устойчивости [3].

На макроуровне экономическая безопасность региональных банков включает в себя создание условий для функционирования сети банков, развивающих надежные платежные системы, обеспечивающие субъектов региона полным набором высококачественных продуктов и услуг. На этом уровне дополнительно необходимо обеспечить условия по формированию и наращиванию регионального банковского потенциала при одновременном функционировании банков, чьи головные организации находятся в других регионах. При исследовании экономической безопасности отдельного банка акценты смещаются на обеспечение условий, позволяющих ему достичь максимального финансового результата, создание условий, способствующих росту активов и конкуренции при оказании финансовых услуг. На уровне банка сущность безопасности рассматривается в общем как «объект угроз преступных посягательств». Более широкая трактовка дается в одном из экономических словарей, безопасность банка, в котором трактуется как состояние защищенности его жизненно важных интересов от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и

отдельных лиц, способность противостоять внешним и внутренним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развития в соответствии с уставными целями [4].

При характеристике угроз экономической безопасности организации их оценки, зачастую используются классификации, основанные на распространенных в методиках, стандартах и руководящих документах, имеющие, как правило, отраслевой или законодательный «крен» и напрасно не отражающие специфику угроз верхнего уровня экономической безопасности. Конечно, все они имеют право на жизнь как достойные решения конкретных задач и сыгравшие значительную роль в теоретизации проблем безопасности различных уровней и в разработке инструментальных средств по их реализации. Но для разработки характера угроз экономической безопасности организации предпочтительно иметь более универсальную классификационную базу, не применяя классы, несвойственные частной модели [5].

Подобное сопоставление характеристик разных уровней обеспечения экономической безопасности бизнеса не лишено недостатков, поэтому стоит определить некоторые начальные условия:

1) принципы классификации едины с точки зрения теории системного анализа;

2) детализация классов, факторов, признаков и их атрибутов – отдельная тема, требующая многоотомного исследования [6].

Все факторы риска, опасности и угрозы могут быть сгруппированы по различным классификационным признакам.

1. По возможности прогнозирования:

а) прогнозируемые – возникающие при известных обстоятельствах, выявленные из прошлого опыта и обобщенные отраслевой наукой и закреплённые в законах, стандартах, руководящих технических материалах и иных нормативных документах;

б) непредсказуемые – форс-мажорные обстоятельства, технологические достижения и открытия, и иные, неизбежные по существу.

2. По источнику происхождения:

а) объективные возникают без участия и помимо воли субъектов системы – состояние рыночной конъюнктуры, технологические достижения и открытия, форс-мажорные обстоятельства и т. д.;

б) субъективные – умышленные или неумышленные действия людей, органов власти и государственных организаций, конкурентная борьба, преступность и иные, влияющие на экономические отношения предприятия на рынке.

3. По возможности предотвращения:

а) форс-мажорные, отличающиеся непреодолимостью воздействия (природные катаклизмы, техногенные катастрофы, войны, эпидемии, которые заставляют решать и действовать вопреки намерению) и представляют особую сложность предотвращения бюджетными средствами;

б) предотвратимые, которые могут быть предусмотрены на стадии планирования бизнеса, процессов и технологий для минимизации или полного предотвращения возможного ущерба в случае реализации фактора риска.

4. По вероятности наступления:

а) явные, очевидные, обусловленные рыночными (экономическими и юридическими) законами;

б) латентные – неявные, временно скрытые и трудно обнаруживаемые. Их проявление или не проявление может быть обусловлено экономической конъюнктурой, следствием макроэкономических явлений, а также конкурентной борьбой и способами ее ведения. Внезапность их проявления может иметь субъективный характер и трудно прогнозируема даже при известной вероятности наступления.

5. По природе их возникновения:

а) экономические – конъюнктурные (рыночные) изменения;

б) политические – смена власти, введение эмбарго;

в) правовые – законодательное регулирование деятельности, лицензирование, таможня;

г) техногенные – аварии и катастрофы, истощение ресурсов;

д) экологические – истощение ресурсов, климатические изменения;

е) конкурентные – «черный» PR, недобросовестная конкуренция;

ж) контрагентские – неисполнение обязательств, мошенничество и др.

6. По значимости или существенности ущерба:

а) несущественные – не влияющие на рыночное состояние компаний;

б) существенные – потеря значительной части материальных и финансовых ресурсов;
в) значительные – утрата конкурентных преимуществ, возможно банкротство;
г) катастрофические – невозможно продолжение хозяйственной деятельности, неизбежное банкротство.

7. По степени вероятности:

а) невероятные – при крайне низкой вероятности совпадения обстоятельств возникновения угрозы;

б) маловероятные – не требуют планирования превентивных мер как разновидность форс-мажорных обстоятельств;

в) вероятные – слабо прогнозируемые, требующие планирование в зависимости от значимости ущерба;

г) весьма вероятные – прогнозируемые, планируемые и обеспеченные бюджетом;

д) неизбежные – легко прогнозируемые, обусловленные природой возникновения, планируемые и обеспеченные бюджетом.

8. По признаку их осуществления во времени:

а) непосредственная – с определенной вероятностью осуществления;

б) близкая (до 1 года) – прогнозируемая и планируемая;

в) далекая (свыше 1 года) – не предусматривается текущим бюджетом.

9. По сфере возникновения:

а) внешние факторы – угрозы экономической безопасности банков второго уровня Республики Казахстан:

- кризис денежной и финансово-кредитной системы;

- неразвитость рынков капитала и их инфраструктуры;

- нормативно-правовая основа функционирования банковской сферы;

- наличие у банков значительных финансовых обязательств; снижение деловой активности в финансово-банковской системе.

б) внутренние факторы – угрозы экономической безопасности банков второго уровня Республики Казахстан:

- кризисное состояние финансовой системы банка;

- неэффективная маркетинговая и сбытовая стратегия банка;

- неэффективная система внутреннего контроля;

- низкий уровень квалификации персонала банка;

- неэффективное правовое обеспечение деятельности банка и экспертиза договоров и контактов банка;

- недостаточный уровень квалификации топ-менеджеров; ухудшение платежной дисциплины [7].

Переходя к рассмотрению вопросов противодействия угрозам экономической безопасности, хотелось бы дать основные определения по этому поводу. Нейтрализация угроз экономической безопасности выражает систему взглядов на проблему безопасности на различных этапах и уровнях производственной деятельности, а также основные принципы, направления и этапы реализации мер безопасности [8].

Зарубежный и отечественный опыт обеспечения безопасности свидетельствует, что для борьбы со всей совокупностью преступных и противоправных действий необходима стройная и целенаправленная организация процесса противодействия. Причём в организации этого процесса должны участвовать профессиональные специалисты, администрация фирмы, сотрудники и пользователи, что и определяет повышенную значимость организационной стороны вопроса [9].

В целях повышения уровня экономической безопасности в банковской сфере рекомендуется:

1. Совершенствование системы банковского надзора в соответствии с международными стандартами.

2. Реализация мероприятий, направленных на развитие конкуренции в банковском секторе путем предотвращения действий, приводящих к ограничению свободы коммерческой деятельности в банковской сфере.

3. Реализация мероприятий, направленных на повышение качества корпоративного управления и управления кредитными рисками в коммерческих банках путем разработки в Казахстане специальных нормативных актов для банков по риск-менеджменту [10].

4. Совершенствование платежной системы страны путем активного контроля со стороны Национального банка Республики Казахстан.

5. Реализация адекватных мер по поддержанию адекватного курса тенге и ставки рефинансирования на уровне 6 %, которые должны привести к повышению доступности кредитов для юридических и физических лиц, и как следствие к стимулированию производства и внутреннего спроса, а также уменьшению дефолтов заемщиков.

6. Принятие мер по предотвращению нелегального вывоза капиталов из страны [11].

Проблема обеспечения экономической безопасности банковской системы является одной из приоритетных экономических задач. Мировой экономический кризис показал и проблемы экономической безопасности банковской системы Республики Казахстан, которые требуют к себе самого пристального внимания, комплексного, всестороннего анализа их взаимосвязей. Следует отметить, что проблема экономической безопасности банковской системы является предметом комплексного изучения, анализа практических вопросов банковской устойчивости.

Список использованных источников:

1 Хачатурян Г.Ю. Институциональные основы экономической безопасности банковской деятельности в современной экономике //Вестник университета (государственный университет управления), – М.: 2010. – №21.

2 Хаупшев А.Х. Развитие системы экономической безопасности. // Бизнес-информ, 2005. №5. - С.69 – 76.

3 Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспект. / Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Кузбас. гос. техн. ун-т». – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004.

4 Загашвили В. Экономическая безопасность России. М.: Гардарики, 1997.

5 Колосов А.В., Кушлин, В.И., Фоломьев, А.Н., Грязнов Э.А. и др. Экономическая безопасность хозяйственных систем: Учебник. / Под ред. А.В. Колосова. - М.: Изд-во РАГС, 2008. – 446с.

6 Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. / И.А. Бланк. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

7 Иванов А., Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия. / Под ред. В. Шлыкова - М.: Прогресс, 2005. – 265с.

8 Долгов И.В. Экономическое развитие и экономическая безопасность. // Вестник МГУ, Серия «Экономика», 2006. - С.83 – 92.

9 Гусев В.С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов. / В.С. Гусев - СПб.: «Питер», 2004. – 288 с.

10 Лукашин А.И. Безопасность – состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз и опасных воздействий. Монография. / А.И. Лукашин М.: Анкил, 2006. – 204 с.

11 Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. / В.И. Ярочкин. - М.: Изд-во «Ось-89», 2007. – 400 с.

Молдогазиева Г.М.

доцент, к.э.н.

Бейсенова М.У.

профессор, д.э.н.

Алдабергенова Ж.Б.

магистрант

Южно-Казахстанский государственный университет

Казахстан, г. Шымкент

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В современных условиях социально-экономического развития общества наиболее острым и актуальным вопросом является проблема повышения уровня жизни населения. От успешности их решения во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и в конечном счете социально-экономическая стабильность в обществе.

В соответствии со ст. 25 Всеобщей декларации прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г.) каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам.[1]

Важным интегральным показателем, характеризующим уровень жизни населения, является индекс человеческого развития. Это макроэкономический показатель, подсчет которого проводится согласно методике ООН. В первой главе подробно образом была описана методика, цель и задачи, которого заключаются в комплексной оценке уровня и качества жизни населения. Так, по данным Отчета ПРООН в 2013 году Казахстан поднялся на одну позицию в Индексе человеческого развития по сравнению с прошлым годом и занял 68 место из 187. Страна относится к группе стран с высоким уровнем ИЧР. За период с 1995 по 2011 гг. ИЧР Казахстана увеличился с 0,636 до 0,754 или на 17%, ежегодный прирост составил примерно 1%.[2]

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) зависит от трёх следующих показателей:

$$1. \text{ Индекс ожидаемой продолжительности жизни (LEI)} = \frac{LE - 20}{85 - 20} \frac{MYSI + EYSI}{2}$$

$$2. \text{ Индекс образования (EI)} = \frac{MYS}{15} \frac{EYS}{18}$$

$$3. \text{ Индекс дохода (II)} = \frac{\ln(GNIpc) - \ln(100)}{\ln(75000) - \ln(100)}$$

ИРЧП является средним геометрическим этих трёх индексов:

$$HDI = \sqrt[3]{LEI \times EI \times II}$$

LE — Ожидаемая продолжительность жизни

MYS — Средняя продолжительность обучения населения в годах

EYS — Ожидаемая продолжительность обучения населения, ещё получающего образование, в годах

GNIpc — ВНД на душу населения по ППС в долларах США

В работе проделано исследование по подсчету регионального ИЧР, который наиболее полно охарактеризует уровень жизни населения и будет сделано сравнение с общим индексом человеческого развития Казахстана и его составляющими:

- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- достигнутый уровень образования;
- реальный объем ВВП в расчете на душу населения (в долларах США на основе паритета покупательной способности).

Для перевода любого показателя x в индекс, значение которого заключено между 0 и 1 (это позволит складывать различные показатели), используется следующая формула:

$$x\text{-индекс} = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)}$$

где $\min(x)$ и $\max(x)$ являются минимальным и максимальным значениями показателя x среди всех исследуемых стран.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) зависит от трёх следующих показателей:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни (LEI) = $\frac{LE - 20}{85 - 20} \times \frac{MYSI + EYSI}{2}$
2. Индекс образования (EI) = $\frac{MYS - 15}{EYS - 18}$
3. Индекс дохода (II) = $\frac{\ln(GNIPC) - \ln(100)}{\ln(75000) - \ln(100)}$

ИРЧП является средним геометрическим этих трёх индексов:

$$HDI = \sqrt[3]{LEI \times EI \times II}$$

LE — Ожидаемая продолжительность жизни

MYS — Средняя продолжительность обучения населения в годах

EYS — Ожидаемая продолжительность обучения населения, ещё получающего образование, в годах

GNIPC — ВНД на душу населения по ППС в долларах США

Индекс ожидаемой продолжительности жизни (LEI) в ЮКО складывается из средней ожидаемой продолжительности предстоящей жизни. Этот показатель означает число лет, которое проживет один человек в среднем из данного поколения родившихся при условии, что на всем протяжении жизни этого поколения смертность в каждой возрастной группе будет оставаться неизменной на уровне расчетного периода. [3] Продолжительность предстоящей жизни рассчитывается для новорожденных (или иначе говорят — ожидаемая продолжительность жизни при рождении) и для достигших некоторого возраста «х». Поскольку при расчете средней продолжительности предстоящей жизни для новорожденных основание таблицы смертности $l_0 = 1$, его можно опустить, и окончательно этот показатель выражается в виде суммы чисел живущих в жизненном интервале от рождения поколения до его полного исчезновения.

Индекс средней продолжительности обучения складывается из двух индексов: индекса средней продолжительности обучения и индекса ожидаемой продолжительности обучения.

Для расчета индекса ожидаемой продолжительности жизни при рождении минимальное значение принимается равным 25 годам, а максимальное — 85; рассчитывается как средняя арифметическая взвешенная из индекса грамотности взрослого населения (i_{21}) веса и индекса совокупности доли учащихся начальных, средних и высших учебных заведений (i_{22}) весом:

$$I_1 = \frac{x_1 - 25}{85 - 25}.$$

Индекс достигнутого уровня образования:

$$I_2 = i_{21} \frac{2}{3} + i_{22} \frac{1}{3}.$$

При расчете индекса реального объема ВВП на душу населения используется пороговое значение, равное среднему душевому объему ВВП по миру в целом.

ИЧР в разные годы колебался от 0,749 до 0,754 по стране и от 0,692 до 0,712 по региону. Важным является поступательный стабильный рост этого показателя как по стране, так и по региону. Между тем, ИЧР южноказахстанского региона ниже, чем по стране в целом и соответствует ИЧР Колумбии, занимающей 91 место в рейтинге ИЧР стран [4]. Это может свидетельствовать о более низком уровне и качестве жизни людей этого региона. Согласно статистическим данным по большинству показателей уровня жизни населения южный регион занимает одно из последних мест в экономике Казахстана. [5]

Таблица 1 - Расчет ИЧР Южного Казахстана

Показатели	2010		2011		2012		2013	
	РК	ЮКО	РК	ЮКО	РК	ЮКО	РК	ЮКО
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	68,45	69,57	68,98	69,93	69,4	70,65	70,45	70,69
Уровень грамотности взрослого населения, %	99,8	99,7	99,84	99,78	99,82	99,71	99,9	99,84
Совокупная доля учащихся в возрасте от 6 до 24 лет, %	61,8	58,4	73,7	58,0	74,0	62,7	75,2	64,9
ВНП на душу населения, долл США ППС	9092,5	3937,9	11406,16	3937,9	12129,5	4683,0	13533,9	5130,3
Индекс ожидаемой продолжительности жизни	0,724	0,743	0,733	0,749	0,74	0,76	0,757	0,762
Индекс уровня образования	0,871	0,839	0,911	0,838	0,912	0,874	0,916	0,882
Индекс дохода	0,23	0,096	0,283	0,096	0,3	0,115	0,336	0,126
Индекс человеческого развития	0,749	0,696	0,748	0,692	0,751	0,714	0,754	0,718
Регионы Казахстана / Статистический сборник Выпуск 2015. www.http: stat.gov.kz								

Анализ ИЧР Южного Казахстана охватывает четырехлетний период: 2010-2013гг. Как отмечалось, характерным является его рост. Наименьшее его значение пришлось на 2011г. и наибольшее на 2013г. Более низкий уровень ИЧР произошел из-за показателя индекс дохода. По региону этот показатель почти в 2,5 раза ниже среднереспубликанского. Это означает, что уровень развития производительных сил в регионе ниже среднего. Действительно, вышеприведенный анализ ВРП на душу населения показал, что объем производимой продукции ниже среднереспубликанского. Именно этот индекс оказывает отрицательное влияние на значение ИЧР региона, так как другие индексы достаточно стабильны и поступательны, а индекс ожидаемой продолжительности жизни даже несколько выше среднереспубликанского. Это является следствием относительно высокой рождаемости и некоторым улучшением условий жизни и здравоохранения. Об этом свидетельствуют статистические данные. За период 2009-2013гг. численность населения возросла на 108,5%, а численность впервые зарегистрированных больных на 101,8%. То есть рост численности населения обгонял рост численности заболевших, а численность умерших сократилась.

Список использованных источников:

1. Всеобщая декларация прав человека . Резолюция 217А Генеральной Ассамблеи ООН 1948 года: [www.http://www.un.org/ru/documents/decl](http://www.un.org/ru/documents/decl)
2. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире Издательство «Весь Мир»: 2013 – 216с.
3. Борисов В. Демография Учебник для студентов ВУЗов. М.: Издательский дом NOTABENE, 2001. - 272 с.
4. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире Издательство «Весь Мир»: 2013 – 216с.
5. Регионы Казахстана . / Статистические сборники. Выпуск 2015. [www.http: stat.gov.kz](http://stat.gov.kz)

Ниязбекова Р.К.

директор

Шымкентский центр дистанционного обучения Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, д.э.н., профессор,

Казахстан, г.Шымкент

Нурмадиева Н.С.

к.э.н., доцент

Казахстан, г.Шымкент

Есиркепова А.М.

директор

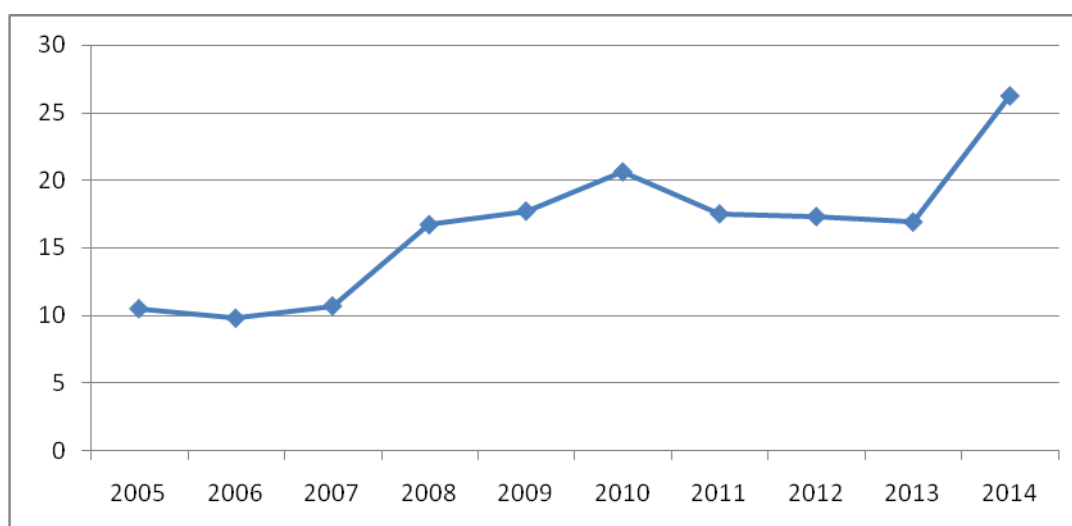
НИИ проблем региональной экономики Южно-Казахстанского государственного университета им.М.Ауэзова, д.э.н., профессор,

г.Шымкент, Казахстан

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Первым и наиважнейшим показателем, показывающим уровень развития малого и среднего бизнеса в стране является показатель "Доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП".

На рисунке 1 приведена доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП за 2005-2014 годы.



Примечание – Данные Комитета статистики Министерства национальной экономики РК

Рисунок 1 – Доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП за 2005-2013 годы в РК

Динамика за 2005-2014 годы показывает, что изменения в данном показателе были неоднородными. Так, из рисунка видно, что наивысший пик до 2013 года показал 2010 год, когда доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП составила свыше 20 процентов. Как видно из рисунка, в 2014 году данный показатель возрос почти в два раза по сравнению с 2013 годом и составил 26,2%. Для того, чтобы оценить какой же регион повлиял на повышение, либо понижение данного показателя проведем оценку на региональном уровне (таблица 1), которая показывает, что наивысшая доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП наблюдается в г.Астане, Северо-Казахстанской и Алматинской областях, наименьший - в Атырауской и Мангистауской областях по известным причинам.

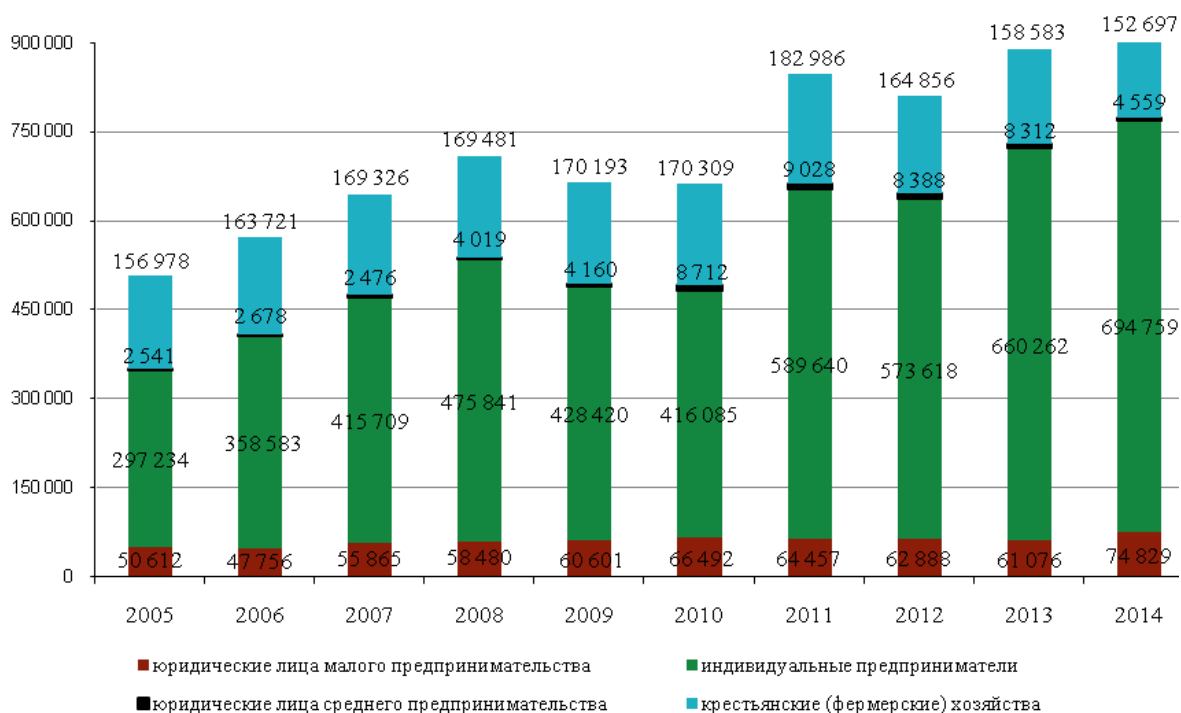
Таблица 1 - Доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП за 2005-2013 годы, в%

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Казахстан	9,8	10,7	16,7	17,7	20,6	17,5	17,3	16,9	26,2
Акмолинская	17,2	13,5	19,2	20,3	24,0	23,4	20,1	19,5	23,1
Актюбинская	6,4	7,3	11,6	10,6	17,7	13,8	14,1	13,5	17,8
Алматинская	21,2	16,9	19,4	27,8	33,1	25,9	24,9	23,7	27,1
Атырауская	4,9	5,0	10,3	10,2	8,1	6,9	7,3	5,8	8,8
Западно-Казахстанская	8,5	7,8	12,4	26,9	32,3	12,6	11,0	13,7	38,8
Жамбылская	16,3	18,1	27,2	17,6	21,0	18,1	16,9	19,3	20,1
Карагандинская	5,6	5,7	7,7	7,6	10,7	10,7	11,1	11,1	12,4
Костанайская	13,7	14,6	21,5	17,4	21,0	20,2	17,7	17,6	23,3
Кызылординская	8,3	8,5	8,3	11,2	14,3	8,7	11,3	10,6	12,0
Мангистауская	4,5	5,5	7,7	9,1	16,1	10,7	10,2	9,7	17,6
Южно-Казахстанская	16,3	17,5	17,0	14,8	21,2	18,7	16,6	16,1	19,7
Павлодарская	9,1	10,5	6,9	9,3	13,3	11,8	11,9	12,1	18,5
Северо-Казахстанская	18,6	19,6	22,2	22,6	25,0	25,3	25,6	25,6	25,2
Восточно-Казахстанская	9,6	9,8	13,7	13,7	16,2	16,7	15,4	14,6	14,2
г.Астана	11,1	15,1	27,2	32,2	28,9	31,5	28,6	29,1	61,8
г.Алматы	10,1	11,3	27,8	25,4	30,2	25,8	25,4	22,3	34,0
Примечание – Данные Комитета статистики Министерства национальной экономики РК									

Количество активных субъектов МСП приведено на рисунке 2.

В целом из рисунка видно, что за 2009-2014 годы количество активных субъектов МСП возросло.

Рассмотрим показатели характеризующие численный состав малого и среднего предпринимательства за последние годы.



Примечание – Данные Комитета статистики Министерства национальной экономики РК

Рисунок 2 - Количество активных субъектов МСП в РК

В таблице 2 приведена численность занятых в МСП в РК за 2005-2014 годы.

Таблица 2 - Численность занятых, тыс. человек

	юридические лица	индивидуальные предприниматели	крестьянские (фермерские) хозяйства
1999	340,7		
2000	385,0	...	265,5
2001	428,8	345,6	311,0
2002	467,4	351,4	357,3
2003	482,5	438,1	378,7
2004	524,6	474,5	405,8
2005	533,8	571,6	504,7
2006	557,9	622,7	504,3
2007	585,9	733,5	542,8
2008	464,6	828,9	461,8
2009	551,3	874,4	465,8
2010	746,2	710,6	425,5
2011	539,3	771,9	426,5
2012	500,6	831,4	375,8
2013	527,5	990,7	346,9
2014*	849,0	1 136,0	309,4
Примечание – Данные Комитета статистики Министерства национальной экономики РК			

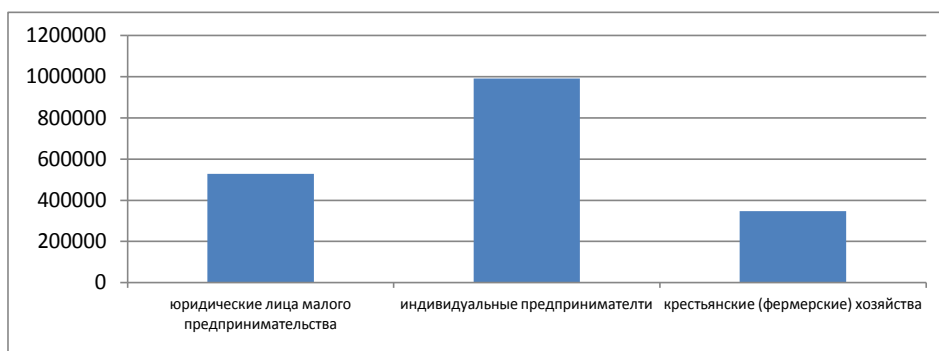
Данные показывают, что в целом наибольшая численность за последние 9 лет наблюдается в 2010 и 2014 годах, не считая крестьянские (фермерские) хозяйства.

В таблице 3 приведен выпуск продукции субъектами малого предпринимательства за 2013 год по регионам Казахстана.

Таблица 3 - Выпуск продукции субъектами малого предпринимательства за 2014 год, млн. тенге

	Выпуск продукции, млн. тенге		
	юридические лица	индивидуальные предприниматели	крестьянские (фермерские) хозяйства
2001	294 844	...	133 475
2002	324 033	78 387	146 288
2003	457 949	107 218	165 056
2004	809 626	155 031	178 007
2005	844 632	222 993	166 956
2006	1 033 438	302 715	185 395
2007	1 327 126	473 648	265 500
2008	1 152 071	437 313	316 083
2009	1 270 715	371 192	402 009
2010	1 673 528	495 074	345 676
2011	1 445 158	675 104	586 424
2012	1 546 428	754 366	549 284
2013	1 871 067	949 816	734 399
2014*	8 007 342	972 670	786 084
Примечание – Данные Комитета статистики Министерства национальной экономики РК			

Численность занятых в малом предпринимательстве по Казахстану приведен на рисунке 3.



Примечание – Данные Комитета статистики Министерства национальной экономики РК

Рисунок 3 - Численность занятых в малом предпринимательстве по РК

Из рисунка видно, что наибольший вес приходится на индивидуальных предпринимателей, затем на юридические лица.

Численность занятых в малом предпринимательстве в разрезе регионов приведена на рисунке 4.



Примечание – Данные Комитета статистики Министерства национальной экономики РК

Рисунок 4 - Численность занятых в малом предпринимательстве по Казахстану

Из рисунка видно, что наибольшую долю занимает Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Южно-Казахстанская области.

Таким образом, анализ современного состояния развития малого и среднего бизнеса в РК и его регионов за последние годы показал положительную динамику изменения всех показателей. Наибольший рост среди регионов по всем показателям показывает г.Алматы и Алматинская область. На развитие малого и среднего бизнеса в РК повлияло введение государственных программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, такие как "Дорожная карта занятости - 2020", "Дорожная карта - 2020", "Производительность - 2020", "Экспортер - 2020", "Даму-регионы-2020".

Список использованных источников:

1. <http://www.stat.gov.kz/>
2. «Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан» / Статистический сборник / на казахском и русском языках / 60 стр.

Ниязбекова Р.К.

директор

Шымкентский центр дистанционного обучения Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, д.э.н., профессор,

Казахстан, г.Шымкент

Есиркепова А.М.

директор

НИИ проблем региональной экономики Южно-Казахстанского государственного университета им.М.Ауэзова, д.э.н., профессор,

г.Шымкент, Казахстан

Торекулов Х.А.

магистрант

Южно-Казахстанский государственный университет им.М.Ауэзова, г.Шымкент, Казахстан

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

На сегодняшний день отечественная промышленность строительных материалов способна удовлетворять лишь часть потребностей строительного комплекса Казахстана, и как следствие существенную долю на рынке занимает импортная продукция, не допуская дефицита практически по всем видам строительных материалов.

Исходя из данных программы развития Южно-Казахстанской области на 2011-2015 гг., а также Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года можно выделить ключевые индикаторы для данной отрасли. Это:

- увеличение валовой добавленной стоимости в строительной индустрии не менее чем на 76% в 2020 году по сравнению с 2010 г.
- удовлетворение потребности внутреннего рынка строительными материалами более чем на 80 %.
- экспорт 20% от объема производства в секторе строительства к 2015 году.

В статистических сборниках промышленность строительных материалов представлена как "производство прочей неметаллической минеральной продукции". В этой связи проанализируем динамику данного показателя.

Динамика производства строительных материалов в Республике Казахстан и Южно-Казахстанской области за 2010-2014 гг. представлена в таблице 1.

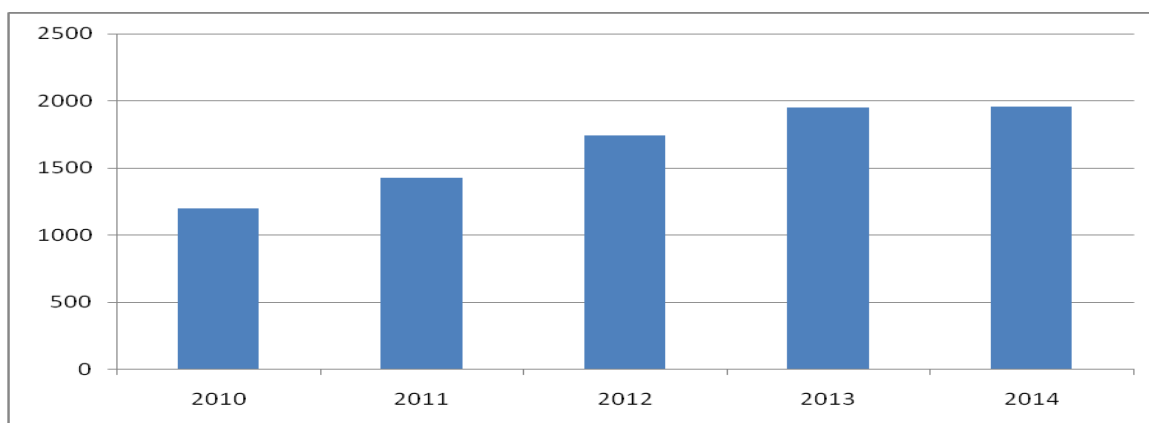
Таблица 1 - Динамика производства строительных материалов в Республике Казахстан и Южно-Казахстанской области за 2010-2014 гг., млн.тенге

	2010	2011	2012	2013	2014
Производство строительных материалов в РК	202109	264231	320902	402072	452081
Объем промышленного производства ЮКО	316357,7	377179,5	496768	552557,9	649174,3
Объем производства обрабатывающей промышленности ЮКО	211872,2	257396,6	312900,6	359186,0	414162,6
Производство строительных материалов в ЮКО	19653,3	23529,6	27715	39729,9	43796,1
Темп роста, инд.	1,34	1,20	1,18	1,43	1,10
Доля в общем объеме производства строительных материалов в РК, %	9,72	8,90	8,64	9,88	9,69
Доля в общем объеме промышленности ЮКО, %	6,21	6,24	5,58	7,19	6,75
Доля в общем объеме обрабатывающей промышленности ЮКО, %	9,28	9,14	8,86	11,06	10,57
Примечание - Составлено авторами на основе данных Комитета по статистике Республики Казахстан и Департамента статистики Южно-Казахстанской области					

В промышленности строительных материалов в 2014 году произведено продукции на сумму 43,8 млрд. тенге, или 110% к 2013 году, производство строительных материалов ЮКО занимает 9,69% от общего объема промышленности строительных материалов республики, 9,28% объема обрабатывающей промышленности области и 6,21 % объема продукции промышленности в целом по области [1].

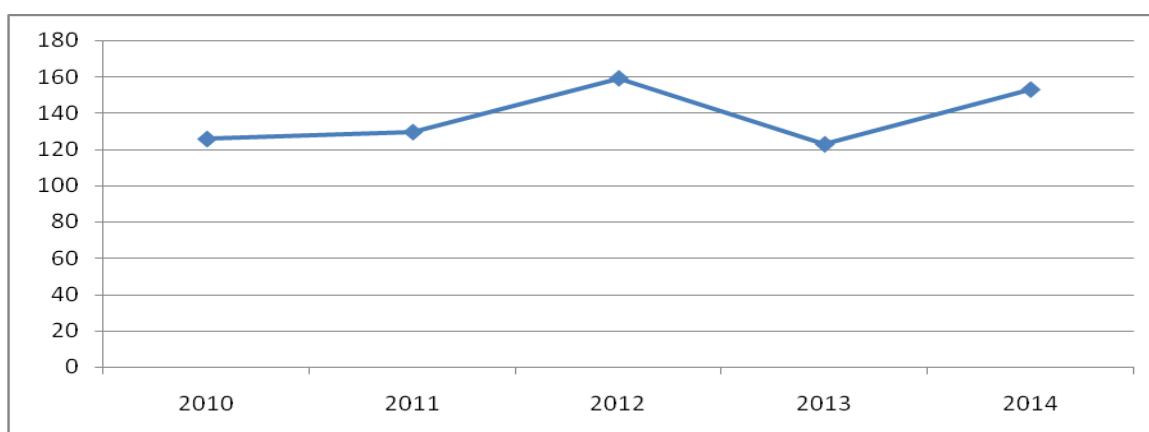
Темпы роста производства продукции в физическом объеме за 2010-2014гг.: ИФО 2010-134,5%, 2011-120,3%, 2012-122,5%, 2013-109,4%, 2014-103,4% свидетельствуют о динамичном развитии отрасли. Однако, если сравнивать темпы роста производства продукции строительных материалов в физическом объеме в целом по республике, то видно значительное снижение темпов роста в области по сравнению с республиканскими показателями за последние два года (ИФО производства строительных материалов по республике 2010-111,5%, 2011-116,5%, 2012-110,7%, 2013-114,3%, 2014-106,4% [2]).

Производство кирпича строительного обожженного в общем объеме республики занимает 14,9%, цемента – 16,1%, извести – 9,8%. В целом динамика производства портландцемента и кирпича строительного из керамики в ЮКО за последние 5 лет приведены на рисунках 1 и 2 [3].



Примечание - Составлено на основе данных Департамента статистики Южно-Казахстанской области

Рисунок 1 - Динамика производства портландцемента в ЮКО, тыс.тонн



Примечание - Составлено на основе данных Департамента статистики Южно-Казахстанской области

Рисунок 2 - Динамика производства кирпича строительного из керамики в ЮКО, тыс.тонн

Наличие сырья в области, тенденция к увеличению объемов строительно-монтажных работ как в промышленном, так и в жилищно- гражданском строительстве создает благоприятные

условия для модернизации действующих и развития новых производств, направленных на обеспечение внутреннего спроса и экспортную потребность.

Промышленность строительных материалов не удовлетворяет потребности строительного производства, а дефицит строительной продукции на рынке покрывается импортной продукцией. Этот фактор, наряду с наличием ресурсов, является обуславливающим в развитии многих производств и создании новых. Возможности для производства строительных материалов имеются в большинстве районов Южно-Казахстанской области.

Стратегическая цель отрасли производства строительных материалов: производство высококачественных отечественных строительных материалов, изделий и конструкций, ориентированных на импортозамещение и экспорт.

Проблемы отрасли производства строительных материалов в ЮКО, обозначенные в Концепции развития промышленности ЮКО до 2020 года, можно обозначить следующими: промышленность строительных материалов не удовлетворяет потребности строительного производства, дефицит на рынке покрывается импортной продукцией.

В этой связи следует выделить следующие задачи, требующие решения:

- стимулирование технологической модернизации предприятий;
- стимулирование притока инвестиций в производство строительных материалов;
- развитие регионального потенциала НИОКР в отрасли строительных материалов;

Меры для перспективного развития: увеличение доли присутствия на рынке строительных материалов путем расширения объемов производства, технологическое обновление действующих предприятий по производству цемента, керамического и силикатного кирпича, черепицы, асбестоцементных изделий, гипса, извести, керамзита, ЖБИ, создание новых производств с высокой добавленной стоимостью, создание перспективной минерально-сырьевой базы для действующих и новых производств: вяжущих материалов, стекла, минеральной ваты, сухих строительных смесей, керамических плит, развитие новых видов железобетонных изделий.

Все вышеперечисленное отражено в мастер-плане, представленном на рисунке 2.

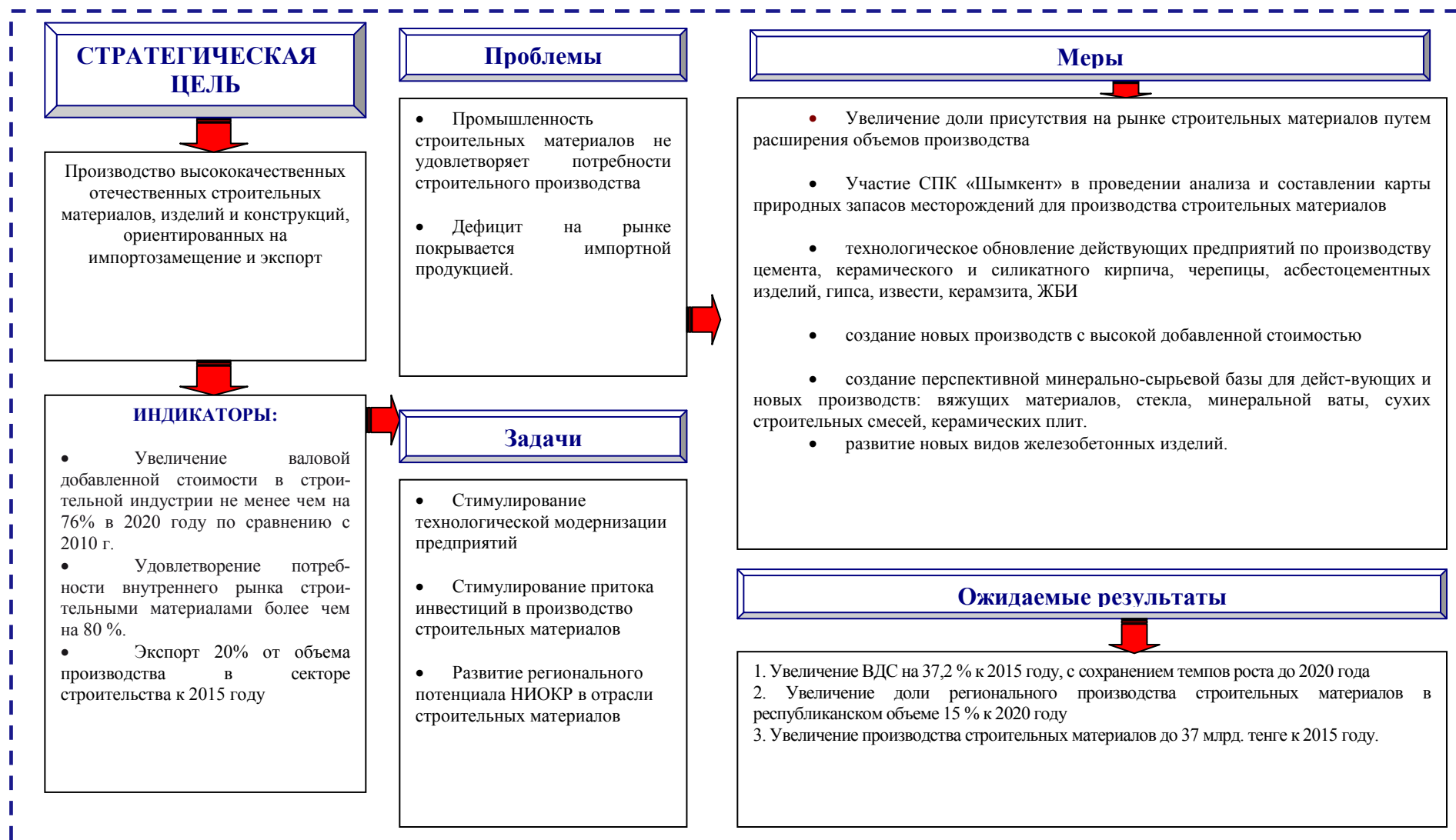
Для решения этой задачи предложено осуществить:

- технологическое обновление действующих предприятий по производству цемента, хозяйственно-бытового фарфора, керамического и силикатного кирпича, черепицы, асбестоцементных изделий, гипса, извести, керамзита и др.;
- создание перспективной отечественной минерально-сырьевой базы для действующих и новых заводов по производству вяжущих материалов, керамики и стекла;
- создание новой технологии производства электродных покрытий, технической, электротехнической и хозяйственно-бытовой керамики на основе отечественного горнорудного сырья для внутренних нужд и экспорта;
- разработку новых видов корректирующих добавок в сырьевые смеси в производстве портландцемента;
- разработку усовершенствованной технологии синтеза и создание промышленной установки по получению монокристаллов для технических и ювелирных целей;
- разработку технологии получения стойких шпинелидных пигментов для технических целей и создание опытно-промышленной линии по их производству;
- разработку и внедрение высокоэффективной технологии нового пеностекла на основе природного криптокристаллического кремнезема.

Список использованных источников:

1. <http://www.ontustik.stat.gov.kz/ru>
2. <http://www.stat.gov.kz/>
3. Краткий статистический ежегодник Южно-Казахстанской области / Под редакцией А.Абилдабекова. - Статистический сборник. - Шымкент, 2015 - 131 с.

Рисунок 2 - Цель и направления развития промышленности строительных материалов ЮКО до 2020



Нұрпеисов Б.Г.
э.ғ.к., доцент Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ
Базарбаев М.К.
аға оқытушы Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ФАРМАЦЕВТИКА ӨНЕРКӘСІБІНІҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Фармацевтика нарығы кез келген мемлекеттің маңызды экономикалық секторы ретінде елдің әлеуметтік дамуының, халықтың әл-ауқатын көтерудің қажетті саласы болып табылады. Елдің дамыған фармацевтика өнеркәсібі, оның экономикасының жоғары инновациялылығының көрсеткіші деп санайды. Қазіргі заманда фармацевтика өнеркәсібі инвестиция салымшыларын тарту жағынан анағұрлым табысты индустриялардың бірі болып саналады.

Фармацевтика өнеркәсібін дамыту – Қазақстанның жедел индустриаландыру бағдарламасының маңызды саласының бірі.

Сондықтан фармацевтикалық өндіріс өнеркәсібін дамыту – күрделі еңбекті және көп қаржыны талап ететін сала ретінде денсаулық пен әл-ауқат үшін керекті процесс. Отандық дәрі-дәрмектермен қамтамасыз етудің тиімді деңгейіне көтерілу үшін елдің өндірушілері бар өндірістік қуатын арттырып жаңа дәрі-дәрмектер ойлап табуы қажет. Бүгінде көптеген фармкәсіпорындар өндіріске немесе осындай маркетингке инвестиция құюы жткіліксіз болып, ірі шет елдік кәсіпорындармен бәсекеге түсе алмай отыр. Мемлекеттік қолдау және GMP стандарттарын кеңінен енгізу отандық фармацевтика кәсіпорындарының жұмыстарын ілгері бастырып, Қазақстан халқын қауіпсіз, сапалы және қолжетімді дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етер еді.

Қазақстанның фармацевтикалық нарығының импортқа тәуелділігі жоғары болып отыр және де ол 90% құрап отыр. 2008 жыл мен 2014 жыл аралығы кезіндегі импорт көрсеткіштерінің тренді ақшалай көріністегі импорт пен экспорттың өскендігін көрсетеді. 2014 жылы экспорттың үлесі 23 млн. долларды құрады және 2011 жылмен салыстырғанда 25% көтерілді. Қазақстаннан негізінен дәстүрлі дәрі-дәрмектер, яғни ең арзан сегменттен жасалған өнімдер Өзбекстан, Тәжікстан, Қырғызстан секілді елдерге экспортталады.

Қазақстанның 2014 жылдағы фармацевтикалық өнеркәсібін талдау, негізгі фармацевтикалық өнімдердің НКИ 2013 жылмен салыстырғанда төмендегенін көрсетеді. Бұл фармацевтикалық саланың физикалық тұрғыдан да, моральдық тұрғыдан да ескірген өндірістік қуаттарының жағдайымен байланысты.

ҚР аумағына фармацевтикалық өнімдерді жеткізіп беруші негізгі елдер Ресей, Беларусь, Германия, Қытай болып табылады.

Өнеркәсіп өндірісінің жалпы құрылымындағы фармацевтика өнеркәсібінің өндіріс көлемінің үлесі өте төмен және де ол бар болғаны 0,2% құрайды.

Дәріханалық нарықта өсімді арттыру үшін отандық өндірушілерге мыналар қажет:

- техниканы қайта жаңарту;
- ассортименттік қайта жарақтану;
- дәріханалық нарықта ілгерілеу үшін белсенділікті арттыру;
- шығарылып жатқан отандық генериктерді көрші елдерге өткізу.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының фармацевтика саласында қайта құру, оның нарықтық экономика жағдайларына бейімделу үдерісі жүріп жатыр. Дәрі-дәрмектердің, медициналық мақсаттағы бұйымдар мен медициналық техниканың, сондай-ақ олардың жарнамасын тіркеу, сертификаттау, сапасын бақылауды қамтамасыз ету бойынша қызметтер ретке келтірілді. Ұлттық ақпараттық дәрі-дәрмек орталығы құрылды. Бюджет есебінен сатып алынатын дәрі-дәрмектерге бағаларды мемлекеттік реттеу енгізілді. Дәрі-дәрмектерді мемлекеттік сатып алу нарығының ашық болуын қамтамасыз етуге, оны логистиканың, сақтау мен дистрибуцияның халықаралық стандарттарына жақындатуға мүмкіндік берген «СК-Фармация» ЖШС тұлғасындағы дәрі-дәрмектер мен медициналық мақсаттағы бұйымдарды дистрибуциялаудың бірыңғай жүйесі жасалды.

2009 жылдан бастап күні бүгінге дейін «СК-Фармация» ЖШС дәрі-дәрмек пен медициналық мақсаттағы бұйымдарды өндіретін 15 отандық өндірушімен ұзақ мерзімді 21

келісім-шарт жасасты.

«СК-Фармация» ЖШС тарапынан отандық өндірушілерден жалпы құны 3 448,8 млн. теңгені құрайтын, соның ішінде индустрияландыру картасына қосылған «Актюбрентген» АҚ-нан медициналық техника сатып алынды.

Менеджмент жүйесін сертификациялаған кәсіпорындардың жалпы саны 2014 жылы – 10, олардың 2 экспортқа бейімделген. Соның бірі өнімді экспорттаушы кәсіпорын Оңтүстік Қазақстан облысының кәсіпорыны («Химфарм» АҚ) болып табылады. Оның өнімдеріне негізінен тапсырыс беретіндер Ресей, Тәжікстан, Германия, Өзбекстан болып табылады.

2013 жылы екі фармацевтикалық кәсіпорын - «Нобел АФФ» АҚ мен «Санто» АҚ (Химфарм) GMP сертификатына ие болды.

Отандық дәрі-дәрмек жасаушылар мен өндірушілердің тәжірибелері әлемдік нарықта бәсекеге қабілетті өсімдік шикізатының негізіндегі фармацевтикалық өнімді жасау бойынша жұмыстардың болашағының бар екендігін және басым болатындығын көрсетті.

Фармпрепараттардың әлемдік нарығында өсімдік текті дәрілердің үлесі қазіргі уақытта 40% асты, сондай-ақ соңғы жылдары оның өсу үрдісі пайда болды. Дүние жүзілік денсаулық сақтау ұйымының болжамдары бойынша, алдағы он жылда дәрі-дәрмектердің жалпы көлеміндегі фитопрепараттардың үлесі 60%-дан асады.

ҚР ғажайып флорасы мен сирек кездесетін эндомиялық өсімдіктердің болуы, ел үшін орасан зор экспорттық мүмкіндіктері бар нанофармацевтиканың дамуына септігін тигізеді. Биотехнологияның дамуы мен органикалық өнімді өндіруді әйгілеудің әлемдік үрдісін ескере отырып, Қазақстан фармацевтикалық өнімнің ғаламдық нарығында дәл осы секторда бәсекелесе алады деп тұжырым жасауға болады.

Фитопрепараттардың өндірісін дамытудың өзге де мүмкіндігі, үнемі әлемдік сұранысқа ие болып тұратын және де экспорттан орасан зор пайда келтіретін түпнұсқалық субстанцияларды өндіру болып табылады.

Шетел капиталын тарту шетел компанияларымен бірлескен кәсіпорындарды құруға серпін береді. Бұл заманауи технологияарға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Жалпы алғанда, Қазақстандағы фармацевтика саласының жағдайын қиын деуге болады. Осыған байланысты ел өзінің дәрі-дәрмектерімен тұтынудың 15%-да толтыра алмайды. Ал мемлекеттің ұлттық қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін отандық препараттардың үлесі 30%-дан кем болмауы тиіс. Фармөнімдердің қазақстандық нарығы аса серпінді дамуда деп есептеуге де болады, алайда бұл даму, өкінішке орай импортты құрайтындардың есебінен жүзеге асуда. Қазақстанның фармацевтикалық нарығының импортқа тәуелділігі фармацевтикалық өнімдерді өндіру көрсеткіштерінің жыл сайын өсіп отыруына қарамастан 90% дерлік мөлшерді құрайды.

Ғылыми зерттеулер саласындағы табыс фармацевтикалық саланың бәсекеге қабілеттілігінде аса маңызды рөл ойнайтындықтан, іргелі зерттеулерге инвестиция тарту және фармацевтикалық өнеркәсіптегі инновациялық үдеріске мемлекет тарапынан қолдаудың болғаны қажет.

Қазақстанның фармацевтикалық өнеркәсібі негізінен импортталатын субстанциялардың негізіндегі дженериктерден және ішкі нарық пен ТМД елдері нарығына бейімделген дәстүрлі арзан дәрі-дәрмектерден тұрады. Қазақстан нарығында дженериктік препараттардың басым жағдайы инновациялық өнімдерді жасауға қажетті жағдайлардың болмауымен байланысты. Фармацевтикалық салада импорттың жоғары деңгейі сақталуда, Қазақстанның фармацевтикалық өнеркәсібінің өндірістік кәсіпорындарының технологиялық деңгейі өндірістің қазіргі заманғы стандарттарына жауап бермейді.

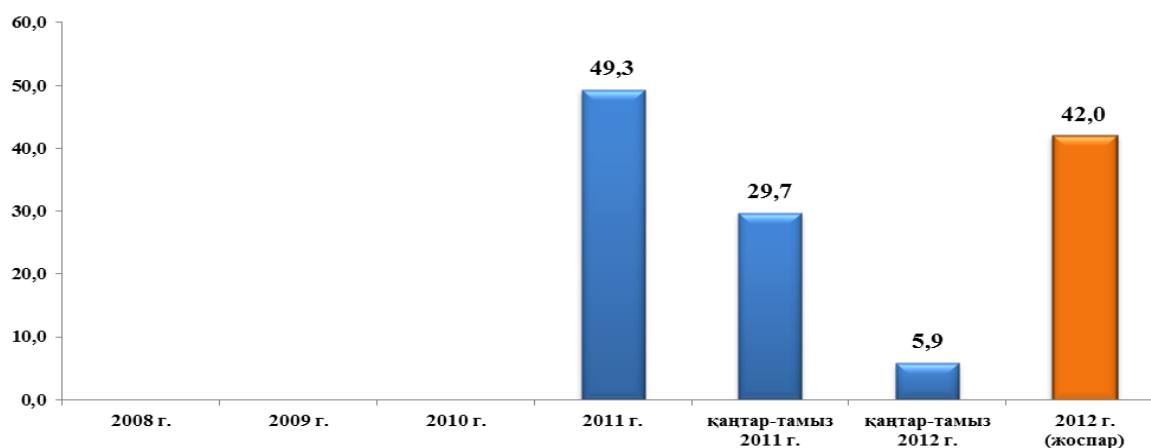
Фармацевтикалық нарықтың дамуын тежейтін өзекті проблемалардың бірі бейім мамандықтарға деген аса жоғары қажеттілік болып табылады, бұған кәсіби дайындық деңгейінің төмен болуы және білікті кадрлардың жетіспеуі себепші болып отыр.

Сондай-ақ Қазақстанның фармацевтикалық кәсіпорындарында GMP сертификатының кеш енгізілуі, ғылыми жағынан артта қалушылығын, ғылыми зерттеулердің шала дамуын, жаңа жасалымдар мен препараттардың болмауын атап өту қажет.

Фармацевтикалық кәсіпорындардың техникалық жанаруын жүзеге асыру үшін жинақталған теориялық және практикалық отандық және шетелдік тәжірибені есепке ала отырып инвестициялық саясаттың тұжырымдамалық ережелерін жасап шығаруға едәуір көңіл бөлу қажет.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 ж. 4 тамыздағы № 791 қаулысымен бекітілген, 2010 – 2014 жж. Қазақстан Республикасының фармацевтикалық өнеркәсібін дамыту бағдарламасы бойынша санмен өлшенетін бір мақсатты индикатор белгіленді: [2]

Мақсатты индикаторлар	Өлшем бірлігі.	2009ж.	Жоспар				
			2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Ішкі нарықтағы отандық дәрі-дәрмектердің үлесі (заттай көріністегі)	%	30	33	37	42	46	50



1 сурет. Отандық дәрі-дәрмектердің ішкі нарықтағы заттай көрсеткіштегі үлесі, %

Отандық дәрі-дәрмектердің ішкі нарықтағы заттай көрсеткіштегі үлесі 2012 жылы 42,0% деңгейінде жоспарланған. 2013 жылы ол 5,9% құрады, бұл өткен жылдың осындай кезеңіндегі деңгейінен 23,8 ж.к және 2014 жылдың жоспарынан – 36,1 ж.к төмен. 2015 жылы жоспарлы жылдық индикаторға қол жеткізу күмәнді болып отыр

Қазақстанның ірі фармацевтикалық кәсіпорындарының қызметтерін талдай отырып, олардың жедел дамуына, сондай-ақ экспорттық әлеуетіне кедергі келтіріп жатқан бірнеше факторды атап көрсетуге болады. Бұл факторлар жүйелік проблемалармен де, сондай-ақ құрылымдық проблемалармен де байланысты.

Жүйелік проблемалар:

1) Фармөнімдерді өндірушілер салықтық және кедендік қысымдардан босансытудың жоқтығы. Фармкәсіпорындардың пікірі бойынша, өндірістің дамуын тежейтін – ол фармпрепараттарды өндіруге арналған жабдықты импорттау кезінде және өнімді экспорттау кезінде ҚКС төлеу болып табылады. Сондай-ақ проблемаларға заттектерді, өсімдік шикізатын, әйнек ыдыстар мен қапқактарды импорттауға қажет кедендік рұқсаттамаларды алуға кететін уақыттар мен шығындар, бұдан өзге, есірткі заттар мен улы заттарды алып кіру кезінде кеден органдары тарапынан сұралатын құжаттардың көп болуы да жатады;

2) Мамандардың – химиктердің, фармакологтардың жетіспеушілігі. Компаниялардың көпшілігінің пікірі бойынша болашақтағы өсімге келер ықтимал қауіп, фармакологияда білікті кадрлардың жоқтығы, сондай-ақ тәжірибелі қызметкерлердің құнының салыстырмалы түрде жоғары болуы болып табылады;

3) Заңнаманың және инфрақұрылымның жетілдірілмеуі (зертханалық талдаудың күрделі тәртіптері, дәріні тіркеу, препаратты қайта тіркей берудің тәртіптері және т.б).

Құрылымдық проблемалар:

1) Барлық фармацевтикалық кәсіпорындарда GMP жоқтығы. Бұл жағдай кәсіпорындардың экспортқа шығу мүмкіндігін шектейді, себебі өзге елдердің нарығына ену тек осы стандартты алумен ғана мүмкін болмақ;

2) GMP алуға қол жеткізу GMP сәйкестік сертификациясы бойынша ұлттық қызметтің және осы стандарт бойынша кеңесшілердің болмауымен тежеліп отыр;

3) Шетелдік препараттар мен дистрибьюторлық компаниялардың батыл енуі;

4) Отандық дәрі-дәрмектерге тұтынушылық сұраныстың төмен болуы. Тұтынушылар қазақстандық дәрілер туралы біле бермейді және де оларды жиі түрде импорттық өнімге қарағанда төмен сапамен байланыстырады. Халықтың төлем қабілеті бар бөлігі анағұрлым қымбаттау импорттық дәрілерге басымдық береді;

5) Ақпараттың жетіспеушілігі. Көптеген кәсіпорындар өз өнімдерін сата алатын экспорттық кеуыстар жайлы біле бермейді. Сонымен бірге шет елдердің нарығында ҚР-ғы фармөндірушілер жайлы ешкім де ештеңені білмейді.

Қазіргі уақытта нарықта табысты болып жатқан фармацевтикалық компаниялардың көпшілігі мол пайданы материалдық активтерді басқарғаннан көрі зияткерлік меншікті басқарудан алып отыр Мәселен, сатылымдары шамамен 40 млрд. АҚШ долларын құрайтын Pfizer 7,13 млрд долларды (рецептуралық препараттарды сатудан түсетін табыстың шамамен 18%) жаңа дәрі-дәрмектерді зерттеу мен ойлап табуға жұмсайды.

Зияткерлік меншік, оның иелерінің елеулі табыстарының көзі бола алады. Ел аумағында жұмыс істеп жатқан барлық фармацевтикалық өндірістен тек бірен-сараны ғана түпнұсқалы дәрі-дәрмектерді немесе ББҚ ойлап табумен шұғылдануда.

Мәселен, «Ромат» ФК-да жаңа препараттардың технологиясын вивариймен өңдеу бойынша пилоттық телімі бар жеке ғылыми зерттеу орталығы жұмыс істеуде;

«Қызылмай» ӨК, дәрілік өсімдік шикізатынан түпнұсқадағы емдік-алдын алу дәрілерін жасаумен шұғылдануда.

Бүкіл өндіріс халықаралық стандарттарға енді ғана өтіп жатқан және де ішкі фармацевтикалық нарықтың импортталатын өнімдерге тәуелділігі айқын болып тұрған қазіргі біздің жағдайымызда ҒЗТҚЖ иек арту әлі де болса ерте. Алайда, саланың тұтастай дамуы үшін, қазірдің өзінде осы бағытта мемлекеттік қолдау шараларын белгілеп алған дұрыс. Сонымен бірге, ғылыми-зерттеу жұмысының еңбекті көп қажет ететін, ұзақ әрі едәуір қаржыны талап ететін үдеріс екендігін ескеру қажет (жаңа дәріні жасау орташа есеппен 500 млн. долларды құрайды).

Жүргізілген талдау нәтижелерін назарға ала отырып, саланы қолдау және оның даму қарқынын арттыру бойынша шарларды күшейту қажет.

Отандық фармацевтикалық өнеркәсіп өнімін жылжыту және оның танымалдығын арттыру бойынша қызметті қамтамасыз ету үшін фармацевтикалық өнеркәсіп тауарларын отандық өндірушілері туралы телевизиялық бағдарламалар циклін дайындау және шығару жолымен БАҚ-тарда салаға ақпараттық қолдауды жүзеге асыру;

Отандық өндірушіге сенімді арттыру үшін препараттарды қолдану бойынша ұлттық нұсқаулық және ұсынымдар құрау және шығару қажет. Ауыстыруға жатпайтын дәрілер тізімін жасау, дәрілердің жанама реакциялары туралы ақпаратты жинау жүйесін әзірлеу, жанама әсерлерді анықтау тетіктерін айқындау (фармацевтикалық терапиялық асқынулар халықтың өлімінің себептерінің алғашқы ондығына кіреді).

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010 - 2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама және Қазақстан Республикасы Президентінің кейбір жарлықтарының күші жойылды деп тану туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 958 Жарлығы;
2. «Қазақстан Республикасының фармацевтикалық өнеркәсібін дамыту жөніндегі 2010 - 2014 жылдарға арналған бағдарлама туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 4 тамыздағы № 791 Қаулысы;
3. Фармацевтикалық өнеркәсіп және денсаулық сақтау нарығын зерттеу саласындағы IMS талдау ресурсы, <http://www.imshealth.com>;
4. <http://www.hkgem.com>.

Нурсултан Д.Т.

ст.преп.

*КарГУ им. Е.А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА

Казахстан, имея богатый туристско-рекреационный потенциал, характеризуется недостаточным уровнем развития туризма.

По данным международных экспертов туризм занимает по доходности третье место в мире после нефтедобывающей промышленности и автомобилестроения. Однако, в Казахстане,

имеющем богатый туристский потенциал, его доля составляет всего 0,3% в ВВП страны. На наш взгляд, по самым скромным оценкам, возможности туристской отрасли Казахстана варьируются от 10 до 20 млрд. долларов США в год и могут составить в структуре ВВП до 6-7%.

Следует напомнить, что в Казахстане была принята Государственная программа развития туризма на пять лет (2007-2011 годы), в рамках которой планировалось выделить до 60 млрд. тенге. В 2010 году данная программа была упразднена. И вошла отдельным разделом в Государственную программу форсированного индустриально-инновационного развития, как одна из составляющих индустриальной политики.

В проект второго этапа индустриализации на 2015-2019 годы туристская отрасль не включена. Это, вероятно, предполагает: «либо достижение потолка развития в этом сегменте, что сомнительно»; «либо работу по остаточному принципу».

Учитывая данные факты можно констатировать, что отсутствие должного контроля, несогласованность и нескоординированность действий Правительства и местных исполнительных органов наносят огромный ущерб развитию экономики, да и общества в целом. С таким половинчатым подходом не удастся достичь поставленных целей.

Поэтому, необходимо принять полноценную действенную программу развития, реализация которой позволит позиционировать Казахстан как новый и динамично развивающийся центр евразийского туризма. Нельзя не отметить, что в настоящее время реализуется концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 г., однако и по ней у экспертов имеются ряд претензий.

Во-вторых, отсутствует скоординированный и четкий план действий центральных и местных исполнительных органов по улучшению состояния отечественной туристской индустрии.

Согласно данным Агентства по статистике количество выехавших за пределы Казахстана составило за последние три года (2011-2013 годы) 27 млн. 200 тысяч человек, а количество нерезидентов, посетивших нашу страну, составило 18 млн. 600 тысяч человек. То есть, выехавших граждан на 9 млн. человек больше. [1]

Показатели внутреннего туризма вообще плачевные. По итогам 2011-2013 годов услугами внутреннего туризма воспользовались всего 9 млн. 700 тысяч человек. И этот показатель за трехлетний период на 400 тысяч меньше, чем количество выехавших за границу, только за один – 2013 год.

В связи с чем, для повышения привлекательности туристской отрасли Правительству и местным исполнительным органам необходимо принять меры по [2]:

- упрощению визового режима, миграции и регистрации иностранцев;
- усилению контроля за правопорядком, здравоохранением и состоянием санитарно-гигиенических условий;
- упрощению условий кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020»;
- совершенствованию механизма государственно-частного партнерства и предоставления инвестиционных преференций;
- созданию отдельных управлений туризма на региональном уровне;
- закреплению персональной ответственности первых руководителей за реализацию политики в области туризма.

В-третьих, один из ключевых недостатков туризма – неразвитость инфраструктуры.

Конкуренция на мировом рынке не терпит снисходительности, особенно, в таких чувствительных секторах как транспорт, связь и сервис.

Глава государства Нурсултан Абишевич Назарбаев в Стратегии «Казахстан-2050» четко определил, что «инфраструктура должна расширять возможности экономического роста». [3]

Поэтому необходимо развивать транспортные артерии на местах. Тем более, Концепцией предусмотрено, что пять «прорывных» туристских кластеров будут расположены в регионах, состоящих преимущественно из сельских населенных пунктов. И общеизвестно, что эти места практически не имеют хороших безопасных дорог, подъездных путей к туристским объектам и не приспособлены к перевозке объемов туристских потоков.

Международный опыт показывает, что в странах, где неразвита сеть автомобильных дорог, стоимость предоставления населению услуг в 2-3 раза выше, чем в странах с развитой инфраструктурой.

Прошло почти полтора года с момента принятия тех поправок, но мало что изменилось. К положительным моментам можно отнести попытку увеличить казахстанскую составляющую на рынке чартерных воздушных перевозок. К сожалению, это осталось попыткой. А недостатков – прилично, в том числе искусственное ограничение конкуренции, создание монополии на рынке чартерных перевозок, неудачная попытка повысить ответственность авиакомпаний т.д. Возникли финансовые проблемы у турфирм, которые работали с запрещенными авиакомпаниями. Доходы аэропортов упали на 15-16%. Например, Международный аэропорт Алматы только в 2014 недополучил 196 млн. тенге из-за запрета иностранных чартеров. Региональные аэропорты потеряли международные рейсы.

2014 стал самым тяжелым годом для сферы выездного туризма страны. Он оказался еще хуже кризисного 2008, когда наблюдался значительный спад спроса на туристские услуги. В 2013 турфирмы прекратили сдавать статистику в госорганы, но, по расчетам экспертов, в 2014 рынок рухнул на 20-25%.

Казахстан, как и весь мир, переживает непростые времена, и, как следствие, февральская девальвация 2014 серьезно сказалась на туристском рынке. Но были и наши «родные» проблемы – скандалы на рынке чартерных перевозок, связанные с скоропалительными законодательными актами. Как следствие – падение имиджа казахстанского рынка туристских услуг и, конечно же, крах крупного казахстанского туроператора.

Наряду с этим, необходимо обратить особое внимание на развитие водных видов транспорта.

В-четвертых, существует ряд проблемных вопросов в сфере обслуживания, которые требуют безотлагательных решений. Одной из основных проблем является дефицит квалифицированного персонала на объектах индустрии туризма, а также качество подготовки кадров данной отрасли.

Туристская сфера сегодня – это весьма перспективный и динамично развивающийся рынок, нуждающийся во вливании молодых кадров. Туризм способствует решению проблем полного и рационального использования трудовых ресурсов, привлекая незанятое или частично занятое население, снижая уровень безработицы, что особенно важно для недостаточно развитых регионов [4].

В разгар туристского сезона можно обеспечить работой почти всю освободившуюся рабочую силу из сельского хозяйства, транспорта, местной торговли и кустарных промыслов.

Во многих странах в этой сфере заняты около 5% занятого населения. Например, во Франции – 10%, в Италии и Швейцарии – 15%. В туристском сервисе США занято 4 млн. человек. В Западной Европе только в гостиничном хозяйстве работают 6-7 млн. человек, в Казахстане же в данном сегменте занято всего 168 тысяч человек или 2% от занятого населения.

А в связи с глобализацией, интеграционными процессами и «новыми инициативами» страны по проведению международных масштабных проектов, как ЭКСПО-2017 и Универсиада, необходимо создать обучающие центры по проведению бесплатных курсов подготовки востребованных специалистов туристской индустрии, семинаров культуры общения и поведения с туристами и решить вопросы занятости.

Также следует принять на вооружение принципы системы сертификации качества международного туристского образования. Это благоприятно скажется на повышении уровня сервисного обслуживания, расширении базы сотрудничества с зарубежными партнерами, либерализации цен на продукцию и услуги туристской отрасли [5].

В-пятых, проблемой также является неудовлетворительное состояние зданий и сооружений туристских объектов, моральная и физическая изношенность материальной базы объектов размещения, включая гостиницы, пансионаты, дома и базы отдыха, а также санаторно-курортные учреждения.

Особый дискомфорт для туристов представляет труднодоступность курортных зон и знаковых исторических мест, неразвитость туристской инфраструктуры. Так во многих туристских объектах не предусмотрены парковки, элементы придорожного сервиса, не продуманы элементарные знаки и указатели, отсутствуют визит-центры в местах дислокации туристов. И это является проблемой даже для здорового человека, не говоря о доступности этих мест для лиц с ограниченными возможностями.

Вместе с указанными проблемами усугубляет положение несоответствие цены качеству предоставления услуг. Прайсы отечественных санаторий, курортов и гостиниц заставляют

выбирать места отдыха не в пользу отечественного рынка. Отдых в ближнем зарубежье намного привлекательнее именно из-за ценового фактора, а не экзотичности этих стран, ведь затраты на времяпрепровождение там, включая транспорт и питание, обойдутся в полтора, а то и вдвое дешевле, чем в Казахстане.

Поэтому для решения этих вопросов считаем необходимым задействовать все возможные ресурсы государства, особенно данного министерства, ресурсы институтов развития, Национальной палаты предпринимателей, общественных организаций и субъектов предпринимательства.

В-шестых, остается острым вопрос внедрения имиджевых характеристик страны. Нет единой маркетинговой стратегии по позиционированию казахстанского туризма.

Необходимо наращивать клиентскую базу путем привлечения к традициям в местах туристских лагерей, организовывая «соревнования-аитысы», «конные скачки», «көкпар», охоту с беркутами, активно задействовав зоны отдыха по оздоровлению посредством традиционных методов лечения как «саумалы-қымыз», организовывая театральные постановки исторических сцен и т.д.

Международная практика полна примерами на эту тему, к примеру, «Зимний карнавал» в Квебеке (Канада) или «Карнавал в Оруро» в Латинской Америке с посещениями по 500 тысяч человек, «Бразильский карнавал» притягивающий более 800 тысяч туристов ежегодно.

При полноценной поддержке со стороны государства отрасль может дать 3% ВВП к 2020 году, привлечь порядка 6,5 млрд. долл. частных инвестиций и создать до 300 тыс. новых рабочих мест. Необходимо отметить, что одно рабочее место в туризме обходится в 10 раз дешевле, чем в промышленности, и создается занятость работников преимущественно с низкой и средней квалификацией, особенно молодежи и женщин. Очевидно, что с учетом сегодняшних структурных вызовов туризм может и должен стать стратегически важной отраслью для страны.

Список использованных источников

1. Туризм Казахстана 2009-2013 //Статистический сборник. Под ред. Смаилова А.А. / www.stat.gov.kz/
2. *Ердаuletов С.Р.* География туризма Казахстана. – Алма-Ата: Гылым, 1992-1993с.
3. Ефимова К.В. Теоретические аспекты использования кластеров в формировании конкурентоспособной экономики // Вестник Уральского института экономики, управления и права. - 2009. - № 2. - С. 48-58.
4. Стратегия Казахстан-2050 // <http://strategy2050.kz/ru/>
5. Козырев А.В. Особенности использования экономических и природно-рекреационных ресурсов как предпосылок формирования регионального бренда (на примере Республики Карелия) // Петрозаводск: Изд-во Карельского научного центра РАН, 2011. - С.17.

А. Окушева

*Старший эксперт Центра стратегических разработок
и экономических исследований
АО «Институт экономических исследований»
г. Астана*

ГОРОДА-ХАБЫ КАЗАХСТАНА КАК ЦЕНТРЫ ПРИТЯЖЕНИЯ В МАКРОРЕГИОНАХ

Региональное развитие страны имеет важное ключевое значение. Казахстан, обладая огромной и слабо заселенной территорией, объективно имеет существенный дисбаланс развития между регионами. Сопоставление уровней экономического развития регионов Республики Казахстан свидетельствует о существенном разрыве душевых показателей валового регионального продукта (далее – ВРП) между крупнейшими агломерациями (Астана, Алматы) и основными нефтедобывающими регионами, с одной стороны, и остальными регионами страны, с другой. ВРП на душу населения является одним из наиболее показательных параметров с точки зрения экономической развитости регионов Казахстана. Крайне неравномерный уровень ВРП на душу населения негативно отражается на денежных доходах населения и его социальном положении [1]. Поэтому региональное развитие было и остается одним из стратегических

приоритетов страны. Без стабильного развития регионов страны невозможен устойчивый рост экономики.

На сегодняшний день Прогнозная схема пространственно-территориального развития страны до 2020 года определяет концептуальные подходы к эффективному территориальному развитию страны (далее – Прогнозная схема). За прошлые годы в Казахстане были реализованы разные программные документы, в том числе государственные программы социального блока, ГПФИИР, отраслевые программы. Все они в той или иной мере затрагивали отдельные аспекты регионального развития. Вместе с тем, преследуя узковедомственный подход, эти программные документы были слабо сфокусированы на приоритетах государственной региональной политики и реализовывались не в комплексе, а в отрыве друг от друга. Несмотря на то, что в рамках всех этих программ были расписаны различные инструменты государственной поддержки регионального развития, зачастую данные механизмы используются неэффективно и не в полной мере.

Здесь следует отметить, что принятые программы позволили обеспечить устойчивый рост социально-экономических показателей. В регионах началась реализация индустриально-инновационных проектов, формирование специальных экономических зон (далее – СЭЗ) и индустриальных парков. В ряде регионов наблюдается рост деловой активности, создание рабочих мест и производств. Вместе с тем проводимые мероприятия выравнивания социально-экономических параметров регионов не всегда создают условия для перспектив развития, а отодвигают проблему решения регионального неравенства, что приводит по экспертным оценкам к ежегодным потерям в Казахстане до 4 – 5% ВВП [2].

Для проведения оптимальной политики территориального развития в Прогнозной схеме Казахстан представлен шестью макрорегионами на основе трех критериев зонирования – экономической специализации, системе расселения и характеру экономических связей.

Под макрорегионами понимается такая группировка регионов, схожих по своим экономическим, природным и социально-демографическим характеристикам.

В мировой практике разработан широкий инструментарий региональной политики, в том числе меры по устойчивому территориально-пространственному развитию. При этом в развитых государствах основной упор делается на подтягивании слабых к сильным территориям, широко используется политика развития перспективных полюсов роста и одновременного выравнивания социально-экономических диспропорций в уровне развития отдельных регионов.

Политика создания единого экономического рынка Казахстана путем формирования макрорегионов страны с определением городов-хабов национального и международного уровня будет проводиться реализацией государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлыжол».

Города-хабы станут точками притяжения миграционных потоков и будут способствовать естественной урбанизации. Другие крупные города макрорегионов или города второго уровня будут связаны с городом-хабом по «лучевому» принципу [3].

Для интеграции макрорегионов необходима развитая тесно взаимосвязанная инфраструктура. Поэтому в госпрограмме «Нұрлыжол» предусмотрено развитие городов-хабов, которые станут центрами экономического роста и притяжения населения страны. Развитие базовой инфраструктуры (дорог, портов, энергетических сетей) макрорегионов окажет положительный эффект для смежных отраслей, таких как строительные материалы, туризм, обрабатывающая промышленность, а также придаст значительный мультипликативный эффект экономике страны в целом.

В госпрограмме «Нұрлыжол» определены города-хабы национального и международного уровня. Так, хаб северного макрорегиона – город Астана – выступит центром, связывающим все макрорегионы. Специализация регионов будет формироваться с ориентацией на потребителей и рынки. Мировой опыт показывает, что успеха достигают регионы с узкой специализацией и именно в тех отраслях, в которых они имеют наиболее сильные конкурентные преимущества. Поэтому регионы должны специализироваться на одной или нескольких отраслях, а все остальные виды деятельности будут связаны с обслуживанием и обеспечением этих основных сфер.

Астана будет позиционироваться в качестве крупного инновационного и управленческого центра Казахстана, города-лидера, выступающего в роли «локомотива» для остальных территорий страны. Важным инструментом реализации инновационной политики должна стать деятельность «Назарбаев Университета», эффективное функционирование СЭЗ «Индустриальный парк

Астаны», а также деятельность в сфере разработки IT-технологий, исследований в сфере энергетики и космоса.

Задачи привлечения выгодных инвестиций решает созданная СЭЗ «Астана – новый город». Она действует в роли «свободной экономической зоны», применяемой во всем мире как инструмент стимулирования притока инвестиций в регионе. За годы функционирования СЭЗ «Астана – новый город» с 2002 года по сентябрь 2015 года объем привлеченных инвестиций составил 2,2 триллиона тенге. В настоящее время на территории Индустриального парка реализуются 58 индустриально-инновационных проектов с участием зарубежных инвесторов – заводы по сборке локомотивов «GE» (США), пассажирских вагонов «Talgo» (Испания), электровозов «Alston» (Франция) и другие. Следует отметить, что большинство проектов ориентированы на экспорт после насыщения внутреннего рынка. На сегодняшний день, на экспорт реализуются локомотивы «GE» в такие страны, как Таджикистан, Узбекистан, Украина и Кыргызстан. Экспорт продукции составил 9,1 млрд. тенге. На предприятиях создано 2447 рабочих мест. По итогам 2015 года на территории Индустриального парка планируется запуск 6 объектов на сумму 32,4 млрд. тенге, где при выходе на полную проектную мощность планируется создать более 1500 рабочих мест [4]. В рамках государственной поддержки заявителям проектов предоставляются земельные участки на территории промышленной зоны с необходимой инфраструктурой, которая обеспечивается за счет бюджетных средств, также предусмотрен льготный режим СЭЗ. Кроме того, территория СЭЗ рассматривается как территория, на которой действует режим свободной таможенной зоны.

Немаловажным фактором в развитии Астаны и Казахстана сыграет проведение международной выставки «ЭКСПО-2017», которая пройдет под лозунгом «Энергия будущего». Для Казахстана «ЭКСПО-2017» станет знаковым событием и национальным проектом, который может придать импульс отечественной экономике и освоению новых технологий. В дальнейшем Астана должна войти в десятку самых лучших городов мира.

Алматы и Шымкент станут хабами Южного макрорегиона. Развитие хаба Алматы будет связано с формированием Алматинской агломерации как сетевой зоны роста с вовлечением в нее городов третьего уровня прилегающих районов Алматинской области.

Перспективный потенциал Алматы позволяет позиционировать его в будущем как город устойчивого инновационного развития, передовых технологий, развитой инфраструктуры благоприятной социальной и экологической средой для ведения бизнеса, проживания и отдыха людей. Город будет продолжать развиваться как финансовый, культурный центр.

Важное направление развития Алматы – это индустриально-инновационное развитие. На Алматы приходится 20% экономики Казахстана. Мощный экономический потенциал Алматы открывает перед инвесторами широкие перспективы для вложения капитала. В целях стимулирования инвестиций в высокотехнологичное промышленное производство ведется строительство Индустриальной зоны в Алатауском районе. Для внедрения инновационных идей в городе создан «Парк инновационных технологий» IT «Алатау». Функционирование IT-парка в режиме свободной экономической зоны предоставляет различные льготы и преференции участникам СЭЗ. Развитие индустриальной зоны и ПИТ «IT Алатау» – хорошая возможность для развития бизнеса и привлечения иностранных и отечественных инвесторов. Для потенциальных инвесторов будут интересны и такие проекты, как строительство большой алматинской кольцевой автодороги (БАКАД); модернизация системы уличного освещения; создание интеллектуальной транспортной системы; внедрение системы электронного билетирования в общественном транспорте.

Второе направление развития Алматы – это туризм, в частности горнолыжный. Благодаря Азиаде-2011 в Алматы был построен великолепный комплекс лыжных трамплинов международного класса, полностью обновлен высокогорный комплекс «Медеу», усовершенствована горнолыжная база «Шымбулак». Дальнейшее развитие лишь одного из видов туризма – горнолыжного курорта – может поднять долю туристской отрасли до 10% в объеме ВВП страны [5].

На сегодняшний день Алматы является крупнейшим мегаполисом в стране с населением больше 1,5 млн. человек и его развитие идет наравне с Астаной. Именно такой мегаполис является точкой развития науки, инноваций и образования.

Южно-Казахстанская область – один из густонаселенных и динамично развивающихся регионов и важные инфраструктурные проекты, такие как автомагистраль «Западная Европа–

Западный Китай», газопровод «Бейнеу-Бозой-Шымкент» дадут новый импульс его социально-экономическому развитию. Главой государства было озвучено, что сегодня одной из главных задач в контексте глобальных тенденций является развитие крупных городов-миллионников в стране. В этой связи, Шымкент призван стать одним из новых центров социально-экономического притяжения на юге страны[6]. Шымкент – это второй по численности населения и первый по занимаемой площади город в Казахстане, один из крупнейших промышленных, торговых и культурных центров страны. И сегодня формирует вторую по численности населения городскую агломерацию в республике.

Следующий город - это Усть-Каменогорск, который станет хабом Центрально-Восточного макрорегиона. Город-хаб Усть-Каменогорск выступит опорным каркасом макрорегиона и функционально будет связывать Северный и Южный макрорегионы и хаб Астана за счет реализации проектов межрегиональной сети автодорог: Усть-Каменогорск - Семей - Павлодар. Формирование эффективной транспортно-логистической системы даст новый импульс в развитии трансграничной торговли.

Восточный Казахстан традиционно считается крупнейшим центром цветной металлургии и одним из локомотивов индустриального развития республики. Промышленный сектор формирует приблизительно треть экономики области. Так, за 2011-2014 годы в 1,2 раза увеличился объем промышленного производства. И в дальнейшем благодаря государственной программе индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы промышленность области будет динамично развиваться. В рамках этой программы планируется реализовать 30 проектов с объемом инвестиций 535,8 млрд. тенге. В результате будут созданы 10,5 тыс. рабочих мест. В нынешнем году запланирован ввод 13 проектов на сумму 13,6 млрд. тенге с созданием до 700 постоянных рабочих мест. К 2020 году объем валового регионального продукта планируется увеличить на 12,7% по сравнению с 2015 годом.

В горнодобывающем секторе планируется активное проведение геологоразведочных работ, строительство новых горно-обогатительных комплексов по производству цветных и благородных металлов.

Перспективным направлением развития машиностроения является создание кластера автопромышленности на базе строительства автомобильного завода полного цикла и технопарка по производству автокомпонентов.

Развитие туристской деятельности является одной из приоритетных задач в развитии экономики. Задача до 2020 года сформировать национальный туристский кластер Восточного Казахстана со специализацией на лечебно-оздоровительный, экологический, культурно-познавательный, горнолыжный туризм. Официальная статистика показывает уверенный рост туристского кластера региона, как очень сильную и перспективную отрасль экономики. В 2014 году на территории региона было зарегистрировано 300 объектов туристской отрасли, которым было оказано услуг на сумму более 3,2 млрд. тенге, что составляет 1,3 % от общей доли поступления в местный бюджет[7].

Городом-хабом Западного макрорегиона станет город Актобе, являющего крупным транспортным и транзитным узлом, через который проходят основные железнодорожные линии и международные автомагистрали.

На сегодняшний день регион обладает огромным экономическим потенциалом. С 2010 по 2015 годы общий объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры составил более 400 млрд. тенге. Транзитно-транспортный потенциал области возрастет благодаря реализуемым автодорожным проектам: в регионе планируется строительство дороги «Астана-Актобе-Атырау-Актау» в рамках госпрограммы инфраструктурного развития «Нұрлы жол». Дорога будет проходить через города Аркалык, Торгай, Карабутак, Актобе, Доссор и Бейнеу с выходом из Атырау на Астрахань протяженностью 2 198 км, из которых 1 651 км подлежит реконструкции. Финансирование работ планируется за счет займов Всемирного, Азиатского и Исламского Банков Развития.

Также следует отметить, что по поручению главы государства в рамках программы индустриализации, за короткие сроки была создана новая отрасль железнодорожного машиностроения. В регионе был запущен рельсобалочный завод. Выпуск первой отечественной рельсовой продукции стал знаменательным событием не только для региона, но и в целом в истории индустриального развития страны. На передовом оборудовании будут выпускать несколько видов продукции. Объемы выпускаемой продукции позволят полностью удовлетворить

потребности Казахстана и соседних стран в рельсовой продукции. Похожие заводы есть в Великобритании и Китае. Поставки рельсовой продукции уже ждут партнёры из Азербайджана, Беларуси, Грузии, Узбекистана, Таджикистана и Кыргызстана.

По итогам Международного инвестиционного форума «Aktobeinvest2015»: Новый шелковый путь экономического сотрудничества» было подписано 13 меморандумов на общую сумму более 1,5 млрд. долл. США. Министр энергетики Владимир Школьник сказал, что Актюбинская область - это ворота в Европу, Прикаспийский регион и в страны Ближнего Востока, поэтому она является очень привлекательной для инвесторов [8]. В перспективе регион будет позиционироваться как крупный диверсифицированный центр динамичной обрабатывающей промышленности, с приоритетным развитием отраслей наиболее конкурентной специализации: добыча и переработка нефти и газа, горно-металлургический комплекс, химическая промышленность.

Таким образом, города-хабы - это центры национального и регионального взаимодействия: торгово-логистические и транспортные, финансовые и кадровые центры, поставщики информации и технологий. Города-хабы должны стать центрами экономической активности макрорегиона и точками притяжения миграционных потоков. Тем самым, взяв на себя роль локомотивов экономического развития, «центров притяжения» населения и бизнеса. Реализация приоритетных инфраструктурных проектов, а также привлечение инвестиций со стороны международных финансовых организаций создадут предпосылки для укрепления конкурентоспособности экономики и будут способствовать снижению региональных диспропорций.

Список использованных источников:

1. Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны до 2020 года. Указ Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011 года № 118 с изменениями от 25.08.2015 г. № 73
2. Кошербаева А. К вопросу об эффективной региональной политике республики Казахстан. ЭФИ № 4 (32), 2013 г.
3. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 - 2019 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015 года № 1030
4. Официальный сайт города Астаны <http://astana.gov.kz>
5. Л. Музапарова. Большая экономика большого города
6. <http://khabar.kz/ru/news/politika/item/2675-shymkent-dolzhen-stat-tsentr-sotsialno-ekonomicheskogo-prityazheniya>
7. Информационный портал Усть-Каменогорска: <http://1720.kz/story/plany-i-perspektivy-razvitiya-turizma-v-vko>
8. Информационное агентство - KazakhstanToday

Пестунова Г.Б.

доцент

*ВКГТУ им. Д.Серикбаева, к.э.н.,
Казахстан, г. Усть-Каменогорск*

Баталов Ю.В.

профессор

*ВКГТУ им. Д.Серикбаева, д.э.н.,
Казахстан, г. Усть-Каменогорск*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Экономический кризис - это всего лишь одна из фаз экономического цикла, характеризующаяся ухудшением экономического состояния страны. С углублением кризиса отмечается снижение жизненного уровня населения и уменьшения основных макроэкономических показателей. На смену кризиса всегда приходит фаза экономического подъема. Или наоборот. На смену фазы экономического подъема приходит фаза экономического спада или кризиса. Этому могут предшествовать разные причины как внутренние, так и внешние.

В последние годы экономика Казахстана росла быстрыми темпами. Этому способствовали рост цен на нефть, фискальные и налоговые стимулы и рост потребительского кредитования, которое поддерживало спрос населения, рост объемов торговли с ближайшими соседями.

В 2014 году наблюдалось ухудшение внешних факторов для развития экономики Казахстана. Произошло общее замедление экономического роста в мире и рост геополитической нестабильности в связи с событиями вокруг Украины. Ввод взаимных санкций между Россией и странами ЕС с США привели к падению темпов роста и дестабилизации макроэкономической ситуации в России. Девальвация юаня в Китае стала экономической проблемой для Казахстана, имеющем тесные торгово-политические связи с КНР. Снижение цен на мировых рынках на основное для Казахстана экспортное сырье – нефть и металлы привело к снижению сальдо торгового баланса, вследствие чего отмечается сокращение потока бюджетных доходов, снижение притока инвестиций.

В результате в Казахстане стал замедляться рост ВВП. Рисунок 1 показывает, что замедление роста отмечается и в промышленности. Замедление распространилось и на другие сектора экономики: услуги, транспорт, которые зависят от доходов населения и бизнеса. Пока исключение составляет только строительство.

Восточный Казахстан является единственным в республике поставщиком титана, магния, тантала и других редкоземельных металлов, здесь расположены крупнейшие месторождения цинка, здесь находятся ведущие предприятия цветной металлургии, а также производители топлива для атомных электростанций. Недра региона хранят более 50 месторождений драгоценных металлов.

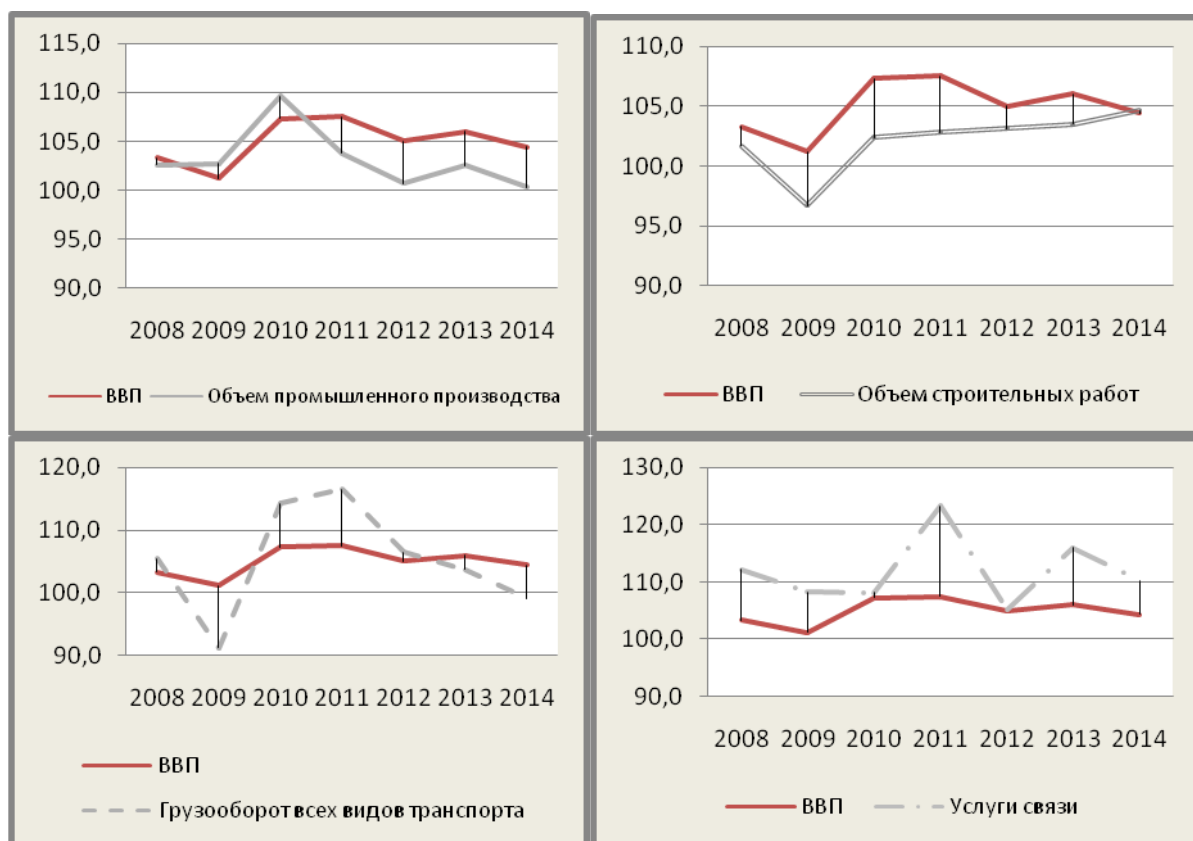


Рисунок 1 – Динамика основных макроэкономических показателей РК за 2008-2014 гг., в % к предыдущему коридором колебания по отношению к ВВП

Примечание – составлено авторами на основе источника: <http://www.stat.gov.kz>[1]

Однако, вышеперечисленные проблемы в мировой экономике, да и в экономике Казахстана сказались на экономике этого региона. Так, отмечается снижение цен на медь, цинк и другие цветные металлы. Например, за последние 12 месяцев медь подешевела на четверть. При этом также сократился спрос на нее со стороны основного торгового партнера – Китая.

Удельный вес региона в валовом внутреннем продукте за последние три года снижается, хотя и незначительно – по 0,1 % ежегодно [1].

При всем том, инновационный и технологический потенциал региона пока еще задействован далеко не полностью.

В настоящее время наступил момент, когда необходимо создавать задел на будущее развитие Казахстана. По прогнозам многих экспертов запасы многих природных ресурсов уже через 30-40 лет будут практически исчерпаны. Поэтому уже сейчас необходимо вкладывать огромные инвестиции для формирования и развития наукоемкой экономики.

В Послании Главы Республики Казахстан Н.Назарбаева «Казахстан - 2050» указано на 10 глобальных вызовов XXI века, среди которых он обратил внимание на Третью индустриальную революцию:

«Человечество находится на пороге Третьей индустриальной революции, которая меняет само понятие производства. Технологические открытия кардинально меняют структуру и потребности мировых рынков. Мы живем уже в совершенно иной технологической реальности, нежели ранее.

Цифровые и нанотехнологии, робототехника, регенеративная медицина и многие другие достижения науки станут обыденной реальностью, трансформировав не только окружающую среду, но и самого человека. Мы должны быть активными участниками этих процессов».[2]

Столь пристальное внимание Президента РК к происходящим переменам в экономике совершенно не случайно. Происходят быстрые и кардинальные изменения в технологической структуре современной экономики.

Третья индустриальная революция, представляет собой формирующийся шестой и активно развивающийся пятый технологические уклады (к которым относятся сектор инноваций и космических технологий), расширяющие возможности решения задач повышения благосостояния и качества жизни, охраны окружающей среды. Опережающее освоение базовых технологий новых технологических укладов дает шанс отстающим странам в посткризисный период претендовать на улучшение позиций в глобальной конкурентоспособности.

Например, Малайзия при практическом отсутствии сырьевых ресурсов и промышленности, в 1969 году производила ВВП на душу населения – 80 долларов США, а в 2009 этот показатель вырос в 176 раз и составил 14081 доллар США. Она входит в число мировых лидеров по производству чипов (первое место в мире) и бытовой техники.[3]

Для организации производства продукции пятого и шестого технологических укладов в структуре внутренних возможностей регионов, должен преобладать «человеческий капитал» (80% -пятый технологический уклад и около 0,7% -шестой технологический уклад). Доля природного капитала существенно сокращается(до 20% - в пятом технологическом укладе и 3% в шестом технологическом укладе)[4]. Это означает существенное сокращение материало- и энергоемкости производства продукции (в том числе использование нефти и газа).

В связи с этим, в реализации Государственной Программы индустриально-инновационного развития (ГПИИР-2) особое место заняли: сектор инноваций, который представляет собой все сектора так называемой «новой экономики», развитие которых во многом определяется результатами научных исследований и разработок, в том числе: отрасли мобильных и мультимедийных технологий, нано- и космических технологий, робототехники, генной инженерии, поиска и открытия энергии будущего и сектор космических технологий - перспективный сектор для развития в Республике Казахстан «экономики знаний».

Важная линия развития – создание предпосылок для опережающего становления производств шестого технологического уклада. Для этого имеются необходимые материально-технические условия: современные коммуникации, биотехнологии, космические технологии, нанотехнологии, развитие науки, образования, в том числе высшего технического.

Развитие производств высоких технологических укладов не обязательно должно быть фронтальным. Наиболее предпочтительны «точки роста». Например, Восточно-Казахстанская область является крупным промышленным регионом с развитой структурой, отражающей третий и четвертый технологические уклады производств с высокой материало- и энергоёмкостью, включая разработку Зайсанского нефтяного месторождения. Развитие региона, опирающегося только на созданную промышленную структуру, не будет способствовать формированию предпосылок для реализации производств, характерных для Третьей индустриальной революции.

В перспективе возможна переориентация или изменение направления развития производства ряда предприятий на создание продукции пятого технологического уклада. Например, в машинно-приборостроении – создание роботов для горно-металлургического производства; в стройиндустрии – использование (или создание) новых материалов, в том числе наноматериалов; в энергетике – возобновляемые источники энергии и т.п.

Перспективным может быть создание в регионе предприятий по производству радиоэлектронной продукции как основы пятого технологического уклада. Это может быть: производство товаров потребительской (бытовой) электроники: аудиоустройств и видеоустройств, цифровых телевизоров, видео и фотоаппаратуры; производство радиоэлектронной продукции для нужд жилищно-коммунального хозяйства (приборы учёта и измерения, приборы мониторинга и т.п.); производство радиоэлектронной продукции, используемой в сельском хозяйстве (модули средств измерения и контроля, датчики и анализаторы пищевых продуктов и режимов их хранения, модули локальной связи и информационно-управленческие модули, модули систем автоматизации и лабораторно-полевого радиоэлектронного оборудования и экспресс-анализа и т.д.); смежного производства радиоэлектронной продукции производственно-технического назначения, используемой для автоматизации производственных процессов, создания гибких производственных комплексов и оборудования.

Инженерно-кадровое обеспечение функционирования таких производств возможно посредством использования выпускников Восточно-Казахстанского государственного технического университета им. Д. Серикбаева по специальностям: радиоэлектроника, электроника и коммуникации, информационные системы, автоматизация и управление, вычислительная техника и программное обеспечение, математическое компьютерное моделирование, приборостроение.

Создание указанных производств новых технологических укладов требует значительных по объёму инвестиций. Представляется историческая возможность использовать интеграционное поле Евразийского экономического союза для решения общих задач Третьей индустриальной революции.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Министерства национальной экономики РК Комитет по статистике - <http://www.stat.gov.kz>
2. Известия Национальной Академии Наук Республики Казахстан - <http://nanrk.kz/ru/assets> -
3. Материалы международных научных семинаров: проблемы развития экономики знаний. Усть-Каменогорск – Курган, 2012-2013
4. Казахстан на пороге Третьей индустриальной революции: проблемы и возможности. Баталов Ю.В., Гринюк К.П. Экономика Крыма №3 (48) 2014

Петренко Е.С.

*доцент кафедры экономики и финансов
Академии «Болашақ», д.э.н.,
Казахстан, г. Караганда*

Шевякова А.Л.

*доцент кафедры экономики и
международного бизнеса
Карагандинский государственный университет им. ак. Е.А. Букетова, к.э.н.,
Казахстан, г. Караганда*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕКТОРЕ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ КАЗАХСТАНА

На сегодняшний день отечественная промышленность строительных материалов способна удовлетворять лишь часть потребностей строительного комплекса Казахстана, и как следствие существенную долю на рынке занимает импортная продукция, не допуская дефицита практически по всем видам строительных материалов. Несмотря на то, что в последние годы в Казахстане

появились производства по выпуску керамической плитки, пластмассовых труб, металлочерепицы, столярных изделий из пластика, сухих смесей и другой продукции, практически вся продукция отрасли стройматериалов Казахстана неконкурентоспособна на внешнем рынке (за исключением асбеста). С каждым годом отмечается рост потребности в таких строительных материалах, как цемент, стекло, битум, деревянные изделия, стеновые и нерудные материалы, металлоконструкции и металлоизделия, теплоизоляционные и лакокрасочные материалы, сухие строительные смеси, природный камень, керамическая плитка, кровельные материалы, напольные покрытия.

Казахстан располагает богатыми сырьевыми возможностями для развития асбестоперерабатывающей, керамической, фарфорофаянсовой, керамзитовой, цементной, стекольной промышленности, а также развития производства извести, красок, теплоизоляционных материалов и т.д. Месторождения карбонатного сырья распространены по всей территории республики, их общие балансовые запасы превышают 3 миллиарда тонн. Государственным балансом учтены 8 месторождений известняка, пригодного для стекольной промышленности, общие его запасы по промышленным категориям составляют 15,2 миллиона тонн. Известняка, пригодного для выжига извести в республике, значительно больше, его суммарные запасы составляют 480,2 миллиона тонн. Разведано также 13 месторождений мела с совокупными запасами в 136,14 миллиона тонн. Его используют при производстве цемента и строительной извести. Казахстан отличается широким распространением кремнеземистых пород (опоки, диатомиты, трепелы), которые используются преимущественно для производства высококачественных цементов.

Государственным балансом учтены 29 месторождений бентонитовых глин, пригодных для использования в керамической, фарфорофаянсовой и стекольной промышленности. Их запасы по всем промышленным категориям превышают один миллиард тонн. Разведанные запасы основных месторождений стекольных песков составляют около 40 миллионов тонн. На территории Казахстана выявлено 429 месторождений нерудных материалов, пригодных для производства стенового камня, кирпичных блоков, облицовочных плит, микроальцита, щебня, мраморной крошки, бутового камня [1].

По данным аналитических обзоров, в производстве строительных материалов в Казахстане отмечен рост в 1,8 раза за последние шесть лет. При этом валовая добавленная стоимость (ВДС) в производстве неметаллической минеральной продукции (в строительных материалах) выросла в 2015 году к 2008 году на 30,6 %. Строительные материалы по состоянию на 1 января 2015 г. производят более 1,4 тыс. предприятий во всех регионах страны, из которых 85% - малые. Отрасль обеспечивает работой более 40 тыс. человек. Большая часть компаний сконцентрирована в центральных, южных и западных регионах Казахстана. В настоящее время в стране наиболее развиты производства цемента, готового бетона, бетонных изделий, пластиковых труб, теплоизоляционных и кровельных материалов, производство сухих строительных смесей, гипсокартона.

В республике так же имеется необходимое сырье для производства цемента, кирпича, бетонных изделий, минеральной теплоизоляции, керамических плит, сухих строительных смесей, листового стекла.

Менее развитыми пока остаются производства новых строительных материалов, которые могли бы быть экспортоориентированными. Потребность внутреннего рынка в напольных покрытиях, керамической плитке, отдельных видах теплоизоляционных и кровельных материалов, пластиковых труб, сантехкерамики все еще покрывается за счет импорта.

Доля экспорта строительных материалов пока остается очень низкой – всего около 4% от произведенного объема. Тогда как импорт в общем объеме потребления строительных материалов примерно на уровне 30%.

В производстве крупнотоннажных базовых строительных материалов такая зависимость практически преодолена. С введением Атырауского интегрированного газохимического комплекса и завода по производству листового стекла в Кызыл-Ординской области Казахстан уже в течение ближайших нескольких лет сможет не только сократить импорт отдельных материалов, но и выйти на экспортные рынки.

Производительность труда является одним из важнейших показателей эффективности производства, поэтому на фоне общего нарастающего кризиса вопрос повышения данного

показателя является основной задачей государственного регулирования и руководства занятыми в отрасли предприятиями.

Причины, под влиянием которых изменяется ее уровень и динамика можно разделить на 2 группы внутренних и внешних факторов.

Важным внешним фактором является государственная поддержка, которая выражается в виде финансовых и нефинансовых мер стимулирования, а также создания условий для развития конкуренции. К ним можно отнести налоговые льготы, государственные преференции, то есть те меры, благодаря которым предприятия могут снизить степень воздействия барьеров, сдерживающих рост производительности труда.

Внутренние факторы находятся под непосредственным воздействием самих предприятий, так как включают в себя уровень эффективности организации труда, использование материальных, технологических и кадровых ресурсов. Следовательно, при правильной организации рабочих процессов самим предприятием достижение высокого уровня производительности труда реально.

Для повышения уровня производительности труда в секторе, предприятиям, в рамках государственных программ в период 2008-2014 гг. и по настоящее время предоставляется ряд финансовых и не финансовых поддержек, основная доля которых была предусмотрена государственной программой форсированного индустриального-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы (ГПФИИР) [2]. Это в свою очередь, не могло не отразиться на уровне развития сектора.

Рассматривая отрасль, за 6-тилетний период можно отметить существенные достижения. Так, в 2014 г. строительных материалов произведено почти в 2 раза больше, чем в 2008 г. Еще 5 лет назад, когда начиналась реализация ГПФИИР, Казахстан испытывал дефицит по всем основным видам строительных материалов. Но уже сегодня доля отечественного производства строительных материалов выросла с 58% в 2008 году почти до 70%. Это означает, что до реализации ГПФИИР по основным строительным материалам мы более чем на половину зависели от импорта [3].

Несмотря на форсированный рост производительности труда на 90%, данный показатель существенно отстает от уровня экономически развитых стран ОЭСР, порядка 40%.

Вместе с тем стоит отметить, что объем отечественного производства стабильно растет, и сегодня, доля импорта по строительным материалам, в целом, не превышает 30%. Правительство планирует сократить эту зависимость как минимум еще на 10%. Экспорт значительно уступает объемам импортной продукции, однако доля его ежегодно растет, и в настоящее время составляет около 120 млн. долл. США.

Проведенная в рамках ГПФИИР модернизация действующих предприятий позитивно отразилась на уровне загрузки мощностей. Данная мера позволила увеличить уровень загрузки мощностей предприятий, что безусловно положительно отразилось на росте производительности труда в данном секторе. Изношенность оборудования предприятий, занимающихся производством строительных изделий из бетона, за период 2008 - 2014гг. увеличилась на 13%. В ближайшие годы ожидается сокращение износа мощностей на предприятиях по производству бетонных изделий, за счет запуска новых производств. Так, в 2014г. запущено восемь Комбинатов индустриального строительства, общей мощностью 750 тыс. кв. м. Среди них: ТОО «Онтустук Курылыс Сервис», ТОО «Стройдеталь», ТОО ВитаДорСтрой», ТОО «СВ плюс», ТОО «Сэт Транс», ТОО "ККК Бетон", ТОО «СК» Базис», ТОО «Темир Бетон».

В целом, благодаря государственной поддержке и реализации проектов в рамках Карты индустриализации, общий объем производства в период 2008-2014 гг. увеличился на 44% и составил 3382 тыс.долл. США. Среднегодовой рост составлял примерно 7,3%.

Производительность труда в отрасли выросла за 3 последних года (с 2010 по 2014 г.) на 60% и достигла 58 тыс. долл. США на 1 рабочего, занятого в отрасли. Это в два раза меньше, чем в развитых странах (ОЭСР) и объясняется тем, что в секторе преобладают производства низких переделов.

Несмотря на растущий спрос, часть предприятий испытывает проблемы с загрузкой мощностей. Это в первую очередь, связано с ассортиментом, ценами на продукцию, простоем оборудования на ремонт или модернизацию. Самый высокий уровень загрузки мощностей в производстве цемента - примерно 60%. После завершения модернизации ряда цементных заводов, ожидается, увеличение уровня загрузки производственных мощностей. Наблюдается низкая

загрузка мощностей в производстве полимерных труб и кирпича - более 30%. В производстве изделий из бетона загрузка (44%) должна увеличиться с введением Комбинатов индустриального строительства, количество которых уже составило 11, общей мощностью 875 тыс. кв. м. бетонных изделий в год.

Помимо модернизации, внедрение управленческих технологий бережливого производства также является эффективным инструментом внутреннего фактора, который благотворно отражается на уровне производительности труда.

В настоящее время предприятиями, внедрившими бережливое производство, являются АО «КазСтройСтекло» и АО «Экостройсервис». В результате проведенных мероприятий АО «КазСтройСтекло» достигнуто сокращение энергозатрат на 40%, цикла производства на 80%, и производственной себестоимости на 11,7%. При этом, уровень производительности труда повысился в 2 раза.

В АО «Экостройсервис» по итогам внедрения управленческой технологии объем производства камня увеличился на 46%, время производственного цикла сократилось на 30%, расстояние транспортировки сократилось на 35 м.

Наряду с общей организационной атмосферой, важным является развитие систем маркетинга на производстве. Учитывая, что основной проблемой на предприятиях является сбыт продукции и его устойчивость, важным аспектом является проработка вопроса узнаваемости продукта и бренда предприятия. Так, слабо развитая маркетинговая стратегия предприятий не дает возможности расширения рынка сбыта отечественных товаров, что также является одним из факторов, сдерживающих развитие конкурентоспособности товаров и отражается на наличии/отсутствии контрактов на сбыт выпускаемых продуктов. В этой связи, предприятиям необходимо предусматривать повсеместное развитие, перманентное проведение анализов рынка и трендов развития отрасли, а также совершенствование рекламной, сбытовой, маркетинговой и конкурентной политик.

В настоящее время отрасль строительных материалов характеризуется устойчивым развитием. Вместе с тем, для достижения уровней развитых стран необходимо развивать производства композитных и новых для Казахстана строительных материалов. Дальнейшее увеличение данного показателя зависит от внедрения новых технологий, развития полимерной продукции и организации обогащительных производств.

Цементная промышленность по праву всегда считалась платформой строительных материалов. Цементная промышленность является одной из самых энергоемких в отрасли производства строительных материалов. Поэтому, основными сдерживающими факторами, которые отрицательно сказываются на росте производительности труда являются высокий износ оборудования, высокие тарифы на энергопотребление, и использование устаревших технологий.

Среди общего количества стран-производителей цемента, Россия характеризуется наибольшим количеством мощностей по производству цемента мокрым способом - 78 производств, тогда как в США доля этого способа составляет примерно 40%. В Испании, Японии и других странах с развитой цементной промышленностью выпуск производится исключительно по энергосберегающему сухому способу, при котором удельный расход топлива составляет 110 - 115 кг/у.т./т. клинкера. При использовании мокрого способа производства он примерно равен 218,7 кг/ у.т./т. клинкера.

На территории Казахстана действуют 11 заводов по производству цемента, общей мощностью 12,5 млн. тонн в год, 5 из которых, работают с применением мокрого способа производства.

Для повышения показателя производительности труда, предприятиями цементной промышленности проведена модернизация с переходом с мокрого на сухой способ производства как менее энергоемкий. Таким образом, степень износа оборудования снизится с 38,2% до 26,9%. Однако, несмотря на это износ оборудования все еще остается на достаточно высоком уровне. Это в свою очередь, не позволяет обеспечить достаточную загрузку производства, что негативно сказывается на валовой добавленной стоимости продукта и производительности труда.

Для достижения высоких производственных показателей и повышения импортной заинтересованности со стороны зарубежных стран, применение современных технологий и осуществление модернизации недостаточно. Кроме того, данные мероприятия требуют вложения весомого объема финансовых средств, что зачастую усложняется в силу необходимого наличия залога имущества у предприятия при кредитовании. В этой связи обращение к скрытым резервам

роста производительности труда является тем рычагом, который позволит повысить данный показатель, используя внутренние ресурсы предприятий.

Процесс производства цемента напрямую завязан на использовании различного вида оборудования: сепараторы, мельницы, дробилки и т.д., следовательно, эффективность такого процесса зависит от эффективности работы оборудования и выдерживания технологических параметров. Для оптимизации технологических параметров, применение операционной стандартизации может способствовать достижению хороших результатов. Немаловажным вопросом в повышении производительности труда на предприятии, является вопрос вовлеченности рабочего персонала. В данном ракурсе повышение профессиональных навыков, обучение для понимания новых технологий производства и умеренное стимулирование, позволят увеличить производительность кадров.

Примечательно, что отрасль строительных материалов является единственной отраслью, которая в значительных масштабах может использовать крупнотоннажные отходы производства. Так, некоторые отходы по своим свойствам близки к естественному сырью, обуславливая сокращение экономических расходов для получения определенного вещества или сырья, для получения новых видов в продукции.

В производстве цемента и сухих строительных смесей могут применяться карбонатные шламы. По опыту российских предприятий, оптимальное количество шлама, повышает прочность цементных растворов на 20 - 25% и составляет 10 - 15% от массы вяжущего. Это сокращает расход вяжущего на 15-20%. Фосфорные шлаки и отходы химической промышленности (серный колчедан) в практике российских компаний также широко применимы в производстве цемента и бетона.

Отечественными предприятиями возможно применение не только отходов ТЭЦ и угольной промышленности, но и отходов производства ТОО «Казфосфат» (объем исторических шлаков составляет - 7,43 млн. тонн), отходы серного колчедана ТОО «Казазот» (100 тыс. тонн).

Производство строительных материалов из отходов производства, позволяет снизить нагрузку на экологию страны. Кроме того, использование данного скрытого природного резерва роста производительности труда позволит снизить финансовые издержки в виду доступа к дешевому сырью без риска снижения качества продукта.

Подводя итоги, можно утверждать, что цементная промышленность является одной из наиболее перспективных отраслей экономики страны. В условиях вхождения во Всемирную торговую организацию и ужесточения конкуренции, отечественным производителям цемента необходимо пересматривать свои долгосрочные и краткосрочные планы развития. В этой связи, вопрос повышения валовой добавленной стоимости, эффективности производственных процессов и качества продукции наряду с переходом на энергосберегающие технологии и модернизацию существующих мощностей, является вопросом первостепенной важности.

В настоящее время, для повышения уровня производительности труда в цементной промышленности, строятся заводы с применением сухого способа производства цемента. По большому счету, это означает переход всей отрасли на новый технологический уровень. Именно поэтому цементной промышленности необходимо создание конкурентных условий с производителями импортного цемента, а именно, низкие тарифы на электроэнергию и транспортные перевозки.

Наряду с этим, использование скрытых ресурсов предприятий в условиях сложной доступности финансовых средств, может быть тем рычагом, который обеспечит стабильный рост производительности труда, как в цементной промышленности, так и в сегменте строительных материалов в целом.

Список использованных источников:

1. <http://geology.gov.kz/ru/informatsiya/spravochnik-mestorozhdenij-kazakhstana/opi> Материалы ГУ «Комитет геологии и недропользования Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан» Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан
2. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 «О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан»

3. http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publicationsPage?_adf.ctrl-state=18zg1huxam_58&_afzLoop=71244413380159 Материалы Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

Раимбеков Б.Х.
доцент кафедры
Экономики и международного бизнеса, международного бизнеса,
КарГУ им. Е.А. Букетова, к.э.н.,
Джомартов Д.К.,
магистрант кафедры
Экономики и международного бизнеса,
Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда

НОРМИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА

Организация труда позволила добиться предприятиям и обществу гораздо лучших результатов, чем без должной организации. С осознания этого ключевого положения и началась промышленная революция. С тех пор организация трудовой деятельности остается в центре внимания управленческой деятельности. Ход исторического развития, прежде всего стран с развитой рыночной экономикой, свидетельствует, что необходимым условием экономического прогресса, успешной деятельности предприятий является более полное и умелое использование «четвертого фактора производства» - организационного потенциала, в том числе организации труда. А непременным условием последней является его нормирование.



Рисунок 1. Значение организации производства

Основой реализации своих постулатов тейлоризм считал «урочный принцип» выполнения работы, нормальные условия, высокую оплату за успешную работу и «убыточность» исполнителя в случае ее невыполнения. Тейлоризм заменил административно-линейный тип организации на функциональный. Одновременно утверждалась необходимость изъятия «умственной деятельности» от конкретных рядовых исполнителей.

Г. Эмерсон резко критиковал тейлоризм как «волчью» ложную организацию труда. Он рекомендовал «перевернуть вниз головой административный цикл», иначе говоря, строить организацию снизу вверх, используя при этом другие принципы. А.Файоль углубил разработку проблемы организации труда.

Разработанные перечисленными авторами принципы рассматривались как базисные (каноны) и непрерывно в течение всего XX века развивались и дополнялись. В частности, М. Вебер при обосновании идеальной бюрократической организации подтвердил канонические принципы А. Файоля, а именно:

- разделение труда на основе функциональной специализации;
- четкая иерархия;
- система ограничительных норм и правил;
- игнорирование личных качеств в отношениях;
- отбор кадров и т.д.

В последний период дополнительно предлагаются следующие принципы управления:

- единство направления;
- научность;
- выделение главенствующей идеи развития;
- экономичность и эффективность;
- мотивация персонала;
- гармонизация интересов.

В 80-х годах прошлого столетия были опубликованы исследования, отразившие существенные изменения в сфере производства на уровне промышленных предприятий. Гибкая организация и специализация производства, постфордизм, тотальное управление качеством, управление человеческими ресурсами – все перечисленное наложило отпечаток на решение вопросов организации и нормирование труда в XXI веке.

Современная концепция организации труда строится на комплексном социо-техническом подходе, предполагающем использование достижений всех ранее разработанных концепций и теорий. В отличие от технократического подхода и взглядов сторонников теории «человеческих отношений» и бихейвиористов современная концепция требует учета при организации труда специфики технической стороны трудовой деятельности и ее социальных аспектов. Современные теория и практика организации труда рассматривают любое предприятие как совокупность различных систем (технической, экономической, организационной, социальной), составляющих единый производственно-хозяйственный комплекс.

Организация труда как составная часть организационной системы взаимодействует с другими системами и подсистемами производственно-хозяйственного комплекса (рисунок 2).

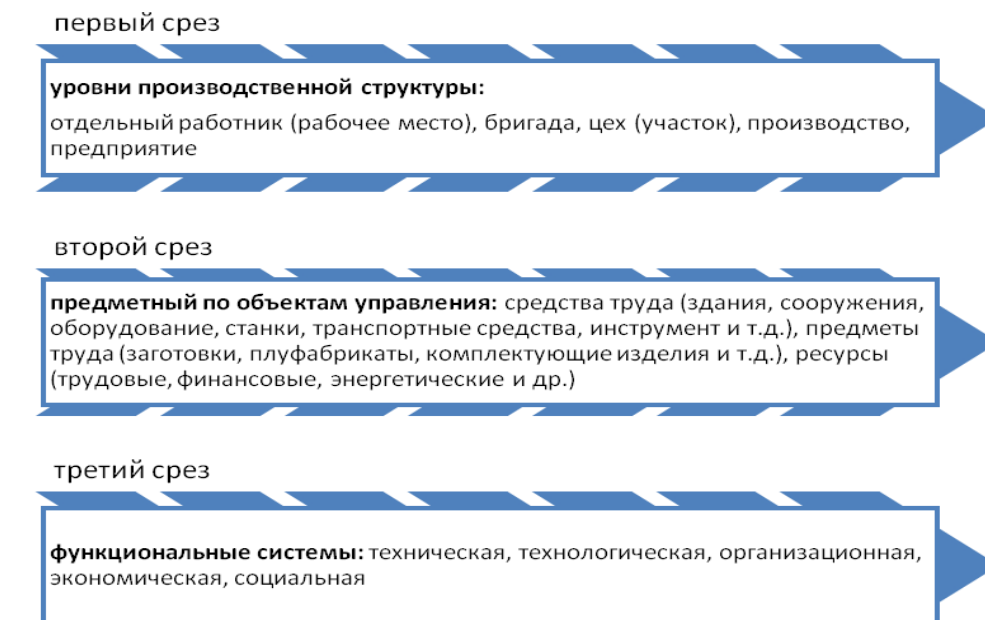


Рисунок 2. Наиболее распространенная трехмерная система производственно-хозяйственного комплекса.

Организация труда – это совокупность организационных отношений и организационных связей между работниками и средствами производства и работников друг с другом, обеспечивающая определенный порядок протекания трудового процесса, характер функционирования рабочей силы и средств производства и определенную эффективность трудовой деятельности. Организация труда состоит из элементов (рисунок 3).

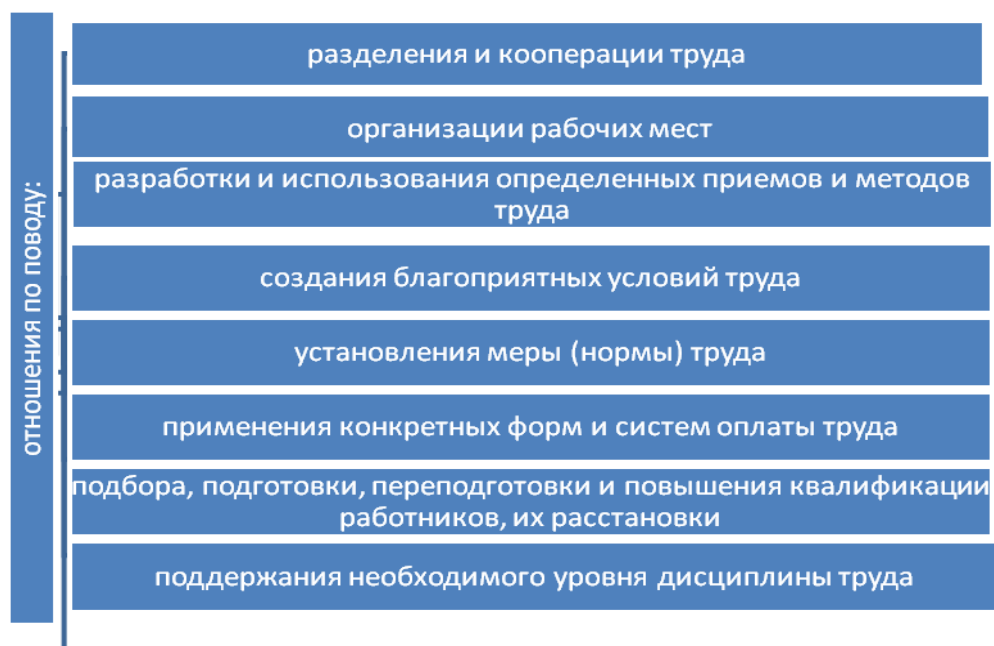


Рисунок 3. Элементы системы организации труда

Цель организации труда – создание организационных условий, необходимых для достижения высокой социально-экономической результативности трудовой деятельности. При этом организация труда решает как экономические, так и социальные задачи, следуя ряду принципов (рисунок 4).

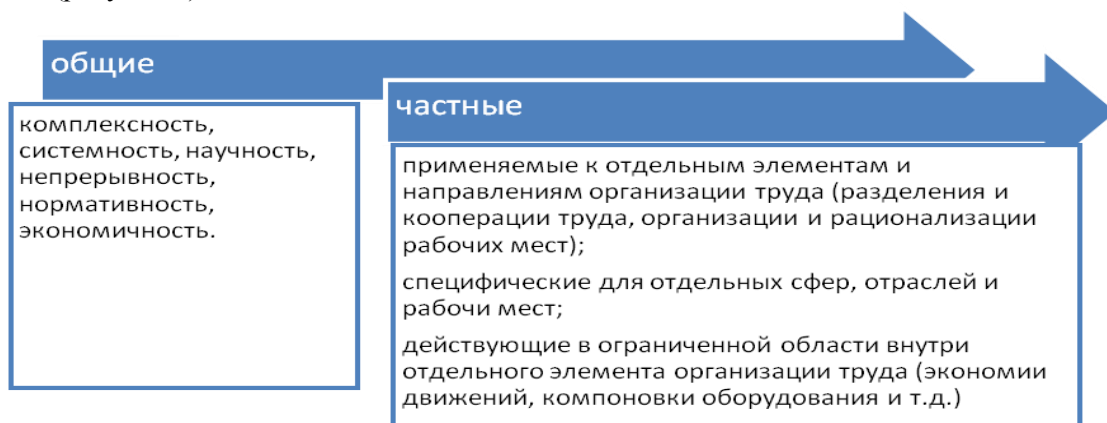


Рисунок 4. Принципы организации труда

Современная теория и практика организации труда тесно связаны с концепцией качества трудовой жизни. Данная концепция получила распространение во многих развитых странах мира и обобщает трудовые теории второй половины XX века: «человеческих отношений», «обогащения содержания труда», «производственной демократии», «гуманизации труда» и т.д.

В комплексе работ по организации и оплате труда на предприятии большая роль принадлежит нормированию труда, которое обеспечивает:

- изучение организации производственных процессов и организации труда на рабочих местах, что позволяет выявлять резервы и определять пути совершенствования этих процессов;
- изучение передовых методов труда и создание условий, обеспечивающих их оптимальное использование и распространение на предприятии;
- анализ затрат рабочего времени и определение их величины на выполнение различных работ и отдельных приемов;
- разработку рациональных режимов рабочего дня для рабочих и оборудования на основе изучения организации труда и затрат рабочего времени на рабочих местах;

- определение и внедрение в производство технически обоснованных норм выработки и норм времени;
- определение численности рабочих для обслуживания рабочих мест и участков производства, установления норм обслуживания;
- создание условий для организации заработной платы в соответствии с принципами распределения по количеству и качеству затрачиваемого труда.

Нормирование труда является основой внутрипроизводственного текущего планирования. С помощью норм определяют производственные программы цехов и участков, плановые задания для рабочих мест, рассчитывают количество необходимого оборудования, а также использование производственной мощности участков, цехов, предприятия в целом. На основе норм труда исчисляется плановая трудоемкость изготовления деталей, узлов и изделия, а затем – необходимая численность рабочих, фонд их заработной платы. Кроме того, определяются календарно-плановые нормативы: размеры партий, длительность производственного цикла, объемы незавершенного производства.

Нормирование труда является также основой рациональной организации труда и производства. Нормирование труда обеспечивает также повышение эффективности производственных и трудовых процессов. Методы изучения затрат рабочего времени, применяемые в нормировании, позволяют выявлять недостатки в организации производства и использовании резервов, с тем чтобы в дальнейшем разработать мероприятия по оптимизации использования рабочего времени и рационализации выполнения трудовых операций.

Технически обоснованные нормы обеспечивают нормальную интенсивность труда, позволяющую длительное время сохранять высокую работоспособность, производительность и интенсивность труда в течение рабочей смены. Это достигается применением таких норм и нормативов, при разработке которых учитывается психофизиологически допустимый уровень интенсивности труда, характеризующийся оптимальным уровнем функционирования организма, воспринимаемым работниками, или наиболее удобный, не требующий специальных усилий, напряжения для ускорения или замедления движений.

Нормирование труда, определяя меру вознаграждения за труд, является основой организации заработной платы, служит обоснованием выбора и применения форм и систем оплаты труда. Так, при повременной оплате труда величина заработной платы устанавливается в соответствии с тарифной ставкой (окладом) и отработанным временем. Однако обязательным условием рациональной организации повременной оплаты труда является наличие норм, определяющих необходимый результат труда работника (коллектива), поскольку оплате подлежит выполненная работа в необходимом количестве и требуемого качества в течение отработанного времени. При сдельной системе оплаты труда зависимость между нормами труда и уровнем заработной платы проявляется в значительно большей степени, чем при повременной. Сдельная расценка, по которой начисляется заработная плата за изготовленную продукцию или выполненный объем работ, устанавливается исходя из тарифных ставок соответствующего разряда работы и нормы времени (нормы выработки). Эти нормы затрат труда зависят от качества его нормирования.

Расширение самостоятельности предприятий в рыночных условиях хозяйствования повысило их ответственность в области организации и оплаты труда с позиции обеспечения как роста уровня заработной платы, так и качества и эффективности организации труда на основе его нормирования.

В Республике Казахстан в настоящее время организация и оплата труда регламентируются рядом нормативных актов, основным из которых является Трудовой кодекс. В настоящее время осуществляется либерализация трудового законодательства в целях стимулирования работодателей к созданию рабочих мест, привлечения инвестиций в экономику.

Стоит отметить происходящее повышение интенсивности труда, несоизмеримое с ростом реальной заработной платы. Если говорить о соотношении распределения доходов от собственников труда и собственников средств производства, то имеется факт перекоса распределения доходов в пользу собственников средств производства. Повышение норм труда связано не с ростом производительности труда вследствие объективных причин (повышения уровня технологии и технической оснащенности), а с фактическим усилением экономической эксплуатации работающих.

Завышение норм труда, предъявление к работникам дополнительных требований обычно всегда происходит в кризисные ситуации, когда на рынке труда имеется избыток безработных. В настоящий период глобальных экономических потрясений, сопровождающихся снижением курса национальной валюты, трудовое население, несет на себе бремя всех экономических проблем: инфляции (снижения реальных доходов и обесценения номинальных активов), налогов (как источник финансирования государственных расходов и социальных программ), создания материального базиса экономики (как реально трудящееся население, создающее материальное богатство).

В итоге те, кто работает, вынужден работать больше. Самозанятое население как правило работает еще более интенсивно, здесь не признаются вообще никакие нормы труда, а рабочее время зашкаливает. Естественно, несоблюдение научно обоснованных норм труда приводит к истощению, росту хронических профессиональных болезней. Если в период СССР за этими процессами следили целые научные институты, медицинские учреждения, то сейчас в погоне за прибылью эти проблемы становятся личными для работников. Итак, кризисные потрясения экономики не только истощают материально-финансовые ресурсы, но и трудовые. Особенно это касается тех работающих, кто в целях оплаты ипотечных кредитов за дорогостоящее жилье вынужден работать на двух и более рабочих местах. Высокая интенсивность и стрессовость трудовой деятельности неизменно сопровождает их материальные проблемы.

Исключение централизованности во многих экономических решениях при переходе к рыночному хозяйству привело к утрате советских стандартов труда. В современной экономической ситуации необходимо все же хотя бы в рекомендательном виде проводить государственную стандартизацию установления норм труда, т.к. проблема носит необратимый характер и чревата социальными катаклизмами.

Список использованных источников:

1. Тихомирова Т. П., Чучкалова Е. И. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2008. – 185 с.
2. Казбеков Т. Б., Стыбаева А. 3. Повышение конкурентоспособности отраслей национальной экономики за счет увеличения производительности труда // Вестник КарГУ. Сер. экономика. - 2015. - №1. - С. 43-48.
3. Берешев, С. Трудовые отношения в Республике Казахстан: теоретико-методологические аспекты // Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии. - 2013. - №1. - 2-5, №2. - С.2-4.

Савченко Н.И.

Магистрант

Карагандинский государственный технический университет

Казахстан, Караганда

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Государственное регулирование страховой деятельности представляет собой воздействие государства на участников страховых обязательств, проводимое по нескольким направлениям:

- а) прямое участие государства в становлении страховой системы защиты имущественных интересов;
- б) законодательное обеспечение становления и защиты национального страхового рынка;
- в) государственный надзор за страховой деятельностью;
- г) защита добросовестной конкуренции на страховом рынке, предупреждение и пресечение монополизма.

Повышение эффективности государственного регулирования страховой деятельности, совершенствование нормативной базы страховой деятельности рассматриваются в качестве средств для создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в Республике Казахстан.

Регулированием, а также лицензированием страховой деятельности страховых компаний, как и всего финансового сектора, занимается Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. Регламент отношений между этим надзорным органом и участниками рынка устанавливается Законом "О страховании". В свою очередь, отношения между клиентами (страхователями) и страховщиками регулирует Гражданский кодекс РК.

Законодательство о страховании складывается не только из норм Гражданского кодекса (глава 40 ст. 803 - 845), но и из ряда законов, посвященных страхованию или его отдельным видам, указов Президента РК, приказов и инструкций, издаваемых органами по надзору за страховой деятельностью.

Правда, ныне действующий Гражданский кодекс не предоставляет органам по надзору за страховой деятельностью прав по изданию приказов и инструкций, регламентирующих страхование. Однако такие правила содержатся в ст. 41 «Закона о страховой деятельности» и, в сущности, Гражданскому кодексу не противоречат.

Договор страхования является важной составляющей второй части гражданского права Казахстана. В настоящее время страхование приобретает все большее значение. Устраняя или ослабляя момент риска в бытовой или хозяйственной деятельности человека или юридического лица, страхование дает ему возможность действовать с большей уверенностью и стимулирует его активность, а это способствует развитию производительных сил.

Страхование способствует как технологическому и экономическому развитию, так и одновременно стабилизации социальной обстановки, поскольку, уменьшая зависимость имущественного положения участников хозяйственной и иной общественной жизни от всякого рода случайностей, делает их социально-экономическое положение более устойчивым.

С другой стороны, собираемые страховыми организациями крупные капиталы инвестируются ими в банковское дело и иные отрасли хозяйства, что способствует развитию экономики в целом. Страховое дело является важнейшей сферой предпринимательства и в процессе развития рыночной экономики должно получить все более широкое и разнообразное применение. Следует поощрять появление на страховом рынке новых видов страхования, ограничивать которые за пределами установленных в законе прямых запретов и ограничений могут лишь общие принципы ГК.

Важнейшее значение имеет форма договора страхования. Несоблюдение формы влечет недействительность договора страхования, а следовательно потерю страховой суммы при наступлении страхового случая. Некоторые страховые компании пользуются незнанием граждан правил заключения договора страхования и не выполняют своих обязательств ссылаясь на нарушения договора со стороны страховщика, не имея для этого оснований. Для того, чтобы не попасть в такую ситуацию следует не доверять свои средства ненадежным страховым компаниям и знать свои права, а в случае их нарушения смело пользоваться услугами квалифицированных юристов и отстаивать свой интерес в суде.

Страховая деятельность представляет собой довольно специфический институт гражданских правоотношений. Исторически он породил ряд специальных понятий и терминов. Большинство из них описаны в Гражданском кодексе Республики Казахстан, но помимо этого данные отношения регулируются множеством нормативно-правовых актов.

В соответствии с действующим законом «О страховой деятельности», страхование это деятельность страховой (перестраховочной) организации, связанная с заключением и исполнением договора страхования, осуществляемая на основании лицензии, выданной уполномоченным государственным органом в соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан.

В соответствии с законодательством РК договор страхования должен быть заключен в письменной форме. В некоторых странах СНГ, например России, существует и бездоговорная система страхования.

Основанием для заключения договора обязательного страхования является заявление страхователя.

Предпринимателю решившему заключить договор страхования необходимо в соответствии с требованиями законодательства РК по оформлению документов по страхованию и обратить внимание на следующее:

1.Страховую терминологию

- 2.Правила страхования
- 3.Содержание договора страхования
- 4.Срок уведомления страховщика о страховом случае
- 5.Действия страхователя при наступлении страхового случая
- 6.Права и обязанности страховщика и страхователя
- 7.Ограничение ответственности страховщика
- 8.Сведения, представляемые при заключении договора
- 9.Срок действия договора страхования
- 10.Возможности досрочного прекращения договора
- 11.Общие правила осуществления выплат

Прежде всего, следует начать с ознакомления страховых терминов, или требовать подробного разъяснения терминов у представителя страховой компании. Это самый существенный момент, чтобы разобраться в деталях и тонкостях заключаемого договора страхования.

Предпринимателю до заключения договора страхования следует внимательно изучить типовые условия (правила) страхования, которые разрабатываются страховщиком в одностороннем порядке. Страховщик разрабатывает правила страхования в соответствии с требованиями, которые установлены уполномоченным государственным органом для каждого вида страхования.

Правила страхования утверждаются уполномоченным органом при выдаче лицензии на определенный вид страхования.

Действующее законодательство достаточно жестко подходит к подготовке вышеуказанных правил. Так, уполномоченный государственный орган вправе отказать в выдаче лицензии страховой компании при несоответствии представленных правил законодательству РК. Даже в тех случаях. Когда в правила вносятся изменения, страховая компания обязана представить их проекты в государственные органы для утверждения.

Работниками Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций ведется постоянный контроль за своевременностью и качеством представления ликвидационными комиссиями отчетов о проделанной работе, проводится их проверка и анализ на предмет достоверности отраженных в них данных и соответствия требованиям, установленными нормативными правовыми актами. При выявлении недостатков в отчетности в ликвидационные комиссии банков, страховых (перестраховочных) организаций и накопительных пенсионных фондов направляются письма с рекомендациями по их устранению.

Также, Агентство наделено полномочиями по утверждению промежуточного ликвидационного баланса и реестра требований кредиторов принудительно ликвидируемой финансовой организации, согласовыванию отчетов о ликвидации и ликвидационного баланса финансовой организации. Промежуточный ликвидационный баланс содержит сведения о составе имущества ликвидируемой финансовой организации, перечне заявленных кредиторами претензий и заявлений, результатах их рассмотрения и задолженности, неустрахованной кредиторами финансовой организации, реестре требований кредиторов и представляется ликвидационной комиссией после истечения срока для предъявления претензий кредиторами. Возложение на Агентство полномочий по утверждению указанных документов связано с тем, что промежуточный ликвидационный баланс и реестр требований кредиторов являются основными документами, в соответствии с которыми удовлетворяются требования кредиторов ликвидируемой финансовой организации, которые являются основной целью Агентства при защите интересов потребителей финансовых услуг (кредиторов).

В связи с изложенным, Агентством ведется контроль за составлением ликвидационными комиссиями банков, страховых (перестраховочных) организаций и накопительных фондов промежуточных ликвидационных балансов и реестров требований кредиторов, проверяются и утверждаются списки состава комитета кредиторов банка, страховой (перестраховочной) организации и накопительного пенсионного фонда. Ликвидационным комиссиям оказывается необходимая консультативная и практическая помощь по составлению вышеуказанных документов, в том числе с осуществлением выходов на места с целью изучения состояния дел, связанных с проведением ликвидационного производства.

Также, Агентство обладает полномочиями по:

- установлению особенностей и порядка формирования и утверждения сметы ликвидационных расходов. Смета ликвидационных расходов представляет собой документ, отражающий прогнозируемые затраты ликвидационной комиссии на определенный период времени;

- определению требований по выполнению ликвидационными комиссиями правил хранения наличных денег в кассе, совершения приходных и расходных операций с наличными деньгами, ведения кассовых документов, обеспечению расходования наличных денег, лимитов остатков кассы, а также сроков сдачи наличных денег на текущий счет ликвидационной комиссии.

Ликвидационное производство представляет собой процедуру прекращения деятельности финансовой организации, как юридического лица, осуществляемую в целях завершения дел финансовой организации и обеспечения расчетов с кредиторами. Учитывая, что осуществление всех расходов, связанных с ликвидацией финансовой организации производится только за счет средств этой финансовой организации, указанные полномочия Агентства позволяют ему, как уполномоченному органу, обеспечить надлежащий контроль за целесообразным расходованием ликвидационной массы и направлены на исключение вероятности неоправданных затрат и нарушений прав и интересов кредиторов со стороны ликвидационной комиссии.

Таким образом, уполномоченный орган имеет возможность контролировать исполнение ликвидационными комиссиями утвержденной сметы ликвидационных расходов, своевременное представление сметы, что в свою очередь, направлено на обеспечение упорядоченности в работе ликвидационных комиссий при формировании и представлении на утверждение (согласование) сметы ликвидационных расходов.

Контрольные полномочия Агентства в части установления требований по совершению кассовых операций направлены на повышение эффективности соблюдения кассовой дисциплины руководителями ликвидационных комиссий, а также на надлежащее ведение и учет кассовых операций в целях исключения неправомерного использования денег ликвидируемой финансовой организации.

Также, Агентство ведет учет и формирует сведения по основным направлениям, вытекающим из деятельности ликвидационных комиссий банков, страховых (перестраховочных) организаций, накопительных пенсионных фондов, в том числе по взысканию дебиторской задолженности, по работе ликвидационных комиссий с залоговым имуществом, по комитетам кредиторов, а также осуществляет свод и анализ состояния ликвидационного процесса ликвидируемых финансовых организаций.

Так с целью активизации ликвидационными комиссиями работы по завершению ликвидационного процесса, Агентством проводятся встречи с председателями ликвидационных комиссий, оказывается содействие в решении отдельных вопросов, возникающих в процессе ликвидации финансовой организации. Так, например, при возникновении у ликвидационных комиссий проблем, связанных с взысканием дебиторской задолженности, Агентство осуществляет взаимодействие с судебными органами, органами исполнительного производства, органами финансовой полиции и иными ведомствами.

Выполнение Агентством, возложенных на него полномочий, проявляется и в осуществлении его работниками функций временных администраторов банков, страховых (перестраховочных) организаций и накопительных пенсионных фондов, у которых отозваны лицензии на проведение банковских операций, лицензии на осуществление страховой (перестраховочной) деятельности, лицензии на право осуществления деятельности по привлечению пенсионных взносов и осуществлению пенсионных выплат, до принятия решения об их принудительной ликвидации.

В целях осуществления регулирования и надзора за деятельностью банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в том числе на консолидированной основе, за страховой деятельностью, за деятельностью субъектов рынка ценных бумаг, деятельностью накопительных пенсионных фондов Агентство издает в пределах своей компетенции нормативные правовые акты по вопросам банковской деятельности и ликвидации банков, страховой деятельности и надзора за ней, ликвидации страховых (перестраховочных) организаций, государственного регулирования рынка ценных бумаг. Кроме того, Агентство осуществляет разработку новых и совершенствование действующих форм отчетности о проделанной работе ликвидационных комиссий.

Так, Агентство в рамках своих полномочий осуществляет контроль за ликвидационным процессом финансовых организаций, направленный на завершение дел финансовой организации, удовлетворение расчетов с кредиторами, а также предупреждение нарушений требований действующего законодательства со стороны ликвидационных комиссий, а при выявлении нарушений - на их устранение.

Таким образом, посредством осуществления контрольных функций в области ликвидации Агентство в лице государственного органа, осуществляющего государственное регулирование и надзор финансового рынка и финансовых организаций, наилучшим образом исполняет роль судьи на матче, основной целью которого является сведение к минимуму вероятности случайностей и непредвиденных ситуаций, возникающих из-за неправильной организации игры.

Список использованных источников:

1. Алёхин Б.И. «Рынок ценных бумаг» М.: 1994г. 350 с.
2. Лялин В.А. «Ценные бумаги и фондовые биржи» М.: 1998г. 160с.
3. Мусатов В.Т «Фондовые биржи» Санкт-Петербург: Питер 1996 г. 345 с.
4. Рынок ценных бумаг. Аналитический журнал за 1994-1998г.
5. Рынок ценных бумаг Казахстана. Информационно-аналитический журнал за 3. 2002г.
6. Научно-практический журнал Финансы Казахстана г. Алматы изд-во «Каржы-Каражат» №7, №8 1998г.
7. Литвиненко Л.Т. «Рынок государственных ценных бумаг» 1998г.
8. Закон РК «О рынке ценных бумаг»
9. Экономическая теория (Политэкономия). Учебник/под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. - М.: ИНФРА-М, 1999 г. -560 с.
10. Сайт Казахстанской фондовой биржи KASE
11. Сайт МФРК
12. Сайт департамента регулирования РЦБ НБ РК
13. Сайт банка Центр Кредит
14. Сайт банка АО «Казкоммерцбанк»

Сартанова Н.Т.

доцент кафедры «Финансы»

Костанайский государственный

университет имени А.Байтурсынова, к.э.н.,

Казахстан, г. Костанай

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ КАК ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

В настоящее время агротуризм становится одним из приоритетных видов туризма в мире. В Европе поддержка агротуризма во многом объясняется перепроизводством сельскохозяйственной продукции. Поэтому для нашей страны более логичным представляется подход, в рамках которого будет сочетаться развитие как агротуризма, так и самого агропромышленного комплекса.

Немаловажное значение развитие агротуризма является и его социальное значение. Согласно данным официальной статистики, почти половина населения Казахстана живет в сельской местности, а уровень бедности сельчан превышает городской уровень более чем в 3 раза [1].

Задача агротуризма - дать импульс развитию отдельных сельских поселений, повышению уровня доходов их жителей, пресечению миграционного потока из села в город за счет создания дополнительных рабочих мест, снижения социальной напряженности на селе рабочих мест, снижения социальной напряженности на селе путем организации нового специфического сектора местной экономики[2].

Исходя из зарубежного опыта можно предположить, что казахстанский агротуризм в своем развитии также пройдет две основные стадии [4]:

- этап самостоятельного становления за счет активности сельских предпринимателей;

- этап целенаправленного развития вследствие значительных внешних инвестиций в организацию сельского отдыха.

В Казахстане рынок агротуризма находится в стадии развития, спрос казахстанцев малоизучен. У зарубежных лидеров туристской отрасли специальной политики продвижения своего агротуристского продукта в Казахстан пока нет. Кроме того, нет достаточного опыта в плане формирования агротуристского продукта из имеющегося туристского потенциала, грамотного проведения маркетинга, выхода на широкий, минимум региональный рынок со своим предложением и обеспечения ему необходимой рекламы, а также гарантий стандартов качества туристских услуг, а значит, и конкурентоспособности сектора агротуризма в целом.

При этом следует отметить, что в настоящее время существует ряд проблем развития агротуризма в Казахстане (таблица 1) [3].

Таблица 1 - Основные проблемы развития агротуризма в РК

Проблемы	Направления решения проблем
- отсутствие нормативно-правовой базы, не единственная проблема в организации сельского туризма; - недостаточно развитая инфраструктура или полное её отсутствие в ряде сельских территорий - недостаточная информированность сельских жителей о возможностях развития сельского туризма; - низкая ресурсная обеспеченность селян, желающих заниматься организацией сельского туризма - критическое сокращение численности работоспособного сельского населения - носителей культуры или хотя бы ее отдельных сохранившихся элементов (отсутствие рабочих мест на селе, пьянство, отток молодежи); - отсутствие гарантий безопасности туристов - отсутствие квалифицированных кадров для организации сельского туризма; - отсутствие государственной некоммерческой рекламы; - отсутствие кооперации между всеми участниками процесса развития; - отсутствие единой общегосударственной программы и финансового обеспечения поддержки развития сельского туризма.	Создание региональных агротуристических сетей посредством развития малого, семейного и индивидуального бизнеса на базе существующих турресурсов сельской местности: средств размещения (малого семейного гостиничного хозяйства) и инфраструктуры (включая различные объекты и виды бизнеса, связанные с обеспечением агротуризма)
	Организация эффективно работающей сети частных агротуристических хозяйств на территории региона предполагает создание системы господдержки на уровне центра или, как минимум, на уровне региона.
	Создание социокультурной среды исторического поселения - «исторической деревни», «национальной деревни», и т.д.
	Создание крупных и средних специализированных агротуристических объектов, ориентированных на прием туристов и организацию их полноценного отдыха, например культурно-исторические комплексы.
	Создание государственных и частных сельскохозяйственных парков как крупных многофункциональных туристических, выставочных, рекламно-экспозиционных, культурно-пропагандистских, научно-исследовательских и производственных и подобных комплексов, располагающих средствами размещения и соответствующей инфраструктурой.
Примечание – составлено автором	

Представленная на рисунке 1, модель унификации агротуризма в Костанайской области в условиях устойчивости и «зеленой» экономики, отражает степень государственного регулирования данного вида туризма, непосредственное производство агротурпродукта, объекты и субъекты агротуризма, т.е. все то, что в единой интерпретации можно назвать ресурсным обеспечением агротуризма [5].

Для принятия государственных программ или мер в этой сфере, в первую очередь, необходимо дать четкое юридическое определение агротуризму. Это направление туристической отрасли никак не закреплено в правовом поле, что затрудняет его поддержку и развитие. Необходимо выработать систему стандартов оказания услуг в сельском туризме и систему сертификации на их основе, но эти критерии должны быть приемлемы для сельских жителей, для которых туристы - лишь побочный источник дохода.

Экономическая выгода для сельских районов от развития агротуризма заключается в возможности использования в туристском бизнесе людей старше трудоспособного возраста, которые в структуре сельского населения составляют 31% [6]. В агротуризме, в первую очередь должны быть заинтересованы мелкие хозяйства, поскольку услуга в структуре затрат имеет более высокую долю добавленной стоимости. Для населения которые представляют собой трудовые ресурсы, нужно проводить обучающие семинары, мастер классы, наладить выпуск методических пособий, разработать типовые бизнес-планы. Реализацию этих мер в каждом регионе может взять на себя фонд развития предпринимательства «Даму», через реализацию основных направлений развития туризма, которые определены в нормативно-правовых документах [7].

Необходим ресурсно-информационный центр, включающую в себя базу по предложению агроусадб, гостевых домов для посещения с полным спектром предлагаемых услуг.

Не дожидаясь разработки государственной концепции по развитию агротуризма, уже сейчас, на примере Костанайской области можно развивать различные виды сельского туризма.

Иностранными туристами востребован экстремальный - охотничий (тургайские степи), гастрономический – национальные блюда (казы, карта), лечебный (кумыс, кобылье молоко). Такую сельскохозяйственную продукцию готовы закупать в больших объемах Израиль, Германия, Япония и еще ряд других европейских и азиатских стран. Для местных городских жителей подойдет отдых с детьми, катанье на лошадях, походы в лес за ягодами и грибами и т.п. [8].



Примечание – составлено автором

Рисунок 1. Предлагаемая модель агротуризма в Костанайской области

По примеру развитых стран, в дальнейшем потребуется создание ассоциации, которая позволит заниматься просветительской деятельностью, сотрудничать с представителями органов власти по привлечению инвестиций в инфраструктуру сельского туризма, представителями СМИ, деловых кругов, фермерами и заинтересованными лицами с целью продвижения туристического бренда, популяризации агротуризма, как основы формирования принципов устойчивого развития сельских территорий.

Развитие сельского туризма, реализация крупномасштабных культурных проектов будет иметь серьезное социально-экономическое значение и положительный эффект как для государства, для сельского жителя и для туриста (рисунок 2) [9].

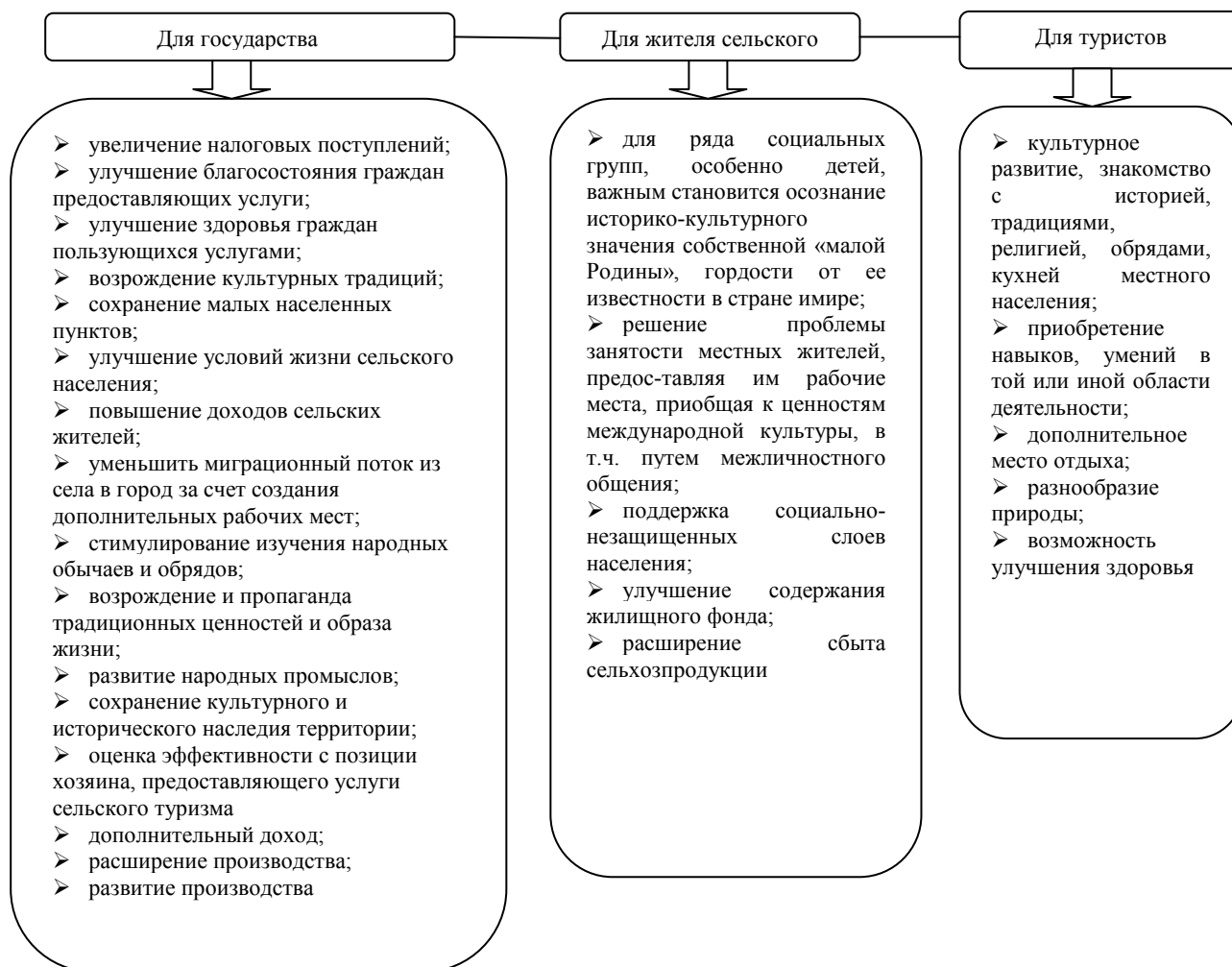
Исходя из рисунка 2 видно, что эта деятельность должна рассматриваться как стратегический социально-экономический и социально-политический проект поддержки села, требующий политического решения на уровне правительства и межведомственной координации, а также взвешенный подход при отборе проектов.

В современных экономических условиях, когда качество жизни сельского населения остается крайне низким, а значительная часть сельских территорий продолжает деградировать, возрастает значение диверсификации сельской экономики.

Возможно туризм не оказывает существенного влияния на национальную экономику, ждать от него значительной налоговой отдачи не стоит, но зато агротуризм - это альтернативная занятость для жителей села. Задача агротуризма - дать импульс развитию отдельных сельских

поселений, повышению уровня доходов их жителей, пресечению миграционного потока из села в город за счет создания дополнительных рабочих мест, снижения социальной напряженности на селе путем организации нового специфического сектора местной экономики.

Таким образом, как показывает мировой опыт, что в Казахстане развитие аграрного туризма может быть так же эффективным, причем как с социальной, так и с экономической точки зрения. При этом максимального эффекта можно будет добиться в том случае, если агротуризм будет развиваться не спонтанно, а в рамках государственных и региональных программ.



Примечание – составлено автором

Рисунок 2. Социально-экономическое значение для развития агротуризма

Список использованных источников:

1. <http://articlekz.com/article/5602>
2. <http://kapital.kz/economic/34241/kompanii-rk-ne-bespokoyatsya-o-bezopasnosti-biznes-turistov.html>
3. Казахстанская туристская ассоциация. - <http://www.kaztour-association.com/>
4. Азар В.И. Экономика и организация международного туризма. — М.: Экономика, 2006. - 91 с.
5. Агроэкотуризм: опыт, проблемы, рекомендации / В.И. Бельский. - Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2008. - 123 с.
6. newskaz.ru, 12 июня 2014 № 1101908
7. Жидкоблинова О.В. Проблемы развития туристской отрасли в Республике Казахстан. // Вестник КазНУ, 2014. - № 1. – С. 34-40
8. <http://www.enbek.gov.kz/index.php>
9. Нугербеков С. Казахстанский рынок труда характеризует динамичность. - www.stat.kz

ҰЛТТЫҚ БАНКТЕГІ ПЕРСОНАЛДЫ ЖИНАҚТАУ, ҚАБЫЛДАУ ЖӘНЕ ЕҢБЕК НӘТИЖЕСІН БАҒАЛАУ

Жұмыс күштерін жинақтаудағы болашақтағы өзгерісті (зейнеткерлік демалысқа кету, келісім-шарттың уақыты аяқталуы, өндіріс қызметі бағытының өзгеріске ұшырауы, ұйымдағы жұмыс атқаратын қызметкерлердің қысқартылуы т.с.с.) ескеру арқылы, ұйымда барша жұмыс орынына үміткерді дайындауларымен түсіндіреді.

Персоналдарды жинақтау сырттай және іштей болып бөлінеді.

Персоналдарды басқару процесіндегі алғашқы кезең – персоналдарды жинақтаулар мен іріктеулер. Персоналдарды басқару процесі болашақтағы іс-әрекеттері кәсіпорынға қандай кадрлар жинақтауына және оларды іріктеулеріне байланысты. Ұйымға керекті кадрларды жалдауда басшы келесілерді білуі керек:

- жұмыста жұмыскерлер қандай тапсырманы орындайды?
- олардың қоғамдық және жеке сипаттамасы қандай?

Бұл жөнінде мәліметтерді кадрларды басқару кезіндегі жұмыстардың мазмұнын талдау барысында алады.

Жұмыстардың мазмұнына талдауда жасау – бұл жұмыстың мазмұнын жан-жақты және тереңірек зерделеу процесі. Бұл талдау түрін түрлі тәсілдер көмегі арқасында жасауға болады. Күнделікті атқаратын түрлі жұмыстарға қатысы болса, ол кезде жақсы бақылау ақпараттар көзі арқасында бақылауды жиі жүргізіп отырған дұрыс. Кей жағдайларда мұндай ақпараттар алуда тікелей орындаушыларға, басшылар (мастер, бригадир т.с.с.) көмектеріне сүйенеді. Әйтседе бұл зерттеуде субъективтік факторлардың әсерлері жоғары[1].

Сондай-ақ, жұмыс мазмұндарын талдаудың нәтижесі бойынша лауазымдық нұсқаулықтарды дайындауда мүмкіншілік пайда болады. Істің мұндай қағаздарында орындаушының басты мәселесі, қажетті дағдысы, жауапкершілігі мен құзыреттілігі болады.

Бірқатар ғалымдардың зерттеулері бойынша (О.С Виханский, В.В Наумов, т.с.с.) кадрларды алу тікелей келесідей жүзеге асырылуы керек:

а) таңдаудың мақсатты топтарын анықтау керек. Мақсатты топтар дегеніміз - бұл кәсіпорынға сай келетін үміткерді таңдау жүргізу үшін адресаттар. Ұсынылатын топты талаптарға сәйкес кандидаттар кәсіпорын лауазымына таратылады (инженер, менеджер т.с.с.). Бұл топтың нақты қалыптасуы ұйымның табыстарын қысқартады және жалдау сұрақтарының шешімінің табылуын жоғарылауға мүмкіндік туғызады;

б) кәсіпорында жұмыскерлерді «жалдау парағы» немесе «жұмысқа қабылдау парақтары» атты талаптардың құрылымын құру [2].

Кадрларды жұмысқа қабылдаудың процесі келесідей кезеңмен жүреді:

- бос тұрған жұмыс орнына қабылдануға үміткерге қойылған талаптарды нақтылап алу;
- үміткерді іріктеу;
- үміткерді сұрып алу;
- сұрыптап алған үміткерлерді лауазымдық орынға қабылдау.

Ұйымдағы қызметке үміткерді іріктеудің процесін жеңілдетуінде лауазым нұсқаулықтарынан басқада тапсырылған лауазымдық жұмыстарды тиынақтылықпен орындауда қажет болатын талаптар сипаттамалар берілген іс қағаздың болуы шарт:

- мамандық бойынша карта;
- біліктілік бойынша карта.

Лауазымдылық нұсқаулық негізіндегі дайындалған мамандық бойынша карта келесідей мамандық сипаттамаларынан қамтиды:

- жалпылай орта білім;
- арнайы манадандырылған білім;
- тілдерді меңгеру;
- компьютерді білу т.с.с.

Біліктіліктің картасын жеке бастың сипаттамасы мен кәсіби дамудың әлеуеттерін білу мақсатында жасайды. Персонал біліктілігі деп персоналдың жекелей сипаттамалары, белгілі бір функцияларды орындауға қабілеттілігінің болуы.

Персоналдарды жинақтаудың процестеріне әсер етуші фактор. Кез-келген жұмыс орындарына үміткерді қабылдауда жұмыс күштерін жинақтау ішкі факторларға тікелей байланысты, яғни: зейнеткерлік демалысқа кету; келісім-шарттың мерзімдерінің бітуі; ұйымдағы қызметтік бағыттың өзгерісі; кадрлардың қысқаруға түсуі[3].

Мұндағы сыртқы факторға мыналар жатады: мемлекеттік және кәсіподақ шектеулері; қызметке қабылдауларда жіктеуге тыйым салынатын заңдары; еңбек нарықтарына бағыттау; жұмысшылар күші құрамы; кәсіпорынның орналасу орны.

Персоналдарды жоғарылатулар, орындарының ауысуы, төмендетулер және қызметтен босатулар персоналдарды бағалаулардың нәтижесі, өмірлік көзқарастарының еңбекақы төлемдері шартына сәйкес болуына байланысты жүзеге асырылады.

Персоналдарды орналастыру кезіндегі мәліметке келесілер жатады:

- қызмет мансабының үлгісі;
- еңбектің кодексі;
- аттестация комиссияларының мәліметтері;
- қызметкердің келісім-шарты;
- штат кестесі;
- қызмет бойынша нұсқаулықтары;
- қызметкердің жекелей шаруасы;
- жалақы төлеудің ережесі;
- кадрларды орналастырулар бойынша ережелері.

Персоналдарды жалдаудың әдіс тәсілі мен көзі. Кез-келген ұйымға жаңадан персоналдарды қабылдаудың қажеттілігі болған кезде мынадай мәселелер кездеседі:

- әлеуеті жоғары персоналды іздеу көздері);
- өтінішті берушіге бос орын жөнінде қалайша хабардар етуге болады (әдіс-тәсілдері).

Кадрларды жинақтау көзі:

- кәсіпорынның қызметкерлері арасы;
- кәсіпорынға қатысы жоқ үміткерлер.

Кадрды ішкі көзден жинақтаудың әдісі:

- іштегі конкурстық;
- ротациялық;
- кәсіби біріктіруші.

Кадрды жинақтаудың сыртқы көзіне кәсіпорында жұмыс атқаруға қабілеті бар, бірақта қазіргі уақытта жұмыс істемейтін белгісіз адамдар санын жатқызуға болады. Мұнда персоналдарды жұмыспен қамту орталығы арқылы, бұқаралық ақпарат көздері көмегімен іздестіруге болады.

Жинақтаудың ішкі көзінің артықшылығы:

- өзін көрсету мүмкіншіліктері жақсы жұмыс істеулер барысында пайда болады;
- белгілі қызметкермен жұмыс істеу мүмкіндігі болады;
- кадр жинақтаудың шығындары азаяды.

Жинақтаудың ішкі көзінің кемшілігі:

- қызметкердің араларында бірімен-бірі қарым-қатынасының өшігу қаупінің туындауы;
- туысқандық қатынастың туу мүмкіндігі.

Кадрларды жинақтаудағы сыртқы көздің артықшылығы:

- үміткердің көпшіліктің іштерінен өзіне керекті кадрды таңдап алу мүмкінділігі;
- жаңа кадрлар жаңадан тәсіл мен идеяларды ала келеді.

Кемшілігі:

- жаңадан қабылданған персоналға бейімделуге уақыттың ұзақтығы;
- бұрыннан жұмыс істейтіндер араларында моральді-психологиялық жағдайдың төмендеуі.

Үміткерді ұйымға тарту мақсатында кәсіпорын әртүрлі әдістерді қолданулары мүмкін. Оның әрқайсысы болсын өзіне тән жетіктестігі мен кемшіліктері бар:

- кәсіпорын іштерінен іздестіру;
- көпшілік кәсіпорындар еңбек нарықтарына шықпастан алдын үміткерді «сол ортадан» іздей бастайды, ұйым ішіндегі іздеу барынша кең тараған әдісі түрінде бос орындар бойынша

ұйым ішіндегі ақпараттар құралында жариялаулар, сондай-ақ, бөлімнің жетекшілері білетін таныстарды ұсыну және талап етілген мінездемелермен қызметкерді іріктеу мақсаттарында оның жеке іс-қағазын талқылаулар жатқызылады;

- қызметкердің көмектерімен іріктеулер;
- өзін бос орынға ұсынған үміткер;
- бұқара ақпарат құралдары көмегімен хабарландырулар;
- жоғары оқу орындарында маманды іздестіру;
- жұмыспен қамту бойынша мемлекеттік орындар;
- кадрларды іріктеуде ат салысатын жеке агенттіктер.

Персоналдарды саралау немесе сұрыптау. Кәсіпорынның келешектегі қызметкерін іріктеулердің негізінде үміткерді сұрыптаудың кезеңдерін есептейміз. Кезеңнің бұл түрінің мазмұндары көптеген жағдайларда кәсіпорынның дәстүрлеріне, мәдениеттеріне, қызметтерінің сипаттарына байланысты. Ұйымның болашақ қызметкерлеріне қоятын талаптарына сәйкес болуын байқау үшін іріктеудің бірінші кезеңі үміткерлердің тізімін талдаудан басталады. Алғашқы іріктеу мақсаты бос тұрған жұмыс орнына керекті кадрларды дұрыс таңдап алу үшін көлемдігі кіші сұраптама талаптарын қанағаттырмаған үміткерлер тізімін сұрыптаудан шығау. Бұл іріктеулер сауалнама мәліметтері арқылы жүзеге асады. Іріктеудегі шешілетін мәселе кәсіпорынның дара жұмыс атқаратын үміткерлерінің шектеулік сандарын анықтау[4].

Екінші кезеңдерде персоналдар бөлімінің іріктеуінен өткен үміткермен жекелей әңгімелесулер жүргізіледі. Әңгімелесу мақсаты үміткердің тамаша қызметкер суретіне сәйкестік дәрежесін анықтап, оның қызметтік нұсқаулар талаптарын орындау қабілеттілігін, кәсіби өсу және даму әлеуетін, ұйымда бейімделу қабілетін, еңбек ету шарттарын орындау, еңбекақы төлеу мәселелерімен келісетінін анықтау. Әңгімелесу барысындағы ең бастысы екі жаққа да тиісті үдеріс болғандықтан, кәсіпорын үміткерді баға беріп қана қоймай, үміткерде кәсіпорынды өзінің жеке көзқаратары мен сұранымдарына сәйкестігін бағалайды.

Мұнда персоналдар бөлімі қызметкері әңгімелесу барысында ұйым туралы шындықты сипаттайтын ақпаратты толық беру қажет.

Кадрлар бөлімі қызметкері техникалық маман болмаған себепті, талдауда кезіндегі қабілеттіліктерін, кәсіпорында қызмет атқару мүмкіндігін, мінез-құлықтарын, мотивация мен еңбекке қабілетті бағалайтын сипаттамалармен анықтауы керек[5].

Әңгімелесулер нәтижесі ресми тіркелулері тиіс. Бұл жерде үміткердің қызметке қабылдаудың үдерістеріне қатысуды жалғастыратындығы немесе тоқтататындығы туралы белгілі болуы қажет. Жүргізілген әңгімелесу қортындысы бос орны бар бөлім жетекшісіне үміткер тағдырын шешу үшін жіберіледі.

Үміткердің кәсібилігі мен жеке сапасын объективті бағалау мақсатында кадрлар бөлімі онымен бұрынырақ бірге жұмыс атқарған адамдар мен ұйымдарға үміткер жөнінде мәлімет жинақтауы мүмкін. Кадрлар бөлімі қызметкері үміткерден өзін жақсы білетін, жақсы мінездемелер бере алатындай адамдардың аты-жөні мен қалай қабарласуға болатындығын сұрап алғаны дұрыс, сол кезде осы адамдармен үміткер жөнінде сұрауға болады.

Бөлімнің басшысы персоналдар бөлімінің жүргізген әңгімелесу нәтижесіне қанағаттанатын болса, үміткермен кездеседі.

Мұндай кездесудегі әңгімелесу персоналдар бөлімі қызметкерімен жүргізілген әңгімеге қарағанда ең бірінші мұнда үміткердің кәсібилігінің сапасы, өндірістік функцияны орындауда барысында қабілеттілігін бағалауға мүмкіншілік беруі керек. Сондай-ақ, бөлімнің жетекшісі бұл әңгімелесуде үміткерге жұмысты бірге істей алу туралы, осы бөлімде тез бейімделіп кете алуы жөнінде мәліметтер ала отырады[6].

Бөлім жетекшісі үміткерге бөлім жайлы, бос тұрған орын бойынша, қызметке қабылданған жағдайларда атқаратын функциялары жөнінде ақпарат беріп, әңгімелесу нәтижесін бөлім жетекшісі айтады.

Әңгімелесулер барысында көрсетілген нәтижеге сүйене отырып, бөлімнің басшысы өз пікірі бойынша бос қызметке сәйкес келетін үміткерге таңдау жасайды.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Отчет о конференции «Управление персоналом: новейшие технологии и достижение » / Управление персоналом 2001г №7
2. Марченко И.П. Какой руководитель нам нужен М: Экономика, 1993г

3. Букин С. Рынок труда банковских специалистов / Банковские технологии 2002г №3
4. Пркопоненко И7 Управление и развитие человеческих ресурсов – важнейшая задача экономикиб переходящих к рынку / Труд в Казахстане 2001г № 4
5. Ловягин А.Е. Управление персоналом / Банковский персонал: подготовка, повышение квалификации // сборник статей // Центра Банк РФ – М : 1996г
6. Сорокина Н. Управление персоналом предприятия / Труд в Казахстане 2002 № 10

Сатеков Е.С.

магистрант АО «Университет КАЗГЮУ»

Казахстан, г. Астана

ФАКТОРЫ УСПЕХА В КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

В настоящее время стоматологические услуги образуют рынок с конкуренцией совершенного типа и своими особенностями существенно отличаются от других услуг. Изменение структуры и цены предложения отдельных субъектов или даже крупных сетевых операторов не оказывает влияния на общую ситуацию на стоматологическом рынке. С одной стороны, есть конкуренция, и достаточно серьезная, есть превышение предложения над платежеспособным спросом. С другой стороны, нет четких критериев, по которым клиент может объективно выбрать и оценить услуги. В связи с этим возникает необходимость разработки грамотного маркетингового подхода с применением ключевых факторов успеха на рынке.

Ключевые факторы успеха (КФУ)- это общие для всех предприятий отрасли управляемые переменные, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции предприятий в отрасли [1]. КФУ определяют финансовый рост и конкурентоспособность в отрасли. Их выявление – один из главных приоритетов в разработке стратегии. Обычно для отрасли характерны три-четыре фактора, а из них один-два, выделение и изучение которых и является задачей стратегического анализа, наиболее важны, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Ключевые факторы успеха

В каждой отрасли есть свои факторы успеха, зная и следуя которым можно добиться желаемого результата и, в то же время, без учета этих факторов сложно выбрать правильную стратегию развития, что в будущем может привести к непоправимым последствиям для бизнеса. Чтобы правильно определить, что является более, а что менее важным для достижения успеха в конкурентной борьбе, необходимо хорошо ориентироваться в отрасли.

В стоматологической отрасли к ключевым факторам успеха можно отнести [2]:

- высококвалифицированные кадры и наличие в клинике современных, хорошо зарекомендовавших себя технологий и материалов;
- комплексное качественное лечение и внимательное отношение к пациентам;
- удобное месторасположение клиники;
- грамотный менеджмент клиники.

Стоматология является одной из самых динамично развивающихся отраслей в медицине. Современные материалы, новые технологии - это один из основных факторов успеха в лечении заболеваний. Клиники, приобретающие и внедряющие у себя передовые технологии и новые достижения современной науки, обладают существенным конкурентным преимуществом.

Это позволяет им динамичнее развиваться и привлекать большее количество пациентов по сравнению с менее прогрессивными конкурентами.

Одним из основных ресурсов клиники является наличие высококвалифицированного старшего среднего медицинского персонала.

В настоящее время ощущается недостаток этого ресурса на рынке, т.к. хорошие специалисты уже работают в клиниках, и переманивание их в другие медицинские центры становится непростой задачей. В связи с быстрыми темпами развития стоматологической отрасли ВУЗы, к сожалению, не успевают идти в ногу со временем и подготавливать специалистов, умеющих работать на современном оборудовании и согласно новейшим методикам лечения.

Подготовка специалистов под стандарты медицинского учреждения занимает значительное время и финансовые средства, но нет гарантий, что обученный специалист не уйдет в другую клинику после прохождения стажировки или спустя небольшой промежуток времени, получив необходимый опыт.

Одним из главных показателей качественной работы клиники является низкая текучесть кадров. Работодателю, медицинскому персоналу и пациентам важно знать, что кадровый состав клиники стабилен и не подвержен постоянным сменам. Не стоит упускать из вида то, что многие пациенты идут в клинику к определенному врачу, и, когда он увольняется, то уводит с собой большую часть своих пациентов. Стоматологическая клиника при этом теряет квалифицированного специалиста, деньги, потраченные на его обучение, и часть своей клиентской базы.

Следующим фактором успеха является комплексное качественное лечение и внимательное отношение к каждому пациенту. К сожалению, одной из самых тяжело решаемых проблем в стоматологии является наличие высокого процента брака в работе врачей-стоматологов. Клинике сложно постоянно контролировать работу каждого врача, а претензии пациентов, по поводу плохо выполненной работы, в основном, предъявляются медицинскому учреждению. Низкое качество выполняемой работы разрушает имидж клиники в глазах пациентов и отпугивает потенциальных клиентов.

Клиники, которые внедрили специальные программы контроля работ врачей и экзаменуют вновь нанимаемых специалистов, смогли существенно снизить процент брака и повысить свой имидж. Качество выполняемого лечения является одним из основных ключевых факторов успеха. Есть достаточное количество примеров, когда инвестор, открывая прекрасно оборудованную клинику, нанимал неквалифицированных специалистов, которые выполняли работу с высоким процентом брака. Негативное впечатление, полученное от оказанных врачом услуг, проецируется на клинику и приводит, в конечном итоге, к оттоку пациентов в другие центры.

Клиники, предлагающие бесплатную гарантию на выполненную работу, вызывают повышенное доверие и способны привлечь больше пациентов по сравнению с теми, кто не дает или не следует гарантийным обязательствам по выполненной работе. Стандартная гарантия дается на один год. В клиниках, следящих за имиджем и ценящих свою работу и своих клиентов, предлагается гарантия на более длительный срок. Пациентам важно знать, что в случае ошибки, сделанной врачом, клиника несет ответственность, и работа будет переделана бесплатно.

Как считают многие эксперты и участники стоматологической отрасли, необходимо повышать качество услуг за счет разработки программ и методов, благодаря которым можно будет определять, и проводить экспертный контроль качества стоматологической помощи. Внедрение программ по осуществлению контроля качества стоматологического лечения позволит пациенту получать стоматологическую помощь необходимого объема и надлежащего качества.

Контролируя и повышая качество оказываемых услуг, клиника в состоянии успешно соперничать с более крупными конкурентами и сетевыми клиниками, часть из которых не уделяют должного внимания качеству лечения.

В настоящее время все большее количество пациентов предпочитает получить всю необходимую квалифицированную медицинскую помощь под одной крышей, что нередко приводит к оттоку пациентов из небольших клиник на 1 - 2 кресла в более крупные центры и, поэтому современные, динамично развивающиеся клиники стараются предложить пациентам полный комплекс оказываемых услуг. Те клиники, которые способны предоставить разнообразные услуги своим пациентам, – конкурентоспособнее в отличие от тех, кто предлагает только терапевтическое и ортопедическое лечение.

Это утверждение подкрепляется данными исследовательских компаний, которые выяснили, что в 2015 году клиники активно расширяли спектр оказываемых услуг[3]. Лидерами роста являются детская стоматология(+114,93 %),хирургия (+95,11 %) и пародонтология (+23,04 %). Этот рост обусловлен стремлением к расширению охвата групп потенциальных пациентов, за счет увеличения спектра оказываемых услуг и тенденции к оказанию услуг по «семейному принципу».

Небольшие клиники не в состоянии проводить сложные операции и другие манипуляции, требующие специально оборудованных кабинетов, и пациенты выбирают государственные медицинские центры или конкурентов, где больному могут предложить полный спектр услуг.

Третьим рассматриваемым ключевым фактором успеха является удобное месторасположение клиники. От удобного месторасположения зависит будущее клиники: располагается ли она вблизи крупной магистрали или в спальном районе. Это нужно учитывать и при разработке концепции клиники, при планировании регулярной деятельности и при формировании бюджета рекламной кампании. Например, если клиника располагается в населенном районе, это способствует притоку большего количества первичных пациентов, что позволяет сэкономить на рекламе и направить деньги на развитие компании. Клиника имеет большие перспективы выживания в условиях нынешней конкуренции, если рядом проходят постоянные потоки потенциальных пациентов.

При отсутствии такого фактора как удобное месторасположение клиники это необходимо компенсировать продуманной маркетинговой стратегией. Для разработки и реализации маркетинговой стратегии можно использовать внутренние ресурсы клиники, но наиболее эффективным и результативным методом является совместная работа менеджмента компании с внешними подрядчиками, которыми могут быть как рекламные, так и консалтинговые компании.

Маркетинговая стратегия необходима для привлечения новых и поддержания интереса у постоянных пациентов. Разработанные и внедренные системы бонусов и накопительных скидок способны вызвать интерес не только у новых пациентов, но и удерживать лояльных пациентов.

В настоящее время большая часть медицинских учреждений либо вообще не проводит рекламные кампании, либо используют стандартные виды рекламы для продвижения своих услуг: реклама в газетах, на телевидении, листовки и т.п. Немного клиник на рынке, которые способны придумать оригинальные маркетинговые шаги, поэтому большинство стоматологической рекламной продукции безлико и малоэффективно.

Клиники, которые закладывают в бюджет деньги на маркетинговую стратегию, приглашающие специалистов из рекламных компаний, способных разработать интересные и запоминающиеся рекламные идеи, находятся в более выигрышном положении. Детально составленный план по этапному изменению имиджа клиники в глазах пациентов, новые и запоминающиеся виды рекламной продукции – эти составляющие тоже влияют на создание и поддержание надежной репутации на рынке стоматологических услуг.

Бурное развитие информационных технологий и Интернета не обошло и стоматологические клиники. Все большее количество клиник используют собственные сайты для продвижения своих услуг и привлечения новых пациентов. Интернет – сайты являются одним из самых доступных видов рекламы, и по результативности привлечения новых пациентов они представляют собой весьма перспективное направление развития.

Следующим ключевым фактором успеха в работе стоматологической клиники является грамотное и эффективное управление внутренними ресурсами компании. Правильное распределение финансовых, трудовых и материальных ресурсов приводит к снижению издержек

и повышению прибыльности компании. При эффективном управлении внутренними ресурсами клиника в состоянии противостоять неблагоприятным внешним факторам и дальше развиваться.

Для управления стоматологической клиникой используют внутренние управленческие ресурсы или привлекают внешних консультантов. Руководители, которые поняли, что у них есть некоторые проблемы в дальнейшем развитии, стараются привлечь внешних консультантов, которые в состоянии оценить положение со стороны и предложить варианты выхода из тупиковой ситуации. Компании, которые пользуются услугами специалистов, способны быстрее адаптироваться к меняющимся внешним условиям и быть конкурентоспособнее тех, кто пытается самостоятельно развивать свой бизнес, не прибегая к услугам консультантов.

Наличие грамотно составленного плана развития и управления процессами, происходящими в клинике, является обязательным условием для работы клиники в условиях высокой конкуренции.

Надежная репутация и имидж клиники создаются годами и при грамотной работе всего коллектива. Знание и соблюдение основных факторов успеха помогут создать положительную репутацию у постоянных и потенциальных пациентов.

Соблюдение КФУ позволит клинике приобрести добрую репутацию, что, в свою очередь, будет способствовать притоку новых пациентов и обеспечит хорошие финансовые показатели клиники.

Выявление ключевых факторов успеха компании с учетом преобладающих прогнозируемых условий развития отрасли и конкуренции в ней - важная аналитическая задача, которая стоит перед менеджментом клиники. Неправильная оценка тех или иных факторов успеха ведет к выбору ошибочной стратегии и целей. И, напротив, правильное определение, и использование КФУ позволяет достичь значительного преимущества перед конкурентами и завоевать лучшую позицию на рынке. Грамотно разработанная стратегия развития компании предполагает использование всех изученных ключевых факторов успеха и достижение очевидного превосходства как минимум по одному из них.

Ключевые факторы успеха у разных клиник различны и к тому же меняются со временем. Необходимо определять действительно ключевые факторы успеха и уметь дифференцировать важнейшие факторы успеха от второстепенных, так как большой список КФУ не выполняет своей основной функции.

Достижение очевидного превосходства над конкурентами по одному или нескольким ключевым факторам успеха – верное средство получения устойчивого конкурентного преимущества.

Список использованных источников:

1. Котлер Ф., Картаджайа Х., Сетиаван А. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: Эксмо, 2011г.
2. Бойко В.В. «Психология и менеджмент в стоматологии». Том I. Клиника «под ключ». - СПб., 2009г.
3. stoma_luxe555@mail.ru

Сергалиева Д.Б

*Л.Н Гумилев атындағы ЕҰУ «туризм» кафедрасының
4 курс студенті,*

Акишева Е.К

*Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ
«туризм» кафедрасының аға оқытушысы
география магистрі*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ТУРИЗМДІ ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Қазақстан республикасы туризм саласын дамыту мақсатында 2014 жылы мамыр айында «Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2020 жылға дейінгі тұжырымдамасы» қабылдады. Бұл Қазақстанның туризм саласына деген инвестициялық әлеуетті арттыру мақсатындағы ең негізгі құжат болып табылмақ. 2020 жылға дейін Қазақстан Республикасында

туризм индустриясын дамытуға негізделген бұл құжаттың негізгі мақсаты мыналар болып табылады [1]:

- Қазақстан халқының өмір сүру деңгейін арттыру және туристік саланың мемлекет экономикасына үлесінің артуы;
- Қазақстан Республикасындағы туризм индустриясының едәуір арту әлеуетін ескере отырып, экономикалық өсу мен инвестицияларды ынталандыру;
- туризм индустриясы мен экономиканың сабақтас салаларында жұмыс орындарын құру, жалпы ішкі өнім мен экспорттың өсімі;
- кәсіпкерлікті, оның ішінде экономиканың ілеспес салаларында және ауылдық аудандарды қоса алғанда, жалпы республика және өңірлер бойынша адами әлеуетті дамыту;
- «жасыл экономика» қағидаттарын ескере отырып, қазақстандық қоғамның ауқымды әлеуметтік-экономикалық жаңғыруына ықпал ету болып табылады.

Тұжырымдама инфрақұрылым құру және жетілдіру, туристік бағыт ретінде оның тартымдылығын жоғарылату үшін Қазақстанның тартымдылығын арттыру үшін оның имиджін қалыптастыру жолымен туризм индустриясын тұрақты дамытуға бағытталған.

Тұжырымдама шеңберінде әзірленген Қазақстан Республикасының туризмін, Ақмола облысының Бурабай курорттық аймағын, Алматы қаласы маңындағы тау шаңғысы аймағын, Кендірлі демалыс аймағын дамытудың жүйелі жоспарларына, сондай-ақ Шығыс Қазақстан облысында туризмді дамытудың кластерлік бағдарламасының мастер-жоспарына сәйкес ұлттық деңгейде іске асыруға ұсынылатын ірі жобалар тізбесі қалыптасты.

Осы мақсаттардың орындалуы үшін қазіргі кездегі туризм саласын қаржыландырудың жағдайы мен мәселелерін атап өткен дұрыс.

Жоғарыдағы бөлімдерде атап өткендей, Қазақстандағы туризм негізінен жергілікті халыққа, сондай-ақ, шетелдік резиденттердің іскерлік және кәсіптік іс-сапарларына сүйенеді.

Қазақстанда қазіргі заманғы инфрақұрылым салаларының дамуына, соның ішінде туризмге үлкен мән беріледі. Туризм елдің тұтас өңірлерінің экономикасына белсенді ықпал етеді. Туризм саласында шаруашылық жүргізуші субъектілердің құрылуы мен жұмыс істеуі жол көлігінің, халыққа сауда, мәдени қызмет көрсетудің дамуымен тығыз байланысты.

2013 жылы Қазақстан туризмінің дамуына 10 млрд.доллар бөлінді. Ал, 2012 жылы туристік фирмалар есепті кезеңде өткізілген жолдамалары 4018 бірлікті құрап, 2011 жылмен салыстырғанда 54,5%-ға өсті. Комитет қызметін қаржыландыру республикалық бюджет қаражаты есебінен жүзеге асырылады. Ақмола облысы «Бурабай» шекарасында туристік ойын-сауық кешенін салу 2009 – 2021 жылдарына жоспарланған жобаға қатысушы «Боровое Туризм Сити» ЖШС оператор-компаниясы. Бюджеттегі құны 450 000 млн.теңге. Жобаны іске асыру 2021 жылға дейін 12 жылға жоспарланған және тізбекті 7 кезенді қамтиды. Қаржыландыру сызбасы: жеке инвестициялар (100%). Күтілетін нәтиже:

- жоғары сыныпты демалысқа арналған қызметтер ұсыну, бұл Ресей, ТМД мен Орта Азия елдерінен туристер ағынының көптеп келуіне ықпал етеді;
- ішкі және сырттан келетін туризмді дамыту;
- барлық 7 кезеңдердегі құрылыс мерзімінде 5500 жұмыс орны болады;
- пайдалану кезінде 23 650 жұмыс орындары болады.

Мысалы: «Боровое Туризм Сити» ЖШС оператор-компаниясы туристік орталық құрылысының 1-кезеңін бастады («Burabay Lakes Resort Hotel»), ол 402 орынды отельді, СПА және сауықтыру орталығын қамтиды (құрылыс учаскесінің ауданы 3 гектар). «Бурабай» туристік орталығы 1 кезеңінің алдын ала жасалатын бюджеті 88,5 млн. АҚШ долларын құрайды. «Қазақстан Даму Банкі» акционерлік қоғамының 66 млн. АҚШ доллар кредитін беру туралы банктік сараптама өтінім оператор-компаниясы жүргізеді, қарыз жобаның бірінші кезеңін жүзеге асыруы үшін қолданады, дербес жағдайда туристік-қонақ үй кешенін құрылысына.

Мемлекет басшысының «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту - Қазақстан дамуының басты бағытты» атты Қазақстан халқына Жолдауын іске асыру және Қазақстан Республикасында бәсекелестікке қабілетті және экономикалық табысты туризм индустриясын қалыптастыру шараларын қабылдау жөніндегі Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 30 қаңтардағы № 261 Жарлығымен бекітілген Жалпыұлттық іс-шаралар жоспарының 48-тармағына сәйкес Ақмола облысы Бурабай курорттық аймағын дамыту үшін жүйелі жоспар әзірлеуге республикалық бюджеттен 81 972 мың. млн. теңге бөлінді. Сондай-ақ, Министрлік мүдделі мемлекеттік органдармен бірлесіп «Ақмола облысы Щучинск-Бурабай курорттық аймағын

дамыту жоспарын бекіту туралы» ҚР Үкіметі қаулысының жобасын әзірлеп, дамытудың бірінші кезекте жүзеге асырылуы тиіс іс-шараларын есепке ала отырып, қазіргі уақытта ҚР Үкіметіне бекіту үшін енгізді.

Мысалы: Маңғыстау облысында «Кендірлі» халықаралық курорттың салу құны 2,8 млрд. млн. АҚШ доллар – 345 млрд. теңге. Жобаланып отырған қуаты: 23 отель, 21 000 кереует-орынға арналған 500 вилла. Күтілетін нәтиже жылына 300 мың турист. Мемлекет басшысы Н.Ә.Назарбаевтың Маңғыстау облысына 2006 жылы 4-6 қазанында жұмыс сапары бойынша берілген тапсырмасына сәйкес «Кендірлі» курорттық демалыс аймақтың даму жобасын жүзеге асыру ретінде дәйекті жұмыс атқарылып жатыр. Жергілікті және республикалық бюджеттен техникалық-экономикалық негіздемесін әзірлеуіне 109 млн. теңге өлшемінде бөлінді және жоба-сметалық құжаттамасына 420,5 млн. теңге өлшемінде «Кендірлі» демалатын курорттық аймақтың сыртқы инфрақұрылымы 10 нысанның құрылысына бөлінді. Орналастыруға жоспарланып жатқан курорт аймағына Маңғыстау облысы әкімдігі жекеменшікке бұрын берілген жерлерге қайтарымды жұмыстарын атқарып жатыр. Бұдан басқа, ағымдағы жылда Министрлік «Кендірлі» аумағын дамытудың жүйелік жоспарын әзірлеуге республикалық бюджеттен 300 млн. теңге қарастырылған. Қазіргі уақытта «Қазақстандық индустрия дамыту институты» АҚ-пен осы жоспарды әзірлеу жұмыстары жүріп жатыр. Сонымен қатар, курортты дамыту стратегиясы тағайынды болады, инвесторларды тарту үшін шарт сұрақтары жаралғаны қарастырылды және инвесторларға сату үшін туристік өнімді дайындау. Осыған орай, Министрлікпен ПМК-ге «Кендірлі» жаңа әуежайының салуына ұсыныстар енгізілді. Осы жобаның жүзеге асырылуына екі кезеңді жасауды ұсынады: бірінші кезеңде, концессия негізінде бизнес-авиацияны (сыйымдылықтың әуе соттары 50 орыннан аспайтын) күту үшін әуежайды құру, әрі қарай (екінші кезең) концессионерге мүмкіндігін беру «Кендірлі» демалу аумағын дамыту кезеңінде оның аумақтауын үлкейту. Қазақстан Республикасы Көлік және коммуникация министрлігі «Кендірлі» жаңа әуежайын салу жобасын қолдайды және техникалық-экономикалық негіздемесі мен қойылған заң шығару ретінде жоба-сметалық құжаттамасын қарастыруға дайын. Осы бағдарламаның әкімгері ретінде Маңғыстау облысы әкімдігін анықтау ұсынылды [2].

Қазақстандық туристердің сыртқа шығушылар туризміне сұранысы Қазақстандағы туристік дестинациялар мен орналастыру объектілерінің бизнес үлесін жоғалтуды білдіреді. Сондықтан, республикада туризмнің сапалы дамуы арқылы қазір шетелде демалып жатқан жергілікті туристердің белгілі бір саны туризмге жұмсалатын шығындарды ел шегінде қалдыра отырып, қазақстандық туристік дестинацияларды таңдайды деп болжауға болады.

Халықты жұмыспен қамтамасыз ету үшін бәсекеге қабілетті дамыған туристік индустрияны құру, мемлекет кірісінің тұрақты өсуін және сырттан келушілер және ішкі туризмнің көлемдерін ұлғайту есебінен халықтың да кірісін көбейту тиісті инвестицияларсыз мүмкін емес. Салалардағы негізгі капиталға инвестициялардың, тауарлар өндіретін және көрсететін қызметтердің өсу үрдісі бар екенін атап өткен жөн. Осы жағдайларды ескере отырып, туризм саласын қаржыландыру бойынша мынадай қорытынды жасауға болады.

Туризм дамуының негізгі экономикалық көрсеткіштерінің өзгерісін талдай келе, Қазақстандық туризмнің әлеуеті толық іске асырылмай отыр деген қорытындыға келуге болады, өйткені туристік саланың дамуы туристік қызметтегі қазақстандық және шетелдік азаматтардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін көліктік-логистикалық жүйенің қажетті инфрақұрылымын, оның ішінде, Мемлекеттік шекарадан өткізу пункттерін (автомобильдік, авиациялық, теміржол) қайта жөндеуден өткізуді ескере отырып, кең мүмкіндікті қамтамасыз ете алатын қазіргі заманғы бәсекеге қабілетті туристік кешенді құруға тікелей байланысты.

Туристік кешенді құру еліміздің экономикасының дамуына – бюджетке салықтық түсім есебінен едәуір үлес қосады, шетелдік валютаның құйылуы, жұмыс орындары санының артуы есебінен, сондай-ақ мәдени және табиғи мұраның сақталуын және оны тиімді пайдаланылуына бақылауды қамтамасыз етеді. Туристік салаға жеке инвестицияларды тарту, оның ішінде шетелдік инвестицияларды тарту үшін келесілер өте маңызды:

- 1) ақпараттық-жарнама қызметтер аясындағы жергілікті үкіметтік БАҚ белсенділігін арттыру (туристік-рекреация потенциалды территориялық-әкімшілік біліммен БАҚ құралдармен жарақтандыру);

- 2) либералды әкімшілік және жергілікті салық саясаты секілді туризмді дамыту үшін федералдық салық пен жеке инвестициялық әрекетті ынталандыру;

3) жергілікті мемлекеттік мекемелердің тиімді антимонополиялық және антикриминалдық саясаты, туристік кәсіпорындардың бәсекеге қабілетті нақты бағыттаған ортасын қолдауға бағытталу.

Туризмді инвестициялау - пайда алу мақсатымен туристік бизнеске инвесторлардың капитал салымын көрсетеді.

Инвестициялар салу үшін Қазақстан Республикасының өндірістік шикізат саласы ғана емес қызмет көрсету саласы да тартымды болып табылатын елдер қатарына жатады. Тәуелсіздікті алған жылдардан кейін Қазақстан экономикасы біршама жақсара түсті, халықтың әл-ауқаты артып, өмір сүру сапасы елеулі түрде жақсарды. Қазақстандықтар бос уақытының көп бөлігін денсаулығын нығайту мен өмір сүру сапасын арттыруға арнай бастады[3].

Осылайша туристік индустрия Республиканың жеке перспективалы кластері ретінде дамуымен ерекшеленіп отыр, себебі, Қазақстанда осы кластердің дамытудың мол мүмкіндіктері бар.

Капитал өндірістің негізгі факторларының бірі болғандықтан, туриндустрияны дамыту мен турөнімдерді қалыптастыру мүмкіндіктері тікелей инвестициялық салым капиталына тәуелді болып отыр. Туристік кәсіпорындарды дамыту үшін заңды немесе жеке тұлғалар өз қаражаттарын нақты жеке туристік кәсіпорын (фирма) деңгейде өз қаражаттарын салу ретінде инвестициялайды. Оны дамыту үшін оған салдымдар өз қаражаты есебінен де, қарыз қаражаты есебінен де қаржыландырылады.

Қазақстандағы туризмнің қазіргі жағдайы туризмге дамытуға арналған ҚР туризмді дамытудың 2020-шы жылға дейінгі Тұжырымдамасында нақты талданып көрсетілген. ДСҰ-ның бағалауы бойынша, Қазақстан потенциалдық мүмкіндігі бойынша жылына 17 млн. дейін шетелдік туристтерді қабылдау мүмкіндігі бар туристік инфрақұрылымының дамуы жағынан лайықты деңгейдегі орны бар мемлекет ретінде қарастырып отыр. Соған қарамастан қазіргі таңда елімізге іскерлік, туристік және жеке мақсатта келетін шетелдік қонақтардың саны жылына 1,5-1,7 млн. адамды құрап отыр, оған еліміздің туристік потенциалының қандай шарттары сәйкес келмейді деген сұрақтар барлық Қазақстандықтарды ойландыруы мүмкін. Осы сұрақтарды біз дипломдық жұмысымыздың өзекті мәселесі ретінде қарастырамыз. Олай болса туризм саласының дамуына қандай факторлар кері әсерін тигізіп отырғандығын зерттеу маңызды деп есептейміз.

Кіру туризмнің дамуын тежеуші негізгі факторлардың бірі қызмет сапасы, Туризмді дамытудың 2020-шы жылға дейінгі Тұжырымдамасында осылардың кейбіреулері көрсетілген: туризм үшін қазіргі кездегі қызметкөрсетудің сапалық жағдайындағы қолайсыздық, шетелдік және отандық туристерді ақпаратпен жаппай қамтамасыз етудегі жекеленген жарактандырулардың болмауы, шет мемлекеттердің азаматтарына Қазақстандық визаны беру тәртібін іске асыру; миграциялық қатынастардағы қауіпсіздік; дамымаған туристік инфрақұрылым; қонақ үйлерге орналастырулардағы бағалар және сапаларының сәйкессіздіктері секілді т.б.

Сонымен қатар туристік-сапарларға, әсіресе шет мемлекеттерге шыққысы келетін, қазақстандық азаматтардың саны жылдан-жылға өсіп отыр. Соңғы жылдарда алыс және жақын шет елдерге шыққын қазақстандық туристтердің орташа саны 2 млн шамасын құрап отыр. Бұл жағдайлар- туристік қызметтің сәтсіз даму кезеңін бастан өткізіп, уақыт ағымына сәйкес өмір сүрудің сапалы кезеңін қалыптастыру қажеттілін дәлелдейді.

Әлемдік туризм нарығымен салыстарғанда отандық туристік нарықтың даму мүмкіндіктері халықтың өмір сүру деңгейін жақсарту мен жұмыспен қамтылу деңгейін арттыру үшін жеткіліксіз болып отыр. Қазіргі кезде Қазақстандағы осындай күрделі туризм саласын бәсекеге түсе алатындай жағдайға көтеру мен жақсы жағдайды қалыптастыру, елде туризм саласын тұрақты дамыту үшін жағдайды нығайту, туристік қызметтердің сапасын - өсіп отырған қажеттіліктерге сәйкес қамтамасыз ету қажеттілігі бұл салада айқын көрінуде. Бұл саланы сапалық және сандық дәредеде дамыту тікелей туризм саласын дамытуға бағытталған инвестицияға тәуелді.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Развитие туристской отрасли в Казахстане. [Электронды ресурс]. – Кіру тәртібі : www.fis.kz сайты

2. Қазақстан Республикасында туристік саланы дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 8 ақпандағы N 101 Қаулысы.

3. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан Республикасының ұзақ мерзімдік даму стратегиясы (2030 ж. дейінгі - Алматы 1997 ж.)

4. Целевая программа. Концепция развития туризма в Республике Казахстан, 2013г.

Стародубцева Е.Л.

*старший преподаватель, магистр экономики
Инновационный Евразийский университет,
Казахстан, г. Павлодар*

ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОЦЕНКЕ АУДИТОРСКОГО РИСКА И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Вхождение Казахстана в мировую экономическую систему включает необходимость построения аудиторской деятельности с учетом требований международных стандартов аудита.

Согласно Международному стандарту аудита 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита», целью аудита является предоставление возможности аудитору выразить мнение в отношении того, подготовлена ли финансовая отчетность (по всем существенным аспектам) в соответствии с установленными основами финансовой отчетности (т.е. нормативными документами) [1].

Современный этап экономических реформ характеризуется возрастанием значимости и роли аудита как инструмента измерения и повышения достоверности экономико-управленческой информации, большая часть которой формируется в системе бухгалтерского финансового и управленческого учета предприятия, синтезируется в его отчетности.

Аудиторский риск - это риск, который берет на себя аудитор, давая заключение о полной достоверности данных внешней отчетности, в то время как там возможны ошибки и пропуски, не попавшие в поле зрения аудитора. Далеко не всегда по результатам аудиторской проверки удается раскрыть все существенные нарушения. Причины этого могут быть объективными (выборочность аудита и др.) и субъективными (уровень квалификации и компетентности аудитора и т.д.). В связи с этим при проведении аудиторской проверки всегда существует определенная степень аудиторского риска.

Цель аудитора состоит в том, чтобы идентифицировать и оценить риски существенных искажений, вызванных мошенничеством или ошибкой, на уровне финансовой отчетности и на уровне утверждений на основе знания субъекта и его среды, включая систему внутреннего контроля субъекта, таким образом, обеспечивая основу для разработки и осуществления ответных действий на оцененные риски существенных искажений [2].

В системе регулирования аудиторской деятельности данный вопрос по оценке аудиторского риска рассмотрен в Международном стандарте аудита 315 «Идентификация и оценка рисков существенных искажений на основе знания субъекта и его среды».

Аудитор должен получить представление о системах бухгалтерского учета и внутреннего контроля, достаточное для планирования аудита и разработки эффективного подхода к аудиту. Аудитор должен использовать профессиональное суждение для оценки аудиторского риска и проведения аудиторских процедур, необходимых для снижения этого риска до допустимого низкого уровня.

Аудиторский риск — это риск, заключающийся в том, что аудитор выразит несоответствующее мнение в случаях, когда в финансовой отчетности содержатся существенные искажения [3]. Аудиторский риск является критерием качества работы аудиторов, в основе его оценки лежит их профессиональное мнение. Аудитору следует использовать свое профессиональное суждение, чтобы оценить аудиторский риск и разработать аудиторские процедуры, необходимые для снижения данного риска до приемлемо низкого уровня. Аудиторский риск включает в себя следующие компоненты:

- неотъемлемый риск, заключающийся в восприимчивости бухгалтерских балансов и операций к ошибкам, которые могут быть существенным. Риск существенных ошибок присутствует, несмотря на существование внутреннего контроля;

- контрольный риск или риск средств контроля – риск того, что существенные ошибки не будут предотвращены или найдены вовремя процедурами внутреннего контроля;

- риск необнаружения – риск того, что существенные ошибки не будут обнаружены внутренним контролем и аудиторскими процедурами. Этот риск подразделяется на:

а) испытательный риск – риск того, что будут получены неправильные результаты вследствие того, что не все элементы были протестированы (проверены);

б) неиспытательный риск – риск того, что определение и применение аудиторских процедур было неправильно и приведет к неправильным результатам.

Аудиторский риск может быть измерен либо по качественной шкале (высокий, средний и низкий), либо по количественной шкале и путем вероятностной оценки от 0 до 100 процентов. Краткое изложение компонентов аудиторского риска, представлено на рисунке 1.

Каждый из этих рисков содержит неопределенность и не позволяет точно определить степень их влияния на другие риски в отдельности и на аудиторский риск в совокупности.

Неотъемлемый риск и риск средств контроля являются для аудиторской организации вероятностью присутствия ошибки в отчетности клиента, а риск необнаружения - вероятностью необнаружения этой ошибки.



Рисунок 1 - Компоненты аудиторского риска

В самом начале аудита можно лишь приблизительно оценить уровень неотъемлемого риска. Оценивая неотъемлемый риск, аудитор должен учесть следующие основные факторы:

- характер бизнеса клиента;
- честность администрации;
- мотивы поведения клиента;
- результаты предыдущего аудита;
- первоначальный и повторный аудит;
- взаимоотношения с дочерними и зависимыми фирмами;
- нетрадиционные операции;
- профессионализм персонала;
- сальдо счетов и величину сумм по статьям отчетности;
- количество и состав операций клиента и др.

Несмотря на то, что нет точных правил для определения уровня неотъемлемого риска, аудиторы, как правило, консервативны в своих оценках. Большинство аудиторов и при самых благоприятных обстоятельствах устанавливает уровень неотъемлемого риска значительно выше 50%, а при наличии обоснованного ожидания существенных ошибок - даже на уровне 100%.

Риск средств контроля аудитор стремится установить эту оценку на уровне ниже максимума (100%). Если аудитор заключает, что система внутреннего контроля абсолютно неэффективна с точки зрения предотвращения или необнаружения ошибок, в этом случае аудитор определит риск контроля в 100%. Чем эффективнее система внутреннего контроля, тем ниже уровень риска контроля.

Прежде чем установить уровень риска контроля ниже максимального уровня, т.е. менее 100, аудиторы должны выполнить следующие действия:

- ознакомится с системой внутреннего контроля клиента;
- на основе этого оценить, насколько хорошо она работает;
- протестировать на эффективность контрольные моменты, структура которых образует систему внутреннего контроля.

Риск необнаружения определяет количество свидетельств, которые аудитор планирует собрать. При низком уровне риска необнаружения аудитор не соглашается брать на себя большой риск невыявления ошибок из-за недостатка свидетельств, поэтому в данном случае необходимо получить большее число свидетельств. Когда аудитор готов взять на себя большой риск, свидетельств требуется меньше.

Качественная оценка аудиторского риска проводится на основании суждения аудитора об эффективности системы внутреннего контроля. Взаимосвязь между компонентами аудиторского риска представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Взаимосвязь компонентов аудиторского риска

Аудиторская организация оценивает неотъемлемый риск как:	Аудиторская организация оценивает риск средств контроля как:		
	Высокий	Средний	Низкий
	при этом уровень риска необнаружения, который можно допустить, будет		
Высокий	Самый низкий	Ниже среднего	Средний
Средний	Ниже среднего	Средний	Выше среднего
Низкий	Средний	Выше среднего	Самый высокий

После того как будут определены все риски и установлены соответствующий план аудита, компоненты плана по неотъемлемому риску и риску контроля не подлежат изменению на основании полученных аудиторских доказательств. Если аудиторские свидетельства покажут, что ошибки, превышающие допустимую сумму, отсутствуют, то записанная для данного участка сумма принимается. Но если аудиторские свидетельства покажут наличие ошибок, превышающих допустимую сумму, то от модели следует отказаться и проделать достаточное количество процедур, чтобы с высокой степенью достоверности идентифицировать и количественно определить существующие ошибки.

Уровень аудиторского риска – это субъективно установленный приемлемый для данной аудиторской организации уровень риска, который готова взять на себя аудиторская организация, и который состоит в том, что в финансовой отчетности аудируемого лица могут быть обнаружены ошибки уже после завершения аудита и представления аудиторского отчета. Чем ниже уровень аудиторского риска, который установила для себя аудиторская организация, тем большую уверенность она стремится получить в том, что проаудированная финансовая отчетность не содержит существенных ошибок. Нулевой аудиторский риск означает полную уверенность в этом, а 100% аудиторский риск – полную неуверенность. Уровень аудиторского риска может колебаться в диапазоне от 0 до 1 (от 0 до 100%). Мировая практика показывает, что допустимое значение аудиторского риска не должно превышать 5%.

На практике свести аудиторский риск к нулю нереально и экономически нецелесообразно, однако аудиторская организация при проведении аудита должна предпринять необходимые меры для того, чтобы снизить аудиторский риск до разумно минимального уровня.

В каждом конкретном случае степень минимизации аудиторского риска во многом зависит от степени заинтересованности внешних пользователей в достоверных данных финансовой отчетности аудируемого лица, а также от вероятности возникновения у аудируемого лица финансовых затруднений после представления аудиторского заключения о достоверности его отчетности.

Риски, связанные с финансовой отчетностью, включают внешние и внутренние события и обстоятельства, которые могут возникнуть и отрицательно повлиять на способность субъекта инициировать, записывать, обрабатывать и обобщать финансовую информацию, которая соответствует утверждениям руководства субъекта в финансовой отчетности (Рисунок 2).

Основными требованием к аудиторским организациям при проведении аудита предприятий является изучение среды его компьютерных информационных систем, а также влияние КИС клиента на проведение непосредственного аудиторского процесса. Это означает, что КИС оказывает влияние на процедуры аудита при получении аудитором понимания систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

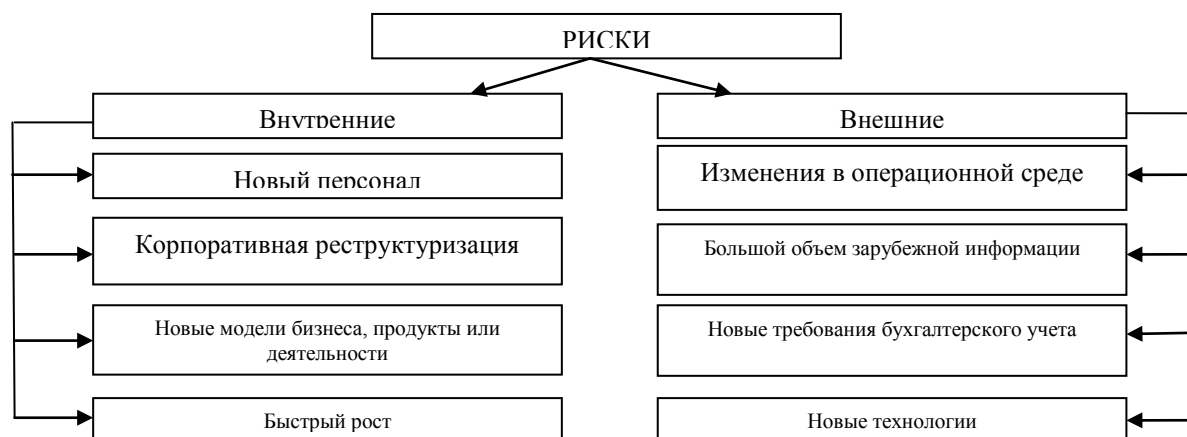


Рисунок 2 - Риски и причины их возникновения

Аудитор должен иметь достаточные знания КИС, чтобы оценить систему внутреннего контроля клиента, предполагаемые риски и выполнить соответствующие тесты контроля и процедуры по существу.

Риски, возникшие и обнаруженные аудитором при тестировании компьютерных информационных систем можно решить следующими путями, представленные на рисунке 3.



Рисунок 3 - Пути решения рисков, связанные с компьютерными информационными системами

Список использованных источников:

1. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года № 304-І.
2. Сборник Международных стандартов аудита и контроля качества – 2009/пер. с англ./, г. Алматы – 984 с.
3. Абленов Д.О. Основы аудита: Учебное пособие.- Алматы: Экономика, 2010.- 294 с.

Стеблякова Л.П.

*зав. кафедрой ИПМ КарГТУ, д.э.н.
Казахстан, г. Караганда*

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Говоря о кризисе, который переживает казахстанская экономика в настоящее время, Президент РК Н.А. Назарбаев отметил, что нынешний кризис является глобальным и его последствий не удалось избежать никому в мире. «Предстоящие годы будут непростыми. Тяжелее, чем в предыдущие кризисы... Новые реалии, негативные тренды, которые мы сейчас переживаем – это совсем другое, охватывает все: и финансы, и особенно производителей, промышленность», – отметил Глава государства на встрече с представителями бизнеса. Сложность нынешнего кризиса состоит в том, что он вызван внешними причинами, обострившими внутренние противоречия. Глава государства подчеркнул, что, «исходя из экономической реальности, нам надо внутренне и вообще готовиться к тому, что жить придется при низких ценах на нефть. То есть пессимистический вариант взять надо на вооружение».

Многие экономисты-аналитики сходятся во мнении, что Казахстан не преодолел не только предыдущий кризис 2007-2009 г., но и трансформационный кризис, который начался еще в 1990-е гг. после распада Советского Союза. Благоприятная конъюнктура на рынке углеводородов затормозила структурные преобразования. Множество программ, направленных на индустриально-инновационное развитие, не были до конца реализованы, а уровень экспорта сырьевых ресурсов до сих пор составляет около 80%.

Дело в том, что при наступлении экспортного бума в экономике возникают изменения ее структуры в направлении деиндустриализации и упадка сельского хозяйства, а при его окончании – как правило, внезапном и неожиданном, – наблюдается невозможность быстрого восстановления деградировавшей обрабатывающей промышленности и аграрного сектора. Для преодоления этого «порочного круга» необходимы серьезные инновационные преобразования.

В таблице 1 приведены данные, свидетельствующие о том, что, начиная с 2012 г., наблюдалось некоторое замедление роста казахстанской экономики (падение индекса физического объема в % к предыдущему году). Эти явления были связаны со структурными преобразованиями. Причиной замедления роста эксперты называют излишнюю зависимость страны от нефти.

Ситуация осложнилась вступлением Казахстана в Евразийский экономический союз и ВТО, явно показавшим, что продукция казахстанских производителей не выдерживает конкуренции, являясь морально и технически устаревшей.

Во второй половине 2014 г. в Казахстане начался валютный кризис, вызванный снижением цен на нефть, а также в связи с экономическими санкциями стран Запада в отношении России, с которой Казахстан имеет тесные связи. Тенге девальвировался к доллару США, евро и другим иностранным валютам. По состоянию на 1 декабря 2015 г. девальвация тенге по отношению к доллару США составила 64,5%, по отношению к евро – 58,5%.

Валютный кризис привел к росту инфляции и, как следствие, к сокращению реальных располагаемых доходов населения и потребительского спроса. В условиях ужесточения денежно-кредитной политики повысилась стоимость кредитования, что привело к дальнейшему снижению внутреннего спроса. Таким образом, девальвация национальной валюты, с одной стороны, была необходима, но с другой, усугубила проявления финансово-экономического кризиса. Дальнейший курс Национального банка, наверняка, будет связан с сокращением денежной массы в обращении (монетаристский подход), что приведет к нехватке финансовых ресурсов в реальном секторе экономики. В тяжелом положении окажутся, прежде всего, субъекты малого и среднего бизнеса.

Реализуя антикризисные мероприятия, направленные на сокращение издержек производства, они, скорее всего, не будут вкладывать деньги в новые инновационные проекты, освоение новых видов продукции, внедрение новых технологий.

Таблица 1 – Основные показатели состояния и развития реального сектора экономики Республики Казахстан

Показатель	2000г.	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
1. Валовой внутренний продукт, млрд. тенге	2599,9	7457,1	21815,5	27571,9	30347,0	35275,2	39040,9
2. Индекс физического объема, в % к предыдущему году	109,8	109,7	107,3	107,5	105,0	106,0	104,3
3. Внутренние затраты на исследования и разработки: - в действующих ценах, млн. тенге	4706,8	21527,4	33466,8	43351,6	51253,1	61672,7	66347,6
- в % к ВВП	0,18	0,29	0,15	0,16	0,17	0,17	0,17
3. Число организаций, выполнявших исследования и разработки	257	390	424	412	345	341	392
4. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на конец года), чел.	14756	18912	17021	18003	20404	23712	25793
5. Основные средства организаций, занятых исследованиями и разработками, млн. тенге	6902,9	14584,2	22811	29527,5	37950,6	-	-

Данные таблицы 1 свидетельствуют об абсолютном росте ВВП, хотя и с замедлением, в том числе на душу населения. Растут и внутренние затраты на исследования и разработки в абсолютном выражении. Имеют тенденцию к увеличению число организаций, выполнявших исследования и разработки, численность персонала и основные средства организаций, занятых исследованиями и разработками. Если же обратиться к относительным показателям, то можно заметить, что внутренние затраты на исследования и разработки в процентном отношении к ВВП остаются крайне низкими и имеют тенденцию к снижению. То есть, не смотря на предпринимаемые государством усилия, положительных сдвигов в сторону развития науки в Казахстане так и не произошло. Напротив, в связи с кризисом ситуация только усугубляется. Прогнозы на 2015 г. неутешительны.

В таблице 2 представлены данные, характеризующие структуру внутренних затрат на НИОКР по секторам деятельности. Структура затрат за последние 5 лет существенно поменялась. Так, если в 2010-м г. большая часть затрат была сосредоточена в государственном и предпринимательском секторах, то в 2014 г. лидером стал сектор высшего профессионального образования. Это объясняется расширением грантовых программ финансирования научных исследований и разработок и активизацией ученых высших учебных заведений.

В то же время следует отметить, что инновационная активность казахстанского предпринимательского сектора остается чрезвычайно низкой (около 8% по всем типам инноваций и чуть более 5% - по продуктовым и процессным инновациям) (таблица 3), хотя наметилась тенденция к росту ее уровня (для сравнения в развитых странах этот показатель составляет 30-40%, в некоторых доходит до 70%). Сравнение объема инновационной продукции и общих затрат на технологические инновации свидетельствует о низкой наукоотдаче выпускаемой продукции. Катастрофически низка доля инновационной продукции в ВВП страны (максимум – 1,64%).

Если рассматривать отраслевую структуру НИОКР, то можно отметить, что в Казахстане в последние годы наибольшее количество НИОКР было проведено в области технических и естественных наук, меньше всего проведено исследований в области общественных наук.

Таблица 2 – Внутренние затраты на НИОКР по секторам

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, всего, млн. тенге	33466,8	43351,6	51253,1	61672,7	66347,6
В том числе:					
- государственный сектор, млн. тенге	12372,1	10833,0	11960,5	18304,3	21695,6
- в % к общим затратам	37,0	25,0	23,3	29,7	32,7
- предпринимательский сектор, млн. тенге	12260,4	22366,4	20626,1	18151,0	14706,5
- в % к общим затратам	36,6	51,6	40,2	29,4	22,2
- сектор высшего профессионального образования, млн. тенге	5760,4	7100,1	14832,3	18926,0	24337,6
- в % к общим затратам	17,2	16,4	29,0	30,7	36,7
- некоммерческий сектор, млн. тенге	3073,9	3051,1	3834,2	6291,2	5607,9
- в % к общим затратам	9,2	7,0	7,5	10,2	8,4

Необходимо учитывать, что особую актуальность имеет повышение инновационности добывающего сектора. Здесь очень показателен, например, опыт Норвегии, которая добилась, чтобы транснациональные корпорации осуществляли локализацию своих технологий в Норвегии или передавали их норвежским научно-исследовательским организациям и университетам. Норвегия сумела сформировать свою национальную инновационную систему, вырастив свои собственные судостроительные компании, которые делают платформы; развив сектор IT-технологий, связанный с нефтегазодобычей; осуществив реальную революцию в мониторинге скважин и запасов, что особенно важно в труднодоступных местах; добившись больших результатов в технологии бурения и добычи на шельфе. То есть Норвегия построила свою инновационную систему, опираясь на сырьевые преимущества и внедрение знаний в эту сферу.

Таким образом, инновационная активность предпринимательской среды может проявляться практически во всех секторах экономики, главное, чтобы эта активность была поддержана соответствующими механизмами.

Таблица 3 - Основные показатели инновационной активности предприятий Республики Казахстан

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Количество зарегистрированных предприятий	10353	10937	10723	21452	22070	24068
2. Количество предприятий, имеющих инновации по всем типам	-	572	762	1622	1774	1940
3. Уровень инновационной активности предприятий по всем типам инноваций, %	-	5,2	7,1	7,6	8,0	8,1
4. Количество предприятий, имеющих продуктовые и процессные инновации	352	467	614	1215	1062	1303
5. Уровень инновационной активности предприятий по продуктовым и процессным инновациям, %	3,4	4,3	5,7	5,7	4,8	5,4
6. Доля инновационной продукции в ВВП страны, %	1,58	0,65	0,85	1,25	1,64	1,50
7. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, %	2,3	1,2	1,5	2,3	-	-

Инновационное развитие неразрывно связано с совершенствованием научно-технического потенциала страны, который определяется уровнем финансирования науки, материально-техническим состоянием научной сферы, эффективностью полученных результатов.

Динамика затрат на научные исследования и разработки в РК представлена в таблице 1. Как видно из таблицы, объем ВВП в действующих ценах за период 2000-2014 гг. вырос в 15 раз. За

тот же период объем выполненных научно-технических работ увеличился в 14,1 раз. Как следствие доля затрат на НИОКР уменьшилась с 0,18% в 2000-м г. до 0,17% в 2014-м г. Данный показатель в развитых странах составляет: в Республике Корея – 4,4%, Израиле – 3,9, Швеции – 3,8%, Финляндии – 3,5%, Японии – 3,4%, Германии – 3,0%, Швейцарии – 2,9%, США – 2,8%, Китае – 2,0%, России – 1,1%, что свидетельствует о крайне низком уровне финансирования научной сферы в Казахстане.

Пороговое значение расходов на научные исследования и разработки по отношению к ВВП как одного из показателей экономической безопасности страны принято считать равным 2%. Согласно Программе развития науки в РК на 2007-2012 гг., а также Стратегии индустриально-инновационного развития, предполагалось довести долю затрат на науку к 2010-му г. до 2% от ВВП, а к 2015-му г. – до 2,5% от ВВП.

Конечно, в условиях экономического кризиса решение поставленных задач может быть существенно отодвинуто во времени, тем не менее, некоторые аналитики считают, что кризис – это как раз время реализации новых возможностей.

Важную роль при создании НИС, особенно в условиях стран, сохраняющих элементы переходных экономик, играет государство, формирующее рамочные условия ее функционирования, различные инфраструктурные элементы, способствующие взаимосвязи научно-исследовательской и предпринимательской среды; разрабатывающее стратегию инновационного развития экономики; составляющее прогнозы технологического развития и определяющее на их основе научно-технологические приоритеты; осуществляющее разработку и реализацию мер по прямому и косвенному стимулированию инновационной деятельности; участвующее в развитии сферы исследований и разработок, особенно сферы фундаментальной науки.

Так, в Казахстане государство играет огромную роль в обеспечении индустриализации и экономического роста на инновационной основе. Среди последних основополагающих программных документов стоит выделить «100 конкретных шагов», направленных на реализацию выдвинутых Президентом институциональных реформ, а также «Плана нации по вхождению в 30-ку развитых государств в новых исторических условиях». Реализация плана невозможна без создания национальной инновационной системы. Для этого предлагается активное привлечение стратегических инвесторов в различные сферы экономики, реализация инициативы «национальные чемпионы» с ориентацией на поддержку конкретных компаний – лидеров среднего бизнеса в несырьевых отраслях экономики, развитие инновационных кластеров как основы формирования наукоемкой экономики, интеграция Казахстана в международные транспортно-коммуникационные потоки, внедрение международной системы стандартов отчетности по запасам полезных ископаемых CRIRSCO, позволяющей повысить прозрачность и предсказуемость сферы недропользования и т.д. Отдельно хочется выделить принятие назревшего в настоящее время Закона «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности», содержащего механизмы финансирования работ по внедрению инноваций в производство. В рамках реализации Закона предполагается переориентация структуры научных грантов и программ на нужды государственной программы индустриально-инновационного развития.

Важным шагом является создание международного финансового центра Астана (AIFC) на базе инфраструктуры ASTANA EXPO 2017 с приданием ему специального статуса.

Большое внимание в программе уделяется повышению качества человеческого капитала на основе стандартов стран ОЭСР. Предполагается поэтапное внедрение 12-летнего образования, обновление стандартов школьного обучения для развития функциональной грамотности, внедрение подушевого финансирования в старшей школе, создание системы стимулирования успешных школ. Планируется подготовка квалифицированных кадров в десяти ведущих колледжах и десяти вузах для шести ключевых отраслей экономики с последующим распространением опыта в других учебных заведениях страны. Важным шагом в данном направлении можно считать расширение академической и управленческой самостоятельности вузов с учетом опыта Назарбаев Университета и связанную с этим трансформацию частных вузов в некоммерческие организации в соответствии с международной практикой. С целью повышения конкурентоспособности выпускаемых кадров и роста экспортного потенциала образовательного сектора планируется поэтапный переход на английский язык обучения – в старшей школе и вузах.

Эффективная инновационная система является ключевым механизмом развития наукоемкого сектора и формирования качественно новой экономики, базирующейся на инновациях. Однако, и это вполне понятно, эффективность ее зависит от эффективности финансовых механизмов, обеспечивающих наиболее полное и своевременное инвестирование инновационного процесса с охватом всех его стадий. В Республике Казахстан применяется очень широкий спектр финансовых инструментов, поддерживающих инновационный процесс. Активную роль здесь играют институты развития.

Подводя итог, можно сказать, что в целом казахстанская инновационная политика все больше становится сходной с политикой развитых стран. Тем не менее, процесс становления национальной инновационной системы в Казахстане еще далек от завершения, а в условиях финансово-экономического кризиса он оттягивается на более отдаленный период. Президент РК Н.А. Назарбаев поручил Правительству составить план антикризисной работы, подтягивать промышленное производство и наращивать объемы всех отраслей экономики. При этом об инновационном развитии сейчас речь уже не идет. К сожалению, как отметил Президент, улучшения ситуации сейчас спрогнозировать не представляется возможным.

Сыздыкова Э.Ж.,

к.э.н., доцент,

Жакупов Г.С.,

к.э.н., профессор,

Ламбекова А.Н.,

м.э.н., ст. преп.,

Тулешова Б.

магистрант

*Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Хозяйственно - финансовая деятельность организации не ограничивается процессами снабжения, производства и сбыта (реализации) продукции. Поскольку главной целью деятельности хозяйствующего субъекта является возобновление ресурсов, то ключевую позицию в обороте капитала занимают поступления (выручка) от клиентов, покупателей, заказчиков и т. д., так как в основном именно они формируют доходы, позволяющие повторно осуществить запланированный производственный цикл.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период [1].

Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, а расходов над доходами - уменьшение имущества - убыток. Полученный за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка, соответственно, приводит к увеличению или уменьшению капитала организации.

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Методика анализа финансовых результатов используется для того, чтобы оценить экономическое или финансовое состояние той или иного предприятия, провести качественный анализ эффективности работы предприятия и определить его перспективы на будущее. Как правило, большинством финансовых аналитиков предлагается следующая последовательность для проведения анализа прибыли организации и рентабельности ее продукции.

Для начала нужно сформировать множество показателей, которые будут характеризовать финансовые результаты предприятия за определенный срок. Нужно отметить, что при этом обычно указываются все возможные показатели. Среди них можно выделить:

- валовую прибыль;

- операционную прибыль или убыток;
- прибыль или убыток до налогообложения;
- прибыль или убыток после налогообложения;
- общую совокупную прибыль.

Практика финансового анализа уже выработала основные правила чтения финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных методов:

1) горизонтальный (временный) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

2) вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результаты в целом;

3) трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

4) анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

5) сравнительный (пространственный) анализ - это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

6) факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных приемов исследования.

Вертикальный и горизонтальный анализ рассмотрим более подробно на примере ТОО «Луч» промышленное предприятие сборного железобетона Республики Казахстан. Предметом деятельности товарищества, согласно Уставу, является производство и реализация сборных железобетонных конструкций, товаров народного потребления, закуп и реализация нефтепродуктов, организация и ведение строительно-монтажных, ремонтных, проектно – изыскательских работ, транспортные, транзитные услуги.

При проведении оценки и анализа показателей, характеризующие процесс формирования и динамики финансовых результатов предприятия, используют данные формы «Отчет о прибылях и убытках» [2].

В качестве примера ниже приведена аналитическая таблица 1, где сгруппированы показатели доходов и расходов предприятия.

Размер прибыли предприятия за 2013 год составил 646 837,0 тыс. тенге и к концу 2014 года его величина снизилась на 29432,0 тыс. тенге или на 4,55 % и составила 617405 тыс. тенге. Следует отметить, что уменьшилась сумма себестоимости продукции на 39595,0 тыс. тенге. Валовая прибыль увеличилась на 7163,0 тыс. тенге или на 12,87 %. На рост операционной прибыли оказали влияние изменение величины расходов по реализации, административных расходов, прочих доходов и расходов. Размер операционных доходов увеличился на 50011,0 тыс. тенге или на 127,47 %.

Одним из методов финансового анализа является вертикальный анализ. Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением каждой позиции отчетности на результат в целом. В таблице 1 представим структуру операционной прибыли, выявленную методом вертикального и горизонтального анализа [3].

Данные таблицы 1 показывают, что доля себестоимости товаров и услуг в составе выручки от реализации товаров и услуг составила в 2013 году 91,86 %, в 2014 году – 89,83 %. Удельный вес валовой прибыли 8,6 % и 10,17 %. В составе валовой прибыли структура расходов по реализации 1,5 % и 0,96 %, административных расходов – 11,83 % и 8,96 %, прочих расходов – 2,69 % и 2,15 %, прочих доходов – 1,82 % и 3,64 %, операционной прибыли составила 6,06 %, и 1,75 %.

При анализе показателей доходности предприятия применяют метод финансовых коэффициентов, который представляет собой относительные показатели, определяемые по данным финансовых отчетов.

Таблица 1 – Вертикальный и горизонтальный анализ операционной прибыли ТОО «Луч»

Наименование показателя	2013, тыс. тенге	2014, тыс. тенге	Отклоне ния +/-	Отклонения, %	
				2013	2014
Выручка	646 837	617 405	-29432	100	100
Себестоимость реализованных товаров и услуг	594 195	554 600	-39595	91,86	89,83
Валовая прибыль	55 642	62 805	7163	8,6	10,17
Расходы по реализации	9 707	5 944	-3763	1,5	0,96
Административные расходы	76 522	55 311	-21211	11,83	8,96
Прочие расходы	17 407	13 265	-4142	2,69	2,15
Прочие доходы	11 761	22 493	10732	1,82	3,64
Итого операционная прибыль (убыток)	(39 233)	10 778	50011	(6,06)	1,75

Коэффициенты прибыльности и рентабельности могут быть объединены в следующие группы:

- 1) показатели прибыльности продаж, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к объему реализованной продукции;
- 2) показатели рентабельности активов, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе активов;
- 3) показатели рентабельности финансовых источников капитала, определяемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе обязательств.

Таблица 2 – Расчет коэффициентов прибыльности и рентабельности

№ п/п	Показатель	Формула	2013	2014
1	Коэффициент валовой прибыли	Валовая прибыль / Выручка от реализации	0,09	0,1
2	Коэффициент операционной прибыли	Операционная прибыль / Выручка от реализации	0,061	0,017
3	Чистая рентабельность реализованной продукции (продаж)	Чистая прибыль / Выручка от реализации	0,059	0,17
4	Рентабельность активов	Чистая прибыль / Сумма активов	0,11	0,03
5	Рентабельность текущих активов	Чистая прибыль / Текущие активы	-0,43	0,12
6	Рентабельность долгосрочных активов	Чистая прибыль / Долгосрочные активы.	-0,15	0,04
7	Рентабельность СК	Чистая прибыль / СК	0,18	0,05
8	Коэффициент прибыли на долгосрочные обязательства	Чистая прибыль / Долгосрочные обязательства	-0,95	0,27

Опираясь на данные из таблицы 2 расчетов коэффициентов прибыльности и рентабельности можно сделать следующие выводы:

- Коэффициент валовой прибыли показывает что доля валовой прибыли в объеме продаж составляет 10% и 9%;
- Коэффициент операционной прибыли показывает что 1,7% и 6,1% операционных расходов приходится на одну денежную единицу продаж;
- Рентабельность продаж показывает что 17% и 5,9% чистого дохода приходится на 1 тенге реализованной продукции;
- Рентабельность активов показывает, что 0,03 и 0,11 тенге чистой прибыли получено на 1 тенге активов;
- Рентабельность текущих активов показывает, что 0,12 и (-0,43) тенге чистой прибыли получено на 1 тенге текущих активов — оборотных средств;
- Рентабельность долгосрочных активов показывает, что 0,04 и (-0,15) тенге чистой прибыли получено на 1 тенге долгосрочных активов;
- Рентабельность собственного капитала показывает, что собственный капитал используется эффективно;
- Коэффициент прибыли на долгосрочные обязательства показывает возможности погашения долгосрочных кредитов.

На основе отчета о прибылях и убытках можно провести расчёт факторных влияний на

выручку от реализации продукции и на операционную прибыль.

По результатам факторного анализа влияний на выручку от реализации продукции было выявлено уменьшение выручки от реализации в 2014 на 29432 тыс. тенге, в том числе:

- за счет увеличения отпускных цен на реализованную продукцию выручка увеличилась на 93978 тенге;
- за счет снижения объема продукции выручка уменьшилась на 122899 тыс. тенге;
- за счет увеличения себестоимости выручка уменьшилась на 73771 тыс. тенге;
- за счет структурных сдвигов в составе продукции выручка увеличилась на 73260 тыс. тенге.

Факторный анализ влияния на операционную прибыль показал увеличение операционной прибыли в 2014 году на 50010 тыс. тенге в том числе: за счет снижения величины валовой прибыли на 10 163 тыс. тенге, расходов по реализации на 3763 тыс. тенге, административных расходов на 21211 тыс. тенге, прочих расходов 4142 тыс. тенге.

По итогам анализа можно дать следующие рекомендации по увеличению выручки от реализации готовой продукции в ТОО «Луч»:

- разработка методов по стимулированию продаж;
- осуществление эффективной ценовой политики;
- внедрение новых технологий, способствующих снизить себестоимость производимой продукции, увеличить объемы производства;
- направленность на стимулирование заинтересованности работников в увеличении выпуска качественной и конкурентоспособной товарной продукции.

Таким образом, финансовые результаты предприятия являются главным показателем устойчивого положения предприятия на рынке, и для экономического анализа необходимо использовать различные методы анализа финансового результата.

Применение горизонтального и вертикального анализа, метода финансовых коэффициентов и факторного анализа дают подробную картину экономического положения предприятия, т.к:

- горизонтальный анализ показывает динамику изменений показателей финансовых отчетов отчетного периода с предыдущим периодом;
- вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников;
- метод финансовых коэффициентов представляет собой относительные показатели, определяемые по данным финансовых отчетов;
- факторный анализ показывает причины изменения тех или иных показателей.

По итогам проведенного анализа финансовых результатов ТОО «Луч» на 2014 год является прибыльным и рентабельным.

Список использованной литературы:

1. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях/Учебное пособие. Издание второе, дополненное и переработанное – Алматы, 2009. – 476 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: 000 «Новое знание», 2000. — 688 с.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. – 432 с.

*D.A. Aitzhanova
A.T. Tazhbenova,
Institute of Economy CS MES RK,
Almaty*

PROBLEMS OF EFFECTIVE USE OF THE NATURAL AND RESOURCE POTENTIAL METALLURGICAL INDUSTRY OF KAZAHSTAN

Kazakhstan is included into the first ten the countries of the world on reserves of solid minerals, thus possessing an insignificant share in world trade by mining and metallurgical production. By estimates of geologists, in the country there are all prerequisites for intensive and effective development of MMC. First of all, it is reserves of minerals, unique, considerable by world criteria: the country has

reserves of ferrous metals, 29 types of color, two types of precious metals; 84 industrial minerals stand on balance of our country. On reserves of ferrous metals Kazakhstan – one of the leading countries of the world. So, on reserves of chromites and production of saleable ore we take the 2nd place in the world after the Republic of South Africa. On reserves of manganese ores the republic is on the 3rd place in the world, on iron ores – on 7, on lead – on 1, to zinc – on 2, on copper – on the 5th place. In RK 30% of world reserves of chrome ore, 25% – manganese ores, 10% – iron ores are concentrated. Reserves of copper, lead and zinc make respectively 10 and 13% of the world. Kazakhstan on production of the titan takes the 3rd place in the world, zinc – the 7th, lead – the 8th, iron ore – the 13th, copper – the 15th, became – the 35th. On explored reserves (by estimates of analysts) the majority of metals and RK ores enters the first ten the leading mining countries of the world, possessing considerable reserves of 3 ferrous metals, 29 color, 2 precious, 84 types of minerals, and also energy carriers (from world reserves, approximately), including solid minerals: gold – 2,5%; silver – 14%; copper – 6,9%; lead – 20%; zinc – 14,7%; nickel – 1,4%; cobalt – 3,5%; bauxites – 1,2%; iron – 5,8%; manganese – 30%; chrome ores – 35%; barite – 47%. Kazakhstan has 90% of all world phosphatic resources. Kazakhstan – the world's largest producer of beryllium (the 1-4th place), niobium, gallium, technical thallium, a titanic sponge (the 3rd place), rhenium (the 1-5th places), uranium (the 2nd place), coal (the 7th place), silver (the 9th place), zinc (the 4th place), alumina (the 10th place), to gold and bauxites (the 14th place). In RK 45% of the confirmed uranium reserves are concentrated. USSR. On reserves of tantalum, niobium the republic takes the 1st place in the CIS. By the majority of types of natural richness of Kazakhstan the estimated expected resources exceed the confirmed stocks by 2-3,5 times. In total in the country 40 types of minerals, including 23 types of metal ores are got, and the potential taken value of these resources makes more than \$11 trillion [1].

According to the experts, among the world's largest producers of production of MMC – 13 Kazakhstan companies. Kazakhstan takes the 28th place in the world, the 8th – in Asia on smelting of steel from 53 countries of the world, 24 – in the world on cast iron smelting (from 42 countries). On production of ferroalloys and ferrochrome, Kazakhstan can become the large producer of highly competitive brands qualitative steel and alloys, including and stainless steel. As strategic branch of national economy of MMC it is focused on creation of processing industries on production with the high value added (HVA) providing increase in production and export on foreign markets and satisfaction of requirements of domestic market. 90% of export of RK are made by production of the mineral and raw complex (MRC).

The forecast of consumption of the main metals for the period till 2050 on regions in comparison with 2000 (tab. 1) testifies to growth of need for the 1st half of the XXI century on average by 1,5 times, and, practically in all regions and the mining countries of the world, except Japan.

Table 1 – The forecast of consumption of some metals till 2050 on regions of the world

Regions	Al, mln. t		Cu, mln. t		Fe, mln. t		Ni, thous. t		Pb, mln. t		Zn, mln. t	
	2000	2050	2000	2050	2000	2050	2000	2050	2000	2050	2000	2050
North America	10,6	14,2	4,0	5,5	132	204	171	280	1,7	2,2	1,8	2,6
Latin America	1,8	4,7	0,9	2,9	41	116	37	140	0,5	1,5	0,6	1,8
Western Europe	8,0	10,6	3,9	4,4	148	181	395	460	1,7	1,4	2,8	3,0
Eastern Europe	1,0	1,8	0,7	1,2	32	52	10	40	0,3	0,5	0,3	0,6
CIS countries	0,2	0,8	29	0,5	27	35	0,1	40	0,2	0,3	0,0	0,4
Western Asia	0,3	1,2	0,4	0,1	16	43	10	30	0,1	0,5	0,1	0,5
South-east Asia	0,6	1,6	0,6	1,0	28	50	23	70	0,1	0,6	0,4	0,9
China	3,9	5,1	2,9	4,0	146	192	80	130	0,7	1,4	1,4	2,0
Japan	3,2	2,5	1,2	1,0	76	62	204	170	0,3	0,2	1,0	0,8
Other countries of Asia	2,1	3,2	1,6	2,6	88	123	184	220	0,8	1,3	1,2	1,7
Oceania	0,5	1,2	0,1	0,4	6	19	1	20	0,1	0,2	0,3	0,4
Africa	0,4	1,6	0,2	1,0	15	38	28	80	0,1	0,5	0,2	0,8
World in general: average	32,8	48,5	16,4	25,3	759	1114	114	1680	6,4	10,9	10,4	15,3
high		54,5		28,6		1253		1900		12,7		17,4

Note - It's made by data of [ИПКОН, ПАЕВ, РФ]

According to the analysis of outputs and forecasts of consumption of minerals in world economy on prospect follows that the mining industry remains basic, and the main loading on production and

processing of minerals is the share of the Asian countries. World tendencies in development of mining of the last years, especially in the first 10 anniversary of the XXI century, testify that volumes of mining (including non-ferrous metals) continue to grow [2-4].

The MMC plays an important role in formation of macroeconomic indicators of national economy, making about 95% of the consumed constructional materials and substantially determines the level of utilization of capacity of a number of key branches of economy of RK. The MMC is a link between all branches, sectors and productions of national economy. On outputs the metallurgy wins first place among industrial branches of the Kazakhstan economy, representing more than 200 enterprises: iron and steel works and plants, pipe, hardware, coke-chemical, on production of огнеупор, the mining enterprises, ferroalloy, plants of nonferrous metallurgy, the enterprises of secondary metals, a big complex of the enterprises of auxiliary appointment, and also the research and design organizations.

More than 7% of GDP, about 17% in a total amount of industrial production, more than 35% of volume of manufacturing industry and 20% – export fall to the share of MMC. From MMC, in the social plan, development of regions, big and small cities, growth of number of workplaces, and also social, production and transport infrastructures depends. More than 70% of the enterprises of MMC are city-forming and results of their work define social and economic stability of mining regions. At the enterprises of MMC about 300 thousand people (the main personnel), including over 87 thousand – in metallurgy are occupied. So far conditional security of branches with active explored reserves, counting on design capacities of the extracting complexes makes on: iron ore branch – more than 80 years, manganese ore – more than 100 years, chrome ore – more than 50 years. But for open works security with explored reserves is much lower: iron ore branch – for 30 years, manganese ore – 20, chrome ore – for 7 years.

More than 80% of explored reserves of minerals are developed in Kazakhstan on a contract basis. For 01.01.2015 total number of the operating objects of monitoring of subsurface use made 2553, including 430 – on solid minerals.

The output in the mining industry and development of pits on the index of physical volume (IPV) for January-August, 2015 made – 99,1% [5].

The volume of production of the IFO metal ores – 98,1%. Production of iron ore made IFO – 82,3%. Decrease in production of iron ore on JSC SSGPO (from 25 665 thousand tons for January-August, 2014 to 20 324 thousand tons for January-August, 2015 that makes 79,2%) in connection with change of requirements of the market).

Production of ores of the IFO non-ferrous metals – 103,6%.

The share of branch in the general structure of industrial production following the results of 2014 makes 18%. For January-December, 2014 the volume of production of metal ores in established prices made 882,3 billion tenges, IFO – 106,3%, where:

- production of iron ore – 223,3 billion tenges, IFO – 99,3%.

Decrease in volumes of production of iron ore is connected with decrease in production on JSC SSGPO and Orken LLP in connection with change of requirements of the market.

- production of ores of non-ferrous metals makes – 658,9 billion tenges, IFO – 109,7%.

For January-December, 2014 the output in metallurgical industry made 1 915,2 billion tenges of IFO in comparison with the similar period of 2013 made 100,2% [6]. Output:

- the main precious and non-ferrous metals – 1 141,9 billion tenges (IFO – 95,2%);

Decrease in production of the main precious and non-ferrous metals is connected by co:

- decrease in production of the refined copper on Kazakhmys Corporation LLP, owing to a stop from September 1, 2013 to November 1, 2014 Zhezkazgan copper-smelting plant;

- decrease in production of silver on Kazakhmys Corporation LLP in connection with realization of a copper concentrate;

- decrease in production of alumina and primary aluminum in connection with falling of the price of realization of primary aluminum which depends on the aluminum price at the London exchange of metals.

- ferrous metallurgy – 765 billion tenges (IFO – 108,6%).

By RK MMC today, it is generally focused on export of own production. The main import countries of the mining industry are Russia, China and the EU country (tab. 2).

Table 2- Main directions of export of production of MMC of Kazakhstan

Products	Import country
Coal	RF
Iron ore and pellets	RF
Alumina (aluminum oxide)	RF
Aluminum	RF, PRC
Ferroalloys	RF, PRC, Germany, Japan, South Korea
Zinc	PRC, Italy, Netherlands
Lead	Switzerland, Spain
Copper	China, Great Britain
Gold	Switzerland, Italy, UAE
Silver	Great Britain, Germany, Switzerland
Rare and rare-earth metals	USA, Japan, Netherlands, South Korea, RF

Source: data of Customs committee of the Ministry of Finance of RK

According to the experts, the condition of mining industry of Kazakhstan is characterized by lag of development of mineral resources (working off of traditional sources of raw materials, lack of investments in reproduction of stocks, exhaustion of the prepared stocks (Tekeliysk, Zyryanovsk and Balkhash combines), deficiency of investments, deterioration mining-and-geological and - specifications of development of fields, imperfection of the existing technologies of production and processing of mineral raw materials and an equipment obsolescence in MMC (according to the enterprises, in ferrous and nonferrous metallurgy of the country, respectively: 36,8 and 41,5). The problem of lag of rates of reproduction from rates of repayment of reserves of minerals is supposed to be solved through expansion of a source of raw materials of the operating mining enterprises, especially in nonferrous metallurgy: investigation of strategic types of minerals in East, Central and Northern Kazakhstan; development and deployment of effective technologies on processing off-balance, the the difficult enriched of ores and concentrates and dumps, and also uses of secondary raw materials (scrap and waste of ferrous and non-ferrous metals).

Conclusions about a condition of the competitive environment of MMC have to become a basis of its perspective development. SWOT analysis of MMC is given in table 3.

Table 3 – SWOT analysis of development of RK MMC

Strengths	Weaknesses
1. considerable mineral and raw capacity of the country taking into account expected resources of all types of raw materials 2. Existence and the automated access to geological information on resources of a subsoil 3. Existence of the prospecting enterprises with experience of carrying out exploration 4. Systematic carrying out geological researches of a subsoil	1. Exhaustion of stocks of readily available fields 2. Decline in quality of minerals 3. Dependence on an environment of the internal and internal markets 4. Deficiency of qualified specialists in the field of mining 5. Absence state branch research organizations of a prospecting, mining and metallurgical profile
Opportunities	Threats
1. Increase in rates of production and consumption of mineral raw materials 2. Increase in prices for mineral raw materials and resources (a favorable environment in the world markets) 3. Identification of the new sources of mineral raw materials ensuring economic security of the country 4. Production of MMC with a high value added 6. Growth of the competition between the companies for access to perspective subsoil plots 7. Involvement of private domestic and foreign investors in projects of development of RK MMC	1. Development of fields with adverse mining-and-geological and – specifications. in remote regions of the country 2. Low innovative level of branches of MMC. 3. Absence of effective technologies of extraction of metals of the reconnoitered ores with poor qualities that constrains involvement them in development. 3. Increase of environmental problems in mining regions. Growth of pollution. 4. A lack of vocational training of shots for MMC, and also a low skill level of experts after branches
Note - AGMP, the Ministry of Energy of RK is made according to MIIR.	

One of problems having system value for development of MMC is high degree of wear of fixed assets and discrepancy of a technological level of the Kazakhstan metallurgical production world. For the last 20 years practically any of the enterprises of metallurgical branch of RK wasn't modernized. Until recently at the enterprises of MMC works only on maintenance of fixed assets in working order were performed. The latest control devices don't take root, there is low a level of automation of processes, and this main condition of production of qualitative end products, to trade which much more favourably, than

to export, for example, a titanic sponge / cast iron. Wear of buildings and constructions at the enterprises of MMC makes 40-70% (tab. 4).

Table 4 – Condition of processing equipment of the enterprises of MMC

Enterprice	Wear, %
ТОО «Корпорация «Казахмыс»	40%
ТОО «Казцинк»	36%
АО «ТНК «Казхром»	26%
АО «ССГПО»	36%
АО «Алюминий Казахстана»	70%
АО «УКТМК»	15%
It is made by the author according to RK MMC	

As shows the analysis, the enterprises of MMC in comparison with the leading foreign firms allow ore losses more than for 8-10%, power consumption of a domestic production is 1,5-1,8 times higher, than at the advanced enterprises of the world, and labor productivity on all repartitions is, at least, 1,5-2 times lower. The share of material inputs in product cost reaches 70% [7]. In this regard the main system problem of MMC is discrepancy of technical and technological level of production, competitiveness of the realized steel products to requirements of her consumers, the purposes and problems of highly effective development of branch, deficiency of completion of a source of raw materials, growth of pollution in mining regions of the country [8].

Today for MMC processing of waste and restoration of natural ecological balance in mountain provinces of the country are actual. Volumes of movement of mountain weight as a result of mining can be compared to natural geological processes. Level of filling of locations and receivers of waste reached a critical point, but dumping of waste in them proceeds [9]. In the country more than 30 billion t of secondary resources, including more than 23 billion t of technogenic waste of MMC collected. They need to be considered as an independent source of raw materials of metallurgy therefore ensuring ecological safety requires creation of the mechanism of management and complex processing of waste.

Forward development of MMC is impossible without reliable and sufficient mineral resources which are characterized by a reasonable stock of the raw materials of standard quality prepared for development. The components is a lot of domestic ores demands conceptual changes in structural policy at all stages of works and defines structure of rudo-metallurgical raw materials (concentrates and technogenic raw materials).

Effective development of RK MMC causes need of development of uniform mining policy (GTP) which has to be flexible and mobile, be updated and specified eventually and change of priorities of social and economic development, and also factors and environmental conditions. GTP has to be formed on the basis of the integrated target approach including following making (politicians): technical and technological, institutional, economic, customs, tariff, budgetary, tax, social (problems of employment, social responsibility of business), ecological, investment, information, legislative, personnel, administrative, marketing, policy of insurance, corporate management. And, the most important, GTP it has to be coordinated with actions of the state - societies-businesses-sciences, i.e. with all sectors of economy. It is an important aspect of the large-scale and long-term relation of the country to use of the natural capital.

Thus, improvement of structure of MMC for increase of its competitiveness is impossible without synchronization and integration of mechanisms of implementation of industrial policy and development of MMC into the uniform interconnected and balanced administrative complex. It is about formation of the hi-tech and steadily developing complex representing diversified and-level set scientific, educational, innovative, production, administrative, consulting, etc. structures with highly qualified personnel. The complex has the sufficient, but completely not realized potential of a sustainable development. Are necessary for effective use of potential of the metallurgical industry, first of all, accurately thought over structural policy, reproduction policy as bases of smooth functioning of branch on the next and long-term prospects and as the important prerequisites providing financial base for withdrawal from raw orientation of national economy and its transformation in new economy.

The list of the used sources:

1. Subsurface use: stocks, production, investments 2000-2014//Kazakhstan, 2015, No. 3. - Page 39.

2. Karenov R. S. Ekologo-ekonomicheskaya and social responsibility of geotechnological methods of mining - Karaganda: Publishing house HAG, 2011. - 366 pages; Mogi G., Che F., Adachi T. Evolution of a resources development project using real option analysis//Proceedings of MPES 2005 International Symposium on Mine planning and Equipment Selection, Banff, Canada. – 2005. - Pp. 829-853.
3. Domnin S. Threads for bottlenecks. – Expert Kazakhstan, 2014, No. 37, 8-14 of September, page 9-15; Makarkin Yu.N. Theory and practice of optimum reproduction of the mineral and raw capital. Today and tomorrow Russian economy, 2009, . No. 31. – page 9-25.
4. Fomichev A.N. Problems of the concept of sustainable ecological development. System and methodological analysis. – M, 2009. – 216 pages.
5. <http://comprom.gov.kz/index.php/ru/otrasli-promyshlennosti/gorno-metallurgicheskij-kompleks/760-itogi-pervoj-pyatiletki-gpfiir-1> Results of the first five-years period of GPFIIR-1.
6. <http://comprom.gov.kz/index.php/ru/otrasli-promyshlennosti/gorno-metallurgicheskij-kompleks/762-itogi-deyatelnosti-gorno-metallurgicheskij-otrasli-za-2014-god> Results of activity of mining and metallurgical branch for 2014
7. Elektr. http://www.comprom.kz/index_resource.php/ru/deyatelnost-komiteta/gorno-metallurgicheskij-kompleks/55-kratkij-obzor-sostoyaniya-perspektiv-razvitiya-gorno-metallurgicheskij-promyshlennosti-kazahstana.
8. http://agmp.kz/page/view/o_gmk_kazahstana About MMC of Kazakhstan; <http://articles.gazeta.kz/art.asp?aid=58563> Geological faults.
9. <http://vnedra.ru/gmk> of MMC MMC of Kazakhstan: results, priorities, forecasts.

Лустов Н.С.,
преподаватель
Танатар Ш.С.
магистрант

Карагандинский государственный технический университет. г. Караганда
Сухарева Н.Н.
учитель

СШ. им. Б.Амалбекова, п.Атасу

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Во времена нестабильных цен на природные ресурсы привлекать инвестиции в добывающие компании становится сложнее, Казахстан в этом плане не является исключением.

На данный момент привлечение средств на рынке акций для малых горнорудных компаний является большой сложностью, поскольку экономический цикл их не поддерживает. Несмотря на то, что у малых компаний относительно небольшие бюджеты, в особенности у компаний с проектами в области цветных металлов, они воспринимаются как более рискованное вложение, отчасти потому, что денежные потоки для них являются лишь перспективой в будущем. Инвесторы ищут проекты, в которые требуется вложить финансовые средства на лучших условиях, на более зрелых стадиях, под управлением команд, имеющих опыт в отрасли. Для компаний, работающих с «непопулярным» сырьем, таким как уголь и железная руда, дисконты к оценке достигают свыше 96%.

Например, для компании с NPV (чистая приведенная стоимость) проекта в \$100 млн., не обеспеченной финансированием, рыночная оценка составит менее \$5 млн. Финансирование для компаний на стадии разведки сейчас труднодоступно.

Безопасным вложением станет в проверенные временем компании с действующим производством и низкой операционной себестоимостью, однако у таких компаний ограниченный потенциал прироста акций.

Если инвестор нацелен получить высокую доходность от своих инвестиций, ему следует выбрать еще не производящую компанию, представляющую собой сегмент малых компаний. При выборе инвестору стоит обратить внимание на компании с хорошим менеджментом и проектами с высокой рентабельностью, которые можно профинансировать при нынешних условиях на рынке. Масштаб проекта важен, поскольку без крупного инвестора сложно обеспечить запуск большого производства.

Высокий показатель внутренней ставки доходности (IRR) проекта – это минимум, на который должен обратить внимание инвестор. Таким образом, высокий IRR, низкие риски, возможность начать генерировать положительный денежный поток в ближайшем будущем – ключевые показатели, которые делают компанию приемлемой для инвестиций.

Казахстан столкнулся с серьезными экономическими проблемами, которые связаны с падением цен на энергоносители и сырья и с влиянием общего экономического кризиса на постсоветском пространстве. Экономические институциональные реформы, которые проводятся сейчас в Казахстане, требуют для своей реализации увеличения иностранных капиталовложений, в том числе и европейских.

По данным аналитиков, в 2014 г. приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире составил \$1,228 трлн., а отток – \$1,354трлн. Таким образом, чистый отток составил \$125,7 млрд. Последний раз наблюдался чистый отток в 2010 г., на уровне \$36 млрд.[1].

Интересно посмотреть на данные в разрезе регионов. Так, в 2014 г. в Европе, Северной Америке и СНГ наблюдался чистый отток ПИИ, в то время как в Азии и Океании, Африке, Центральной и Южной Америке – чистый приток инвестиций. Если говорить подробнее о СНГ, то самый большой отток ПИИ произошёл в России. Отток капитала у россиян превысил приток на \$35,4 млрд.

В Казахстане ситуация ухудшается из года в год. Так, если смотреть на предыдущие годы, то видно, что баланс по ПИИ снижается с 2012 г., когда он достиг своего пика за последние 10 лет - \$11,8 млрд. В 2013 этот показатель значительно снизился – до \$7,9 млрд. По итогам прошлого года этот показатель упал до \$5,9 млрд.

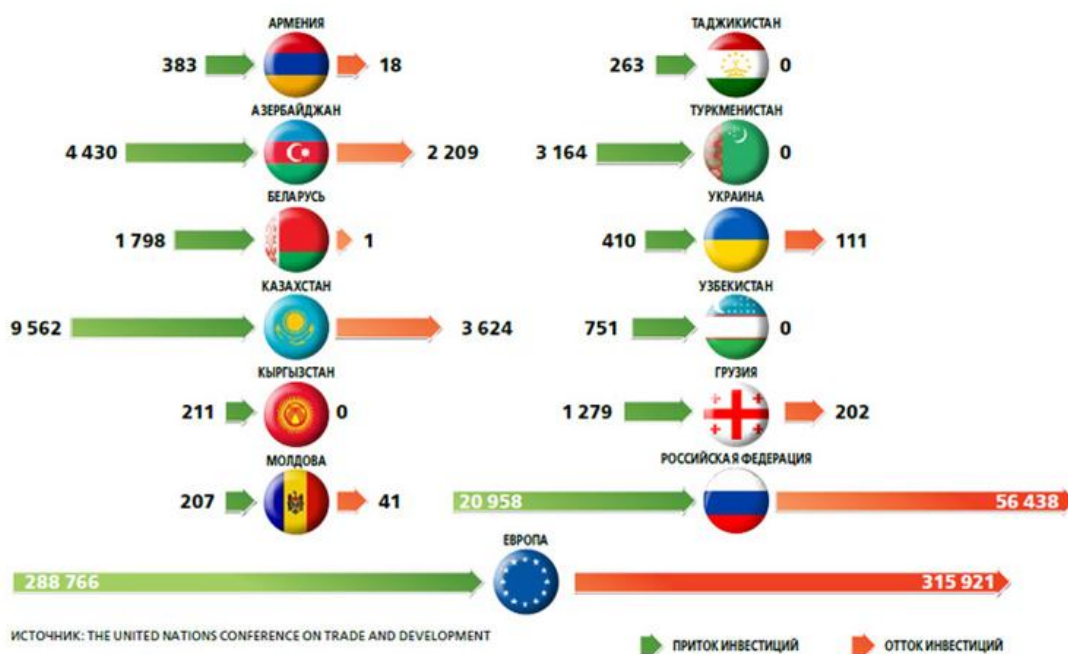


Рисунок 1 – Приток/отток иностранных инвестиций в 2014 году, млн. \$

Для сравнения, отток прямых инвестиций из Казахстана в 2012 году составил \$2,6 млрд (\$1,5 из них – в Нидерланды). Это небольшие деньги по сравнению с \$5,1 млрд в 2009 году (Нидерланды – \$4,5 млрд), \$10,3 млрд в 2010 году (Нидерланды – \$7,8 млрд) и \$7,8 млрд в 2011 году (Нидерланды – \$6,4 млрд). Отток инвестиций в Нидерланды объясняется тем, что они являются офшором для крупного казахстанского бизнеса.

Помочь в привлечении инвестиций в Казахстан в условиях кризиса и стать Казахстану финансовым хабом призван Центральной Азии призван международный финансовый центр «Астана».

Международный финансовый центр «Астана» должен обеспечить благоприятные условия деятельности для его участников. В основу центра заложены не только принципы английского права и стандарты ведущих мировых центров, но и избран английский язык в качестве рабочего.

Создание данного центра в Астане – ключевой момент для понимания процесса, происходящего вокруг Казахстана. Финансовый центр «Астана», фактически воспроизводящий дубайский финансовый центр, будет мощным институтом для привлечения долгосрочных инвестиций на развитие инфраструктуры и других стратегических проектов на всей евразийской территории, не только для Казахстана, но и для России.

Сокращение доходов бюджетов всех уровней, произошедшее в результате кризиса, приводит к сворачиванию инвестиционных проектов, что, в первую очередь, сказывается на развитии инфраструктуры Казахстана. В этой связи особое значение приобретает механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), который может обеспечить финансирование капиталоемких долгосрочных проектов, привлекая внебюджетные источники.

В непростой экономической ситуации именно ГЧП может стать одним из инструментов экономического развития путем активизации взаимодействия государства и предпринимательского сектора, привлечения в экономику частных инвестиций, реализации перспективных инфраструктурных проектов.

Казахстану предстоит подумать не только над финансированием строительства дорог, садов, больниц, объектов энергетики, совместная работа предполагается и в рамках глобальных проектов. Например, над осуществлением проекта Экономического пояса Нового Шелкового пути в инфраструктурной части.

Список использованных источников:

1. Глобальный Отчет UNCTAD (The United Nations Conference on Trade and Development) по притоку и оттоку прямых иностранных инвестиций. Официальный интернет-сайт. Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

Тлеубердинова А.Т.

д.э.н., профессор

Қарағандық мемлекеттік университетінің атына Е.А. Букетова

Қазақстан, г. Қарағанды

Омарғалиев Н.Т.

туризм және сыртқы экономикалық

байланыс бөлімінің бас маманы

Қарағанды облысының

кәсіпкерлік басқармасы

ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНДАҒЫ ТУРИСТІК АЙМАҚТАРДАҒЫ ТУРИЗМ КЛАСТЕРІН ДАМУДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕР

Қазақстан Республикасы туристік индустриясының перспективалы бағыттарын дамыту жөніндегі 2010 - 2014 жылдарға арналған бағдарламасында республикамыздың теңдесі жоқ табиғи және мәдени әлеуетіне негізделген қазіргі заманғы туристік индустрия туризмнің, туристік қызмет көрсетулердің халықаралық сауда жүйесіне оралымды кірігуінің табиғи жүйе жасаушы факторы, неғұрлым серпінді дамушы және өзінің капитал сыйымдылығына қарамастан, салынған капиталға қайтарымы жөнінен тиімді салалардың бірі болып табылатындығы жөнінде айтылған [1].

Соңғы жылдары Қазақстан әлемдік туризм нарығына тұрақты ене бастады, сондай-ақ елімізге келетін саяхатшылар саны өсті. Қарағанды аймағы отандық туризм саласын дамытуға аз емес үлесін қосқан, ол мемлекет бойынша келіп түсетін кірістің 14% құрайды [2]. Бірақ бизнесті дамыту стратегиясын сауатты анықтаған кезде, облыстағы даму үрдісі едәуір жоғары болушы еді.

Қарағанды облысының туризмді дамытуға қолайлы, табиғи-тарихи құндылықтары, туристік-рекреациялық ерекшеліктері, археологиялық және архитектуралық маңыздылығы бойынша және жалпы салалық перспективасы жоғары аудандары ретінде Шет, Ақтоғай, Қарқаралы және Ұлытау аудандарын жоғарыда жасалған зерттеу және анализден анықталды. Бұл аймақтың био-географиялық ерекшелігі, автокөліктік жол торабтарына жақын орналасуы және емдік-рекреациялық ыңғайлылығы туристік инфрақұрылымды дамытуға қолайлы факторлар туғызады.

Ақтоғай, Шет, Қарқаралы және Ұлытау аудандарына туристік-ресурстық әлеуетіне жүргізілген аудандастыру және туристік қызмет көрсетудегі туристік объектілердің жеткіліктігі және табиғи – антропогендік туристік ресурстардың қамтылуының деңгейі анализі әдістері арқылы баға беруде анықтағанымыз, қазіргі кезде келуші туристер санының аз болғандығына қарамастан, аталмыш аудандарда ішкі және келу туризмін дамытуға орасан зор әлеутті екені анықталды.

Қарағанды облысының басты туристік аймақтарына туризм саласына SWOT талдау жүргізетін болсақ, аймақтар, жалпы мемлекеттік деңгейде матрицада көрсетілген мықты жақтарын қолданып, туып отырған мүмкіндіктерді жіберіп алмауы тиіс. Аталмыш 4 ауданның өзге аймақтардан қарағанда бәсекелестік артықшылығы геосаяси жағынан өте ыңғайлы жерде орналасуы, туристік рекреациялық зоналардың, ландшафтардың, флора мен фаунаның алуан түрлілігі, ілгері экономикалық дамуы, территориясында тарихи ескерткіштердің мол болуы және Ұлы Жібек Жолының солтүстік тармағы бойымен орналасуы болып табылады. Аталып кеткен мықты жақтар Қазақстанда туризм саласының үлкен потенциалы бар екеніне көзімізді жеткізеді және соның әсерінен еліміздің алдында бірқатар мүмкіндіктер туғызады. Олар SWOT матрицасында келтірілген. Енді біздің мақсатымыз аталған басым жақтарды пайдаланып, туып отырған мүмкіндіктерді жүзеге асыруға қол жеткізетін стратегия бойынша туризм саласын дамыту. Яғни, дамыту дегеніміз, саланың алдында тұрған бірқатар мәселелер тізбегін шешу. Бұл мәселелер біздің әлсіз жақтарымыз болып табылады. Олар да SWOT матрицасында өзінің орнын тапты және әлсіз жақтар мен мүмкіндіктер (ӘЖМ) алаңында мүмкіндіктермен қиылысады. Осы алаңның мағынасы – мүмкіндіктерге қол жеткізу үшін әлсіз жақтарды жою керек. Сол мақсатта жүзеге асатын стратегиямен жұмыс істеуіміз қажет (кесте 1).

Кесте 1 – Қарағанды облысының туристік аймақтарының туристік индустриясына SWOT матрицасы

Мықты жақтары 1. Қарағанды облысының туристік аймақтарының геосаяси тұрғысынан ыңғайлы жерде орналасуы; 2. Туристік рекреациялық зоналарының, ландшафтардың, флора мен фаунаның алуан түрлілігі; 3. Тұрақтылық пен экономикалық даму; 4. Аудандар территориясында тарихи ескерткіштердің көп болуы; 5. Ұлы Жібек Жолының солтүстік тармағы бойында орналасуы.	Мүмкіндіктері 1. Туризмге тікелей немесе жанама қатысы бар барлық кәсіпорындарды дамыту; 2. Халықты жұмыспен қамтамасыз ететін шағын және орта бизнесті дамыту; 3. Еліміздің беделін әлемдік қауымдастық алдында көтеру; 4. Келу туризмін кеңейту арқылы шетел валютасының Қазақстанға «құйылуына» қол жеткізу (инвестиция, қорлар табиғи және мәдени және т.б.); 5. Қызмет көрсету саласын кеңейту, әр тараптандыру (диверсификация)
Әлсіз жақтары 1. Әлсіз инфрақұрылым; 2. Аудандар жөнінде потенциалды туристерге ақпараттың аздығы; 3. Көрсетілетін қызметтердің сәйкес деңгейде болмауы; 4. Туризм саласында аймақтағы мамандарының тәжірибесінің аздығы.	Қауіптері 1. Экологияның нашарлауы; 2. Саяси тұрақсыздық; 3. Экономикалық тұрақсыздық.
*Ескерту - авторлар құрастырған	

Сонымен қатар, туристік саланы мүлдем артқа қарай шегіндіріп тастай алатын бірқатар қауіптер де төніп тұр. Олардың қатарына экологияның нашарлауы, саяси тұрақсыздық, экономикалық тұрақсыздық жатады. Аталған қауіптердің алдын алу үшін біз өзіміздің мықты жақтарымызды қолданып, олардың мүлдем көзін жоятын стратегия бойынша қызметті жүзеге асыру қажет. Бұл жағдай SWOT матрицасының мықты жақтар мен қауіптер (МЖК) алаңында туып отыр.

Туристік саланың төмен деңгейде болуының себептері мен оған төніп отырған қауіптері әлсіз жақтар мен қауіптер (ӘЖК) алаңында қиылысуда. Бұл алаңда біздің алдымызда тұрған мәселе - әлсіз жақтардан құтылу және қауіптерді әр қашанда қадағалау, өмірде өз көрінісін табуына жол бермеу. Сонда мықты жақтар әсерінен пайда болып отырған мүмкіндіктер жүзеге асып, елімізге үлкен пайдасын әкелер еді.

Материалдық құндылық болып табылған, индустриалды заманның орнына – рухани және мәдени басты мәні болып табылатын, постиндустриалды заман орнады. Бұл мәселені шешуді туризм және демалыс басты рөлде. Туристік саланың дамуына кем әсер тигізбейтін көлік және

коммуникация, байланыс, мобильділіктің дамуы, урбандалу, уақыт үнемдеу және қоғамдық құндылықтардың даму факторлары жоғарғы мәнге ие бола бастады.

Осы кезекте, туристік әлеуетті айқындау бойынша құзырлы эксперттер мен сарапшылардан сауалнама жүргізілген болатын. Соның нәтижесінде 50 адам шамасында қатысып, әр құраушылар негізінде бағалау жүргізілді. Сарапшылардың туристік әлеуеттің мәнін бағалау нәтижесі төмендегі кестеде көрсетілген.

Кесте 2 – Туристік әлеует құрамдарының мәні

№ п/п	Құрамдардың атауы	Баға беру бойынша орташа балы	Денгейлік бағалау
1	Табиғи ресурстар	3,23	0,77
2	Тарихи-археологиялық ескерткіштер	2,47	1,53
3	Туристік инфрақұрылым	2,12	1,88
4	Ұлттық салт-дәстүрлер	3,67	0,33
*Ескерту – авторлар сауалнама негізінде құрастырды			

Сонымен қоса, Қарағанды облысы туристік аудандары бойынша төменгідей кестені ұсынамыз.

Кесте 3 – Туристік аймақтар бойынша мәселелер, шешу жолдары және нәтижелерін сегменттеу

Аудандар	Қазіргі кездегі бар мәселелер	Шешу жолдары	Күтілетін нәтижесі
Ақтоғай	тарихи-өлкетанушылық базаның төмен деңгейде болуы; жатар орын мен тамақтану орындарының аздығы; маман жетіспеуі	жол қатынас бағытын қолға алу, тарихи-этнографиялық маманданған мұражай ашу, кешенді туристік дем алу орындары, қонақ жай мен асханалық орталықтар	елді-мекендер арасындағы жаңа жол, байланыс құралы, тарихты зерттеудегі ыңғайлылық, туристік сала бойынша жеке кәсіптің орнығуы, жаңа жұмыс орындары және ауданды абадтандыру
Қарқаралы	жыл сайынғы туристік өнімдегі бір сарындылық; мезгілдік кезең бойынша маманданбау	туристік өнімді дифференциациялау, әр мезгілге мамандану; басқа да туристік бағыттарды дамыту, велотуризм, экотуризм, активті түрлер т.б.	жаңа базалардың ашылуы немесе қайта жаңғыруы облыс, не мемлекет бойынша туристік бәсекелестікке жол, ол базала арқылы түрлі аспекттерде қолдану (спорттық ойын өткізу т.б.)
Ұлытау	жалпы туристік инфрақұрылымның дамуы жеткіліксіз деңгейде; экскурсия танушы мен гидтердің жоқтығы	тарихи орындарға жетуге жол салу, кең маманданған бірнеше туристік базалар, мейрамханалар мен қонақ үйлер, кемпингтер және т.б., білікті гид-жүргізушілер	коммуникацияның жаңа түрге өтуі, ауданның экономикалық дамуы, жаңа жұмыс орындарының ашылуы
Шет	көлік және коммуникациялық кешеннің төмен деңгейде дамуы; туристік қызметтің әлсіздігі	Кең профильді мұражай ашу; туристік объектілерге тас жолдардың салынуы, біліктілігі жоғары қызмет көрсетуші жұмыскерлерді тарту, даярлау	жаңа өнеркәсіп орталықтарында жаңа жұмыс орындарының ашылуына, халық санының артуына, экономикалық көрсеткіштердің артуы
*Ескерту – авторлар құрастырды			

Мәселен, Ақтоғай ауданы бойынша:

- туристік инфрақұрылым бойынша жатар орындар, демалыс үйлері, қонақ үйлер т.б.;
- тарихи, өлкетану базасының кешенді дамыту;
- жоғарыдағы кешенге білікті мамандар;

- тамақтандыру кәсіпорындарының базасы және т.б. кешендердің дамуы, осы аймақтың туризмнің дамуына басты рөл атқарады. Сонымен қоса жалпы экономикалық көрсеткіштер де дамиды.

Қарқаралы ауданы бойынша бірқатар мәселелерді шешу керек:

- туристік өнімді дифференциациялау;
- ескі турбазаларды, туристік демалыс үйлерін жаңғырту;
- туристік кәсіптік машықтану және мамандану;
- жыл мезгілі бойынша мамандану.

Қарқаралы аймағының жас мамандарын біліктілігін арттырып, туристік кәсіпке машықтану жүргізу, әлеуметтік-экономикалық сұрақтарды шешеді. КСРО мемлекетінің жарлығы бойынша, шахтерларға арналып салынған дем алыс үйінің қайта жаңғыртуы, сондай-ақ көптеген туристік базалар мен бұрын болған орындарды жеке кәсіппен айналысуға мүмкіндік беру; қыста – тау-шаңғылық база құру, жазда – экотуризм, велотуризм, т.б. түрлерін енгізу. Қарқаралы аймағына келуші шет елден келуші туристер саны жалпы аудандармен салыстырғанда 40-50 пайыз шамасында.

Ұлытау ауданының туризм кластерлік дамытудағы проблемалар:

- аймақта орасан зор тарихи-мәдени және археологиялық қор орналасан, бұл жалпы Қазақстан бойынша және ЮНЕСКО көлемінде ірі болып саналады, соған қарамастан, туристік инфрақұрылым жеткіліксіз деңгейде;

- туристік-экскурсиялық құрылымның әлсіздігі;
- туристік қызмет көрсетуші мамандардың аздығы.

Жалпы аймақ бойынша «тарих қойнауы» деп атауға болады, себебі осы ауданда әр кезеңнің өзіндік орын алатын ескерткіштері табылған. Мәселен, Шет ауданы, Ақтоғай аудандары бойынша қола дәуірінің ескерткіштері басым болып есептелсе, Ұлытау қойнауының темір дәуірінің Сақ тайпалары кезінен бастап қалған көне жәдігерлер көп, жоғарыда көрсетілген кестенің өзінде ақ, тарихи объектілер тізбектеп құралған. Моңғол шапқыншылығы мен империясы кезінде, Шыңғыс ханның үлкен ұлы – Жошы ханның кесенесі Ұлытау даласында орналасқан. Дей тұрғанменен, тарихи-мәдени ескерткіштерге жету және Ұлытаудың өзіне жету бойынша көліктік және транспорттық-коммуникациялық қиыншылық туындайды. Жалпы кешендік қонақ үйлердің бар болуы көп сұрықтарды шешеді, мамандар болуы, жұмыспен қамтамасыз етілу, экономикалық даму берері сөзсіз.

Шет ауданы бойынша туризмді дамытуда мәселелерің туындауы:

- «Талды қорымы XIV-XI б.д.д.; Қола дәуірінің Бұғылы 2 қорымы» және т.б. жалпы өлкетану, тарихи орталық – Кең профильді мұражайың жоқтығы;

- аталған көне тарихи-мәдени ескерткіштерге көлік-жол инфрақұрылымының төмен деңгейде болуы:

- аймақтың туристік кешендері әлсіз даму.

Әлемдің практика көрсететіндей, экскурсия туристік қызмет көрсетулерден түсетін табыстың 30-40 пайызын құрайды. Сол себепті, Шет ауданының Қола дәуірін дәріптеуші тарихи-мәдени ескерткіштері экскурсияны жүйелі өткізуге бірден бір орталық. Ал оның басыы фундаменты ретінде – мұражай болып табылады, сол себепті аймақта Кең профили мұражай ашылса туристік әлеует өсер еді. Сонымен қоса, аталған Қола қорымдарына жетуге бірнеше қолайсыздықтар бар, ол тас жол инфрақұрылымының әлсіз дамуы. Жалпы аймақ бойынша туристік кешендер мен инфрақұрылымға жол ашу керек. Қонақ үйлер мен жатар орындар, тамақтану, көлік және т.б. Әсіресе осы аудан, соңғы жылдары келуші туристер көзіне ерекше түсіп, саны артуда.

Қазақстан Республикасының Ұлттық қорынан мына мақсаттарға:

- көліктік-логистикалық инфрақұрылымды дамытуға;
- индустриялық инфрақұрылым мен туризмге арналған инфрақұрылымды дамытуға;
- энергетикалық инфрақұрылымды дамытуға;
- тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық инфрақұрылымы мен сумен және жылумен жабдықтау желілерін жаңғыртуға;
- тұрғын үй инфрақұрылымын нығайтуға;
- әлеуметтік инфрақұрылымды дамытуға;
- кәсіпкерлікті және іскерлік белсенділікті қолдауға жыл сайын 3 млрд. дейін АҚШ долларын бөлу үшін Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын басқару жөніндегі кеңес шешімінің жобасын және «Қазақстан Республикасының Ұлттық қорынан 2015-2016 жылдарға арналған нысаналы трансферт бөлу туралы» Қазақстан Республикасының Президенті Жарлығының жобасын әзірлеу және Қазақстан Республикасының Президенті Әкімшілігіне енгізуді тапсырды [3].

Бұл дегеніміз туристік инфрақұрылымды дамытуда ең басты негіз, түб екенін білдіреді, және

маңыздылығы орасан зор екендігін атап өтті. Сонымен бірге, Қазақстан Республикасының Индустрия және жаңа технология министрлігіне «туристік бағытты дамуың жолдары бойынша» мемлекеттік бағдарламысын 2020 жылдарға дейін атқаруды экономиканың «локомотиві» ретінде, басты орынға қойды.

Қорыта келе, Қарағанды облысы аймақтары табиғи және тарихи-мәдени ескерткіштерге бай, яғни туристік әлеуеті жоғары. Сол себепті, күні бүгін туындап отырған қазіргі кездегі үлкен кедергілер инфрақұрылымдық кешеннің барлық аудандар бойынша жеткіліксіз дамытуды қажет етеді. Кейін жетелей жүретін құраушылар өза ара байланыста болып, дамып отырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасы туристік индустриясының перспективалы бағыттарын дамыту жөніндегі 2010 - 2014 жылдарға арналған бағдарлама. http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P100001048_.

2. stat.gov.kz.

3. Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 17 қарашадағы № 955 Жарлығымен бекітілген «Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, Астана қ., 2014 жылғы 11 қарашада. <http://www.inform.kz/kaz/article/2715695>.

Төлеуұлы А.

Кайратова А.К

*Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды Мемлекеттік Университеті
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы*

ОТАНДЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ТЕТІКТЕРІ

Әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елдердің қатарына кіру міндетін алға қойған Елбасы Жолдауында атап көрсетілгендей, мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін көрсететін басты көрсеткіш оның экономикасы және аймақтарының тұрақты дамуы болып табылады.

Нарықтық экономика қатаң бәсекелестікпен сипатталады. Нарықтық экономикада өндіріс пен мемлекеттің жалпы ахуалын өркендетудің негізгі бастауларының бірі — өндірілетін өнімдердің, көрсетілетін қызметтердің бәсекелік қабілетін арттыру екендігі белгілі. Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, бәсекеге қабілеттілік кез-келген елдің экономикасының дамуының ерекше маңызды факторы және шаруашылық кешенінің ең жақсы экономикалық көрсеткіші болып табылады. Әлем елдерінің жаһандық бәсекеге қабілеттілік индекстерін Бүкіләлемдік экономикалық форум (БЭФ) өзінің жыл сайынғы қорытындыларында шығарып отырады. Бүкіләлемдік экономикалық форумның өкілдері ұлттық экономикалардың бәсекеге қабілеттілігінің көптеген және мейлінше алуан түрлі факторларымен анықталатынын айтады. Осылайша, мемлекеттік қаржыларды тиімсіз басқару мен инфляцияның жоғары деңгейі экономика жағдайына теріс әсер етсе, интеллектуалдық меншік құқықтарын қорғау, дамыған сот жүйесі және басқа да шаралардың оң әсер етуі мүмкін. Институттық факторлармен бірге, білім беру мен жұмыс күшінің біліктілігін арттыру, жаңа білімдер мен технологияларға тұрақты қолжетімділіктің болуы да шешуші рөл атқара алады. Экономиканың бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын факторлар бастапқы жағдайлар мен дамудың ағымдағы деңгейіне байланысты әлем елдерінің экономикалық жүйелеріне түрліше ықпал етеді. Сонымен бірге, уақыт өте келе факторлардың өздерінің де өзгеріп тұратындығы белгілі жәйт.

Бүкіләлемдік экономикалық форум (БЭФ) Қазақстанның бәсекеге қабілеттілік рейтингі бойынша 4,4 индексмен 50-нші орында.[1] Рейтингтегі бірінші орынды осымен жеті жыл қатарынан Швейцария алып келеді. Екінші орынды Сингапур елі сақтап қалды. Үшінші орын — АҚШ. Германия бесінші сатыдан төртіншіге көтерілді. Ал Нидерланды - сегізіншіден бесіншіге. Бұл туралы БЭФ-ның 2014-2015 жылдарға арналған жаһандық бәсекеге қабілеттілік бойынша жарияланған есебінде айтылған.[1] Өз зерттеулерінде эксперттер 144 елді сараптаудан өткізген.

Кесте 1. 2014-2015 жылдарға арналған жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексындағы Қазақстан позициясы

	2014-2015 (144 мемлекет ішінде)	2013-2014 (148 мемлекет ішінде)	Динамика
Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі	50	50	-
Базалық талаптар	51	48	-3
Институттар	57	55	-2
Инфрақұрылым	62	62	-
Макроэкономикалық орта	27	23	-4
Денсаулық сақтау және бастауыш білім	96	97	+1
Тиімділік факторлары	48	53	+5
Жоғары білім және кәсіби дайындық	62	54	-8
Тауар нарығының тиімділігі	54	56	+2
Еңбек нарығының тиімділігі	15	15	-
Қаржылық нарықтың дамуы	98	103	+5
Технологиялық әзірлік	61	57	-4
Нарық мөлшері	52	54	+2
Инновация факторлары	89	87	-2
Компанияның бәсекеге қабілеттілігі	91	94	+3
Инновациялар	85	84	-1

Ескерту: [2] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған

1-кестеге сәйкес, зерттеу барысында көрсетілгендей, Қазақстан экономикасының басым тұстары – тиімді еңбек нарығы (15-орын) және тұрақты макроэкономикалық көрсеткіштер (23-орын). [2]

Қазіргі кезде Қазақстан - нарықтық экономикалық ел ретінде танылған мемлекет, ол жаңа экономикалық даму кезеңіне жол ашты. Көптеген жылдар бойы қалыптасқан жоспарлы экономикадан нарықтық қатынастарға көшуі экономикада біраз қиыншылықтар тудырды. Сыртқы сауда статистикасына жүгінетін болсақ, экспорт, импорт және жалпы тауар айналымының тұрақсыздығын көруге болады. Негізгі экспортталатын тауарлар болып мұнай, газ конденсаты, қара және түсті металл, ауылшаруашылығы өнімдері қалып отыр. Яғни еліміздің экспорты шикізаттық бағытта болып отыр.

Жалпы шикізат пен алғашқы өңдеуден өткен өнімдердің үлесіне тұтас экспорттың 80%-ы тиеді.[3] Мұндай жағдайды тек қана отандық өнімдердің бәсеке қабілеттілігінің төмендігімен ғана емес, сонымен қатар экспортты ынталандырудың тиімді саясатының қолға алынбауы арқылы түсіндіруге болады.

Кесте 2. Қазақстан Республикасының экономикасының ашықтығының көрсеткіші (тауарайналымның ЖІӨ - ге қатынасы бойынша есептелген)

	2010 ж	2011 ж	2012 ж	2013 ж	2014 ж
Экспорт	40,7	44,8	42,5	36,5	36,9
Импорт	21,0	19,6	22,8	21,0	19,4
Тауар айналымы	61,7	64,5	65,3	57,6	56,3

Ескерту: [2] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған

Кестеге сәйкес, көрсетілген аралықта еліміздегі экспорт көлемі 0,3%-ға, импорт көлемі 1,6% -ға азайғандығын көруге болады.

Қазіргі жаһандану жағдайында экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін төмендетіп тұрған бірқатар проблемалар бар. Оларды жалпылама атап өтетін болсам: өндірісте әлі де болса шикізат бағыттылығының басымдығы, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы, кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалушылығы, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға (ҒЗТҚЖ) қаржының аз бөлінуі, Қазақстан

тауарлары мен қызметтерінің халықаралық сапалық стандартқа сай келмеуі, тауар өндіру мен қызмет көрсетуге кеткен шығындардың көп мөлшерде болуы. [4]

Осындай факторларды ескере отырып, ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың мынадай тетіктерін ұсынамын:

- ғылым саласын білім беру саласының көлеңкесінде қалдырмай бөліп алу;
- отандық ғылымды қолдау;
- өндіріске жаңа техника мен технологияларды тиімді енгізу;
- ғылымның тиімді жаңалықтарын қаржыландыру, ғылым мен өндіріс арасында өзара тығыз байланыс орнату;
- инновацияны мүмкіндіктерді бағалау арқылы ел экономикасының приоритетті салаларына енгізу;
- отандық өнім өндірушілерді мемлекеттік қолдау арқылы бәсекеге қабілеттілігін арттыру;
- елдегі сыбайлас жемқорлықты бәсеңдету.

Кез-келген елдің экономикалық байлығын үш негізгі шикізатпен өлшейді: астық, мұнай және алтын. Осы үшеуінің де табиғи қоры біздің мемлекетте мол. Осыған байланысты біздің мүмкіншіліктеріміздің әлеуеті жоғары. Және де бізге ең тиімдісі кәсіпорындарды алғашқы өңдеу сатысына өткізіп, біртіндеп экономиканы шикізат бағыттылықтан арылтуымыз қажет. Ол үшін бізге жаңа технология, сол технологияны игерген кадрлар қажет.[5]

Отандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру - өте маңызды және дәл уақытында ел назарына ұсынылып отырған асқақ мақсат. Өйткені, әлемдегі барынша өрбіп, қанатын жайған жаһандану үрдісінен тыс ешбір мемлекет болмайды. Соның ішінде ашық әрі демократиялық қоғам құрып жатқан Қазақстан одан шеткері қалмайды. Демек, дүние жүзі мемлекеттерінің ішінде алатын орнымыз осы бәсекеге қабілеттілікке байланысты. Экономиканың даму қарқынын үдетіп, оны ұзақ уақыт ұстап тұру мүмкіндігі де осы бәсекеге қабілеттілікке байланысты. Халықтың тұрмысын үзбей жақсартып отырып, әлемдегі ең жақсы әлеуметтік стандарттарға жеткізу мүмкіндігі де осыған байланысты. Қорыта келгенде, ұлттық дамудың келешектегі басты мақсаты да, міндеті де осы бәсекеге қабілеттілік. Бұл біздер, қазақстандықтар үшін баршамыз іске асыруға жұмылатын шынайы ұлттық идея.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. <http://www.nomad.su/?a=4-201409040020>
2. <http://www.stat.kz>
3. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 2012 жылғы 14 желтоқсандағы Қазақстан халқына «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты атты Жолдауы.
4. Әлемнің бәсекеге барынша қабілетті елу елі қатарынан үміткер мемлекеттердің экономикалық индикаторларын бағалау // Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университетінің хабаршысы (экономика сериясы). - Алматы: Қазақ университеті, 2008. - № 6 (70). – Б.16-22.
5. Портер М. Конкуренция.- М.: Издат. Дом «Вильямс», 2001г.

Тулеметова А.С.

Қуатбай Ү.А.

*М.Әуезов атындағы ОҚМУ,
Шымкент қ., Қазақстан*

МАҚТА САЛАСЫНЫҢ ШЫҒЫНДАРЫ МЕН ПАЙДАСЫ

Қазіргі нарықтық экономика шығарылатын және тұтынылатын өнімдерге қағидалы жаңа талаптар қояды. Бұл саланың, фирманың тұрақты жағдайының өнімнің бәсекеге қабілеттілік деңгейінен байланыстылығымен анықталады. Өз кезегінде бәсекеге қабілеттілік бірнеше факторлардың әрекетінен тәуелді, оның ішінде негізгілері: баға деңгейі мен өнім сапасы.

Мемлекеттің стратегиясындағы жаңа ыңғай, сапа тұтынушылардың талаптарын қанағаттандырудың тиімді құралымен бірге өндіріс шығындарының төмендеуі деп түсіндіріледі. Өндіріс шығындарында (өнімнің өзіндік құнында) ұйымның өндірістік және қаржылық-шаруашылық іс-әрекеті жан-жақты көрсетіледі. Өнімнің өзіндік құнынан пайда мөлшері мен

пайдалылық деңгейі тәуелді болады. Ұйым еңбек, материал және қаржылық ресурстарды үнемді қолданған сайын, өндірістік үдеріс едәуір тиімді болады.

Өнім бәсекеге қабілетті болуы үшін, ол басқа өндірушілер ұсынып отырған үлгіге қарағанда жақсы болуы тиіс. Ол мемлекет пен тұрғындармен талап етілетін өндірістік және тұтынушылық сипаттамаларды қанағаттандыруы тиіс. Әр тұтынушы төмен бағада сапалы тауар алуға ұмтылатын болғандықтан, бағаларда едәуір маңызды рөлді ойнайды.

Бұл факторлар ел үшін де жекелеген кәсіпорындар мен салалар және азаматтарға тән. Бұл толығымен мақта саласына қатысты.

Қазақстанда мақта егетін және мақта өңдейтін аудандар Оңтүстік Қазақстан облысында (ОҚО), бірінші орында Мақтаарал ауданы тұр және ол жалпы мақта шикізатының 65% береді, оны кесте 1 көруге болады.

1 кесте - Мақта шикізатын қайта өңдеу және 2014 жылы кәсіпорындардың жүктелуі

№	Мақта өңдейтін кәсіпорындардың атауы	Жүктеу көлемі, мың тонна	Қайта өңдеу үшін шикізат ұсынатын аудандар, тонна					
			Арыс	Мақтаарал	Ордабасы	Сарыағаш	Шардара	Түркестан
1	"Айша-Биби" ЖШС	18,7			17,6	1,1		
2	"Мырзакент" ЖШС	48,4		34,4		3,0	11,0	
3	"Корпорация Ақ алтын" ЖШС	22,4		22,4				
4	"Бағара Мақта" ЖШС	11,2		8,6			2,6	
5	"Контал" ЖШС	29,8		20,5			9,3	
6	"Khansuar Invest Company" ЖШС	26,1		20,9			5,2	
7	"Мақта келісім-шарт корпорациясы"	33,6		28,3			5,3	
8	"Шардара мақта" ЖШС	22,4		-			22,4	
9	"Түркістан Мақта" ЖШС	29,8	3,0	13,4				13,4
10	"Road Text LTD" ЖШС	26,1		10,3				15,8
11	"ЮгАгроЭкс" Жетысайский х/п завод (бұрынғы "Cotton Plant kz" ЖШС) ЖШС	44,8		44,8				
Облыс бойынша барлығы		313,3	3,0	203,6	17,6	4,1	55,7	29,2

1 кесте мәліметтері жүктемінің үлкен бөлігі "Мырзакент" ЖШС (15,4%), келетінін және оның 71,7% Мақтаарал ауданында қайта өңделетінін көрсетіп отыр.

Осыған орай, шығындар мен пайда бойынша талдаулар осы серіктестік бойынша жүргізілді. Өндірістік шаруашылық қызмет нәтижелері кесте 2 келтірілген.

Қарастырылып отырған кестеде шығындар, бағалар, пайдалылық деңгейі 1 тонна мақта өнімі және 1 мың м² тоқыма өнімі есебінде ұсынылған. Кесте мәліметтері шығындардың көпшілігі мақта жібіне (221,9 мың теңге,) аз шығын – (38,1мың теңге) линтке сәйкес келеді. Материалды шығындардың меншікті үлес салмағы мақта жібін өндіретін өндіріске тән (94,6%), аз шығын май өндірісіне (50,4%) тән болып отыр. Неғұрлым пайдалы жұмысты мақта-мата өндірісі (79,9%), ал аз пайданы линт өндірісі (26,0%) көрсетеді.

2 кесте мәліметтерін талдау және қадағалау 2016 жылға жауапкершілігі шектелген серіктестік жұмысының нәтижесін болжауға мүмкіндік берді. Болжау келесідей факторларды екере отырып жасалды:

- мақтаны қайта өңдейтін кәсіпорындар бүгінгі күні 40%-ға жүктелген, егер шикізат болса, олар өндірістік қуатты 50% дейін жеткізетін еді. Бұл жағдайда, өнім бірлігіне сәйкес келетін шартты-тұрақты шығындар 25% төмендейді.

- жіп өндіретін кәсіпорындар 20%-ға жүктелген. Өндірістік қуатты 30% арттру мүмкіндігі бар. Бұл жағдайда шартты-тұрақты шығындар 50% төмендейді.

- мақта өндіретін кәсіпорындар да жіп өндіретін кәсіпорындардағыдай үрдістер сақталып отыр, яғни шартты-тұрақты шығындар 50% төмендейді.

2 кесте - «Мырзакент» ЖШС өндірістік шаруашылық қызмет нәтижелері, 2014 жыл

Көрсеткіштер	Мақта талшығын қайта өңдеу	Май өндірісі	Тоқыма өнімдері		
			Мақта жібі	Мақта-мата, мың ш.м	линт
Барлық шығындар, мың теңге	127,4	154,0	221,9	133,4	38,1
Мат.шығындар, мың теңге	118,5	77,6	210,0	101,4	35,1
Оның ішінде шикізат құны, мың теңге	100,4	70,1	175,5	52,5	27,5
Еңбекақы, мың теңге	5,7	49,3	6,9	9,0	0,7
Салыктар мен жиылымдар, мың теңге	1	8,6	1,2	3,6	
Басқада шығындар, мың теңге	2,1	18,5	2,6	19,4	2,3
Сату бағасы, мың теңге	195,0	207,9	315,0	240,0	49,5
Пайда, мың.теңге	67,6	53,9	93,2	106,7	9,9
Пайдалылық деңгейі, %	53,0	34,0	41,9	79,9	26,0

Өндірістік қуаттың пайдаланылуын ескеретін болсақ, өнімнің өзіндік құн төмендеп, пайда мөлшері мен пайдалылық деңгейі артады және ол кесте 3 көрсетілген.

3 кесте - 2016 жылы «Мырзакент» ЖШС өндірістік-шаруашылық іс-әрекетін болжау.

Көрсеткіш	Мақта-талшығын қайта өңдеу	Май өндірісі	Тоқыма өнімінің өндірісі		
			Мақта жібі	Мақта- мата мың ш.м	линт
Барлық шығын, мың.теңге	125,11	134,9	215,35	117,4	36,6
Мат.шығын, мың.теңге	118,5	77,6	201,0	101,4	35,1
о. і шикізат құны, мың теңге	100,4	70,1	175,5	52,5	27,5
Еңбек ақы, мың.теңге	4,28	36,98	3,45	4,5	0,35
Салық және жиылымдар мың теңге, теңге	0,75	6,65	0,6	1,8	
Басқада шығын, мың теңге	1,58	13,87	1,3	9,7	1,15
Сату бағасы, мың теңге	195,0	207,9	315,0	240,0	49,5
Пайда, мың теңге	69,89	73,0	99,65	122,6	12,9
Пайдалылық деңгейі, %	55,7	54,1	46,3	104,4	35,2

Жоғарыда айтылғандардан келесілерді тұжырымдауға болады:

1.Мақтаны қайта өңдейтін кәсіпорындардың өндірістік қуаты 30-40% пайдаланылады. Өндірістік қуатты жаңғыртуға аз шығын жұмсай отырып, 50% шеңберінде қолдануға болады.

2. Автормен орындалған есептеулер, мақта талшығын қайта өңдеу және мата өндірісінің қуатын 50% орындау, өнімнің өзіндік құнын сәйкесінше, 9,8% және 8,8 %, ал жіп өндірісінің өзіндік құнын 9,7% төмендетеді.

Осылайша, мақта саласындағы өндірістік қуатты пайдалануды арттыру өнім өндірісі шығындарын төмендетуге, ол пайданы арттыруға алып келеді. Мемлекет ішінде мақта шикізатының үлкен санын қайта өңдеуге болады, яғни үлкен қосымша құн Қазақстанда қалатын болады. Сонымен қатар еліміз кәсіпорын мен тұрғындар қажет ететін өнімнің үлкен көлемін алатын болады.

Пайдаланылған әдебиетер көздері

1. «Мақта саласын дамыту туралы» Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 21 шілдедегі N 298 Заңы
2. Статистикалық жинақ 2014ж. ҚР Статистика жөніндегі агенттігі
3. <http://www.ontustik.stat.kz>

**Ускенов М.К.
Келимбетов А.А.
Есболова А.**

*Южно-Казахстанский государственный университет им. М.Ауэзова,
Шымкент, Казахстан*

РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ

В Казахстане в советское время функционировали свыше тысячи текстильные и швейные предприятия и она формировала 25% бюджета республики. В стране были введены в строй такие предприятия-гиганты как Алма-атинский хлопчатобумажный комбинат, Кустанайский и Семипалатинский камвольно-суконные комбинаты, Джамбульский кожевенно-обувной комбинат. Действовало 18 швейных фабрик, которые накануне распада Союза были оснащены новым импортным оборудованием. После приватизации в настоящее время в отрасли около 40 крупных и средних предприятий производить текстильных изделий, 32 производить одежды, в производстве кожаной и относящейся к ней продукции действуют 5 предприятий [1].

Основными причинами, поставившими отрасль на грань краха, стали: разрушенные экономические связи, непродуманная приватизация, инфляция, высокие ставки кредитов, налоговое бремя, поток бесконтрольного импорта. Также среди проблем отрасли – низкая производительность труда, отсталые технологии, низкое качество продукции, слабый маркетинг.

В настоящее время отечественная текстильная и швейная промышленность покрывают лишь 8% потребности внутреннего рынка РК. Ежегодная потребность республики в товарах легкой промышленности оценивается в 5-6 млрд. долларов. В итоге 90% всех продаваемых в стране товаров легкой промышленности приходится на долю импорта, причем далеко не всегда качественного.

Основным звеном оптимального функционирования текстильной отрасли республики является сырье, его объемы и качества.

Казахстанская текстильная промышленность, согласно данным исследования имеет благоприятные условия для успешного развития, учитывая более низкие затраты на производство, близость к сырью и потенциальным рынкам сбыта производимой продукции (СНГ, Россия, Китай, Восточная Европа). Кроме того, ее развитию также может способствовать и тот факт, что не во всех соседних государствах имеется собственное хлопковое сырье.

Казахстан является одним из крупнейших производителей такого сырья в мире как шерсть и хлопок. Производство тонкосуконных, пальтовых и костюмных шерстяных тканей с применением химических волокон развито в Костанайской области.

Российские предприниматели проявляют огромный интерес к приобретению продукции в Казахстане, в частности основное сырье для текстильной отрасли на хлопка-волокна. Это хороший симптом, говорящий о том, что мы можем увеличить посевные площади хлопчатника, сохранить существующие и создать новые рабочие места, увеличить объемы производства хлопка-сырца в стране.

По данным статистики РК наибольший объем производства хлопка-сырца производились в стране в 2005 году и составил 465,0 тыс. тонн. Среднегодовой рост производства хлопка-сырца за период 2010-2014 годы составил 16,2 тыс. тонн. Получаемый в Казахстане хлопок относится к

средневолокнистым видам хлопкового волокна. Казахстанская текстильная промышленность способно перерабатывать до 100 тысяч тонн хлопка-волокна в год. Такими предприятиями, как ТОО «Альянс Казахский Русский Текстиль», АО «Меланж», АО «Ютекс», ТОО «Nimex Textile» и др. Остальные объем производимого хлопка-волокна - более 80% - в настоящее время ориентирован на экспорт в ближнее и дальнее зарубежье. А, бывшее времена этот объем экспорта полностью было направлено в РФ. [2].

Анализ трендовых моделей динамики и объема производства хлопка-волокна в Республике Казахстан показывают, что от снижения спроса и цены на хлопка-волокна на мировом рынке в РК объем площади возделывания хлопчатника резко снизились, но с ростом уровня урожайности хлопка-сырца в 2013 году на 28,7 цен./га в этом году производили 396,7 тыс. тонн хлопка-сырца или 105,7 тыс. тонн хлопка-волокна. То есть по сравнению 2009 года объем производства хлопка-волокна увеличились на 13,6% [3,5]. Но учитывая объем спроса на хлопка-волокна текстильной промышленности стран Таможенного союза, на взаимовыгодных условиях могли производить хлопка-волокна по ихним требованиям соответствующих сортов, высокого качества и еще большим объеме.

Основные факторы, способствующие достижению успеха текстильных предприятий:

- функционирование свободной экономической зоны «Оңтүстік» способствующий притоку инвестиций в полный технологический цикл – от разработки до производства и реализации продукции;

- привлечение предприятий, имевших опыт производства тканей высокого качества;
- специализация на нишах с высоким спросом на отечественное сырье: постельное белье и домашний текстиль, производство тканей для пальто и мужских костюмов, рабочая одежда;
- переориентация с дешевых простых тканей на ткани с высокими потребительскими свойствами с более высокими ценами;
- обновление производственных мощностей, особенно для отделки тканей;
- креативность художников предприятий, умение создать модный продукт;
- быстрая смена ассортимента, позволяющая защититься от копирования;
- программы продвижения: работа с дизайнерами[4].

После создания Таможенного союза, перемены начались и в Казахстане: в частности, интерес к организации совместных предприятий проявляют российские и турецкие компании, оценившие возможность свободного перемещения товаров, произведенных в Казахстане, на российский рынок.

После вхождения страны в ВТО (Всемирная торговая организация), куда вступил в текущем году, отечественных предпринимателей ждут не лучшие времена. Проблемы отрасли требуют кардинальных и безотлагательных решений со стороны государства и необходимо решить следующие задачи: защитить внутренний рынок от экспансии импорта и контрафакта, финансово оздоровив предприятия текстильной промышленности, ускорить их техническое перевооружение. С этой целью целесообразно:

- ввести специальные пошлины на дешевый импорт и квоты на ввоз товаров легкой промышленности;
- повысить пошлины на вывоз сырья;
- предоставить производителям комплектующих и конечной продукции долгосрочные кредиты с низким процентом, и освободить их на три-пять лет от уплаты части налогов;
- освободить от пошлин и НДС (Налог на добавленной стоимости) закупаемое за рубежом технологическое оборудование и создать лизинговую помощь с государственным участием для покупки этого оборудования на льготных условиях;
- решить проблему подготовки квалифицированных кадров.

В Казахстане с 2010 года текстильная промышленность страны находится в числе приоритетных отраслей. Предприниматели могут пользоваться всеми льготами по субсидированию процентных ставок по кредитам на инвестиционные цели, на получение гарантий при получении кредитов, по расширению производственной инфраструктуры за счёт средств государства, по обучению топ-менеджеров. Многие предприятия этой отрасли получили кредиты по Дорожной карте бизнеса с учетом субсидирования, предусматривающей для заемщиков кредитование под 7% с учетом субсидирования, а в некоторых текстильных предприятиях давали кредит даже под 4%. Если самое большое препятствие для получения кредита - это залог, то для этого есть такой инструмент, как гарантия фонда «Даму». Если у

предпринимателя не хватает залога для получения кредита, но его платёжеспособность устраивает банк, то фонд готов предоставить гарантию на недостающую сумму, но не более 50% от суммы займа.

Предприниматели воспользовались ослаблением кредитной нагрузки и модернизировали производство. Инструменты по поднятию лёгкой промышленности есть, но сами предприниматели должны инициировать новые проекты, выпускать продукцию, которая бы могла конкурировать на внутреннем рынке с импортными товарами.

Выводы и предложения

1. Возрождение отечественной текстильной промышленности для Казахстана имеет потенциально не только большой экономический, но и заметный социальный эффект. Эта сфера производства традиционно создает большое количество рабочих мест, кроме того, стимулирует развитие ряда направлений в сельском хозяйстве (производство хлопка, шерсти), может помочь возродить социально депрессивные регионы.

2. Создание конкурентоспособной текстильной отрасли позволит перерабатывать производимый в Казахстане хлопок, тем самым увеличить добавленную стоимость и производить продукцию, необходимую для дальнейшей переработки на швейных предприятиях.

Список использованных источников:

1. Мырхалыков Ж.У. и др. // Тенденции и перспективы развития текстильной промышленности Республики Казахстан с позиции кластеризации экономики. Изв. вузов. Технология текстильной промышленности. Ивановский ГПУ. Текстильный институт. г. Иванова. - 2015. № 1. С.11...15.
2. Промышленность Казахстана и его регионов // Статистический сборник. –Астана, 2014.
3. Казахстан сегодня. Под ред. А.А.Смайлова. Астана 2015. -45 с.
4. Ускенов М.К. Специализация и кооперация сельскохозяйственного производства //Монография. Изд. «Нұрлы бейне», Шымкент. 2008. -152 с.
5. Южно-Казахстанская область и ее регионы. Под ред. А.А.Абилдабеков. Статистический сборник./ 2014. – 190 с.

*Утемисова Г.Т.
Мауленбердиева Г.А.
Шохахова Г.И.*

*Южно-Казахстанский государственный университет им.М.Ауэзова, г.Шымкент,
Казахстан*

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЮКО

Современный этап экономического развития Казахстана характеризуется поиском формирования оптимальной структуры экономики и направлено на эффективное использование факторов производства, что определяется структурой отраслей национальной экономики. Экономическое положение регионов Казахстана характеризуется показателем объема промышленной продукции, который зависит от состава отраслей промышленности, их ориентации на внутренний или внешний рынок.

Рассмотрение названной зависимости позволяет получить объективную информацию о перспективах экономического развития регионов Казахстана, степени их приспособления к современным условиям на основе использования отличительных региональных преимуществ.

Промышленное развитие региона находится под сильным влиянием емкости рынка стран СНГ и дальнего зарубежья, а также под влиянием мировых интеграционных процессов. Это влияние распространяется как на сырьевые регионы, так и на регионы с ориентацией промышленности на глубокую переработку исходных материалов.

Для выявления отмеченной зависимости прежде необходимо выявить распределение регионов по объему производства промышленной продукции на одного занятого в этой отрасли народного хозяйства. В 2013 году распределение областей РК по объему промышленной продукции на одного занятого было следующим (таблица 1).

Таблица 1- Объем промышленной продукции на одного занятого по областям РК [22]

Объем промышленной продукции на одного занятого, тыс.тенге				
До 300 тыс.тенге	300-600 тыс.тенге	600-1000 тыс.тенге	1500-4000 тыс.тенге	Свыше 8000 тыс.тенге
ЮКО (202,17) Жамбылская (215,7) СКО (261,22) Алматинская (296,5)	Г.Астана (339,13) Акмолинская (396,6) г.Алматы (425,2)	Костанайская (602,31) ВКО (716,42) Карагандинская (967,17)	Кзыл-Ординская (1573,6) Актюбинская (1589,3) Павлодарская (1773,13) ЗКО (2659,9) Мангыстауская (3723,6)	Атырауская (8125,6)

Данное распределение по областям РК по объему производства промышленной продукции показывает различный уровень социально-экономического развития регионов, тенденция снижения данного показателя в традиционно сельскохозяйственных районах – ЮКО, Жамбылская, СКО, Алматинская области и соответственно в этих областях и низкие показатели среднемесячной номинальной заработной платы - ЮКО (78705 тенге), Жамбылская (76742 тенге), СКО (74853 тенге), Алматинская области (79127 тенге).

Несмотря на положительную динамику роста промышленного производства области, использование промышленного потенциала по отраслям происходит неравномерно. И одной из главных причин остается неспособность выдержать конкуренцию с зарубежными производителями аналогичной продукции (прежде всего, Китаем) в условиях отсутствия разумного в этих условиях протекционизма.

Структура промышленного производства Южно-Казахстанской области показывает высокий уровень развития промышленности в г.Шымкент, который является административным, социально-экономическим центром ЮКО. Этот город отличается функциональным разнообразием экономики, высоким потенциалом развития промышленности [1].

Другие города области не достигли людности крупных городов, а урбанистическая концентрация получила в этих городах своеобразное выражение. Узкоспециализированные города имеют, как правило, одну отрасль (г. Арыс и г. Туркестан – переработка сельскохозяйственной продукции, г. Кентау – электрооборудование). Узкая специализация говорит о том, что города и районы области пока не имели возможности развить другие функции, не реализовали заложенный в них промышленный потенциал, в городах и районах области слабо развита промышленность, при этом индекс физического объема промышленного производства колеблется от 101 до 106 % в год (таблица 2) [2].

Таблица 2 – Структура промышленного производства Южно-Казахстанской области, в процентах к итогу

	2009	2010	2011	2012	2013
По области	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
г. Шымкент	42,3	43,0	40,8	33,1	37,1
г.а. Арыс	1,2	1,2	1,3	1,0	1,1
г.а. Кентау	3,6	3,8	3,8	3,2	3,5
г.а. Туркестан	2,0	1,6	2,0	1,4	1,8
Байдибекский район	1,0	0,8	0,7	0,6	0,4
Казыгуртский район	1,6	1,2	1,1	0,9	1,0
Мактааральский район	1,7	1,7	2,0	1,7	1,8
Ордабасинский район	1,6	1,5	1,7	1,6	1,8
Отырарский район	5,1	4,8	5,1	7,2	2,8
Сайрамский район	5,7	6,5	7,7	6,8	7,2
Сарыагашский район	3,1	2,9	3,2	3,2	3,4
Созакский район	25,5	25,5	25,3	32,8	31,4
Толедийский район	1,6	1,3	1,7	2,3	2,7
Тюлькибасский район	2,8	3,1	2,7	3,2	3,0
Шардаринский район	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1

Имея экономический и человеческий капитал, богатые природные ресурсы, основную производственную инфраструктуру, систему поддержки предпринимательства область обладает

достаточными возможностями для достижения сбалансированного и устойчивого развития. Итоги развития промышленности области за 2009 год свидетельствует этому. Несмотря на кризис, удельный вес Южно-Казахстанской области в общем объеме промышленного производства Республики вырос 2,1 % (2008г.) до 2,8 % в 2009 году, а по индексу физического объема промышленного производства по республике занял второе место (после Атырауской области 120,5 %) и составил 106,6 %, что выше республиканского (по республике 101,7%). (Данные Агентства Республики Казахстан по статистике. Экспресс-информация № 07-01/25 от 11 января 2010 года) [1].

Объем валового регионального продукта за 2013 год составил в текущих ценах 35 275,2 млрд. тенге, величина ВРП на душу населения составила – 791,7 тыс. тенге. В структуре ВРП доля сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, рыболовства, рыбноводства составила – 9,4 %, промышленности – 25,4%, услуг – 65,2%.

Анализ функционирования экономики ЮКО за последние годы показывают, что в целом сохраняется поступательная динамика развития промышленности.

Реализация стратегии индустриально-инновационного развития региона позволила обеспечить рост отдельных отраслей промышленности, увеличился производственный потенциал районов и городов.

Устойчивость экономического развития реального сектора обеспечивается сдерживанием уровня инфляции; развитием предпринимательства; благоприятным инвестиционным климатом; повышением внутреннего спроса в результате улучшения уровня жизни населения; а также ростом темпов производства товаров и услуг, что позитивно отражается на показателях внешней и внутренней торговли. [13]

В общем объеме производства Республики на долю ЮКО приходится производство 100 % хлопка-волокна, 99,2 % трансформаторов, 48,0% фармацевтических препаратов, 46,1 % бензина, 22,9 % мазута топочного, 16,8% цемента, 16,7 % пива, 24,9 % вина, 15,0 % муки [1].

Стратегическими конкурентными преимуществами региона являются:

- выгодное географическое месторасположение для развития торговых и транспортных узлов (через ЮКО проходит Южный транспортный коридор РК, соседство с Узбекистаном);
- климатические условия;
- высокий удельный вес малого бизнеса;
- наличие богатых месторождений полезных ископаемых (по запасам урана область занимает первое место, фосфоритов и железных руд – третье место в Казахстане).

В целом можно сделать вывод о том, что в промышленном потенциале области предпочтение отдается горнодобывающей и пищевой промышленности, которые наиболее эффективно развиваются. Также в области развивается строительная индустрия, активно привлекаются инвестиции для строительства новых и модернизации действующих предприятий текстильной и швейной промышленности.

Список использованных источников

1. Программа развития Южно-Казахстанской области на 2011-2015 годы // Утверждена решением Южно-Казахстанского областного маслихата №36/366-IV от 28 декабря 2010 года
2. «Промышленность Южно-Казахстанской области за 2009–2013 годы» Статистический сборник/ 2013 – 83 стр. Под редакцией А.А. Абилдабекова

Хишаева Ж.Т.

заведующая кафедрой

«Менеджмент предприятия»

Карагадинский государственный технический университет, к.э.н.,

Казахстан, г.Караганда

ПОЗИЦИЯ КАЗАХСТАНА В РЕЙТИНГЕ DOING BUSINESS И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Создание благоприятных условий для развития бизнеса является одной из приоритетных задач государственной политики, определенных в Стратегическом плане развития Казахстана до

2020 года [1]. В целях индустриально-инновационного развития страны, реализуются долгосрочные государственные программы, одним из задач которых является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального бизнеса в несырьевых секторах экономики и повышение конкурентоспособности промышленных предприятий в приоритетных секторах экономики. Разработана и утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан в апреле 2010 года Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» [2].

Согласно отчета Всемирного банка о легкости ведения бизнеса Doing Business -2016 Казахстан занял 41 место среди 189 стран [3]. Казахстан сделал большой рывок, улучшив свои позиции на 12 пунктов по сравнению с прошлым рейтингом. Казахстан опередил такие страны ОЭСР, как Венгрия (42 место), Италия (45), Чили (48), Израиль (53), Турция (55), Люксембург (61). Среди стран Евразийского экономического союза позиция Казахстана лучше, чем у Белоруссии (44), России (51) и Кыргызстана (67).

Таблица 1 – Позиции Казахстана по результатам "Doing Business"

№	Индикатор	DB 2016 Рейтинг	DB 2015 Рейтинг	Изменение в рейтинге
1	Регистрация предприятий	21	53	32
2	Получение разрешений на строительство	92	100	8
3	Подключение к системе электроснабжения	71	68	-3
4	Регистрация собственности	19	25	6
5	Получение кредитов	70	71	1
6	Защита миноритарных инвесторов	25	64	39
7	Налогообложение	18	17	-1
8	Международная торговля	122	121	-1
9	Обеспечение исполнения контрактов	9	14	5
10	Разрешение неплатежеспособности	47	63	16

Если говорить об основных индикаторах, то по пяти из них Казахстан вошел в первую тридцатку стран рейтинга. К примеру, по такому индикатору, как «обеспечение исполнения контрактов», Казахстан переместился на 9 позицию с 14 места прошлого рейтинга. По индикатору «регистрация предприятий» мы переместились с 53-й позиции на 21-ю. По показателю «налогообложение» Казахстан занял 18 место, «регистрация собственности» - 19-е, по «защите миноритарных инвесторов» 25 место [3]. Это результаты многолетней работы. С марта 2008 года действует Комиссия по устранению административных барьеров и улучшению бизнес - климата для малого и среднего бизнеса, которая охватывает весь спектр вопросов, влияющих на эффективное развитие субъектов малого и среднего бизнеса.

Проведена работа по реформированию законодательства. Это касается и совершенствования разрешительной системы, упрощения процедур создания бизнеса, оптимизации государственной контрольно-надзорной деятельности, и в целом улучшения бизнес-климата в стране.

Сегодня уже приняты три блока поправок в законодательство, направленных на сокращение количества процедур, сроков и финансовых затрат бизнеса. Первый пакет поправок принят 2 июля 2014 в рамках закона по вопросам государственного управления. Внесены изменения в 4 кодекса и 3 закона. Второй пакет законодательных норм принят 29 декабря 2014 в рамках закона о кардинальных мерах улучшения условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан. Тогда были внесены изменения в 4 кодекса и 15 законов. В рамках закона об ограничении участия государства в предпринимательской деятельности от 22 апреля 2015 принят новый пакет поправок в действующее законодательство: внесены изменения в 5 кодексов и 8 законов. Это позволит значительно снизить нагрузку на предпринимателей.

Упрощены процедуры оформления земельного участка, регистрации предприятия, для объектов с пониженными требованиями экологических норм исключили процедуру проведения оценки воздействия на окружающую среду.

В Казахстане отменены требования регистрационного сбора для МСБ, печати для всех субъектов частного предпринимательства, технического паспорта при регистрации прав на недвижимое имущество, внедрен принцип «одного окна» с возможностью прохождения

комплексной строительной экспертизы. Исключены также дублирующие экспертизы по экологической и промышленной безопасности, санитарно-эпидемиологического надзора.

Что касается участников внешнеэкономической деятельности, то для них сокращено количество документов, предъявляемых при таможенном декларировании товаров. Так, при экспорте количество документов сокращено до трёх. А при импорте из стран Евразийского экономического союза теперь потребуется всего один документ.

Кроме того, законодательно закреплена возможность досудебного регулирования земельных споров посредством медиации.

По пяти индикаторам Казахстан занимает не лучшие позиции: «международная торговля» - 122 место, «получение разрешений на строительство» - 92, «подключение к системе электроснабжения» - 71, «получение кредита» - 70 и «разрешение неплатежеспособности» - 47 (таблица 1).

Таким образом, резервами повышения рейтинга Казахстана в "Doing Business" являются такие индикаторы как «международная торговля», «получение разрешений на строительство», «подключение к системе электроснабжения», «получение кредита» и «разрешение неплатежеспособности».

Список использованных источников:

- 1 О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года
Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922. "Казахстанская правда" от 02.02.2010 г., № 22 (26083); от 12.02.2010 г.
- 2 Программа «Дорожная карта бизнеса 2020». Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан. От 13 апреля 2010 года. № 301.
- 3 Zakon.kz. Позиция Казахстана в рейтинге Всемирного банка «Doing Business» - 2016.

Хусаинова Ж.С.

к.э.н., доцент,

Дюсенбаева Ж.Ж.

магистрант

*Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова,
г. Караганда*

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ДЕТЕРМИНАНТА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК КАЗАХСТАНА

Разработка механизма системного инновационного развития агропромышленного комплекса (АПК) Казахстана сейчас представляется в высшей степени актуальной задачей. При этом одним из перспективных направлений в развитии конкуренции в агропродовольственной сфере является создание интегрированных структур на основе кластерного подхода, способствующего реализации Государственной программы импортозамещения и экспортной ориентации АПК. Данный подход предполагает максимальное использование имеющегося производственного потенциала отраслей, связанных с производством продуктов питания, модернизацию и рациональное размещение предприятий агропродовольственной сферы, а также эффективное их финансирование.

Кластером считается устойчивое территориально-отраслевое партнерство, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности его участников. В более узком смысле под кластером понимают группу расположенных в достаточной географической близости взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих и услуг, научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих конкурентные преимущества друг друга. Признанный специалист по вопросам формирования и развития кластеров в экономике и проблемам конкуренции профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер выделил главное преимущество кластера: «Кластер можно определить как систему взаимосвязанных фирм и организаций, ценность которой как единого целого превышает простую сумму составных частей» [1, с.275].

Портер М. определяет также и другие преимущества кластеров:

- «кластеры лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ»;

- «кластеры лучше, чем отрасли, используют важные связи, взаимодополняемость отраслей, распространение технологии, опыта, информации, маркетинг, а также осознание нужд потребителя»;

- «восприятие группы компаний и организаций как кластера позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и благотворного взаимного воздействия в сферах общих интересов без извращения конкуренции или ограничения интенсивности соперничества»;

- «кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также другими вовлеченными институтами»;

- «государственные и частные инвестиции, направленные на улучшение условий функционирования кластера, приносят пользу с разу многим фирмам» [1, с.265].

К основным признакам кластера относят концентрацию предприятий одной или нескольких смежных отраслей на одной территории; конкурентоспособность производимой ими продукции; конкуренцию в завоевании и удержании клиентов; высокую степень развития кооперации.

Региональные кластеры признаны основой конкурентоспособности экономики США: в стране насчитывается более 300 кластеров, в том числе свыше 240 региональных; около 50 кластеров, связанных с природными ресурсами и др. Доля ВВП США, производимого в кластерах, составляет 61 %; доля занятого в них трудового потенциала - 57 % [2].

По оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50 % экономик ведущих стран мира. В ЕС действует свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38 % его рабочей силы.

В АПК развитых стран кластеры составляют также основу инновационной экономики, специализируясь на производстве различных видов сельскохозяйственной продукции[3].

АПК пригодно для применения кластерных технологий, об этом говорит и зарубежный опыт. Так, фундамент инновационного развития АПК в Японии, Великобритании, США и других развитых странах составляет развитие региональных и межрегиональных кластеров на базе кооперации между бизнесом и академической наукой. Во Франции кластеры создаются за счет партнерства между локальными промышленными группами, университетами и исследовательскими институтами. В Китае созданы особые зоны развития высокотехнологичных отраслей. Министерство науки и технологий и региональные власти страны поддерживают развитие кластеров в этих зонах. В Германии разработана и проводится государственная политика по инновационному развитию кластеров (например, BioM в Мюнхене) [4].

Таким образом, зарубежный опыт развития АПК подтверждает эффективность инновационной политики, основанной на кластерах производителей. Кластеры оказывают влияние на конкурентоспособность по трем направлениям:

1) Кластеры увеличивают производительность компаний и отраслей за счет: эффективной специализации и разделения труда; возникновения более требовательных потребителей; экономии масштаба, например, при закупке сырья или организации совместных маркетинговых исследований; доступа к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, бизнес-услугам и др.

2) Кластеры формируют условия для инновационного и производственного развития: создают пути для эффективного взаимодействия потенциально новых ресурсов для инноваций; позволяют определить и прогнозировать технологические тенденции; формируют среду, благоприятствующую появлению комплекса ранее не существовавших квалификаций (способностей); создают благоприятные предпосылки для снижения рисков.

3) Кластеры стимулируют и облегчают создание нового бизнеса, развивающего инновации, и расширение кластера: использование венчурного капитала и развитие быстрорастущих фирм связи внутри кластера помогают появлению взаимодополняющих навыков, технологий, субсидий, что дает возможность осуществлять более крупные сделки, в которых входящие в кластер компании сами по себе были бы неконкурентоспособны; поддержка возникновения новых участников; усиление социальных и других неформальных связей, способствующих возникновению новых идей и бизнеса; более насыщенные информационные потоки внутри кластера [5].

Преимущества для бизнеса от развития кластера обобщенно можно свести к повышению эффективности и снижению издержек в текущей деятельности и освоении новых рынков, к усилению гибкости и инновационного потенциала при введении новых продуктов, технологий. Кластеры помогают компаниям-участникам достичь следующих основных целей:

- удовлетворять требованиям рынка, который нуждается в регулярных поставках товаров и услуг, производимых предприятиями кластера и соответствующих современным требованиям качества;
- получать эффект от масштаба закупок средств производства;
- снижать расходы на обучение персонала, исследования рынка, а также логистические и технологические исследования;
- выходить на новые рынки сбыта продукции за счет применения активной маркетинговой деятельности и инновационной политики;
- формировать устойчивые контакты с финансовыми и кредитными организациями на основе сложившегося имиджа кластера.

Причины способностей компаний кластера к инновациям, усовершенствованиям, достижению конкурентных преимуществ объясняются наличием у региона базирования следующих четырех характерных признаков, описанных основоположником теории кластеров М. Портером в рамках его модели «Ромб» [1]:

- 1) условия для факторов. Позиция региона в факторах производства, таких как наличие квалифицированной рабочей силы или инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли;
- 2) состояние спроса. Характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг;
- 3) родственные и поддерживающие отрасли. Наличие или отсутствие в данном регионе отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне;
- 4) устойчивая стратегия, структура и соперничество. Существующие в регионе условия для создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции.

Кластер в АПК является наиболее сложная форма агропромышленного взаимодействия, объединенная единым технологическим циклом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса – от производителя до потребителя с применением научных достижений, высоких технологий, где переплетаются интересы частных предприятий, сельскохозяйственных товаропроизводителей, государственных, финансовых, общественных и других организаций

Агропромышленный кластер - это сложная открытая система, элементами которой являются производственные (сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность) и обслуживающие отрасли; рыночная инфраструктура; образовательная, научная и финансовая сферы; партнеры, соответствующие властные структуры и потребители продукции АПК, расположенные на определенной территории (страна, область, край, округ, район, муниципальное образование, межрегиональные структуры и т.д.), взаимодействующие между собой тем или иным способом.

Агрокластер представляет собой инновационно-направленную, территориально-локализованную интегрированную структуру с элементами сетевой организации, организованную на основе сельскохозяйственного производства, включающую различные сферы АПК, входящие в технологическую цепочку создания добавленной стоимости.

Для того, чтобы определить структуру и систему взаимодействия субъектов (элементов) агропромышленного кластера, необходимо выделить ядро (основные отрасли или структуры, формирующие кластер, - по значимости в организационном процессе или по доле в продукции АПК региона); тело кластера (вспомогательные отрасли и производственное обслуживание); периферию (левостороннюю: поставщики оборудования, сырья, материалов, информационно-консультационных услуг для ведения производства, учебные, научно-исследовательские и финансовые организации (банки, страховые и иные компании); правостороннюю: потребители и рыночная инфраструктура); надстройку (государственные и муниципальные органы управления, общественные (координационные) советы, центры и др.). Взаимоотношения между субъектами кластера могут формироваться по вертикали, горизонтали и диагонали; в отраслевом, межотраслевом, региональном и межрегиональном диапазоне и т.д. [4].

Региональный отраслевой кластер представляет собой сконцентрированную на ограниченной территории группу взаимосвязанных и взаимодополняющих компаний и организаций, которая включает в себя:

- производителей конечных или промежуточных товаров и услуг;
- поставщиков комплектующих и специализированных услуг;
- поставщиков производственного и иного оборудования;
- научно-исследовательские институты;
- средние и высшие профессиональные образовательные учреждения и другие организации.

Главную роль в создании и развитии кластеров играет региональный уровень государственного регулирования. Именно на этом уровне должны разрабатываться и воплощаться в жизнь мероприятия по кластерной модели развития региона. При этом должны быть решены следующие задачи:

- формирование системы стратегического планирования и управления, позволяющей выявлять приоритетные направления экономической политики на каждом этапе и отслеживать прогресс в движении по ним;
- развитие внутрирегиональной кооперации;
- поддержка процессов интеграции и объединения предприятий по технологическому принципу и по принципу общности рынков ресурсов и сбыта;
- формирование условий для развития научно-промышленных объединений;
- обеспечение сотрудничества предприятий кластера с научными и учебными заведениями через создание механизмов стимулирования и финансовой поддержки;
- формирование системы подготовки и переподготовки специалистов по инновационному менеджменту;
- поддержка систем менеджмента качества, сертификации продукции;
- конкурсная система отбора инвестиционных проектов;
- формирование системы защиты объектов интеллектуальной собственности;
- формирование системы мониторинга и корректировки управляющих воздействий на выявленные кластерные схемы с учетом изменений экономической конъюнктуры региона [5].

Кластер АПК согласно отраслевой классификации является процессным. К числу типичных проблем развития данного типа кластеров следует отнести:

- ограничение доступа к сырью для малых и средних предприятий, специализирующихся на переработке продукции крупных процессных предприятий;
- финансовые барьеры для приобретения дорогостоящего производственного оборудования;
- проблемы с доступностью и качеством подготовки инженерного персонала и квалифицированных рабочих, обслуживающих современное процессное оборудование.

Однако организация интегрированных структур на базе кластерного подхода может значительно улучшить инвестиционный климат в отраслях АПК, стимулировать инновационные процессы и, тем самым, повысить конкурентоспособность АПК.

К показателям, влияющим на оценку эффективности кластера, могут быть отнесены: улучшение основных показателей производственнохозяйственной деятельности (объем реализации, рентабельность, фондоотдача и др.); увеличение объема налоговых поступлений; увеличение объема привлекаемых инвестиций, в том числе зарубежных; увеличение количества предприятий и организаций, участвующих в кластере; увеличение доли малых и средних предприятий, участвующих в кластере; увеличение доли интеллектуального продукта в продукции кластера; увеличение количества квалифицированных рабочих мест и другие в зависимости от параметров развиваемого кластера и поставленных задач.

Одной из главных проблем создания и использования кластерного метода в АПК Казахстана является необеспеченность отечественной продукцией и при этом отсутствие взаимовыгодных отношений между участниками технологической цепи в проектировании – производстве – хранении – переработке и реализации растениеводческой и животноводческой продукции. При этом главная цель создания кластеров в агропромышленном секторе – это создание условий для расширенного внутреннего производства и повышение конкурентоспособности продукции на основе формирования интеграционных связей и совершенствования государственного регулирования. Поэтому кластерное развитие в настоящее время является основным направлением в области повышения конкурентоспособности Казахстана на мировом рынке.

Потенциалом в Казахстане для создания и развития кластеров в АПК обладают молочная, мясная, плодоовощная, зерноперерабатывающая, хлопко-текстильная, масложировая, рисовая, рыбная отрасли. В Казахстане в данный момент работают приоритетные кластеры в таких областях как туризм, пищевая промышленность, нефтегазовое машиностроение, текстиль, транспортно-логистические услуги, металлургия и строительные материалы.

В Казахстане определены приоритетные регионы страны для развития пилотных региональных кластеров в АПК. По производству молочной продукции – молочного кластера были определены северо-восточные и южные регионы Казахстана (Алматинская, Восточно-Казахстанская, Костанайская и Северо-Казахстанская области); по производству плодоовощной продукции – плодоовощного кластера были определены южные регионы Республики (Алматинская, Жамбылская, Южно-Казахстанская области); по производству мясной продукции – мясного кластера северные регионы Республики (Костанайская, Павлодарская и Северо-Казахстанская области); по производству продуктов переработки зерновых культур – зернового кластера в северных и центральных областях Казахстана (Акмолинская, Карагандинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области); по производству рыбной продукции – рыбного кластера в Атырауской, Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Кызылординской областях.

Таким образом, функционирование кластеров в АПК Республики Казахстан позволит создать условия для эффективного инновационного развития. Предприятия, входящие в кластер, смогут повысить свою эффективность и снизить издержки в текущей деятельности и освоении рынков, повысить гибкость и инновационный потенциал при создании новых продуктов, технологий. Решающую роль в развитии кластера будет играть региональная инновационная политика, при формировании которой целесообразно учитывать успешный зарубежный опыт развития кластеров в АПК.

Список использованных источников:

1. Портер М.Э. Конкуренция: Перев. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Портер М. Слайды. 13 июля 2010 г. /Нац. ин-т конкурентоспособности. URL: <http://www.slideboom.com/presentations/188621>.
3. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран // Экономический портал. URL: <http://instituciones.com/strategies/1928-klasteryj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>.
4. Щетинина И.В. Роль агропромышленных кластеров в инновационном развитии АПК // Менеджмент и управление инновациями. – 2013. – №4, – С 117-121
5. Копылов В.В. Кластеры как центры инновационного развития АПК в регионах Российской Федерации // Вопросы экономики и права. – 2012. - № 1. - С. 144-146.

Шакиев С.С.

э.г.к., доцент

Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ,

Қазақстан, Қарағанды қ

ҚЕХС СӘЙКЕС НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫ ҚАЙТА БАҒАЛАУДЫҢ ҚОЛДАНЫСТАҒЫ ЕСЕБІН ТАЛДАУ

Қазіргі нарықтық экономика жағдайында шаруашылық субъектілердің күрделі экономикалық механизмдерін негізгі құралдар есебінің ұтымды қойылған жүйесін беретін экономикалық ақпараттардың дер мезгілділігі, толықтығы және шынайылығынсыз басқару мүмкін емес.

Кәсіпорында қолданып жатқан негізгі құралдарды нарықтық бағаға сай пайдалану және оларды әділ құнына сай есеп беруде көрсету кәсіпорын үшін де, сонымен қатар мемлекет үшін де өте тімді.

Қайта бағалау жасау жиілігі жылжымайтын мүлік, ғимараттар мен жабдықтардың әділ құнындағы өзгерістерге байланысты болады. Егер қайта бағаланған активтің әділ құны оның қаржылық жағдай туралы есептік құнынан елеулі түрде өзгеше болса, қосымша қайта бағалау қажет болады. Кейбір жылжымайтын мүлік, ғимараттар мен жабдықтар объектілерінің әділ құны

елеулі және туынды ауытқулардың мәні болуы мүмкін, сондықтан олар жыл сайын қайта бағалап отыруды талап етеді. Мұндай жиі қайта бағалаулар әділ құны шамалы өзгерістерге ұшыраған жылжымайтын мүлік, ғимараттар мен жабдықтар объектілері үшін талап етілмейді. Осындай объектілерді қайта бағалау қажеттігі үш немесе бес жылда бір рет пайда болуы мүмкін.

Қаржылық есеп берудің халықаралық стандартының кеңесі негізгі құралдарды қайта есептеудің екі әдісін ұсынады:

1. Индекстеу әдісі (кейбір әдебиеттерде пропорционалдық әдіс деп кездеседі);
2. Есептен шығару әдісі.

Енді осы әдіс бойынша қайта бағалау қалай жүзеге асырылатынын қарастырайық.

- Индекстеу әдісі, бұл әдісті тәжірибе жүзінде пайдалану келесідей жүзеге асырылады: негізгі құралдың әділ құны анықталады, одан кейін анықталған әділ құнмен объектінің қалдық құны салыстырылады, осының қорытындысында қайта бағалау коэффициенті анықталады.

Қайта бағалау коэффициентін анықтау формуласы:

$$Кк.б. = \text{Әділ құн} / \text{Қалдық құн}$$

Келесі сатыда осы анықталған коэффициенттің көмегімен объектінің бастапқы құны мен жинақталған амортизациясы өзгереді (өседі немесе кемиді). Барлық жоғарыда көрсетілген әрекеттерді жүзеге асырудың қорытындысында жаңа қалдық құны әділ құнға тең болуы керек.

Осы әдістердің пайдалануын келесі мысалда қарастырайық.

Мысал

Кәсіпорын негізгі құрал объектісін 2010 жылдың 1 қаңтарында 40 000 мың теңгеге сатып алды. Активтің күтілген қызмет ету мерзімі 10 жыл. Жою құны нөлге тең. Амортизация есептеу түзу сызықты әдіспен есептеледі.

2011 жылдың 31 желтоқсанында активтің әділ құны 40 000 мың теңгеге тең.

Келесі екі жылда активтің баланстық құны әділ құнымен тең болды. Бірақта 2014 жылдың 31 желтоқсанына жүргізілген бағалау активтің әділ құнының 18 000 мың теңгеге тең болғанын көрсетті.

Сұрақ:

Индекстеу әдісі және есептен шығару әдістері бойынша активтің және оның амортизациясын қайта бағалау бойынша бухгалтерлік жазбалар көрсетіңіздер.

Шешімі:

1) 01.01.10. Активті сатып алу, мың теңге

Дт 2410.....40 000

Кт 1010.....40 000

2) 31.12.10. Жылдық тозу сомасын есептеу: $40\,000/10 \text{ жыл} = 4\,000$ жылына

Дт 7210.....4 000

Кт 2420..... 4 000

3) 31.12.11 Жылдық тозу сомасын есептеу

Дт 7210.....4 000

Кт 2420..... 4 000

4) 31.12.11. активті қайта бағалау.

1 әдіс

Индексация әдісі бойынша қайта бағалау.

Қайта бағалау коэффициентін анықтаймыз: $40000/32000 = 1,25$

Индекстелген бастапқы құн = $40000 \cdot 1,25 = 50000$

Индекстелген жинақталған тозу = $8000 \cdot 1,25 = 10000$

Дт 2410($50\,000 - 40\,000$).....10 000

Кт 2420($10000 - 8\,000$).....2 000

Кт 5420(баланстаушы өлшегіш).....8 000

1) 31.12.12. Жылдық тозу сомасын есептеу:

5000 мың теңге ($40000/8$) жылына

Дт 7210.....5 000

Кт 2420.....5 000

2) 31.12.13. Жылдық тозу сомасын есептеу:

5000мыңтеңге(40000/8)жылына
Дт 7210.....5 000
Кт 2420.....5 000

3) 31.12.14.Жылдық тозу сомасын есептеу:

5000мыңтеңге(40000/8)жылына
Дт 7210.....5 000
Кт 2420.....5 000

4) 31.12.14. Активті қайта бағалау.Осы датадағы активтің әділ құны 18000мыңтеңгені құрайды,алактивтің баланстық құны–25000мыңтеңге.Баланстық құнды 7000 мың теңгеге төмендету керек болғандықтан, осы өлшемге есептік құнды сонымен қатар жинақталған тозу сомасында төмендету керек.

Қайта бағалау коэффициентін анықтаймыз: $18000/25000 = 0,75$. Активтің құнының төмендеуі қайта бағалау резервін есептен шығару жолымен жүзеге асырылады.

Дт 2420 (25 000- 25 000*0,72).....7 000
Дт 5420.....7 000
Кт 2410(50 000-50 000*0,72).....14 000

- Есептен шығару әдісі, бұл әдісте бірінші кезекте жинақталған тозудың барлық сомасы негізгі құралдарды есептеу шотынан есептен шығарылады және алынған сома қайта бағаланады да (өседі немесе кемиді) әділ құнмен тең болып қалады. Яғни жаңа бастапқы құн әділ құнмен тең болады, ал жинақталған тозу сомасы жойылады. Бұл тәсіл өте қарапайым екені сөзсіз, бірақ бұл әдістің бір кемшілігі бар: есеп беруде жинақталған тозу сомасы туралы ақпарат жоқ, яғни негізгі құрал қаншалықты тозғаны туралы қорытынды жасау өте қиын. Бұл әдіс көбінесе ғимараттарды қайта бағалағанда пайдаланады.

Мысалдың жалғасы

2 әдіс

Есептен шығару әдісі бойынша қайта бағалау.

1) 31.12.11. Активтің қайта бағаланған құны- 40 000

Дт 2420 (толық сомасы).....8 000
Кт 2410.....8 000
Дт 2410.....8 000
Кт 5420.....8 000

2) 31.12.12. Жылдық тозу сомасын есептеу:

5000мыңтеңге(40000/8)жылына
Дт 7210.....5 000
Кт 2420.....5 000

3) 31.12.13.Жылдық тозу сомасын есептеу:

5000мыңтеңге(40000/8)жылына
Дт 7210.....5 000
Кт 2420.....5 000

4) 31.12.14.Жылдық тозу сомасын есептеу:

5000мыңтеңге(40000/8)жылына
Дт 7210.....5 000
Кт 2420.....5 000

5) 31.12.14. Баланстық құнның 18 000 мың теңгеге дейін төмендеуі

Дт 2420.....15 000
Дт 5420 7 000
Кт 2410(40 000 – 18 000).....22 000

Осы мысалдан көрінгендей, негізгі құралдар және жинақталған тозу шоттарында көрсетілген сомалар мағыналы түрде өзгеше, бірақта оған қарамастан активтің баланстық құны өзгеріссіз қалады.

Егер қайта бағалау қорытындысында активтің құны өссе, онда бұл өсу басқада жиынтық табыста көрсетілуі керек және меншікті капиталдағы резерв шотында жинақталуы керек. Бірақта, бұл өсім пайдада/шығында бұрын танылған шығындардың орынын толтырғаннан кейін ғана пайдада/шығында танылады.

Егер қайта бағалаудың қорытындысында активтің баластық құны төмендеген болса, онда

бұл төмендеу пайдада/шығында көрсетілуі керек. Бірақта бұл төмендеу басқада жиынтық табыста, егер осы активке қатысты меншікті капиталға қосылған резервтер шотында кредиттік қалдық болған жағдайда ғана көрсетіледі.

Қайта бағалау қорытындысы бойынша активтердің құнының өсуі мен кемуінің есеп беруде қалай бейнеленетіні 1 кестеде көрсетілген.

Кесте 1. Қайта бағалау қорытындысы бойынша активтердің құнының өсуі мен кемуінің есеп беруде бейнеленуі

	Құнның өсуі	Құнның төмендеуі
Бастапқы қайта бағалау	Қайта бағалау бойынша резерв(Капитал)	Пайдалар мен шығындар есеп беруінде басқада шығындар
Келесі қайта бағалау	Пайдалар мен шығындар есеп беруінде бұрын танылған шығындар сомасына, өсуі капиталда	Капитал бөліміндегі бұрын құрылған резервтердің азаюына. Резерв жеткіліксіз болған жағдайда пайдалар мен шығындар есеп беруіне

Активті тану тоқтатылған жағдайда жылжымайтын мүлік, ғимараттар мен жабдықтар объектісіне қатысты капиталға енгізілген, оны қайта бағалаудан болған өсім тікелей бөлінбеген пайдаға аударылуы мүмкін. Актив пайдаланудан шығарылған немесе істен шығып қалған кезде барлық өсім толық көлемінде аудару мәні болуы мүмкін. Алайда, егер активті ұйым пайдаланатын болса, қайта бағалаудан болған өсімнің бір бөлігі ғана аударылуы мүмкін. Ондай жағдайда аударылған өсім сомасы активтің қайта бағаланған қаржылық жағдай туралы есептік құны негізінде есептелген амортизация сомасы мен оның бастапқы құны негізінде есептелген амортизация сомасының арасындағы айырманы құрайды. Қайта бағалаудан бөлінбеген пайдаға өсімді аудару пайда немесе шығын арқылы жүргізілмейді.

Егер жылжымайтын мүлік, ғимараттар мен жабдықтардың жеке объектісі қайта бағаланса, онда осы актив жатқызылған жылжымайтын мүлік, ғимараттар мен жабдықтардың барлық тобы да қайта бағалануы тиіс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қаржылық есеп берудің халықаралық стандарттары. <http://www.minfin.gov.kz/>
2. С.Грей, Б.Нидлз Финансовый учет: глобальный подход. Корпорация ПРАГМА. Бишкек, Кыргызская Республика 2007.
3. МСФО: Точка зрения КПМГ. Практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности. 6-е издание 2009/10. В двух частях. Москва. 2010 г.
4. Диплом АССА «Подготовка финансовой отчетности по МСФО» по международной финансовой отчетности (программа на русском языке). Экаунтенси Тьюишн Сентр Лимитед. 2010 г.

Шеломенцева В.П.

Д.соц. н., профессор

Ифутина Е.А.,

магистр экономики

старший преподаватель

Инновационный Евразийский

Университет, г. Павлодар

ОЦЕНКА ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ

Регион, как главная единица социально-экономического пространства, характеризуется некоторыми структурными особенностями, в связи этим существуют различные подходы к определению и классификации регионов.

В научных работах встречаются разные подходы к классификации регионов. Так, например, А.Ю. Тимарцевым была предпринята попытка обобщить критерии, по которым чаще всего классифицируют регионы [1]:

- тип территориальной структуры хозяйства;
- темпы экономического развития региона;
- темпы прироста населения и тенденции демографической среды;
- темпы «стагнирования» или «депрессии» регионального хозяйства;
- уровень экономического развития;
- уровень социально-экономического развития;
- коэффициент плотности населения;
- характер и коэффициент производственной специализации;
- уровень региональной инфраструктуры.

Николаева Л.А. и Чёрная И.П. [2] предлагают классификацию регионов по источникам основной специализации производства: агропромышленные, транспортно-промышленные, газопромышленные и другие. По их мнению, в основу многих классификаций положены следующие критерии:

- уровень и темпы экономического развития,
- тип территориальной структуры,
- коэффициент плотности населения,
- темпы прироста населения,
- характер и коэффициент производственной специализации и др.

Анализ экономической литературы позволил выявить, что при классификации регионов основной упор делается на уровень и характер их развития. Другими авторами предлагается несколько отличная классификация регионов:

- Гранберг А.Г.: кризисные, отсталые (слаборазвитые), депрессивные (старопромышленные, аграрно-промышленные, добывающие) [3];
- Бандман М.К.: традиционно-отсталые, депрессивные, традиционно-развитые (индустриальные, индустриально-аграрные, аграрные, сырьевые), программно развивающиеся (ресурсные) [4];

- Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И.: депрессивные, стагнирующие, пионерные, программные, уникальные регионы [5];

- Кистанов В.В., Копылов Н.В.:

- а) тактическая типология: опорные регионы, депрессивные, слаборазвитые, самообеспечивающие, особые (экстремальные, кризисные, приграничные);

- б) стратегическая типология: старопромышленные регионы (постиндустриальные), переходные (среднего поколения), осваиваемые регионы [6].

- Штульберг Б.М.: регионы ускоренного развития, депрессивные, отсталые, регионы экологических кризисов, регионы реализации общегосударственных программ [7];

- Шнипер Р.И.: промышленно-развитые с преобладанием обрабатывающей промышленности, регионы с преобладанием добывающей промышленности, регионы агропромышленной ориентации, стагнирующие, пионерные, кризисные, экстремальные [8].

Д. Сепик, исследуя конкурентоспособность регионов, предложил типологию регионов [9], которая учитывает географические факторы и другие европейские типологии, ориентированные на решение среднесрочных проблем. Он выделил восемь типов регионов:

- растущие мегаполисы (расположены штаб-квартиры ведущих компаний, научно-исследовательские институты, высокая плотность населения);

- динамичные городские регионы вне основной зоны экономического развития (обладают социально-экономическим потенциалом, способным привлечь научно-исследовательские разработки, которые в свою очередь будут способствовать установлению прочных экономических связей и превращению региона в мегаполис);

- сельские регионы, находящиеся вблизи крупных городов и тесно связанные с международной экономикой (наблюдается экономический и демографический рост; большая часть экономически активного населения располагается в производственной сфере и сфере услуг; предприятия сельскохозяйственного комплекса занимают большую территорию);

- промежуточные сельские регионы (развитая инфраструктура; широкий охват транспортной сетью, несмотря на то, что они находятся достаточно далеко от крупных городов; демографическая стабильность; крупные агропромышленные комплексы);

- изолированные сельские регионы (демографический спад; низкая плотность населения; занятые в основном в сельском хозяйстве; слаборазвитая инфраструктура, низкий

среднедушевой доход населения; расположены далеко от крупных городов и крупных транспортных сетей; слабые международные экономические связи);

- депрессивные регионы (демографический спад; низкая плотность населения; занятого в сельском хозяйстве и промышленности; низкие среднедушевые доходы населения и высокая безработица);

- регионы с неблагоприятным географическим положением (природно-климатические условия; значительная удаленность от других регионов в связи с этим низкая плотность населения, демографический спад, малопривлекательность для инвестиций);

- регионы в состоянии экономического перехода (осуществляющие структурную перестройку экономики; высокий уровень безработицы и низкий ВРП).

Социально-экономическое пространство многих стран разнородно по уровню экономического развития и по уровню жизни населения. Джоном Фридманом было выделено четыре типа экономических районов - рисунок 1 [10].

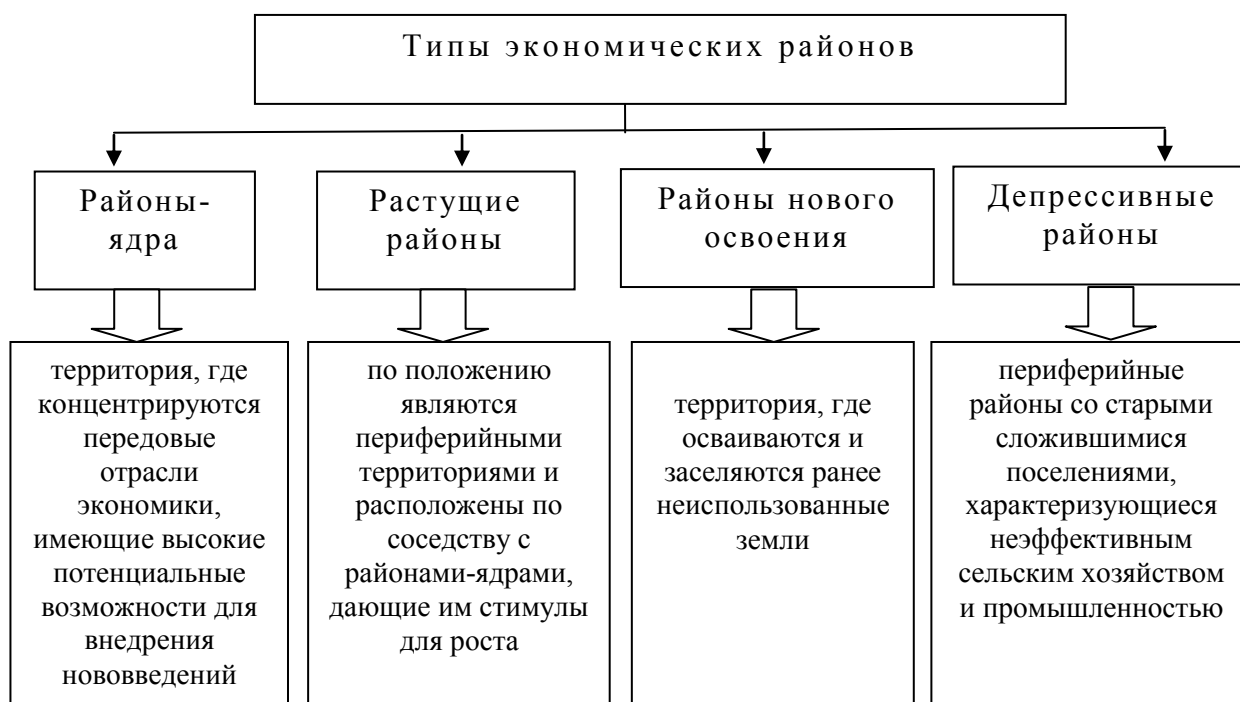


Рисунок 1 - Типы экономических районов

На территории многих государств расположены множество больших и малых территориальных образований, в которых наиболее острыми являются экономические, демографические, этнические, геополитические и другие проблемы и их принято называть проблемными регионами. Основными типами проблемных регионов в современных условиях являются: отстающие, депрессивные, кризисные, а также регионы особого стратегического значения.

Депрессивные регионы принципиально отличаются от остальных тем, что при более низких, чем в среднем по стране, современных социально-экономических показателях в прошлом эти регионы были развитыми, а по некоторым производствам занимали ведущие места в стране.

Регион, в котором производственно-ресурсная база перешла в фазу устойчивого спада и исключаящий возникновение новых стимулов развития называют депрессивным.

Депрессивными территориями в регионе следует считать компактные образования (например, населенные пункты), которые являются точками напряжений. Число таких точек зависит лишь от того, какие параметры опережающего спада производства и снижения уровня жизни и в каких определяющих условиях признаются недопустимыми и требующими немедленных регулятивных мер противодействия.

Применение характеристики «депрессивность» к определенному городу, региону или территории впервые получило свое распространение в 20-е - 30-е годы XX во время мирового

экономического кризиса. «Депрессия» - «спад», «подавление» (лат. - depressio), т.е. ухудшение состояния после периода роста и стабильного функционирования. Термин «депрессивный регион» впервые появился в Великобритании для характеристики ряда регионов страны, где ущерб от кризиса (период «великой депрессии») 1929 года оказался наиболее существенным.

В общем смысле, понятие «депрессивный регион» можно определить, как локальное территориальное объединение, отличительной характеристикой которого является сильное и устойчивое отставание от других регионов. Условием определения региона как депрессивного является практически отсутствие возможностей и ресурсов для экономического роста, иначе говоря, невозможность нормального воспроизводства экономических, демографических и иных региональных опосредованных процессов.

В исследованиях по региональной проблематике выделяют четыре основных вида депрессивных регионов:

1. Классические старопромышленные регионы (старые индустриальные агломерации) - это территории, на которых исторически сложилась концентрация индустриальных отраслей, что определило экономическую, социальную и пространственную структуру региона, не соответствующую новым условиям и требованиям, что приводит к кризису регионов. Основные признаки:

- историческое доминирование предприятий промышленных отраслей;
- применение устаревших технологий и средств производства;
- локальный рынок сбыта выпускаемой продукции;
- производство неконкурентоспособной промышленной продукции.

2. Регионы «конкубаций» (перенаселенные промышленные агломерации);

3. Регионы преимущественно аграрной ориентации (отсталые - сельская глубинка);

4. Зона «пограничного пояса» (районы с принудительно разорванными историческими связями).

Регион переходит в депрессивное состояние под влиянием ряда причин:

- снижение конкурентоспособности основной продукции;
- отказ от системы госзаказа и сокращение инвестиционного спроса;
- истощение минерально-сырьевой базы;
- структурные сдвиги в экономике страны.

К депрессивным районам можно отнести территории, которые в настоящее время отличаются более низкими, чем в среднем по стране, показателями социально-экономического развития, но в прошлом были развитыми и занимали ведущее место в стране, признаками которых являются:

- высокий уровень накопленного научно-технического потенциала;
- значительная доля промышленности в структуре экономики;
- относительно высокий уровень квалификации кадров.

Выделяют в составе депрессивных регионов:

- старопромышленные - регионы, структура экономики которых формировалась на разных стадиях индустриального развития, с конца 19 века до 60-70-х годов 20 века;

- аграрно-промышленные - регионы в чистом виде выделить на данный момент практически невозможно, так как аграрный сектор не занимает ведущего места по объему производства в экономике подавляющего большинства регионов;

- добывающие (очаговые) - регионы, в которых локализованы горнопромышленные и лесопромышленные узлы, размещены в малозаселенных районах.

Международный опыт предлагает три основных подхода к решению проблем региональной депрессивности: формирование особых территориальных структур, ответственных за поддержку определённых отраслей и территорий; использование специализированной сетки, позволяющей выделять по установленным критериям территории и оказывать им специализированную поддержку; улучшение институциональной среды и формирование инновационной инфраструктуры через развитие крупных образовательных центров.

Социально-экономическое развитие регионов неоднородно, и часть из них самостоятельно решают свои социально-экономические проблемы, другие нуждаются в поддержке извне для обеспечения устойчивого развития регионов.

Список использованных источников

1. Тимарцев А.Ю. Старопромышленный регион как объект социально-экономического исследования // Экономический вестник Донбасса. 2008. № 4 (14) С 81 - 87.
2. Николаева Л.А., Чёрная И.П. Экономическая теория: Учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik-online.com>.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. - М.: ГУВШЭ. 2000 - 495с.
4. Бандман М.К. Сибирь в системе экономических районов СССР // Регион: экономика и социология; 1998. - № 2. - С. 19.
5. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Регионоведение. Учебник. - М.: Гардарики, 2003. - 384 с.
6. Кистанов В.В. Региональная экономика России: Учебник для студ. вузов / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов. М.: Финансы и статистика, 2003. - 584 с.
7. Штульберг Б.М., Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации / Б.М. Штульберг, В.Г.Введенский. М.: ГЕЛИОСАРВ, 2000.208с.
8. Шнипер Р.И. Конкурентные позиции региона и их оценки // Регион: экономика и социология. -1995. - № 1. - С. 15 - 24.
9. Сэпик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты. Электронный ресурс URL: http://recep.ru/files/documents/regional_competitiveness_ru.pdf.
10. John Friedmann. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. - MIT Press, 1966. - 279p.

СЕКЦИЯ 2. ПАРАДИГМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Абенов Е.М.

Л.Н. Гумилев атындағы

ЕҰУ-нің аға оқытушысы

Серік Е.С.

Л.Н.Гумилев атындағы

ЕҰУ-нің 3 курс студенті

АЙМАҚТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН РЕТТЕУ МЕХАНИЗМІ

«Қуатты Қазақстан дегеніміз – ең әуелі өңірлердің қуаттылығы» – бұл Елбасымыз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың осыдан үш жыл бұрын Парламент палаталарының бірлескен отырысында жариялаған «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Жолдауындағы басым бағыттардың бірі [1]. Аталмыш құжатта: «Елдің болашағы экономикадағы келешегі зор салалардың дамуымен байланысты. Бұл үшін алдымен жаңа зауыттар көп салынып, жаңа жұмыс орындары ашылып, әлеуметтік инфрақұрылым қарқынды дамуы қажет. Шағын қалалардың дамуы – өз алдына бөлек мәселе» делінген. Былтырғы «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты кезекті жолдауында да Елбасымыз: «Бүгінде табысты жұмыс істеу үшін барлық қажетті жағдайлар жасалған. Әкімдер өкілеттіліктің қажетті деңгейіне ие болды. Өңірлерде бәрі бар – бағдарламалар, ресурстар, қаржы құралдары. Әркім өз жұмыс учаскесі үшін жауап береді. Тек білекті сыбанып, іске кірісу қажет» дей келе, өңірлерді дамыту мәселесіне тағы бір мәрте назар аударады [2]. Жолдаудың тұтастай бір мемлекеттің болашағына бағдар беретін құжат екендігін ескерсек, өңірлерді дамыту мәселелері терең үңілуді қажет ететін өзекті тақырып екеніне көз жеткіземіз. Өңірлерді дамытудағы басты мақсат нені көздейді, аталмыш бағыттағы қадамдар нақты қандай мемлекеттік бағдарламаларға сүйенеді және өңірлерді дамытудағы негізгі экономикалық-әлеуметтік мәселелер қалайша айқындалады деген сұрақтарға бірге жауап іздеп көрелік.

Немістің дарынды тұлғаларының бірі әрі бірегейі Карл Маркстің: «Әркімнің еркін дамуы баршаның еркін дамуының шарты болып табылады» деген сөзі бар. Экономика саласына өлшеусіз үлес қосқан ғұламаның осы бір сөзі бүгінгі күннің өзінде сұранысқа ие. Расымен, тұтастай бір мемлекеттің дамуы үшін ең алдымен сондағы жеке-жеке элементтердің дамуы қажетті саналады. Осы бір тұста, ең алдымен, «даму» сөзіне тоқталсақ. «Даму» термині экономикалық даму, әлеуметтік-экономикалық даму, Қазақстан (немесе өзге елдің) экономикасының дамуы, аймақтың, қаланың дамуы секілді сөз тіркестері құрамында жиі кездеседі. Қандай жағдай болмасын, дамудың астарында ең алдымен экономикалық саладағы кез келген оң өзгерістер түсініледі. Экономикалық сипаттамалармен қатар дамудың әлеуметтік параметрлерін де жиі қарастырады. Бүгінгі күні әлеуметтік сипаттамалар кез келген аймақтың даму деңгейін бағалайтын толыққанды көрсеткіштерге айналып отыр.

Даму әрқашан да бағытқа, белгілі бір мақсатқа немесе мақсаттар жүйесіне ие болып келеді. Бағыт оң болса, ілгерілеу жайында сөз қозғалады, ал кері болса, құлдырау тақырыбы тілге тиек етіледі. Басқаша айтқанда, аймақтардың даму табиғаты белгілі бір мақсаттарды көздейді.

Аймақтың дамуы – түрлі әлеуметтік және экономикалық мақсаттардың жиынтығы тұрғысынан қарастырылатын көп өлшемді және көп қырлы процесс. Мәселе тек қана экономикалық дамуға қатысты болған жағдайдың өзінде, ол әлеуметтік дамумен қатар қарастырылады.

Бүгінгі күні әлем мемлекеттері мен олардың аймақтарының басым бөлігінде экономикалық дамудың негізгі мақсаты ретінде халықтың тұрмыс сапасын жақсарту саналады. Сол себепті әлеуметтік-экономикалық даму процесі мынадай үш негізгі құрамдастарды өз ішіне қосады:

- кірістерді көбейту, халықтың денсаулығын жақсарту және оның білім деңгейін арттыру;

- адамзаттық құндылықтарды сыйлауға бағытталған әлеуметтік, саяси және институционалдық жүйелерді қалыптастыру нәтижесінде адамдардың өзіне деген құрметін өсіруге ықпал ететін жағдайларды жасау;

- адам еркіндігінің, оның ішінде экономикалық еркіндіктің деңгейін арттыру.

Соңғы екі тармақ бірнеше жыл бұрын мемлекеттер мен аймақтардың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейін бағалау кезінде жиі ескеріле бермейтін, алайда соңғы кездері экономика ғылымында және саяси тәжірибелер қатарында аталмыш факторларға қатысты қызығушылық арта түсуде.

Гейне есімді ғұламаның «әрбір дәуірдің өз міндеттері бар және олардың шешімі тұтастай адамзат прогресін қамтамасыз етеді» дегені бар. Бүгінгі күннің басты міндеті әлемдік дағдарысты еңсере отырып, дамудың жаңа сатыларына өтумен айқындалып отыр. Осы орайда кез келген аймақтың дамуы – көп мақсатты және көп критерийлі процесс. Біздің мемлекет те өңірлердің дамуына салғырт қарамайды. Елбасының жыл сайынғы жолдаулары сөзіме дәлел болады деп ойлаймын. 2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап, Қазақстан Республикасында 2020 жылға дейін есептелген «Өңірлерді дамыту бағдарламасы» (ӨДБ-2020) өз жұмысын бастаған еді. Аталмыш бағдарлама бұрындары жарияланған Ақбұлақ, Қолжетімді баспана -2020, ТКШ-ны жаңғыртудың 2011 - 2020 жылдарға арналған бағдарламасы, Моноқалаларды дамытудың 2012 - 2020 жылдарға арналған бағдарламасын біріктірді. Осылайша, ертеректе қабылданған құжаттар баспанамен қамтамасыз ету, түрлі деңгейдегі коммуникацияны жаңғырту, аймақтың ерекшелігін есепке ала отыра, мемлекет азаматтарының өмірі үшін қолайлы жағдайларды ұсыну бойынша шешімдерді қабылдауға бағытталған бір жобаға ұласты.

Аталмыш бағдарламада үш деңгейлі қалаларға қатысты мемлекеттік қолдау көзделген:

- агломерациялар (Астана, Алматы, Ақтөбе, Шымкент);
- республикамыздың облыс орталықтары;
- келешегі бар шағын және моно қалашықтар.

Сондай-ақ өңірлерді дамыту бағытындағы жұмыстардың әрбір өңірдің ерекшелігіне қарасты түрліше атқарылуы еліміздің өңірлерін келесі топтарға жіктеу қажеттілігін тудырды:

- шаруашылықтарының құрылымы экспортқа бағытталған;
- индустриялық дамыған;
- агроөнеркәсіптік;
- дағдарыстық.

Дамудағы ерекше назар Республикамыздың шекарасында орналасқан тіректі ауылдық мекендер мен аймақтарға бөлінді. Бүгінгі күні Президенттің бағдарына сәйкес ірі қалалардың басым түсуі жоспарлануда. Осыған байланысты Бағдарламада медициналық, мәдени, қаржылай, ағартушылық және т.б. қызметтерді ұсынатын мекемелердің болуын қарастыратын Қазақстанның даму орталықтары секілді агломерация құруға екіпін жасалады. Жалпы, «Өңірлерді дамыту – 2020 Бағдарламасы» тұрғындардың тұрмыс жағдайы сапасы мен деңгейін арттыруға, сонымен қатар аймақтардың экономикалық аспектідегі әлеуетін арттыруға бағытталған айшықты бағдарламалардың бірі әрі бірегейі. Аталмыш бағдарлама аясында бүгінгі күні де бірқатар жұмыстар атқарылуда. Ақтөбе қаласында биыл «Өңірлерді дамыту – 2020» бағдарламасы аясында «Қазақстан ипотекалық компаниясы» АҚ арқылы 216 пәтер пайдалануға беріледі [3].

Ауылдардың әлеуметтік-экономикалық дамуы да бүгінде «Өңірлерді дамыту – 2020» бағдарламасы шеңберінде іске асырылуда. «Өңірлерді дамыту – 2020» бағдарламасының жергілікті өзін-өзі басқаруды қаржылық қолдау бағыты бойынша биыл Орал өңіріндегі ауылдарда 143 жобаны іске асыру үшін жергілікті бюджеттен 351,5 млн. теңге бөлінді. 1 қыркүйектегі жағдай бойынша бұл қаржының 172,2 млн. теңгесі (76,2%) игерілді [4].

Бүгінде өңірлерді дамыту бағытындағы жұмыс қарқынды жүруде. Қазақстан өңірлерінің серпінді дамуын қамтамасыз ететін шараларды, стратегиялық және бағдарламалық құжаттарды жүзеге асыру жұмыстары орталық мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдармен жалғастырылып келеді. 2015 жылдың қаңтар-қыркүйек айларында келесі аймақтардың өнеркәсіптік өнім өндірісі көлемінде өсім байқалды: Ақмола облысы (104,9%), Алматы облысы (103,6%), Атырау облысы (101,8%), Қарағанды облысы (108,3%), Оңтүстік Қазақстан облысы (103,4%), Солтүстік Қазақстан облысы (100,2%) және Астана (108,0%) мен Алматы қалалары (101,9%). Өнеркәсіптік өнім өндірісі көлемінің төмендеуі Батыс Қазақстан облысы (94,9%), Жамбыл (92,0%), Қостанай (85,8%), Қызылорда (92,1%), Маңғыстау (96,5%), Павлодар (95,2%)

және Шығыс Қазақстан (90,6%) облыстарында орын алып отыр. Өндіріс көлемінің төмендеуі сондай-ақ Ақтөбе облысында да байқалуда (97,4%), бұл жағдай мұнай, мыс кені және концентраттар өндірісінің қысқаруымен айқындалып отыр [5].

Өңірлерді дамытудың мәні мен мақсаты, аталмыш бағыттағы мемлекеттік бағдарламалар мен олардың жұмыстарына қысқаша шолу жасадық. Ендігі сұрақ – өңірлерді дамытудағы әлеуметтік-экономикалық мәселелер дегеніміз не? Оның дамуға қарасты әсері қандай? Аталмыш мәселелерді шешуде қандай бағдарламаны негізге алуға болады? Енді осы бір бағытқа қарай ауыссак.

Әлеуметтік-экономикалық даму қоршаған ортаның жай-күйі, азық-түлікпен қамтамасыз ету, олардың сапасын бақылау, бөлшек сауда нарығындағы тұтынушылардың құқығын сақтау, мектеп, балабақша, өзге де білім беру мекемелері сапаларының деңгейі, сонымен бірге адамдардың білімі мен біліктілігінің деңгейі, денсаулық сақтау жүйесінің даму деңгейі және қолжетімділігі, халықтың физикалық және психологиялық денсаулығының деңгейі, өмір сүру ұзақтығы секілді факторлармен айқындалады. Өңірдің әлеуметтік-экономикалық дамуы түсінігіне сондай-ақ халық тұрмысының мәдениеттілігі секілді негіз де енеді. Өңірдің экономикалық дамуының оң динамикасы аталмыш өңірдегі халықтың мәдени өмірін байыту жағдайында ғана мүмкін саналады. Орта және шағын бизнесті тиімді қолдау, антимонополиялық шаралар, тұтынушылардың құқығын қорғау, тұрғын үйдің дамыған нарығы есебінен еркін қозғалысты қамтамсыз ету секілді шаралардың кезінде ғана әрбір адамның жеке, оның ішінде экономикалық саладағы еркіндігі кеңейіп мүмкін. Осындай жағдайда ғана өңірдің әлеуметтік экономикалық дамуы жағымды динамиканы көрсетеді.

Жалпы, бүгінгі күні өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуы үш негізгі фактордың ықпалын сезінуде.

- Нарықтық — аймақтық, ұлттық және әлемдік нарықтардың өзара кірігуі.
- Бәсекелес — аталған нарықтардағы бәсекелестіктің, әсіресе өмір сүру сапасы мен инновациялар облысындағы бағадан тыс бәсекенің күшеюі.
- Өндірістік – өндірісті ұйымдастыру тәсілі ретінде фордизмнен постфордизмге өту, бұл жаппай өндірісті ұсақ сериялық өндіріспен; еңбектің сатылай ұйымдастырылуын деңгейлеспен; төмен жеке өзіндік жауапкершілікті өндірістік процестегі индивидтің бірлесе қатысуымен ауыстыруды көздейді [6].

Бүгінде өндіріс аймақтарына қолайлы саналатын факторлар, ертеңгі күні инвестицияларды жұмылдыру үшін қосымша мүмкіндіктердің туындауына, жұмысбастылықтың артуына және өзге де өзекті өңірлік мәселелердегі шешімнің табылуына септігін тигізеді.

Алайда аталмыш өзгерістердің шаруашылық жүргізуші субъектілердің, сондай-ақ өңірлердің бәсекелестігіне ықпал ететіндігін айтып кетуіміз керек. Мәселен, кейбір экономикасы дамыған, қуатты облыстар өзіндік қорларды жұмылдырып, қосымша инвестицияларды тартуға қауқарлы болады. Ал кейбірлері шетте қалады, үшіншілері бөлек салаларда ғана (мәселен – туризм) дамиды. Сол үшін ең алдымен қандай факторлар бәсекеге қабілеттілікті арттыратынын анықтап алған жөн.

Қазақстан Республикасының айқын ерекшеліктерінің бірі әлеуметтік-экономикалық дамуды басқарылатын болжамның негізінде жүзеге асыруымен байланысты. Бұл жерде басты рөлді өзін-өзі басқару жүйесі ойнайды.

«Қазақстан – 2050» атты стратегиясында Елбасымыз Нұрсұлтан Назарбаев Өзін-өзі басқаруды дамытудың тұжырымдамасын бекіткендігін мәлімдеді. Бұл құжатты Қазақстанның өңірлерін әлеуметтік-экономикалық реттеуді стратегиялық басқарудың ғылыми негізделген әдістемесі ретінде қарастыруға болады.

Өңірлерді басқарудың әлеуметтік аспектісі адамзат қоғамының жаһандық ауқымда ғана емес, желілік, сондай-ақ кеңістіктік ауқымдағы дамуын күшейтуге бағытталады. Бұл ұлттық экономиканың өзара ықпалдасатын өңірлердің жүйесі ретінде қарастырылатындығын, ал әрбір өңір өз кезегінде өзіндік аймақтық жіктелемдерден (аудан, ауыл, т.б.) тұратындығымен айқындалады. Басқаша айтқанда, академик А.Г. Гранберг мәлімдегендей, өңірлер "квазимемлекет" және "өңір-социум" ретінде қарастырылуы мүмкін. Мұндай әдіс Қазақстан үшін ыңғайлы, себебі мемлекетімізде Алматы және Астана қалаларын санамағанда, 14 өңір бар. Алып жатқан аймағын, өндірістік әлеуетін, табиғи-климаттық ерекшеліктері мен кеңістіктік орналасуын есепке алатын болсақ, олардың әрқайсысын «квазимемлекет» ретінде қарастыруға әбден алады.

Қорыта келе айтарымыз, өңірдің дамуы оның экономикалық әлеуетіне, оның қоғамдық еңбек бөлінісіндегі орнына, әлеуметтік және зияткерлік деңгейіне, кеңістіктік орналасуына, өңіраралық, өңірлік және өңірлік-мемлекеттік қарым-қатынастардың даму деңгейіне, өңірдегі барлық процестерді кәсіби прагматикалық басқаруға тікелей тәуелді. Дегенмен мұның бәрі өзін-өзі басқару қағидаттарының қаншалықты тиімді жүргізілетіндігіне байланысты болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы: «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту - Қазақстан дамуының басты бағыты». 2012 жылғы 27 қаңтар. http://www.akorda.kz/kz/addresses/addresses_of_president/kazakstan-respulikasynyn-prezidenti-n-a-nazarbaevty-n-kazakstan-khalkyna-zholdauy-27-01-2012zh_1341124121
2. Қазақстан Республикасының Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы: «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол». 2014 жылғы 11 қараша. http://www.akorda.kz/kz/addresses/page_218342
3. BNews.kz акпараттық агенттігі: http://bnews.kz/kz/news/archive/inexpensive_housing/biil_aktobede_onirlerdi_damitu_2020_bagdarla_masi_ayasynda_216_pater_paidalanuga_beriledi-2015_11_10-1182739
4. «Орал өңірі» газеті: <http://oraloniri.kz/?p=4835>
5. ҚР Ұлттық экономика министрлігінің ресми сайты: http://economy.gov.kz/economyabout/249/64108/index.php?month=06&year=2015&SECTION_ID=249&ELEMENT_ID=64108
6. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

Бакирбекова А.М.

э.э.к., доцент

*Л.Н. Гумилев ат. Еуразия ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Астана қ.*

Махатова Н.Л.

Оқытушы

*«Туран-Астана» университеті
Қазақстан Республикасы, Астана қ.*

ҚАЗАҚСТАН АЙМАҚТАРЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫ

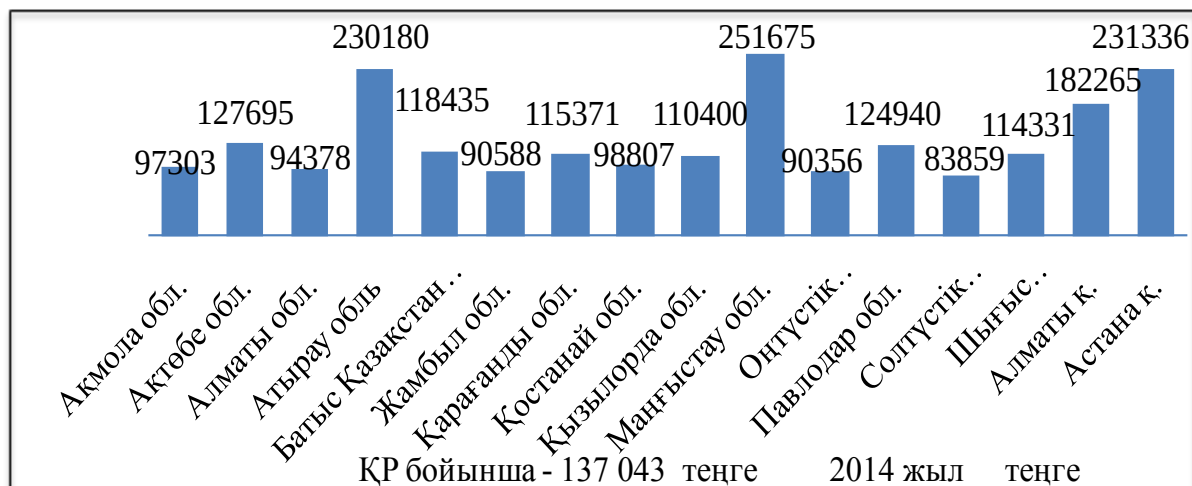
Қазақстан аймақтары экономикасының жағдайы мен дамуы Елбасының Қазақстан халқына 2012 жылдың 14 желтоқсанында «Қазақстан-2050» стратегиясы «Қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» Жолдауында қарастырылып, Қазақстанның басты мақсаты 2050 жылға қарай әлемнің ең дамыған отыз елінің қатарында болуға тиіс. Жаңа экономикалық бағыттың саясаты – пайда алу, инвестициялар мен бәсекеге қабілеттілікпен қайтарым алу міндетіне негізделген түгел қамтитын экономикалық прагматизм дей келе осыны жүзеге асырудың бірі ретінде «... біз өңірлерді дамытуда әлеуметтік теңгерімсіздік мәселелерін шешуге назар аударуға тиіспіз... Ең алдымен, мемлекеттік органдардың өңірлік даму саласындағы жұмыстарын үйлестіруді күшейту қажет. Міндет – мемлекеттік және салалық барлық бағдарламалардың орындалуын өңірлерді дамытудың басымдыққа ие міндеттерін шешумен үйлестіру» деп айтылып кеткен.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының әкімшілік-территориялық құрылымына 14 облыс, 175 әкімшілік аудандар, 87 қала (2 республикалық маңызы бар қала, 40 облыстық маңызы бар қала, 45 аудандық маңызы бар қала), сондай-ақ 2050 жылға дейін жалғ берілген республикалық маңызы бар Байқоңыр қаласы, 35 кент және 6982 ауылдық елді мекендер бар. Бұл аймақтар аумақ, халықтың саны, экономикалық әлеуеті бойынша айтарлықтай ерекшеленеді [1].

Халық табысы бойынша бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы 2014 жылы 137 043 теңгені, ал халықтың жан басына шаққанда орташа атаулы ақшалай табысы 55 292 теңгені құрады (сурет 1). 2014 жылғы мәліметтер бойынша бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы көрсеткіші бойынша елдің орташа деңгейінен шамамен екі есе асып түсетін облыстар – Маңғыстау және Атырау облыстар, сәйкесінше – 251 675 және 230 180 теңге.

Көрсеткіштің бұл облыстарда жоғары болуы аймақта мұнай және табиғи газ өндірісімен байланысты. Төменгі көрсеткіштер Солтүстік Қазақстан және Оңтүстік Қазақстан облыстарының үлесіне тиесілі [2].

Экономикалық белсенді халық саны бірқалыпты қарқынмен өсіп жатыр және 2014 жылы 9 013,1 мың адамды құрады. Оның ішінде жұмысбастылар – 8 540,3 мың адам, жұмыссыздар – 472,9 мың адам. Экономикалық белсенді емес халық бұл кезеңде 3 506,7 мың адамды құрап отыр. 2010-2014 жылдар аралығы серпінінде жұмысбастылар саны 498,1 мың адамға немесе 6,6%-ға артқан. Аталған кезеңге жұмыссыздар саны 84,9 мың адамға немесе 18%-ға азайып отыр. Экономикалық белсенді емес халық серпіні тұрақтылығы бірқалыпты жағдайда емес: көрсеткіштің минималды көрінісін 2010 жыл көрсетеді және 3 416,2 мың адам болды, одан кейін көрсеткіш бірқалыпты еместігі байқалады [3].



Сурет 1 – Бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы
Ескерту – ҚР Статистика Комитетінің мәліметтері бойынша құрастырылған

2014 жылы кедейліктің неғұрлым төмен деңгеймен аймақтар құрамына Астана және Алматы қалаларынан басқа 2013 жылдағыдай Қарағанды, Павлодар және Ақмола облыстары кірді. 2014 жылы кедейліктің ең жоғары деңгейі Шығыс Қазақстан, Оңтүстік Қазақстан және Маңғыстау облыстарында байқалуда. Сондай-ақ, 2013 жылы бұл топқа Қазақстанның оңтүстік бөлігіндегі облыстар кірген болатын (Алматы, Қызылорда және Жамбыл). Қалған аймақтар кедейліктің орташа деңгейлі аймақтарына жатады (Солтүстік Қазақстан, Ақтөбе, Шығыс Қазақстан, Қостанай облыстары), сонымен қатар олардың санына бірнеше рет ең төменгі кедейлік деңгейлі аймақтар тобына енген Жамбыл, Алматы, Атырау және Қызылорда облыстары кірді.

Қазақстан өңірлерін әлеуметтік-экономикалық әлеуеті бойынша жіктеу ел өңірлерінің ағымдағы жай-күйі мен даму перспективасын жинақтайтын ең басты көрсеткіш олардың жалпы ішкі өнімдегі үлес салмағы болып табылады. Осы ерекшелікті ескере отырып өңірлерді бес топқа бөлуге болады:

1. Дамудың қарқыны төмен өңірлер: Жамбыл, Солтүстік Қазақстан, Ақмола, Қызылорда облыстары [4].
2. Даму қарқыны орташа деңгейден төмен өңірлер: Қостанай, Алматы, Батыс Қазақстан.
3. Даму қарқыны орташа өңірлер: Ақтөбе, Павлодар, Оңтүстік Қазақстан, Шығыс Қазақстан, Маңғыстау облыстары [5].
4. Даму қарқыны жоғары өңірлер: Астана қаласы, Қарағанды облысы [6].
5. Көшбасшы өңірлер: Атырау облысы, Алматы қаласы.

Қазақстан аймақтарының жалпы өңірлік өнімі бойынша 2014 жылы ең жоғарғы көрсеткіш Атырау облысында тіркелген – 111,6 млн.теңге. Ең төменгі көрсеткіш Батыс Қазақстан облысында - 104,4 млн.теңгені құрады. Жүзеге асырылып жатқан бағдарламалар негізінде аумақтарда көрсеткіштер дамуы ауытқи бастады (кесте 1).

Кесте 1 – ҚР аймақтарының жалпы өңірлік өнімі, млн.теңге

Облыс/қала	2010	2011	2012	2013	2014
Ақмола	108,2	107,4	107,2	108,5	107,2
Алматы	105,8	105,8	106,0	106,1	106,4
Атырау	103,2	103,8	103,0	107,2	111,6
Батыс Қазақстан	106,1	105,6	104,0	104,6	104,4
Жамбыл	108,8	106,6	106,4	106,9	105,7
Қарағанды	106,4	106,0	105,2	105,3	106,5
Қостанай	105,8	107,0	106,7	106,9	108,2
Қызылорда	103,8	105,5	103,7	104,0	105,4
Маңғыстау	106,1	105,7	106,9	107,0	107,9
Оңтүстік Қазақстан	108,1	108,1	108,0	109,2	109,7
Павлодар	106,0	105,7	105,1	104,9	105,8
Солтүстік Қазақстан	107,0	105,6	105,6	106,1	104,6
Шығыс Қазақстан	108,0	106,9	106,7	108,0	107,4
Астана қаласы	108,5	108,1	106,8	107,0	106,1
Алматы қаласы	108,2	108,8	108,4	107,9	107,1
Е с к е р т у: [7] дерек көзі негізінде құрастырылған					

Мемлекеттің аймақтық дамуына кедергілерден туындаған негізгі мәселелер:

- негізінен шикізат, мемлекетті мамандандыруда еңбекті бөлудің аймақтық және әлемдік, транзиттік тәуекелділікті алшақтату мен артта қалушылықта тоқтату;
- аймақтық саясатты жүзеге асыру тетігінің соңына дейін жасалмауы, шаруашылықты және инфрақұрылымды объектілерге әсер ету сипатының, әртүрлі меншік түріндегі ресурстардың белгісіздігі;
- өкілеттілікті табыстау тетігінің, басқарудың жоғарыда тұрған органдары қызметтерінің және қаржылық аударымдарының реттелмегендігі;
- транспорттық – коммуникациялық желіні біріктіретін теңсіздік күші, аймақтық территориялық – шаруашылық жүйелердің сыртқы экономиканы қамтамасыз етуге мақсатталған және мемлекеттің экономикалық кеңістігінің интеграциясыздануының болуы;
- бірқатар аймақтардың индустрияландылуы бәсекеге қабілеттің төмен болуы мен өнеркәсіптің дәстүрлі салаларындағы өндірістік тұқырту салдарының нәтижесі;
- елдің шекара бойындағы аймақтарға көрші мемлекеттер экономикасының басымдығының күшеюі;
- ауыл тұрғындарының қалаға көшуі және ауыл аймақтарының кему деңгейлерінің, демографиялық қысымның және көрші мемлекеттерден заңсыз көшіп келу деңгейлерінің өсуі;
- экологиялық жағдайдың нашарлауы салдарынан жергілікті ортаның құлдырауы, тұруға және шаруашылыққа жарамды аймақтардың кемуі әсерінен табиғатқа антропогендік әсер етудің өсуі.

Осы және басқа да бірқатар сұрақтарды шешу жергілікті ресурстарды тиімді қолдану, тұтыну нарығын қалыптастырумен байланысты әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу бойынша аймақтық саясатты тиімді пайдалану, тұтыну нарығын қалыптастырумен байланысты әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу аймақтық саясатты тиімді қолдануға мүмкіндік береді.

«Мемлекет басшысының 2012 жылғы «Қазақстан – 2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы, Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы Өңірлерді Дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы бекітілген болатын. Елде өңірлерді дамытуға бағытталған жеті салалық бағдарламалар: «Өңірлерді дамыту», моноқалаларды дамыту, «Бизнестің жол картасы – 2020», «Жұмыспен қамту – 2020», «Ақ бұлақ»,

«Қолжетімді тұрғын үй 2020» іске асырылуда. Кесте 2 көрсетілгендей, 2013-2015 жылдарға арналған республикалық бюджетте өңірлерді дамытуға ықпал ететін іс шараларға 2013 жылы – 935 млрд. тг., 2014 жылы - 921 млрд. тг., 2015 жылы – 691 млрд. тг. көзделген [8].

Кесте 2 – 2014-2015 жылдарға арналған республикалық бюджетте өңірлерді дамытуға ықпал ететін іс шаралар, млрд. теңге

Республикалық бюджетте өңірлерді дамытуға ықпал ететін іс шараларға бөлінген қаражат көлемі	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.
БАРЛЫҒЫ	934,50	921,10	690,5
Жұмыспен қамту 2020 бағдарламасы	94,7	100,6	98,7
«Қолжетімді тұрғын үй – 2020 бағдарламасы»	157,2	184,5	172,4
2012-2020 жылдарға арналған «Ақ бұлақ» бағдарламасы	104,4	63,9	52,2
Инвестицияларды тарту, арнайы экономикалық аймақтарды дамыту	12,8	20,7	15,7
«Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы	37,3	35	34,3
«Өңірлерді дамыту бағдарламасы»	29,5	21	21
Моноқалаларды дамытудың 2013-2020 жылдарға арналған бағдарламасы	34,1	37,8	48,3
Өңірлерде электр және жылу энергетикалық инфрақұрылымдарды дамыту	82,3	55,7	52,3
Көлік инфрақұрылымын дамыту	366,2	388,3	182
Елді мекендерді газбен жабдықтау	16	13,6	13,6
Ескерту: ҚР Ұлттық экономика министрлігінің мәліметтерімен құрастырылған			

Аймақты дамытудың негізгі бағдарламаның бірі – «Өңірлерді дамыту» бағдарламасы Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы №118 Жарлығымен бекітілген. Елдің 2020 жылға дейінгі аумақтық-кеңістіктік дамуының болжамды схемасының маңызды бөлігі жаңа өңірлік саясат болып табылады [9]. Аймақтық үкімет қызметін белсендіру көбінесе бірқатар сұрақтардың шешілмегендігімен тұрақтайды. Олардың ішінде аймақтық дамуды мемлекеттік реттеу жүйесінде келесілер айрықша бөлінеді:

1. Аймақтық саясатты әзірлеу және жүзеге асырудың айқын құқықтық тәртібінің жоқтығы, қаржылық кемшілік жағдайында саясаттың әлеуметтік бағдарлануын қолдау қиындығы және депутаттық корпусының кәсіби дайындығының жетіспеушілігі;

2. Заң шығарушы және атқарушы органдар арасында құқықтары мен міндеттерінің көмескі бөлінуі;

3. Аймақтық саясатты жүзеге асыру тетігінің соңына дейін жасалмауы, шаруашылықты және инфрақұрылымды объектілерге әсер ету сипатының әртүрлі меншік түріндегі ресурстардың белгісіздігі;

4. Өкілеттілікті табыстау тетігінің, басқарудың жоғарыда тұрған органдары қызметтерінің және қаржылық аударымдарының реттелмегендігі;

5. Қалалық және ауылдық, орталық және шалғай аймақтар қызығушылықтарының сәйкестендіру ымырасы тетігінің белгісіздігі;

6. Аудандар мен муниципалды құрылымдар түріндегі аймақтар территориясының құрылымдық ұйымдасуының жетілмегендігі;

7. Іргелес әкімшіл-территориялық бірлік (облыс, аудан, қала және ауыл) трансаймақтық үдерістер қызығушылықтарын бағыттау құралдарының жоқтығы [10].

Осы және басқа да бірқатар сұрақтарды шешу жергілікті ресурстарды тиімді қолдану, тұтыну нарығын қалыптастырумен байланысты әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу бойынша аймақтық саясатты тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Өңірлердегі әлеуметтік, экономикалық, өндірістік күштерді орналастыру мәселелердің шешілуі үшін моноқалаларды дамыту өзектілігі туындап отыр. Моноқалаларды дамыту арқылы тұрақты дамудың үш негізгі мақсатына қол жеткізуге болады: экономиканың тиімділігі, әлеуметтік тепе-теңдік және қоршаған ортаның тұрақтылығы. Себебі Қазақстандағы өндірістік күштер мен еңбек күшінің оннан бірі осы қалаларда орналасқан. Осыған байланысты 2013 жылы Үкіметте «Моноқалаларды дамытудың 2013-2020 жылдарға арналған бағдарламасы» қабылданды. Аталған бағдарлама бойынша, моноқала дегеніміз – бұл бір немесе бірнеше қала құраушы, бір бейінді және шикізаттық бағыттағы қаланың экономикалық және әлеуметтік жағдайын айқындайтын кәсіпорындарда еңбекке жарамды халықтың және өнеркәсіп өндірісінің негізгі бөлігі (20%-дан астам) шоғырландырылған қала.

Қазақстанда моноқалалар тізбесі, халық саны 1,53 млн. адамды немесе елдің қалаларындағы халық санының 16,8 пайызын құрайтын 27 қаланы қамтиды, олардың ішінде 16 қала тиісті аудандардың әкімшілік орталықтары болып табылады, 11 қала аудан орталықтары болып табылмайды – Степногорск, Текелі, Серебрянск, Курчатов, Шахтинск, Соран, Қаражал, Лисаковск, Арқалық, Ақсу, Жаңаөзен. Олардың бір бөлігі облыстық маңызы бар қалалар болып табылады, бір бөлігі аудандардың бірігуі нәтижесінде аудан орталығы мәртебесін жоғалтты. Қазақстандағы моноқалалардың тізбесін негізінен халық саны 100 мыңнан асатын 4 қаланы (Теміртау, Рудный, Жаңаөзен, Екібастұз) қоспағанда халық саны 50 мың адамға дейін шағын қалалар құрайды [11].

Аталған бағдарлама негізінде жүзеге асуы тиіс мерзім аралығында дамытылуы тиіс қалалар санының оңтайлы мөлшері таңдалып алынған және қысқа уақыт аралығында республикадағы барлық 87 қаланың дамуын қамтамасыз ету.

Қазіргі уақытта аймақтарды дамыту бойынша іс-шаралар қолданыстағы мемлекеттік, салалық бағдарламалардың және облыстардың аумақтарын дамыту бағдарламаларының шеңберінде іске асырылуда. Атап айтқанда, инфрақұрылымдық дамыту жөніндегі шаралар Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2011 – 2015 жылдарға арналған «Саламатты Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасында көлік инфрақұрылымын дамыту жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасы, Жұмыспен қамту 2020 жол картасы, 2011-2020 жылдарға арналған «Ақ бұлақ» бағдарламасы, Қазақстан Республикасының тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын жаңғыртудың 2011-2020 жылдарға арналған бағдарламасы және басқа да бағдарламалар шеңберінде іске асырылуда. Бұдан басқа, 2013 жылы Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамыту бойынша 2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес 2020» бағдарламасы қабылданды және бекітілді, онда ауыл шаруашылығы өнімдерінің көлемін 1,5 есеге ұлғайту, саланы дамыту үшін 10 трлн. теңгеден астам жеке меншік ақша қаражатын тарту көзделген. Сонымен қатар, ауылдық аумақтарды дамыту мәселелерін әртүрлі бағдарламалық құжаттардың шеңберінде шешу, осы бағытта кешенді тәсілдің болмауы межеленген нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік бермейді.

Елді аумақтық-кеңістікте дамытудың 2020 жылға дейінгі болжамды схемасына сәйкес ауылдық аумақтарды одан әрі дамыту тірек ауылдық елді мекендерді айқындау және дамыту арқылы көзделген. Осыған байланысты, ауылдық аумақтарды дамытудың жалпы проблемаларын шешумен қатар, ауыл халқының өмір сүруінің неғұрлым жоғары деңгейін қамтамасыз ете отырып, кешенді дамытудың жаңа кезеңіне кірісу қажет.

Қазіргі уақытта жергілікті өзін-өзі басқару органдарының толыққанды жұмыс істеуі үшін барлық құқықтық, ұйымдық және экономикалық база жасалғанын атап көрсету қажет. Алайда, жергілікті өзін-өзі басқару тиімділігі көп жағдайда жергілікті өзін-өзі басқару органдарының жұмыс істеуін қамтамасыз ететін қажетті заңдардың барлық кешенінің бар болуына ғана емес, сондай-ақ халықтың өзінің жергілікті өзін-өзі басқаруға іс жүзінде және тікелей қатысуына да, яғни халықтың жергілікті өзін-өзі басқару құқығын нақты іске асыру қабілетіне де байланысты. Осы тұрғыдан алғанда, бағдарламада ауылдық елді мекендерді дамытуға және ауыл халқының тыныс-тіршілігін жақсартуға бағытталған жобаларды айқындау бойынша ұсыныстар әзірлеуге халықтың өзін тарту көзделеді. Бұл ретте қаржылай қолдау әлеуметтік-экономикалық даму әлеуеті жоғары және орташа және демографиялық үрдісі оң (өңірлік даму саласындағы уәкілетті органның бұйрығымен бекітілген әлеуметтік-экономикалық даму әлеуеті төмен, орташа және жоғары елді мекендерді айқындауға арналған критерийлерге сәйкес) ғана көрсетілетінін атап өту керек.

Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасының бюджеттік практикасына «Өңірлерді дамыту» бағдарламасы сияқты арнайы қаржылық құралды енгізу ұсынылады, ол өсу әлеуеті мен жоғары экономикалық белсенділігі бар аумақтарды қолдауға бағытталатын болады. Бұл «тар жерлерді» айқындауға және даму әлеуеті бар өңірлерді одан әрі дамытуға қарқын беруге мүмкіндік береді. Осындай өңірлер өз ерекшелігіне байланысты осы құралды пайдаланудан ең үлкен жиынтық мультипликативті әсер бере алады. Түпкі нәтижесінде өңірлердің перспективада әлеуметтік-экономикалық проблемаларын шешуді, өңірлік даму мен өсу әлеуетін жандандыру бойынша жергілікті бастамаларды қаржылық қолдауды көздейтін бағдарламаны іске асырудың негізгі бағыттары өңірлер арасындағы дамуда теңсіздіктің азаюына әкеледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Регионы Казахстана: статистический сборник. – Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2014, - 46с.
2. «ҚР Үкіметінің тұрақты экономикалық өсуді және жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге арналған дағдарысқа қарсы ден қою шаралары» // ҚР Парламенті Мәжілісіндегі Үкімет сағатына ҚР Ұлттық экономика министрлігінің әзірлеген баяндамасы, Астана. – 2014
3. Қазақстан Республикасының негізгі көрсеткіштері // талдау ҚР Статистика Комитеттігі Талдау ақпараттық-талдамалық жүйесі – taldau.stat.kz
4. Региональное развитие Республики Казахстан // Аналитический проект <http://www.nac.gov.kz/news/analytics>
5. Оңтүстік Қазақстан облысы Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары, 2 ақпан 2010 ж
6. Гамарник Г. Облыс экономикасын басқару жүйесін жетілдіру /Г. Гамарник, Н.Сердюк // Поиск. - 2012. - №2. - б. 98-100.
7. Қазақстанның жылдық статистикасы /Б. Т.Султанов ред. //Қазақстан Республикасының статистика Комитеті: Алматы, 2012.- 488 б
8. «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 1 ақпандағы № 922 жарлығы
9. «Өңірлерді дамыту» бағдарламасы // ҚР Үкіметінің 2012 жылғы 26-шілдедегі № 862 Қаулысы
10. Региональная экономика: учебник для вузов / А.П. Градов [и др.]- СПб.: Питер, 2004.- 222с.
11. «Моноқалаларды дамытудың 2013 - 2020 жылдарға арналған бағдарламасы» // Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 25 мамырдағы № 683 Қаулысы

Белинова С.С.

Магистрант

«Государственное и местное управление»

Инновационный Евразийский университет

Казахстан, г. Павлодар

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Миграция - это часть современной мировой глобализации. Существующая в огромных масштабах миграция вовлекает в свой оборот огромные массы людей, перекраивая этнографическую карту мира, ужесточая конкурентную борьбу на мировом рынке труда. Миграция – процесс, главным следствием которого является усложнение экономической и общественной жизни. И в то же время она открывает новые возможности.

Миграция населения (в первую очередь трудовая) – позитивное явление, позволяющее сбалансировать прирост населения, прежде всего числа трудоспособных лиц.

Современная миграционная ситуация является ни чем иным как отражением особенностей переживаемого этапа социально-экономического и политического развития страны.

Проблема миграции как явления не только социально-экономического, но и политического должна решаться при пристальном внимании со стороны государства. Для этого оно составляет и постепенно реализует свою миграционную политику.

Миграционная политика служит для обеспечения устойчивого социально-экономического и демографического развития страны, национальной безопасности, удовлетворения потребностей растущей российской экономики в трудовых ресурсах, рационального размещения населения на территории страны, использования интеллектуального и трудового потенциала мигрантов для достижения благополучия и процветания страны. Миграционную политику нельзя оставлять без внимания ни органам власти, ни обществу. Она является неотъемлемой частью всей государственной политики в целом, так как имеет непосредственное отношение к жизни многих граждан страны, заботиться о которых – первоочередная задача и цель любого государства.

В условиях глобализации экономики процессы миграции населения приобретают все большие масштабы, что в свою очередь обуславливает необходимость осуществления миграционной политики, содействующей удовлетворению потребностей рынка труда данной страны. В данных условиях изучение мирового опыта миграционной политики получает особую актуальность.

Франция. Традиционно считается одной из самых «гостеприимных» и наиболее старых стран для иммигрантов в мире. Она принимала иммигрантов с разных уголков планеты для нормального функционирования общества, которое позволило бы восполнить нехватку дешевой рабочей силы, а так же избежать демографического кризиса в связи с увеличением пожилого населения. Иностранцы, которые приезжали в страну без труда устраивались на работу, которая им по душе и, что немало важно, хорошо оплачиваемая, привлекались коммунистическими партиями и левыми силами для выступления в защиту своих прав. Некоторые из них, заработав достаточное количество денег, возвращался к себе на родину, но большинство оставались во Франции и вливались в общественную и политическую жизнь. [1]

Проблема массовой миграции во Франции возникла в начале 70-ых годов в связи с высокой инфляцией, увеличением роста безработицы в стране и нахлынувшим мировым кризисом. Более того в конце 20 века существенно изменился характер иммиграции. Если раньше она была рабочей, то теперь она стала поселенческой.

Иностранцы, прибывшие в страну, отныне были конкурентами, которые претендовали на социальную помощь, более того занимали рабочие места без того не хватающие коренным французам. Все это не могло положительно повлиять на французское общество. Проблема иммиграции во Франции приобрела особую остроту. Главный вопрос, который волновал правительство - интеграция иностранцев из нехристианских и неевропейских стран. [1]

В результате этих событий правительству Франции пришлось ограничить въезд иностранцев, теперь в страну допускались в большинстве случаев политические беженцы и члены семей иммигрантов.

У такой политики появилась негативная сторона: возникла нелегальная иммиграция (особенно эта проблема обострилась со вступлением в силу Шенгенского соглашения). Во-первых, она в более или менее степени повлияла на размывание такого понятия как, «национальная идентичность», обострила потребность людей в ощущении их принадлежности к какой-либо нации, группе, и т.д. побудила их на объединение в этнорелигиозные группы. [2]

Во-вторых, сильно обострилась проблема интеграции иммигрантов во французское общество. Иностранцы, приезжая на подработку по линии воссоединения семей, не способствовали общению с французами и тем более затрудняли интеграцию их в жизнь французского общества. Помимо этого сами иммигранты, в основном выходцы из африканских и азиатских стран, не желали адаптироваться и интегрироваться в жизнь французского общества, а в большей степени предпочитали сохранять свою этнорелигиозную идентичность. Не желание общения иммигрантов привело к возникновению гетто, где уровень преступности и безработицы был значительно выше, ко всему прочему они жили по своим законам. По поводу этого бывший президент Франции Николя Саркози в 2011 году в своем интервью признал, что «политика мультикультуранности во Франции провалилась». Так же он дал понять, что если приезжающий в страну человек не собирается становиться частью французской нации, желанным гостем он не станет.

В результате объединения иностранцев в группы, а точнее в гетто привело к демографическому кризису. Теперь коренные жители Франции, напуганные возросшим до невероятности количеством преступлений «понаехавшими», отказываются рожать детей, опасаясь за их дальнейшее будущее. Даже нынешний уровень иммиграции не способен восполнить дефицит прироста населения. Теперь уже можно говорить о том, что если активно не бороться с нелегальной миграцией, уровень населения Франции сократиться белее, чем на треть. [1]

Таким образом, иммиграционная политика страны претерпела качественные изменения. Правительство перешло от пассивной к активной политике отбора иммиграции, т.е. от вынужденного приема тех иностранцев, от которых в свое время нельзя было отказаться, уважая принципы и республиканские ценности, опираясь на экономические потребности и национальные интересы данной страны, к тому, чтобы сокращать въезд и проводить различные тесты для

проверки уровня владения французским и способность внести положительный вклад в ячейку французского общества.

Италия. Миграционная политика Италии всегда представляла собой известный компромисс между желанием иметь много туристов и мало иммигрантов. Всегда - это с тех пор, когда в Италии появились иммигранты. Перепись вначале 90-тых показала, что в стране появились нелегальные мигранты. До того момента нужды в миграционной политике не было. Италия сама была страной, наводнившей Европу дешевой рабочей силой. [3]

Опыт разработки миграционной политики ее несколько специфичен. Можно выделить как минимум две особенности. Во-первых, когда иммиграция стала для государства заметным явлением, внутри страны был относительно высокий уровень официальной безработицы, что, однако, сопровождалось существенным количественным весом теневой экономики. Во-вторых, Италия открыла для себя иммиграцию как явление и сделала первые шаги по ее регулированию в то время, когда формировалась современная Европа, и поскольку она поздно присоединилась к этому процессу, на ее политику существенно повлияли опыт и в особенности требования ее североευропейских партнеров. Находясь на границах Европейского союза и будучи потенциально транзитной страной для иммигрантов, желающих переехать в Северную Европу, она не могла не прийти к новому ограничительному подходу к иммиграции, даже несмотря на то, что особенности ее рынка труда предоставляли структурные возможности для использования дешевой и гибкой иностранной рабочей силы.

В 1989 году после примерно десятилетия иммиграции в Италии находилось приблизительно 490 тысяч иностранцев, имевших легальный вид на жительство. Вследствие неоднократных кампаний по легализации иммигрантов невозможно статистически измерить годовой приток мигрантов, и единственной более или менее надежной цифрой является число выданных видов на жительство на конец года. Таким образом, есть основания считать, что число легально проживающих иностранцев составляет от 1 до 1,5 миллиона человек, что приблизительно равно 2% населения. Официальное открытие иммиграции произошло лишь в начале 80-х годов, когда перепись 1981 года показала присутствие значительного числа иностранных рабочих, что делало Италию принимающей страной. [4]

Новый закон об иммиграции, принятый итальянским парламентом в 1998 году, стал первой попыткой государства всесторонне отреагировать на такое явление, как миграция. Закон, состоящий из 7 разделов и 46 статей, весьма обширен и охватывает следующие важнейшие вопросы, такие как: борьба с нелегалами и контрабандой, ввод системы годовых квот, суровые наказания для организаторов въезда нелегалов. [4]

Последний раз наиболее значительные изменения в миграционное законодательство вносились в 2002 г., среди которых можно отметить следующие: сокращение с четырех до двух лет продолжительности действия разрешений на работу, увеличение с пяти до шести лет периода проживания в Италии для получения разрешения на постоянное пребывание для граждан стран, не входящих в ЕС; введение процедуры немедленной депортации нелегальных иммигрантов; отмену возможности воссоединения с членами семьи третьей степени родства. Одной из основных инноваций нового закона являлась ответственность работодателя за предоставление социальных гарантий работнику, включая обеспечение условий его проживания.

Швеция. Шведское Королевство издавна считалась образцом открытости миру, толерантности и продуманной политики по отношению к иностранцам. Почти 1,7 миллиона иммигрантов проживают сегодня в Швеции, которая насчитывает 9,5 миллионов жителей. Однако и в образцовом северном государстве все больше распространяются враждебное отношение к иностранцам и правый экстремизм. [5]

Шведская миграционная политика с середины 60-х годов опиралась на сочетание строго регулируемой иммиграции и комплекса льгот, содействующих интеграции. Барьеры иммиграции были сравнительно высоки, зато принятые иммигранты получали довольно щедрую помощь: им предоставлялись языковые курсы, возможности повышения квалификации, квартира, социальное и экономическое обеспечение. До тех пор, пока число иммигрантов было сравнительно невелико, и шведская экономика мощно развивалась, такая политика споров не вызывала. С середины 80-х на Швецию со всей силой обрушился поток беженцев из кризисных районов Азии и Центрального Востока - каждый год десятки тысяч. Только с Балкан в страну прибыло более 140 тысяч беженцев гражданской войны. [6]

Граждане стран Европейского Союза вправе селиться и работать в Швеции, не спрашивая вида на жительство и разрешения на работу. Двойное гражданство допускается с 2001 г., когда был принят новый шведский Закон о гражданстве.

Между тем, была введена более строгая проверка претендентов на получение убежища. В среднем государственная комиссия по делам иностранных граждан - последняя инстанция в миграционных вопросах - отклоняет три четверти заявлений. Сокращены сроки прохождения документов в центральном «миграционном ведомстве», ускорена процедура депортации. Две третьих претендентов на убежище приехали в Швецию без паспорта, подавляющее большинство нелегально пересекло границу. За прошедший год Швеция предоставила убежище 11241 беженцу. По данным комиссии ООН по делам беженцев (UNHRC), это составляет 2,6 % всех претендентов на убежище в 22 странах Европы. [6]

Согласно последним обнародованным данным Индекса политики миграционной интеграции, шведское законодательство обеспечивает иммигрантам наилучшие возможности интеграции в жизнь общества по сравнению со сводами законов 26 других стран Европейского Союза, Швейцарии, Норвегии, США и Канады.

Шведские законы благоприятствуют интеграции на рынке труда, воссоединению семей, борьбе с дискриминацией. Жилищные условия, обучение иммигрантов, предоставление им шведского гражданства оцениваются в этом рейтинге не столь высоко.

Таким образом, постепенно в политике и экономике данной страны складывается понимание того, что в будущем Швеции понадобится больше иностранцев. Как недавно установила правительственная комиссия, каждый год в течение длительного периода следует принимать на 30 тысяч больше иммигрантов, чтобы компенсировать низкие показатели рождаемости и сохранить статус процветающего государства. Это означает открытие границ для 900 тысяч иммигрантов до 2030 года - практически десятая часть сегодняшнего населения Швеции.

Германия. На рубеже столетий ощущался рост миграционного потока в ФРГ. За последние 40 лет в Германию въехало более 35 млн. человек. Иммиграция в Германию привлекает людей по различным причинам:

- Германия является экономически развитым государством;
- В стране гибкая система налогообложения, достаточно простая процедура регистрации предприятий и щадящие требования к ведению их деятельности;
- Германия даёт возможность получить бесплатное высшее образование. [7]

Иммиграция в Германию может быть осуществлена несколькими путями. Основным иммиграционным потоком является переселение с целью получения работы. Как правило, заявитель должен быть ученым с ученой степенью не ниже кандидата наук, либо специалистом с опытом работы и отличными резюме

Еще одним важным каналом в Германию является возвращение этнических немцев. В этой группе иммигрантов учитывается, что на момент рождения заявителя, по крайней мере, один из его родителей имел гражданство Германии, даже если это не было в тот момент зафиксировано документально. Еще один вариант - бизнес-иммиграция. Для этой категории иммигрантов предъявляется следующее требование - заявитель должен вложить в экономику Германии 500 тыс. Евро и создать минимум 5 рабочих мест. Другой возможный путь иммиграции в Германию - воссоединение семей. При этом заявитель должен состоять в браке или собираться это сделать с гражданином Германии.

Последствия иммиграции в Германию неоднозначны. С одной стороны, она позволяет решить проблему старения населения. Примерно через 25 лет количество пожилого населения вдвое превысит долю молодежи. Прогрессирующее демографическое «старение» населения Германии таит серьезные проблемы. Они касаются экономической динамики и солидарности поколений. Происходит «столкновение» приезжей молодежи и местного пожилого населения. Иммигранты, занимая рабочие места, вызывают недовольство коренных жителей. Иммиграция положительно сказывается на рынке труда и системах социального обеспечения. Таким образом, тенденция увеличения числа иммигрантов объясняется высоким качеством жизни, безопасности, потребностями в рабочей силе, перспективами и решением демографической ситуации. [8]

В заключение, следует сказать, что в политическом и демографическом плане Германия стоит на пороге принципиального решения. Население страны стареет и уменьшается, а число мигрантов увеличивается. Возникает потребность в приспособлении к новым реалиям,

экономики, инфраструктуры, социального обеспечения. Создаются и изменяются законодательные акты, регулирующие потоки миграции, правила въезда в страну и получение гражданства. В миграционном законодательстве отмечена тенденция к изменению акцентов с рабочих-иммигрантов на граждан, остающихся в стране надолго, достаточно образованных, молодых, целеустремлённых. Для решения этой задачи Германии придется привлекать иммигрантов в конкурентной борьбе с другими индустриальными странами.

Список использованных источников:

1. Шмелева Н.В. Иммиграционная политика Франции в 2000-е годы: побуждение и принуждение к интеграции // Вестник МГИМО. 2011. URL: http://www.vestnik.mgimo.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=501&Itemid=1.
2. Куропятник А.И. Иммиграция и национальное общество: Франция // Журнал социологии и социальной антропологии. 2012. URL: <http://www.jourssa.ru/2005/4/6aKuropiatnik.pdf>.
3. Миграционная политика Италии // Pollnews.ru. 2011. URL: <http://pollnews.ru/immigracionnaya-politika-italii.html>.
4. Миграционная политика Италии // Италия. 2010. URL: <http://italydaily.ru/migracionnaya-politika-italii/>.
5. Миграция в Швеции // SWEDEN. SE. 2012. URL: <http://www.sweden.se/ru/Start/Quick-facts/Sweden-in-brief/Society/Migration>.
6. Швеция. Организационное устройство миграционной политики // Русский Архипелаг. 2012. URL: http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/povestka-immigration/org_ustroistvo/Sweden/.
7. Petra Bendel. Geschichte der europäischen Migrationspolitik. Erste Phase: Koordinierte Politik der Mitgliedsstaaten - Bundeszentrale für politische Bildung, 2011. - P. 5-26.
8. Сухов А.Н. Миграция в Европе и ее последствия. - М.: Флинта, 2012. – 239 с.

С.М.Жуендаев

Д.э.н. России и Казахстана, профессор

В.Н.Утеулин

студент

Костанайский государственный университет им.А.Байтурсынова

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Одним из приоритетных направлений реформирования экономики любой страны является развитие производственной инфраструктуры. Понятно, что на различных стадиях формирования силой производственной инфраструктуры ее значимость для развития производственного процесса носила неодинаковый характер.

Вхождение Казахстана в мировое сообщество, как самостоятельного состоявшегося государства, предполагает развитую сеть производственной и социальной инфраструктуры. «Задача государства – создавать для этого все условия» - отметил Президент Казахстана Н.Назарбаев в Послании народу Казахстана в 2014 году. [1]

Каждая новая ступень развития общественного производства требовала вполне объективно адекватную степень развитости производственной инфраструктуры. В условиях переходной экономики для дальнейшего динамичного развития аграрного сектора нашей страны становится актуальным не только количественный рост производимой продукции, но и организация систем и служб, обеспечивающих наиболее эффективное функционирование всех вовлекаемых в производство сельскохозяйственных ресурсов, а также представляющих важнейший элемент производительных сил - производственную инфраструктуру.

Многие сельскохозяйственные предприятия строят собственные хранилища и оставляют произведенную продукцию на длительный срок хранения с целью продажи ее по более высоким ценам, в более поздние сроки. В то же время из-за высоких расценок за хранение, около 50 % имеющихся мощностей хранилищ пустуют.

Создание в области многочисленных посреднических и интегрированных, действующих на оптовом рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия, как показали исследования

[2], не решило проблемы установления рациональных рыночных отношений с товаропроизводителями при обеспечении их материально-техническими ресурсами и формировании государственных продовольственных фондов.

В целом же, анализ современного состояния действующей инфраструктуры агропродовольственного рынка показывает, что ее формирование идет крайне медленно и сложно. Отсутствие целых звеньев системообразующей инфраструктуры замедляет процесс товародвижения и ведет к росту транзакционных издержек.

До последнего времени на областном аграрном рынке не нашла распространения кооперативная форма сбыта продукции самих сельских товаропроизводителей, в то время, как в зарубежных странах с высокоразвитым аграрным производством через такую форму реализуется от 40 % (США) до 75 % (Франция) объема товарной продукции. [3]

В настоящее время сельские товаропроизводители имеют право продать продукцию, особенно зерно, на внешнем рынке. Однако насыщенность мирового рынка зерна, неготовность казахстанской транспортной инфраструктуры, сложности с оформлением внешних сделок, отсутствие необходимого опыта не сделали этот канал сбыта достаточным среди других каналов реализации для регулирования цен на внутреннем рынке.

Перспективы экспорта зерна из Казахстана достаточно благоприятные. По прогнозу USDA (Baseline Projections, February 2003), с 2002 по 2012 годы мировая торговля пшеницей возрастет на 27 %, причем доля в мировом экспорте России, Украины и Казахстана оценивается в 15-17 млн. т. Экспорт ячменя из этих стран к 2012 году прогнозируется на уровне 7 млн. т. в год. [3]

Внутренний рынок для Казахстана является приоритетным, и на экспорт должна направляться та часть сельскохозяйственной продукции, которая не находит платежеспособного спроса внутри страны. Для самообеспечения страны продукцией животноводства и птицеводства валовые сборы в 36-43 млн. тонн могут оказаться недостаточными.

Объем экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Северо-Казахстанской области на протяжении последних лет резко увеличивался (табл. 1), а из таблицы 2 видно, что в 2007 г. во внешнем товарообороте сложилось отрицательное сальдо - 339,3 млн. долл. Таким образом, современное состояние инфраструктуры аграрного рынка характеризуется устойчивой тенденцией усиления диспропорций между материально-технической базой производства, хранения, транспортировки, переработки и потребностью в ней, а также между государственными формами и методами регулирования производства и сбыта в новых условиях хозяйствования. Сбытовая деятельность сельскохозяйственного предприятия характеризуется взаимодействием с внешней средой и поэтому имеет проницаемые границы, через которые происходит постоянный обмен ресурсами и информацией. Чтобы эффективно функционировать предприятие вынуждено, с одной стороны, приспосабливаться к изменениям во внешней среде, а с другой - в силу своих возможностей воздействовать на нее в выгодных для себя направлениях.

Рыночная инфраструктура представляет собой систему коммерческих предприятий (организаций), призванных обслуживать всю совокупность рынков, создавать благоприятные условия для функционирования рынка аграрной продукции, рынка рабочей силы, рынка земли, рынка средств производства (материальных ресурсов) и рынка финансов (капитала). В состав рыночной инфраструктуры принято включать товарные (товарно-сырьевые) биржи и торговые дома, фондовые и валютные биржи, банковские структуры - государственные, кооперативные и коммерческие банки, брокерские компании (конторы), торгово-закупочные кооперативы, крестьянские кооперативы, маклерские конторы, кредитные союзы, центры коммерческой информации, юридических услуг и т.п.

Важной составной частью рыночной инфраструктуры, используемой крестьянскими хозяйствами, являются сельскохозяйственные товарные (товарно-сырьевые) биржи. [4] Сельскохозяйственная товарная биржа представляет собой коммерческое предприятие, создающее условия для оптовой торговли товарами как потребительского, так и производственного назначения по свободным ценам. Биржа - это предприятие, осуществляющее свою деятельность в виде публичных торгов в определенном месте по биржевым правилам.

Членами товарной биржи являются юридические и финансовые лица, в том числе иностранные, отвечающие требованиям Устава биржи, принятые в члены биржи и уплачивающие членские взносы. Для того чтобы стать членом биржи, необходимо купить место на ней, пройти соответствующую проверку и получить одобрение Биржевого совета (совета управляющих), иметь необходимую сумму на счете в банке, подыскать брокерскую компанию, прикрепиться к

ней, пройти курс обучения и сдать экзамен. Член биржи может сдать свое место в аренду, при этом арендная плата назначается по договоренности сторон.

Таким образом, развитие инфраструктуры в условиях транзитной экономики Казахстана играет исключительно важную роль для дальнейшего развития общественного производства Казахстана, вхождение нашей страны в число наиболее конкурентоспособных стран мира.

Список использованных источников:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 17 января 2014 г.
2. Зайцев А.Г. Организационно-экономические аспекты функционирования маркетинговых служб сельскохозяйственных предприятий: Автореф. дис. на соиск. учен. степ, к.э.н. - Орел, 2004. - С. 15
3. Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. - М.: НПО «Алгон», 1992. - С. 324, 30
4. Злобин Е.Ф. Агропромышленная интеграция в условиях рыночной экономики. - М.: Агропресс, 2003. - С. 36

Кундакова Л.Р.

доцент, к.э.н.,

Усенова А.А.

старший преподаватель,

Жезказганский университет имени О.А. Байконурова

Казахстан, г. Жезказган

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

Результаты экономических реформ, осуществляемых в ходе становления и развития рыночных отношений, показали, что основной целью экономического роста должно быть повышение уровня жизни населения. Уровень и качество жизни непосредственно связаны с состоянием социальной сферы и эффективностью ее функционирования в масштабах страны и отдельных регионов.

За 24 года независимости в Казахстане выстроена собственная эффективная модель социального развития, основанная на динамичном экономическом росте. Постоянно совершенствуются системы образования, здравоохранения, трудовых отношений и социальной защиты, стимулируется занятость, успешно развиваются сферы культуры, информации и спорта. Казахстан достиг цели развития тысячелетия Организации объединенных наций до 2015 года по сокращению уровня бедности в два раза, обеспечению всеобщим начальным образованием, ликвидации гендерного неравенства в сфере начального и среднего образования. В 2014 году в рейтинге Индекса человеческого развития из 187 стран Казахстан занял 70 место, которое соответствует группе стран с высоким уровнем человеческого развития[1].

Вместе с тем в современном мире все государства сталкиваются с рядом глобальных вызовов, которые необходимо учитывать при определении своего социального курса.

В комплексе демографических вызовов отмечается тенденция старения населения. По данным ООН, количество человек в возрасте 60 лет и старше к 2050 году вырастет более чем в 2 раза и составит 22 % населения всего мира. Это может привести не только к качественным изменениям в структуре занятости населения и рынка труда, увеличению нагрузки на работающего человека, но и к замедлению экономического роста.

Отмечается тенденция роста населения в странах с низким уровнем дохода и замедления роста населения в странах с высоким уровнем дохода, что в целом ведет к увеличению численности социально уязвимого населения. Это может служить одним из факторов, влияющих на миграционные потоки из менее развитых стран в более развитые. Одним из важнейших приоритетов в мире остается сокращение бедности населения. Остается актуальным неравенство доходов населения. Увеличивается разрыв между уровнем дохода на душу населения в богатых и бедных странах. По данным ООН, за последние 15 лет доход на душу населения снизился более чем в 100 странах мира.

Недостаток питьевой воды и обеспечение нормальных санитарных условий для жизнедеятельности населения также является одной из важных мировых проблем. По прогнозам

оценкам к 2025 году 1,8 млрд. человек будут жить в странах и регионах, где ощущается абсолютный дефицит воды, а 2/3 населения мира, вероятно, будут жить в условиях ограниченного водоснабжения.

Усиление роли инноваций в социально-экономическом развитии способствует переходу от работы в традиционных отраслях промышленности к работе в сфере услуг и наукоемких отраслях, и, как следствие, сокращению количества рабочих мест, требующих средней квалификации. Последний мировой экономический кризис подтолкнул многие развитые страны к переосмыслению роли государства в реализации социальной политики. Сегодня ряд стран Европы и Азии, США ищут пути совершенствования своих «моделей социального развития». Экономическая система, основанная на модели потребления, пошатнулась после финансового кризиса. В государствах, строивших общество социального благоденствия, в настоящее время нарастает социальный кризис: сокращаются социальные выплаты, увеличивается пенсионный возраст, растет безработица.

В условиях форсированного индустриально-инновационного развития страны и с учетом тенденций глобального развития социальная модель Казахстана также требует модернизации. Особую актуальность приобретают вопросы управления и развития регионального социального комплекса. От их решения зависит не только успех социальных реформ, но и нормализация социально-политической ситуации в Казахстане. При этом важную роль играет сбалансированное использование ограниченных природных, финансовых и человеческих ресурсов, которыми располагают территории. Эффективное решение социальных проблем на региональном уровне будет способствовать повышению благосостояния населения и всестороннему развитию личности.

Государство, используя программы экономического и социального развития регионов в целях обеспечения устойчивого роста, стабилизации работы экономики и уровня жизни всего населения регионов осуществляет важную управленческую функцию – стратегическое планирование социальных и экономических сфер жизнедеятельности общества.

Например, программа развития Карагандинской области на 2011-2015 годы представляет комплексный стратегический план, в котором определены основные проблемы, цели, задачи на планируемые годы, расставлены приоритеты, а также прогнозные показатели выполняемой социально-экономической политики[2].

Рассмотрим основные социально-экономические показатели Карагандинской области за 2012-2014 годы (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ основных социально-экономических показателей Карагандинской области за 2012-2014 годы

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Темпы роста, в % к предыдущему году	
				2013г.	2014г.
Численность населения на конец года, тыс. человек	1 362,7	1 369,7	1 378,3	100,5	100,6
Естественный прирост населения, человек	9 002	10 408	11 493	115,6	110,4
Экономически активное население, тыс. человек	740,9	744,1	745,3	100,4	100,2
Уровень безработицы (в процентах к экономически активному населению)	5,1	5,0	4,9	98,0	98,0
Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника без учета малых предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью, тенге	92 382	99 339	107 821	107,5	108,5
Коэффициент Джини по 10 процентным группам населения	0,307	0,289	0,287	94,1	99,3
Валовой региональный продукт, млрд. тенге	2 459,0	2 634,3	2 908,7	107,1	110,4
Продукция промышленности, млрд. тенге	1 336,1	1 324,7	1 444,0	99,1	109,0
Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства, млрд. тенге	114,1	142,9	143,8	125,2	100,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. тенге	323,8	405,0	411,9	125,1	101,7
Индекс потребительских цен, %	107,0	107,4	108,0	100,4	100,6

Примечание – Составлено авторами по данным Комитета по статистике[3]

В соответствии с таблицей 1 объем валового регионального продукта Карагандинской области за 2014 год в текущих ценах равен 2 908,7 млрд. тенге, что на 10,4% больше по отношению к показателю 2013 года. Объем ВРП на душу населения составил в 2014 году 2117,0 тыс. Тенге.

Основой экономики Карагандинской области является горнодобывающая и обрабатывающая промышленности, в которых создается более 50% валовой добавленной стоимости региона. Инвестиции в основной капитал Карагандинской области составили в 2014 году 411,9 млрд. тенге, что больше на 1,7% по сравнению с 2013 годом.

В то же время позитивные тенденции экономического роста в течение 2012-2014 годов не привели к кардинальным сдвигам в структуре экономики региона, которая базируется на природных ресурсах. В целом, для экономики характерна отраслевая несбалансированность: рост доли добывающей промышленности в объемах производства и инвестиций, низкий уровень диверсификации малого бизнеса.

Состояние социальной сферы области характеризуется благоприятной демографической ситуацией с положительными темпами естественного прироста населения.

Численность населения области на 1 января 2015 года составила 1378300 человек. С 2012 по 2014 годы в Карагандинской области численность экономически активного населения возросла с 740,9 тыс. человек до 745,3 тыс. человек. Наибольшая концентрация численности экономически активного населения фиксируется в городах области –71,4%, в сельской местности –19,6%. В области наблюдается высокий уровень урбанизированности экономического пространства: доля городского населения за 2012-2014 годы составила в среднем 77,5-77,8%.

Уровень безработицы в целом по области снизился за 2014 год по сравнению с 2013 годом на 2 процентных пункта и составил 4,9% за счет создания новых и расширения действующих производств, развития малого и среднего бизнеса, создания новых рабочих мест.

В области с 2012 по 2014 годы фиксируется рост среднемесячной номинальной заработной платы одного работника в среднем по области в 1,2 раза. По данным 2014 года номинальная заработная плата в среднем по области составила 107821тенге.

Коэффициент Джини, количественный показатель, показывающий степень неравенства доходов, рассчитанный по 10 процентным группам населения, составил на конец 2014 года 0,287, что меньше на 0,7 процентных пункта по сравнению с 2013 годом. Индекс потребительских цен в декабре 2014 по отношению к аналогичному периоду 2013 году повысился на 0,6 процентных пункта и составил 108 %.

Социальное обеспечение и социальная помощь в области осуществляется в виде предоставления социально - уязвимым слоям населения широкого спектра социальных услуг: адресной социальной помощи; жилищной помощи; пособий на детей до 18 лет из малообеспеченных семей со среднедушевым доходом, не превышающим стоимость продовольственной корзины; представление инвалидам услуг и технических вспомогательных средств реабилитации; обслуживание на дому и предоставление мест в домах-интернатах для инвалидов и престарелых и т.д.

На основе статистического анализа социально-экономических показателей Карагандинской области проведен SWOT- анализ, который позволил определить основные проблемы, риски, сдерживающие факторы, преимущества и возможности развития социальной сферы (таблица 2).

Были выделены важнейшие задачи региональной политики в области социального развития на современном этапе:

- создание условий, обеспечивающих рост доходов и уровня жизни населения;
- повышение занятости населения, развитие социальной активности и мобильности граждан;
- обеспечение социальной защищенности населения;
- формирование социальной инфраструктуры, способствующей развитию человеческого потенциала;
- обеспечение общественной и личной безопасности.

Реализация новой социальной политики как страны в целом, так и на региональном уровне возможна на основе обеспечения модернизации экономики. Обновление экономики на качественной основе с применением новейших технологий, активизация человеческого капитала как важного ресурса национального богатства общества являются главными факторами экономической модернизации и в посткризисных условиях.

Таблица 2 – SWOT – анализ социальной сферы Карагандинской области

Сильные стороны	Слабые стороны
Здравоохранение - Развитая сеть медицинских организаций. - Положительная динамика основных медико-демографических показателей – рождаемость, естественный прирост, снижение общей смертности. - Широкие возможности для использования стационарозамещающих технологий и сокращение объемов круглосуточной стационарной помощи. - Стабильные показатели обеспеченности медицинскими кадрами наличие в области высших и средних учебных медицинских учреждений. - Кадровая и материально-техническая база крупных областных медицинских организаций позволяет предоставлять услуги в рамках ВСМП (высоко-специализированной медицинской помощи). Уровень жизни и рынок труда - Наблюдается снижение уровня зарегистрированной бедности. - Снижение уровня безработицы; - Рост численности трудоустроенных выпускников профессиональных лицеев и колледжей. - Значительный транзитный потенциал области за счет центрального положения на территории страны. - Достаточный уровень обеспеченности на душу населения мясом, зерном и картофелем. Образование - Наличие комплекса ресурсов для современного профессионального образования: инфраструктура, высокая квалификация профессорско-преподавательского состава. - Наблюдается рост охвата детей дошкольного возраста и в городской (до 71%), и в сельской местности (до 69,9%). Охват горячим питанием составляет 78,8%. - За счет реализации программы «100 школ и 100 больниц» в области полностью снят вопрос дефицита ученических мест, трехсменности. - Увеличивается компьютерный парк в средних школах. Социальная помощь и социальная защита населения - Широко развита сеть коррекционных организаций образования, функционируют 11 специальных коррекционных школ-интернатов по всем видам нарушений. - Функционирует 9 домов-интернатов, 64 отделения социальной помощи на дому, 3 центра социальной адаптации для лиц без определенного места жительства. Культура Отмечается планомерный рост степени востребованности услуг учреждений культуры.	Здравоохранение - Высокий уровень заболеваемости социально-значимыми заболеваниями – БСК (болезни системы кровообращения), туберкулез, онкологические заболевания. - Высокая смертность от несчастных случаев, травм и отравлений. - Высокий уровень распространенности ВИЧ/СПИД. - Недостаточное обеспечение специалистами организаций сельского здравоохранения. - Высокий уровень износа медицинского и технологического оборудования (80%), низкий уровень оснащенности от минимального норматива – 44%. - Недостаточность типовых медицинских объектов сельского здравоохранения. Уровень жизни и рынок труда - Точечно-очаговый неравномерный тип расселения в южной части региона с высоким процентом хозяйственно-неосвоенных территорий. - Высокая степень неравномерности инфраструктурного потенциала села. - Структурный дисбаланс на рынке труда. - Малый размер помощи на организацию бизнеса. - Недостаточный уровень доступности жилья для граждан. Образование - Наблюдается дефицит мест в дошкольных учреждениях. - Имеет место недостаток предметных кабинетов новой модификации, лингафонно-мультимедийных классов - Имеет место дефицит кадров в учреждениях образования, в том числе наиболее остро – в среднеспециальных. Социальная помощь и социальная защита населения - Высокая потребность в учреждениях социального обслуживания. - Низкая оплата труда в сфере социального обслуживания. ЖКХ и экологические проблемы - Высокий износ канализационных и водопроводных сетей в городской местности: от 70% до 100%. - Несоответствие спроса и предложения на рынке труда по профессиям и специальностям. - Наличие хронически проблемных регионов: Улытауского, Актогайского, Каркаралинского. Культура Слабый уровень материально-технической базы сельских объектов культуры, недостаток специализированных кадров.
Возможности	Угрозы
Развитие туризма, производственной и транспортной инфраструктуры, механизмов государственно-частного партнерства. - Создание новых рабочих мест в сфере туризма, в том числе и в сельской местности. - Увеличение туристских потоков по въездному и внутреннему туризму. - Реализация проектов КТЖ по строительству железных дорог и магистральных автодорог даст импульс экономическому развитию г. Жезказгана, г.Сатпаева и прилегающих территорий. - Реализация проектов развития инфраструктуры в сфере энергетики, транспорта, социальной сфере и др., в том числе с применением механизмов государственно-частного партнерства. - Развитие институционального партнерства государства с некоммерческим сектором в социальных услугах.	- Сохранение диспропорций в системе профессионального образования негативно сказывается на удовлетворении спроса на трудовые ресурсы. - Недостаточный объем финансирования не позволяет полностью преодолеть имеющиеся проблемы в социальной сфере. - Ухудшение качества жизни населения и условий ведения бизнеса при сохранении высокого уровня износа сетей. - Неравномерный доступ сельского населения к услугам образования, здравоохранения, культуры и спорта снижает уровень человеческого потенциала в сельских районах. - Недостаточное обеспечение объектами социальной и инженерной инфраструктуры сельских территорий.
Примечание – Составлено авторами на основе [2, с.120]	

Отметим также, что участие бизнеса в развитии системы социальной защиты населения путем внедрения различных социальных программ на своих предприятиях, обеспечения занятости трудоспособной части населения и оказания помощи малоимущим характерно практически для всех стран с рыночной экономикой.

Дальнейшее развитие общественных отношений в сфере труда и социального развития должно осуществляться посредством правового регулирования и адекватного государственного управления деятельностью участников рынка труда, при условии соблюдения их конституционного права на свободу труда, выбора рода деятельности и профессии.

Список использованных источников:

1. Доклад о человеческом развитии. Пресс-релиз. Официальный интернет-ресурс Министерства национальной экономики Республики Казахстан. –Режим доступа: <http://economy.gov.kz/pressservice/77/57924/>.
2. Программа развития Карагандинской области на 2011-2015 годы. Официальный информационный портал акимата Карагандинской области. – Режим доступа: http://karaganda-region.gov.kz/rus/asc_prog.
3. Карагандинская область в 2014 году. Статистический ежегодник. Департамент статистики Карагандинской области Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.– Режим доступа <http://karaganda.stat.kz/publish/sbor/2015>.

Мусина С.Т.

*ст.преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса
Карагандинский государственный университет им.Е.А.Букетова, м.э.н., м.п.н.
Казахстан, г.Караганда*

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

На региональном уровне имеются такие элементы инфраструктуры рынка труда как центры занятости (государственные учреждения), частные агентства занятости (кадровые агентства, рекрутинговые агентства), также региональные отделения профсоюзов, общественных организаций и т.п.

Центры занятости работают под руководством Министерства здравоохранения и социального развития. Так, в Карагандинской области вопросами занятости занимается ГУ «Управление координации занятости и социальных программ Карагандинской области».

Миссией управления является Содействие реализации государственной политики в области координации занятости и социальных программ, а также социальной поддержки социально уязвимых слоев населения Карагандинской области [1].

В рамках реализации региональных программ развития Карагандинской области на 2011-2015 гг., Программы занятости 2020 для содействия продуктивной занятости использовались активный поиск и подбор свободных рабочих мест, обучение, переподготовка и повышение квалификации безработных и иных представителей целевых групп населения, организация общественных работ, создание социальных рабочих мест и др. Одним из ключевых направлений является проведение социальной политики, защищающей наиболее «уязвимые» слои населения, обеспечение устойчивой занятости.

В Карагандинской области наблюдается относительно высокий уровень занятости населения – 95% в 2014 году (в 2013 году – 95%). В области наблюдается тенденция снижения безработного населения. По сравнению с 2013 годом численность безработных уменьшилась на 1,1 тыс.чел. – с 36,9 тыс.человек в 2013 году до 35,8 тыс.человек в 2014 году.

За 2012 год при содействии отделов занятости и социальных программ области трудоустроены 31,0 тыс. безработных (в 2011 году – 37,8 тыс. безработных). В общем числе трудоустроенных 49,3% (15,3 тыс. чел.) составила молодежь в возрасте от 16 до 29 лет.

Уменьшилось количество направленных безработных граждан на профессиональную подготовку и переподготовку по сравнению с аналогичным периодом 2011 года на 1,3 тыс.человек и составило на 1 декабря 2012 года 2,8 тыс.человек. Доля трудоустроенных после завершения обучения составила в 2012 году 93% (в 2011 году – 79%).

В области действует система организации общественных работ, которая учитывает профессиональные знания и навыки безработных и особенности регионов. Общественные работы, организованные в русле профессиональной квалификации безработных, наиболее эффективны, так как в большинстве случаев их конечным результатом является постоянная занятость

безработных. Доля трудоустроенных безработных граждан после окончания общественных работ составила за III квартал 2012 года 48% [1].

Доля зарегистрированных безработных граждан в общей численности экономически активного населения за отчетный период составила 0,6%.

Для решения проблемных задач необходимо:

- осуществление активной политики на рынке труда с выделением и увеличением финансирования региональных программ занятости населения;
- осуществление анализа, прогноза спроса и предложения части экономически активного населения, информирование населения о состоянии рынка труда;
- повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы путем организации профессионального обучения и переобучения безработных граждан в соответствии с конъюнктурой рынка труда.

Область имеет относительно других регионов страны более высокий уровень занятости, что обусловлено высоким экономическим потенциалом региона. В тот же время отмечается относительно высокая доля занятых в малооплачиваемой бюджетной сфере и образовательном комплексе.

С 2013 по 2014 годы в Карагандинской области численность экономически активного населения уменьшилась на 3%, с 744,1 тыс. человек до 722,0 тыс. человек. Наибольшая концентрация численности экономически активного населения фиксируется в городах области (72,48%), в сельских районах, соответственно, 27,5%. Среди городов области наибольшая доля экономически активного населения приходится на города: Караганда – 31,3%, Темиртау – 12,3%, Жезказган – 7,2%. Наименьшая доля экономически активного населения фиксируется в г.Приозерск – 1,05%. Среди сельских районов наибольшая концентрация численности экономически активного населения наблюдается в Бухар-Жырауском районе – 5,1%, наименьшая концентрация в Улытауском районе – 1,1% [1].

Уровень безработицы в целом по области стабилен последние два года и составляет 5,0%. В городах Темиртау, Жезказган, Сатпаев, Шахтинск, в Абайском, Нуринском, Осакаровском районах фиксируется рост уровня безработицы.

Несмотря на низкие показатели уровня общей безработицы, в регионе высока молодежная безработица (5,7%) [2, 1].

Наиболее дефицитными работниками рынка труда являются: медицинские работники среднего звена, специалисты высшего уровня квалификации в области биологических, сельскохозяйственных наук, специалисты среднего уровня квалификации в сфере физических и инженерных направлений деятельности; рабочие, занятые на горных, горно-капитальных, строительно-монтажных, рекламно-строительных работах; операторы, аппаратчики, машинисты, слесари сборщики, водители категории Д и Е. В селах сохраняется потребность в учителях математики, физики, информатики, химии и биологии.

Рынок труда несбалансирован. При наличии значительной безработицы, сохраняются незаполненные вакансии. Дефицит рабочей силы, в первую очередь, квалифицированных работников, вызван низким качеством трудовых ресурсов и отсутствием реальной связи производства и обучения (примерно треть занятого населения не имеют профессионального образования). В настоящих условиях эти потребности не могут быть удовлетворены за счет внутреннего рынка труда.

В этой связи одной из неотложных задач является регулирование внешней трудовой миграции, направленное на защиту национального рынка труда и увеличение доли привлекаемой квалифицированной иностранной рабочей силы [1].

В Карагандинской области, как и во всей стране, осуществляется работа в рамках программы Дорожная карта занятости 2020.

За 2014 год в рамках Программы развития Карагандинской области оказано содействие в трудоустройстве 32185 безработным, в том числе трудоустроены на социальные рабочие места 416 человек, направлены на молодежную практику 417 человек. В рамках программы была обеспечена временная занятость безработных на общественных работах 8836 безработных. Для получения новых профессии и повышении квалификации были направлены на профподготовку 1827 безработных [1].

Дорожная карта занятости 2020 реализуется с 2011 года. За период реализации в рамках данной программы были трудоустроены более 23 тысячи человек, из числа безработных,

малообеспеченных, непродуктивно samozанятых, в том числе, только за 2014 год – 11743 человека.

В соответствии с целевыми индикаторами Дорожной карты занятости 2020 в 2014 году планировалось охватить 9285 человек из числа целевых групп. По состоянию на 1 января 2015г. 11701 человек стали участниками Программы, или 126% от плана.

В числе участников Программы безработными являются 9800 человек, самостоятельно занятыми – 1862 человека и 39 человек частично занятые наемные работники. Участниками Программы стали 5158 женщин, из них трудоустроены на вакантные рабочие места без оказания мер государственной поддержки 4113 человек, на инфраструктурные проекты трудоустроены 160 человек, прошли обучение основам предпринимательства 101 человек, получили микрокредит 146 человек, охвачены профессиональным обучением 264 человека, завершили обучение 205 человек, из них трудоустроены 173 человека. Переселены из населенных пунктов с низким потенциалом социально-экономического развития в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста 267 женщин, в том числе 142 человека трудоспособного возраста, из них трудоустроены на постоянные рабочие места 123 человека.

Из числа молодежи стали участниками Программы 4894 человека, из них трудоустроены на вакантные рабочие места без оказания мер государственной поддержки 3740 человек, на инфраструктурные проекты трудоустроены 280 человек, прошли обучение основам предпринимательства 52 человека, получили микрокредит 81 человек, охвачены профессиональным обучением 422 человека, завершили обучение 361 человек, из них трудоустроены 331 человек. Из населенных пунктов с низким потенциалом социально-экономического развития в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста переселены 140 молодых людей, в том числе 138 человек трудоспособного возраста, из них трудоустроены на постоянные рабочие места 115 человек [1].

Также, из числа лиц с ограниченными возможностями стали участниками Программы 401 человек, из них трудоустроены на вакантные рабочие места без оказания мер государственной поддержки 264 человека, на инфраструктурные проекты трудоустроены 35 человек, прошли обучение основам предпринимательства 14 человек, получили микрокредит 14 человек, охвачены профессиональным обучением 18 человек, завершили обучение 13 человек, из них трудоустроены 12 человек, на социальные рабочие места трудоустроены 39 человек, направлены на молодежную практику 19 человек. Из населенных пунктов с низким потенциалом социально-экономического развития в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста переселены 9 человек трудоспособного возраста, все они трудоустроены.

Объем финансирования мероприятий Дорожной карты занятости с учетом корректировок и уточнений на 2014 год составляет 4639,6 млн. тенге, по итогам года освоение составило 99,9%.

В рамках первого направления «Обеспечение занятости за счет развития инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства» завершены работы на 85 проектах, на них трудоустроены 1341 человек. В ходе реализации первого направления программы не менее 70% средств, выделенных на реализацию инфраструктурных проектов были направлены в сельскую местность, что позволило не только решать проблему занятости на сельских жителей, но и обеспечить ремонт школ, клубов, дорог на селе. Также, на созданные рабочие места центрами занятости осуществляется трудоустройство не менее 50% участников Программы. Так, через центры занятости населения 836 участников Программы были трудоустроены на инфраструктурных проектах первого направления.

В ходе второго направления «Создание рабочих мест через развитие предпринимательства и развитие опорных сел» прошли обучение основам предпринимательства 249 человек. Микрокредиты были выданы 362 участникам программы, из них 189 человек открыли собственное дело. Получателями микрокредитов дополнительно созданы 193 рабочих места, на которые через центры занятости трудоустроено 114 человек.

Полученные микрокредиты были использованы в следующих видах экономической деятельности: в сельском, лесном и рыбном хозяйстве – 265, в обрабатывающей промышленности – 6, в предоставлении прочих видов услуг – 50, в услугах по проживанию и

питанию – 20, в оптово – розничной торговле, в ремонте автомобилей и мотоциклов – 3, в строительстве – 7, в транспортировке и складировании – 11.

За период реализации Программы 1426 сельских жителей из числа участников Программы смогли стать предпринимателями, расширить свой бизнес. Дорожная карта занятости – это единственная Программа, в рамках которой осуществляется стимулирование предпринимательства среди целевых групп населения.

В третьем направлении «Содействие в трудоустройстве через обучение и переселение в рамках потребностей работодателя» для организации профессионального обучения Центрами занятости были заключены договора с 35 организациями образования, где получили новую профессию или повысили квалификацию 476 участников Программы, из них по итогам года трудоустроены 441 человек [1].

Для организации молодежной практики заключены договора с 144 организациями и предприятиями области, где трудоустроены 373 выпускника профессиональных учебных заведений. После завершения молодежной практики 801 участник программы (с учетом предыдущих лет) трудоустроились на постоянные рабочие места.

Для целевых групп населения – это: малообеспеченных, лиц, предпенсионного возраста, инвалидов, лиц, уволенных из рядов Вооруженных Сил Республики Казахстан, лиц, освобожденных из мест лишения свободы и (или) принудительного лечения, оралманов и других граждан, были созданы социальные рабочие места, где трудоустроились 357 человек. В рамках данного направления из населенных пунктов с низким потенциалом социально-экономического развития в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста переселились 248 лиц трудоспособного возраста, из них трудоустроены 213 человек.

Городами и районами проводилась информационно-разъяснительная работа по реализации Программы «Дорожная карта занятости 2020». За 2014 год были проведены 1999 встреч с населением; 122 заседания круглого стола и семинаров; опубликовано в печатных изданиях и на сайтах 244 статьи; организованы 49 пресс-конференций и выступлений.

Также, управлением области на ведущих телеканалах области были размещены 3 видеоролика, 6 новостных сюжетов и информационных материалов, на областном радио 3 информационно-пропагандистских аудиоролика, в областных газетах опубликованы 24 статьи.

Для заместителей акимов городов и районов, акимов поселков, сельских округов, директоров и специалистов центров занятости в июне прошлого года был проведен обучающий семинар по внесенным изменениям в Дорожную карту занятости.

Проведены 55 городских и районных ярмарок вакансий, где 812 работодателями были заявлены 8420 вакансий. Оказано содействие в трудоустройстве 1269 гражданам.

Все принимаемые меры по реализации активной политики на рынке труда позволили по сравнению в соответствии с периодом 2011 года (в 3 кв.2011 г. – 5,2%) снизить уровень безработицы до 4,9%, уровень бедности до 0,4% (в 2011 г. – 0,7%) [1].

В современных условиях много граждан трудоустраиваются не через центры занятости, а обращаясь непосредственно в кадровые службы агентства. На сегодня рынок частных агентств занятости в принципе состоялся, с каждым годом в его развитии отмечается некоторый количественный и качественный рост. Однако в настоящее время еще полностью не сформировалась сбалансированная система, где решены ключевые вопросы юридического, инфраструктурного, функционально-технического и прочего характера, пока еще не представляется возможным. В последние годы отчетливо прослеживается тенденция увеличения числа коммерческих агентств по трудоустройству и подбору кадров в крупных городах. Так, около 50% от общего количества официально зарегистрированных частных агентств занятости расположены в городе Алматы. Вместе с тем, в ряде областей количество зарегистрированных частных агентств занятости либо крайне незначительно, либо частные агентства занятости отсутствуют вообще [3].

В целом, региональный дисбаланс во многом обусловлен реальным положением на областных рынках труда, которые складываются в соответствии с существующим соотношением спроса и предложения на рабочую силу. Кроме того, в ряде областей посредническую деятельность на периферии осуществляют филиалы частных агентств занятости, головные офисы которых зарегистрированы в городах.

Несмотря на все контролирующие процедуры Министерства и местных органов недостаточен контроль сферы развития частных агентств занятости. Это обусловлено как объективными факторами – отсутствием полноценной законодательной и правоприменительной базы в сфере трудового посредничества, так и субъективными факторами – недостатком реальных рычагов контроля и необходимых материальных, технических и кадровых ресурсов.

Основная сфера деятельности частных агентств занятости в Республике Казахстан, прежде всего, касается сферы трудового посредничества и содействие решения вопросов занятости. В частности, в соответствии с Законом «О занятости населения» частные агентства занятости оказывают гражданам на договорной основе следующие услуги:

- консультации по вопросам законодательства о занятости и труде;
- предоставление информации о возможностях трудоустройства на вакантные рабочие места;
- помощь в поиске рабочих мест;
- профессиональная подготовка и переподготовка граждан с последующим трудоустройством [6].

Кроме этого, частные агентства занятости осуществляют посредническую помощь гражданам по трудоустройству за границей и привлечению иностранной рабочей силы в Республику Казахстан на основании лицензии в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Основные недостатки в деятельности частных агентств занятости отмечается по следующим направлениям:

- Осуществление посреднической деятельности по трудоустройству без соответствующих лицензий
- Нарушение норм действующего законодательства среди частных агентств занятости, имеющих лицензии
- Необоснованное взимание платы.
- Низкий уровень правовой дисциплины
- Низкий уровень необходимого технического оснащения
- низкий процент реально работающих агентств
- недостаточно высокая эффективность деятельности

Таким образом, частные агентства занятости в среднем в год содействуют трудоустройству порядка 5–6 % от общего числа граждан, трудоустроенных органами занятости.

Список использованных источников:

1. ГУ «Управление координации занятости и социальных программ Карагандинской области» // <http://krgsoc.gov.kz>.
2. Агентство Республики Казахстан по статистике // <http://www.stat.gov.kz>
3. Джакишева Л.К., Жакыпова Ф.Н. Современные аспекты развития рынка труда в Республике Казахстан. // Вестник КазГУ. Серия экономическая. Алматы – 2008. – № 10 – с.24-28

Понамарев В.А.

магистрант

Карагандинский государственный технический университет

Казахстан, Караганда

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЕВРОКОДА 8 В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье обсуждаются особенности Европейских строительных норм и важная роль гармонизации казахстанской нормативной базы в строительной отрасли с зарубежными нормами для успешной реализации инфраструктурных проектов в Казахстане. Так как в настоящее время роль иностранных специалистов в создании проектов строительства, контроле их реализации и приемке выполненных работ значительно возросло. При этом все чаще они применяют свои или международные стандарты на проводимые работы, инженерные изыскания, которые им более привычны для восприятия и анализа результатов. Следует отметить, что некоторые критерии в

отечественных нормативных документах (ГОСТы и СНиПы) значительно отличаются от критерий и показателей в европейских нормах.

Стандарты Eurocode (Еврокод) - это европейские строительные стандарты, разработкой которых с середины 70-х годов занималась Комиссия Евросоюза совместно с Комитетом представителей всех стран-членов ЕС. В частности для европейских изыскателей и проектировщиков вводятся правила геотехнического (Еврокод 7) и сейсмического (Еврокод 8) проектирования.

Ввод в Казахстан Еврокодов позволит привлечь в страну дополнительные иностранные инвестиции, что существенно удешевит и ускорит процесс строительства, обеспечит необходимую надежность и безопасность сдаваемых объектов, открытию работающих по европейским стандартам испытательных лабораторий и даст шанс отечественным предприятиям стройиндустрии достойно позиционировать себя на мировом рынке.

Содержание Еврокода

Еврокод состоит из двух частей:

1. EN 1997-1. Геотехническое проектирование. Ч.1: Общие нормы (CEN, 2004);
2. EN 1997-2. Геотехническое проектирование. Ч.2: Исследование и испытание грунта (CEN, 2005, а).

Еврокод - Общие нормы - это документ, где принципы геотехнического проектирования и строительства рассматриваются в рамках LSD. Эти принципы относятся к расчету геотехнических операций применительно к конструктивным элементам, взаимодействующим с грунтом (фундаментам, сваям, стенам подвалов и т.д.), а также деформаций и прочности грунтов, взаимодействующих с сооружениями.

В информативных приложениях приводятся некоторые подробные правила проектирования и модели для расчетов, включающие точные формулы и графики.

Еврокод Ч.2 - это связующее звено между требованиями к проектированию, приведенными в части 1, в частности в разделе 3 "Геотехнические данные", и результатами ряда лабораторных и полевых испытаний.

Часть 1 Еврокода состоит из 12 разделов:

13. Общие положения.
2. Основы геотехнического проектирования.
3. Геотехнические данные.
4. Наблюдение за проведением строительных работ, мониторинг и техническая поддержка.
5. Устройство насыпей, процесс осушения, улучшение и армирование грунта.
6. Фундаменты на естественном основании.
7. Свайные фундаменты.
8. Анкера.
9. Подпорные сооружения.
10. Гидравлическое разрушение.
11. Общая устойчивость сооружений.
12. Насыпи.

В Еврокод входят различные приложения. Все они (кроме приложения А, имеющего нормативный характер) являются информативными:

Приложение А (нормативное). Частные и корреляционные коэффициенты запаса для предельных состояний и их рекомендуемые величины;

Приложение В. Основная информация по частным коэффициентам для подходов к проектированию 1,2,3;

Приложение С. Примеры методов определения предельных величин давления на вертикальные стены;

Приложение D. Пример аналитического метода расчета несущей способности; Приложение E. Пример полумпирического метода расчета несущей способности; Приложение F. Пример метода расчета осадок;

Приложение G. Пример метода прогноза несущей способности фундаментов на скальных породах;

Приложение H. Предельные значения перемещений фундаментов и деформаций конструкций;

Приложение I. Перечень методов наблюдений за строительными работами и мониторинг сооружений.

Европейская система стандартизации

Так как стандарты Eurocode относятся к строительству, они непосредственно связаны с основополагающими документами, а также со всей системой евронорм (свыше 1500 документов, включая ссылочные), без которых их использование невозможно. Перечень действующих сегодня Еврокодов сегодня следующий:

- EN 1990 Eurocode 0 Основные положения по проектированию несущих конструкций;
- EN 1991 Eurocode 1 Несущие конструкции. Воздействия;
- EN 1992 Eurocode 2 Железобетонные конструкции. Проектирование, расчеты, параметры;
- EN 1993 Eurocode 3 Стальные конструкции. Проектирование, расчеты, параметры;
- EN 1994 Eurocode 4 Железобетонные комбинированные конструкции. Проектирование, расчеты, параметры;
- EN 1995 Eurocode 5 Деревянные конструкции. Проектирование, расчеты, параметры;
- EN 1996 Eurocode 6 Каменная кладка. Проектирование, расчеты, параметры;
- EN 1997 Eurocode 7 Геотехника. Проектирование, расчеты, параметры;
- EN 1998 Eurocode 8 Проектирование сейсмоустойчивых строительных конструкций;
- EN 1999 Eurocode 9 Алюминиевые конструкции.

Проектирование, расчеты, параметры. Существенным отличием европейской системы технического регулирования является то, что использование Еврокодов базируется на презумпции соответствия существенным требованиям Директивы по строительной продукции, которая, в свою очередь, основана на гармонизированной системе технических спецификаций, являющихся европейскими стандартами, и европейских аттестациях (ЕТА).

Европейские стандарты, относящиеся к строительству, представляют собой замкнутую систему и включают в себя Еврокоды как основу проектирования, стандарты (Евронормы) для строительной продукции, а также стандарты, определяющие выполнение работ и проведение испытаний.

Отличия Еврокода от казахстанских норм (СНиП,ГОСТ)

Положения главы 8 Еврокода относятся к сваям-стойкам, висячим сваям, сваям под выдергивающими и горизонтальными нагрузками, забивным, вдавливаемым, ввинчиваемым и буровым. Должны быть рассмотрены следующие предельные состояния: общая потеря устойчивости (РАВ); превышение несущей способности, выдергивание, разрушение грунта от горизонтальных нагрузок (ГЕО); разрушение свай от сжатия, растяжения, изгиба (СТР); чрезмерные осадки; ряд других. Грунт, в котором находятся сваи, может испытывать деформации оседания (консолидации), подъема (от разгрузки, мороза, забивки соседних свай), оползневые. Нагрузки на сваи от этих деформаций должны быть учтены.

При выборе типа свай и метода их погружения следует принимать во внимание: инженерно-геологические условия; усилия в сваях при погружении; возможность проверки сплошности погруженных свай; транспортировку свай; влияние погружения свай на соседние сваи и сооружения. При изготовлении буровых свай под глинистым раствором следует уделить внимание устойчивости стенок скважины при бурении и бетонировании, очистке дна перед бетонированием.

Проект свайного фундамента может иметь в основе: результаты статических испытаний; эмпирический или аналитический расчетный метод; результаты динамических испытаний свай; наблюдения за поведением аналогичного фундамента в сходных условиях.

Сравнивая отечественные стандарты и EN можно увидеть, что пока в Казахстане не утверждены следующие стандарты для полевых испытаний грунтов:

14. метод статического зондирования с измерением порового давления (СРТУ);
15. метод динамического зондирования с отбором монолитов нарушенной структуры ;
16. метод испытания дилатометром Марчетти;
17. метод испытания винтовым пенетрометром.

В то же время в России и Казахстане применяются полевые методы испытаний, которые не вошли в EN :

18. метод испытания кольцевым срезом;
19. метод испытания поступательным срезом;
20. метод испытания плоским штампом с кольцевым при грузом;

21. метод испытания лопастным срезом;
22. метод испытания винтовым штампом.

Также если рассмотреть процедуру взаимодействия участников при проведении инженерно-геологических изысканий проектирования оснований и фундаментов, то согласно Еврокоду 8 Ч.2 условно можно разделить на три части включающие: стратегию геотехнического проектирования; предложения, основанные на проекте; приемку здания или сооружения и эксплуатацию здания или сооружения.

Существенное различие с отечественными требованиями СНИП заключается и в том, что в отечественном своде правил, можно сказать, полностью отсутствуют требования к геотехническому проектированию. В Еврокоде стратегия геотехнического проектирования включает взаимодействие двух видов исследования - инженерно-геологических и геотехнических. Рекомендации Еврокода заставляют изыскателей и проектировщиков работать совместно. В нашей же практике работа геологов заканчивается формированием отчета и передачей его заказчику. Программа изысканий редко согласовывается с проектировщиком – и в результате отсутствует стратегия геотехнического проектирования. Таким образом, Еврокоды составлены как общетехнические документы в предположении, что ряд требований (параметров, характеристик), необходимых для конкретного численного расчета, определяются в каждой стране самостоятельно.

Пути гармонизации казахстанских и европейских строительных норм Как известно, стандарт ИСО/МЭК- 2:1996 устанавливает несколько форм (уровней) гармонизации:

Гармонизированные стандарты (нормативные документы) [англ. Harmonized standards] - стандарты на один и тот же объект, утвержденные различными органами по стандартизации и обеспечивающие взаимозаменяемость продукции, процессов и услуг и взаимное понимание результатов испытаний или информации, представляемой в соответствии с этими стандартами.

Примечание: Гармонизированные стандарты могут иметь различия в форме представления или даже в содержании. Источник: ИСО/МЭК 2:1996 п. 6.1

Идентичные стандарты (нормативные документы) [англ. Identical standards]- Гармонизированные стандарты, которые идентичны по содержанию и по форме представления. Односторонне согласованный стандарт (нормативный документ), согласованный с другим стандартом (нормативным документом) таким образом, чтобы продукция, процессы, услуги, испытания, представляемые в соответствии с первым стандартом (нормативным документом), отвечали требованиям последнего, а не наоборот.

Сопоставимые стандарты [англ. Comparable standards] -стандарты на одну и ту же продукцию, на одни и те же процессы или услуги, утвержденные различными органами по стандартизации, в которых различные требования основываются на одних и тех же характеристиках и которые оцениваются с помощью одних и тех же методов, позволяющих однозначно сопоставить различия в требованиях. Примечание - Сопоставимые стандарты не являются гармонизированными стандартами.

Сегодня в Казахстане действует Технический комитет по стандартизации ТК 55 "Архитектура, градостроительство и строительство", созданный приказом Комитета по техническому регулированию и метрологии МИТ РК для проведения работ по государственной стандартизации в области архитектуры, градостроительства и строительства Республики Казахстан с целью формирования системы государственных стандартов, гармонизации их требований с требованиями международных стандартов, проводит работу по взаимодействию с международной организацией по стандартизации.

Наряду с ТК 55 проектная академия "KAZGOR", являясь базовой организацией Технического комитета "Архитектура, градостроительство и строительство", проводит работы по изучению имеющегося международного опыта технического регулирования, обеспечивающего безопасность строительных процессов и продукции.

Как отмечают Члены Совета по Международным нормам для ускорения процесса гармонизации отечественных стандартов и сводов правил с европейскими необходимо: интенсивное ознакомление с особенностями подходов в международных и национальных нормах, изучение различных рекомендаций и положений в них и по необходимости их учета в конкретных разделах проектирования .

То есть основные особенности перехода на Европейские нормы содержат следующие принципы:

23. Перевод их на государственный язык;
24. Проверка возможности общего поддержания формата Еврокодов путем сопоставительных расчетов;
25. Подготовка не противоречащих Еврокодам дополнений, касающихся любых аспектов, являющихся особенностью требований в Казахстане и не охваченных Еврокодами.

Существуют научные, экономические, политические причины для всемирного распространения Еврокодов (EN), первая и главная из них - применение европейского Свода практических правил повышает качество, безопасность и надежность строительства. Это связано с совершенством метода расчета нагрузок, заложенного в основу Еврокодов.

В процессе разработки последней версии Еврокодов были проанализированы и учтены причины многочисленных катастроф, которые происходили в разное время на строительных объектах в разных странах мира. Не удивительно, что сегодня на Еврокоды переходят ведущие архитекторы, проектировщики, производители материалов и конструкций, живущие и работающие на разных континентах, потому что сбалансированная система делает строительство легче, быстрее и экономнее.

Правительством Республики Казахстан как и во многих странах одобрена концепция реформирования системы технического регулирования строительной отрасли. Но необходимо отметить, что указанный процесс должен происходить постепенно. В первую очередь необходимо адаптировать зарубежную техническую документацию к национальной технологической среде; разработать соответствующие методики оценки соответствия; обучить строителей, проектировщиков, разработать соответствующие обучающие программы, справочники и руководства. В перспективе необходимо также усилить анализ существующих американских и японских стандартов и норм в области геотехники.

Список использованных источников:

1. Роджер Франк. Проектирование свайных фундаментов в соответствии с Еврокодом 7// Сборник "Геотехнические проблемы мегаполисов". 2007. -С. 21-25
2. Болдырев Г.Г., Идрисов И.Х. Сходство и различия в Еврокоде 7 // Журнал "Техническое регулирование". Март 2010.-С. 22-26
3. Татыгулов А.Ш., Акбердин Т.Ж., Оконечников В.И., Махамбетов М.С. // Доклад. Проектная академия "KAZGOR".2010.

Смагулова З.К.

*Директор (декан) академии бизнеса, образования и права
Инновационный Евразийский университет, PhD,
Казахстан, г. Павлодар*

ИНТЕГРАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИЕ ПАВЛОДАРСКОГО РЕГИОНА

Как известно, использование потенциала развития кластеров в современной экономике рассматривается как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности не только страны, но и отдельного региона. Это реализуется за счет эффективного взаимодействия участников кластера, обусловленного их географически близким расположением, включая доступ к инновациям, технологиям, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для выполнения совместных проектов и продуктивной конкуренции.

Использование кластерного подхода при анализе динамики экономического развития региона и его прогнозировании позволяет системно рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к одной или разным отраслям. Для определения приоритетной отрасли, а также выявления предпосылок создания кластера необходим всесторонний анализ. Однако можно утверждать, что создание кластера возможно практически в каждом регионе, а его эффективное функционирование зависит от инициативы бизнеса и поддержки власти.

В целях повышения качества делового климата и инициативы в регионе необходимо:

- вовлечение ресурсов частного сектора, прямых иностранных инвестиций и государственного финансирования;
- совершенствование системы прогнозирования потребности в трудовых ресурсах в разрезе отраслей, профессий и специальностей с целью упреждающей подготовки кадров в рамках поддержки приоритетных отраслевых секторов и кластеров;
- государственно-частное партнерство как один из механизмов содействия индустриальному развитию и поддержки проектов;
- стимулирование производительности труда, трансферта технологий, повышение технологических и управленческих компетенций;
- расширение экспортного потенциала местных компаний и их интеграция в глобальные отраслевые цепочки, расширение мер для развития малого и среднего бизнеса;
- реализация дорожных карт повышения эффективности регулирования во всех ключевых сферах индустриального развития.

В рамках реализации политики государства региональные власти получают большую самостоятельность и возможность оперативно принимать решения об индустриальном развитии региона с учетом особенностей структуры промышленности [1]. Так, в структуре промышленности Павлодарской области наибольшую долю составляет обрабатывающая промышленность (таблица 1).

Таблица 1 - Структура промышленности Павлодарской области в процентах

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Промышленность – всего, в том числе:	100,0	100,0	100,0
2	горнодобывающая промышленность	9,5	9,8	11,8
3	обрабатывающая промышленность	73,7	74,8	63,0
4	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	16,8	15,4	25,2

Уровень валового регионального продукта (ВРП) на душу населения в Павлодарской области находится на среднем уровне по РК, где наибольшую долю составляет промышленность (таблица 2).

Таблица 2 - Отраслевая структура ВРП Павлодарской области, в процентах

№ п/п	Наименование показателя	2012 год	2013 год	2014 год
1	ВРП Павлодарской области, всего в том числе:	100,0	100,0	100,0
2	сельское хозяйство	4,85	3,83	5,8
3	промышленность	36,03	46,35	39,8
4	строительство	4,63	4,22	3,9
5	торговля	7,81	6,88	9,9
6	транспорт и связь	19,62	16,99	18,7
7	прочие услуги	27,06	21,73	21,9

Инвестиции в основной капитал в Павлодарской области стабильно растут, но находятся ниже средне республиканского уровня. За последние 10 лет инвестиции в основной капитал росли в среднем на 26% в год [2]. Вовлеченность населения Павлодарской области в экономическую деятельность является сильной стороной региона. Уровень безработицы в Павлодарской области самый низкий по РК. Если в РК этот показатель составляет 5,2%, то в Павлодарской области 5,0% на 2014 год.

В 2014 году в Павлодарском регионе, в рамках 3,5 млрд., выделенных из республиканского бюджета началось строительство первоочередных объектов инфраструктуры СЭЗ таких, как таможенный терминал, технический водопровод, ограждение территории, электроснабжение и очистных сооружений хозяйственно-бытовых стоков.

СЭЗ создана в 2011 году, в 2012 и 2013 годах проведена работа по разработке и экспертизе необходимой документации, а также по разработке на основе их бюджетной заявки. В итоге, на

строительство инфраструктуры СЭЗ "Павлодар" в 2014-2016 годы поддержано выделение 27,99 млрд. тенге. В том числе на 2014 год выделено 3,5 млрд. тенге, на 2015 год – 10,0 млрд. тенге, на 2016 год – 14,49 млрд. тенге.

На территории СЭЗ уже действуют хлорщелочное предприятие АО «Каустик» - по производству каустической соды, хлора, гипохлорита натрия и соляной кислоты, предприятие ТОО «Белизна» - по производству бытовой химии и ТОО «Бо-На» - по производству дезинфицирующих средств. Также ведется строительство еще 3-х предприятий ТОО «УПНК-ПВ», ТОО «АгроХимПрогресс» и ТОО «Kazakhstan Chemical Company». Общий объем инвестиций по вышеуказанным 6-ти проектам составит 39,9 млрд. тенге с созданием более 900 рабочих мест. Основной не сырьевой экспортной продукцией Павлодарского региона являются глинозем, алюминий, нефтепродукты, трубы, кабельная продукция. Странами – потребителями в 2014 году стали СНГ (Россия, Украина, Узбекистан, Таджикистан), Европа (Нидерланды, Италия, Финляндия, Латвия) и Азия (Китай, Турция).

Промышленными предприятиями области в 2014 году произведено продукции на 247,8 млрд. тенге, в том числе в горнодобывающей промышленности – 27,3 млрд. тенге (102,1%), обрабатывающей – 144,7 млрд. тенге (96,5%).

За период реализации первой пятилетки Государственной программы форсированного индустриально- инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы в Павлодарской области введены в эксплуатацию 68 проектов на сумму инвестиций 274,4 млрд. тенге, создано 5617 рабочих мест. Из них 51 проект вышли на плановую мощность от 70 до 100%. В рамках второй пятилетки Государственной программы индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы сформирован перечень из 24-х проектов с объемом инвестиций 1,2 трлн. тенге и количеством рабочих мест – 5817 человек [3].

Тем не менее, в регионе наблюдается сложная экологическая ситуация, низкая производительность в промышленности, низкий уровень доступности квалифицированных кадров по техническим специальностям, отток трудоспособных и талантливых кадров, высокая заболеваемость по ключевым группам заболевания, низкий уровень развития инфраструктуры (автодороги). Требуется обеспечение эффективного взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей, науки и высших учебных заведений для решения ряда важных проблем.

Положительным является наличие таких факторов как: географическое преимущество для увеличения транзита и обеспечения доступа на близлежащие рынки; растущий спрос на промышленное оборудование и услуги в РК, России и Центральной Азии; заинтересованность международных компаний в локализации производства на территории РК; рост отрасли экологических товаров и услуг; развитие сектора профессиональных услуг (инжиниринг); развитие производства продуктов с высокой добавленной стоимостью в базовых секторах (комплектующие для промышленности, электрооборудование); развитие агломерации Павлодар–Аксу, как современного мегаполиса; создание новых секторов экономики будущего за счет конкурентных преимуществ области; развитие туризма.

В этой связи рациональность и своевременность идеи создания кластерной СЭЗ можно аргументировать реально начавшимися интеграционными процессами. Концепция второй пятилетки индустриализации предусматривает новые подходы к проектам ГПФИИР, в которых приоритетным являются поддержка базовых ключевых кластеров [4]:

1) Горно-металлургический сектор. В 2015-2019 годах росту производства будет способствовать модернизация и техническое перевооружение действующих предприятий, таких как Аксуский завод ферросплавов АО "ТНК Казхром", АО "Алюминий Казахстана", ТОО "KSP Steel", ТОО "Кастинг", АО "Майкаинзолото", а также реализация инвестиционных проектов по созданию новых производств, развитию кластера цветной металлургии, в том числе в рамках СЭЗ "Павлодар".

2) Нефте- и газоперерабатывающий сектор. Реализация инвестиционного проекта по реконструкции и модернизации ТОО "Павлодарский нефтехимический завод" позволит довести глубину переработки нефти до 90,0%, улучшить качество нефтепродуктов до стандарта Евро-5. Срок реализации 2016 год. Объем инвестиций – 160,8 млрд. тенге. Мощность завода по переработке западносибирской нефти будет увеличена до 7 млн. тонн в год с обеспечением возможности переработки казахстанской нефти в эквивалентном объеме. ТОО "Компания Нефтехим LTD" к 2016 году планирует начать выпуск 47,8 тыс. тонн гранулированного

полипропилена в год. Стоимость проекта – 4,5 млрд. тенге. Дальнейшее развитие получит проект ТОО "КазБитумСервис" по организации производства модифицированного битума.

3) Химический сектор. Основой химической отрасли в области являются такие предприятия, как: АО "Каустик", ТОО "КазБытХим", ТОО "Казтрасткем", ТОО "ЛАКРА" и другие средние и малые предприятия. В рамках химического кластера уже сегодня выпускается каустическая сода, хлор, гипохлорит натрия и соляная кислота. В этой связи, значительное место в структуре кластера занимают "хлорпотребляющие" технологии, обеспечивающие наиболее рациональное использование хлора, создавая тем самым, возможности для наращивания мощности по производству каустической соды. На территории СЭЗ "Павлодар" АО "НАК "Казатомпром" планирует совместно с АО "Каустик" реализовать ряд инвестиционных проектов по производству поликристаллического кремния, треххлористого фосфора, треххлористого железа, поливинилхлорида, пентасернистого фосфора, оксихлорида алюминия, флотореагентов, ингибиторов отложения минеральных солей, хлорпарафинов, перекиси водорода.

4) Машиностроение. Развитию данной отрасли до 2020 года будет способствовать дальнейшее формирование железнодорожного кластера. В железнодорожный кластер включены действующие предприятия: ТОО "Казахстанская вагоностроительная компания", ТОО "Проммашкомплект", ТОО "Format Mach Company", ТОО "Технологические линии". ТОО "Казахстанская вагоностроительная компания" планируется начать с 2015 года освоение линейки подвижного состава (крытые вагоны, цистерны).

5) Энергетика. За период 2015-2019 годы будут реализованы и введены в эксплуатацию 3 объекта на сумму 188,97 млрд. тенге. В 2016 году будет введен в эксплуатацию проект – строительство энергоблока №3 мощностью 625 МВт на АО "Станция Экибастузская ГРЭС-2", будет завершена реконструкция и расширение энергоблоков на ТОО "Экибастузская ГРЭС-1" (ввод блока №1 мощностью 500 МВт), будет введена в эксплуатацию турбина №2 мощностью 62 МВт на ТЭЦ-3 АО «Павлодарэнерго».

Для дальнейшей реализации кластерной инициативы в Павлодарской области необходима:

- разработка специализированных образовательных программ по вопросам кластерной политики на региональном уровне;
- стимулирование взаимовыгодного взаимодействия бизнеса, учебных заведений и научных сообществ Павлодарского региона;
- активное привлечение инвесторов для локализации предприятий на территории;
- применение всех инновации, получаемых в кластерах, что создаст уникальную среду для развития городской инфраструктуры с возможностями централизованного управления и инновационным уровнем сервиса;
- создание условий для участия малого, среднего и крупного бизнеса.

Как показывает успешный опыт развитых стран мира, лидерами в росте конкурентоспособности оказываются те кластеры, которые опираются на модель «тройной спирали» – партнерство государства, бизнеса и науки. Такая спираль представляет собой механизм достижения синергетического эффекта непрерывных обновлений и накопления базы знаний в экономике знаний и дает особую устойчивость и мобильность в глобальной конкуренции [4].

Модель инновационного развития кластеров по «тройной спирали» включает в себя три основных элемента:

- для общества, основанного на научном знании, характерно усиление роли науки во взаимодействии с промышленностью и правительством;
- три института (наука, бизнес, власть) стремятся к сотрудничеству, при этом инновационная составляющая происходит из данного взаимодействия;
- в дополнение к традиционным функциям каждый их трех институтов «частично берет на себя роль другого».

В мире не существует ни одного примера, где бы национальная инновационная экосистема кластера эффективно действовала вне принципов «тройной спирали» [5]. Данный подход к сбалансированному развитию кластеров в виде «тройной спирали» является чрезвычайно актуальным для Казахстана, и в настоящее время это можно заметить по условиям участия в программах по поддержке малого и среднего бизнеса.

В Казахстане модели «тройной спирали» присуща определенная специфика, которая заключается в том, вузы осуществляют основной объем подготовки кадров. Создание

инфраструктуры для содействия развитию связей между наукой и бизнесом в такой системе представляет собой сложную задачу, поскольку на формировании инфраструктуры будет сказываться недостаток научного потенциала, а в случае создания ее при научных организациях – нехватка молодых кадров.

Таким образом, необходимо использовать сильные стороны Павлодарского региона, приняв меры по устранению слабых сторон и сформировать инновационные кластерные инициативы опережающего развития, способных транслировать инновации на обширную территорию.

Список использованных источников:

1. Социально-экономическая характеристика Павлодарской области. Официальный сайт Акимата Павлодарской области. pavlodar.gov.kz.
2. Статистический сборник по Павлодарской области /Павлодар: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2014.
3. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 - 2014 годы. Астана, 2010 год.
4. Стратегия развития Павлодарской области до 2030 г. Павлодар. 2014г.
5. Инновационное социально ориентированное развитие экономики региона: методология и методы исследования / Под ред. С.В. Кузнецова. -СПб.: ГУАП, 2011.

СЕКЦИЯ 3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Жартай Ж.М.

аспирант 2-го года обучения

Белорусский государственный университет

Беларусь, г.Минск

Жумашева А.Б.

преподаватель

Карагандинский государственный университет

имени Е.А. Букетова, м.э.н.

Казахстан, г.Караганда

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИНТЕГРАЦИИ ТРАНСПОРТНО-КОММУНИКАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СЕТИ

В экономике XXI века развитие транспорта становится мощным катализатором социально-экономического роста государства. В середине XIX века один мудрый человек, размышляя о путях объединения разрозненных мелких итальянских государств, а в это время началось строительство железной дороги на территории Италии с Севера на Юг, сказал, что железная дорога - эта та нить, которая сошьет итальянский сапог.

Именно развитию транспорта и коммуникаций посвящен 65 пункт плана нации “100 конкретных шагов”, оглашенного Главой государства Нурсултаном Назарбаевым на расширенном заседании Правительства 6 мая 2015 года. В рамках данного шага предусматривается запуск проекта по созданию мультимодального транспортного коридора «Евразийский трансконтинентальный коридор», который позволит осуществить беспрепятственный транзит грузов из Азии в Европу. «Транспортный коридор будет проходить: первое направление - через территорию Казахстана, Российской Федерации и далее в Европу. Второе направление - через территорию Казахстана от Хоргоса до порта Актау, далее по Каспийскому морю в Азербайджан, а затем через Грузию. Предусматривается привлечение к проекту в будущем Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, созданного в конце 2014 года», - указано в плане [1].

Сейчас эксперты отмечают безусловные экономические преимущества создания такого транспортного коридора. В частности, председатель правления АО «Институт экономических исследований» Максат Муханов отметил, что потенциальные объемы торговли Китая со странами на пространстве Нового Шелкового пути могут составить до 2,5 трлн тенге.

Идея Главы государства Нурсултана Назарбаева о создании Евразийского трансконтинентального коридора возникла в связи с открытием казахстанского логистического терминала в порту в Желтом море – Ляньюньган. Этот порт занимает важное положение между Востоком и Западом и представляет собой восточное начало нового Евразийского трансконтинентального коридора. Совместный логистический терминал в китайском порту Ляньюньган обеспечивает перевалку грузов, направляющихся в Центральную Азию или из неё. За первый год работы объем груза из Китая в Европу вырос на 80 процентов, а к 2020 году его планируется увеличить в 2 раза. С мая текущего года казахстанско-китайский терминал обработал 84 тыс. контейнеров в 20-тонном эквиваленте. Более того, ожидается, что к 2020 году терминал обеспечит обработку свыше 550 тыс. контейнеров в год. Хранение грузов за весь период 2015 года на нашем терминале морского порта Ляньюньган составляет 360 тыс. тонн. В будущем терминальные мощности порта планируется расширить, построив логистическую зону для стран - участниц Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Общая площадь терминала логистической зоны ШОС должна составить 450 гектаров. Благодаря ему произойдет увеличение грузовых потоков в страны Центральной Азии, Евразийского экономического союза и Евросоюза [2].

Китайская инициатива «Экономический пояс Шелкового пути» и Новая экономическая политика Казахстана «Нурлы Жол», обнародованная в Послании Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. от 11 ноября 2014 года, по своему содержанию взаимно дополняют друг друга, поскольку направлены на развитие инфраструктуры, прежде всего транспорта и коммуникаций. Общий макроэкономический эффект от реализации проекта «Нурлы Жол» в 2015 году, по расчетам Института экономических исследований, может привести к увеличению роста ВВП страны на 1-2 процентных пункта. В рамках послания «Нурлы жол» предусмотрена реализация 11 автодорожных проектов: Западная Европа – Западный Китай, Центр – Юг, Центр – Восток, Центр – Запад, Алматы – Усть-Каменогорск, Кызылорда – Жезказган – Караганды и т.д. Масштабный проект автодороги «Западная Европа – Западный Китай», начатый в 2009 году, будет завершен уже в следующем, 2016, году. Общая его протяженность составит 8000 км, около 3000 км будет пролегать через Казахстан. По словам президента, ожидаемый объем грузов на казахстанском участке дороги составит до 30 млн т в год [3]. Благодаря совместной практической реализации обеих, гармонично сочетающихся стратегических инициатив синергетический эффект будет более значительным и глубоким для экономического развития Казахстана. Тем более, они содействуют диверсификации, индустриализации и модернизации национальной экономики, что приобретает особое значение на фоне прошлогоднего стремительного снижения мировых цен на нефть – главного драйвера экономического роста Казахстана.

Основной шаг к восстановлению маршрута Шелкового пути — развитие казахстанского транспортного транзита. В связи с чем на сегодняшний день при выборе стратегических маршрутов одним из актуальных является маршрут зоны Евразийского экономического союза, создание транспортно-логистической базы для развития хозяйственных связей внутри ЕАЭС. Здесь наиболее перспективным является создание объединенной транспортно-логистической компании (далее - ОТЛК). Важным элементом реализации ОТЛК является создание общего рынка транспортных услуг, единой транспортной системы и реализация транзитного потенциала стран - членов ЕАЭС. Необходимо обеспечивать гарантированное предложение качественной сквозной транспортно-логистической услуги по принципу «одного окна» в отношении контейнеропригодных грузов на всем пространстве ЕАЭС, функционирование и развитие ключевых транзитных коридоров, проходящих через страны ЕАЭС, проводить модернизацию и обеспечивать развитие ключевых транспортных активов стран ЕАЭС.

Для увеличения масштабов перевозки грузов и пассажиров между Европой и Азией по кратчайшему расстоянию через территорию Казахстана с наименьшими затратами средств и времени необходимо формирование единой национальной сети магистральных путей сообщения, включая железные и автомобильные дороги, морские порты и аэропорты. Данная транспортная инфраструктура должна соответствовать высоким требованиям мировых стандартов.

В целях максимального использования транзитного потенциала Казахстана важно оптимизировать работу пограничных пропускных пунктов, действующих на железнодорожных и автомобильных переходах, развивать торгово-экономические связи со странами-партнерами с учетом защиты национальных интересов и международных транспортных коридоры, обеспечивающие бесперебойные трансконтинентальные транзитные перевозки грузов и пассажиров. Тем более, Казахстан занимает выгодное положение для транзита китайских товаров в Европу. В перспективе больше половины китайских грузов, направляемых в страны ЕС, будет перевозиться через территорию Казахстана.

Основной грузопоток по «Новому Шелковому пути» будет осуществляться с Востока на Запад. Западные и центральные провинции Китая находятся на прямом железнодорожном сообщении с ЕС по железнодорожному маршруту через станцию Достык (Казахстан). На сегодняшний день доставка грузов в Европу по железнодорожному транспорту в среднем в 2–3 раза быстрее чем по морю, что является значительным конкурентным преимуществом для транспортировки товаров критичных к скорости доставки до прилавка или сборочного производства. Кроме того, транспортная инфраструктура Восточного Китая (ж/д сообщение с морскими портами, речное сообщение по Янцзы) сильно перегружена, что ведет к увеличению времени на перевозку грузов из Западных и Центральных провинций по морю.

Проект Азиатско-Европейской железной дороги является проектом прагматического и взаимовыгодного сотрудничества в рамках Экономического пояса Шелкового пути. Страны ЕАЭС проявляют серьезную заинтересованность в железнодорожном проекте. Так, российский ученый, замдиректора Института Дальнего Востока РАН А.В. Островский отметил, что «одно из

ответвлений Шелкового пути должно проходить из Китая до Москвы через территорию Казахстана, затем дальше пойдет в Минск и Санкт-Петербург».

В свою очередь глава крупнейшего транспортного оператора Казахстана – компании «Казахстан темир жолы» Аскар Мамин обозначил основные прогнозы развития транзита грузов через территорию Казахстана. «Учитывая потенциальные возможности внутриконтинентальных коридоров, мы ставим цель увеличить в два раза объем транзита по маршруту между Востоком и Западом до 2020 года. Ускоренное развитие и рост экспорта из центральных и западных провинций Китая будут способствовать достижению нашей цели», - отметил А.Мамин. Он также привел экспертные оценки Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Согласно данным этой организации объем торговли между основными рынками на Евразийском континенте к 2020 году вырастет в 1,5 раза - с 800 млрд долларов в 2014 году до 1,2 трлн долларов. Ожидается также, что товарооборот между Китаем и странами Европейского Союза вырастет с 615 до 800 млрд долларов США, между Китаем и Индией с 66 до 92 млрд долларов к 2020 году. При этом сейчас в межконтинентальных грузовых перевозках между Азией и Европой преобладает морской транспорт, на долю которого приходится более 98%. А значит, по мнению экспертов, переход на внутриконтинентальные коридоры создает для Казахстана большие возможности. В частности, по данным, озвученным А.Маминым, в 2014 году по транспортным коридорам Казахстана транзит грузов составил около 18 млн. тонн: по железной дороге - 16,1 млн. тонн, автомобильным транспортом - 1,5 млн. тонн, водным транспортом - около 100 тыс. тонн через порт Актау. Доход от транзита превысил 1 млрд. долларов США.

19 октября 2015 года руководители дипломатического корпуса двух стран (Китай, Казахстан), аккредитованных в Казахстане, посетили объекты СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота», станцию Алтынколь, казахстанско-китайский международный Центр приграничного сотрудничества (МЦПС). Посещение объектов состоялось с участием руководства АО «НК «Қазақстан темір жолы», министра иностранных дел РК Ерлана Идрисова и акима Алматинской области Амандыка Баталова.

На СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота» перед главами дипломатических миссий выступил вице-президент АО «НК «Қазақстан темір жолы» Канат Алпысбаев. Он подчеркнул, что «находясь в самом центре Евразии, Казахстан уделяет особое внимание развитию транзитного потенциала. Сегодня, в целях наращивания транспортно-транзитного потенциала сухопутных коридоров Казахстан и Китай создана железнодорожная и логистическая инфраструктура на границе, которая позволяет обеспечить перевозки в объеме свыше 40 млн. тонн». Также К. Алпысбаев подчеркнул, что АО «НК «КТЖ» готово предоставить полный спектр транспортных и логистических услуг, включая оперирование регулярных поездов. Только за последние 5 лет транзитный объем по маршруту Китай-Европа вырос в 17 раз». СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота» позволит увеличить перевозку грузов до 4 млн. тонн в год, а также привлечь частные инвестиции порядка 37 млрд. тенге и увеличить количество постоянно занятого населения до 6 тыс. человек.

По словам вице-президента АО «НК «КТЖ» К. Алпысбаева, одним из перспективных логистических решений для партнеров является мультимодальная перевозка на основе схемы «Rail Air» по Казахстану. Эта схема обеспечивает перевозку контейнерных поездов по железной дороге из Китая в Казахстан с дальнейшей воздушной перевозкой из Казахстана в Европу.

Генеральным директором ТОО «KTZ – Khorgos Gateway» Карлом Гейсеном был презентован проект «Сухой порт «KTZ – Khorgos Gateway» в сотрудничестве с крупнейшим в мире логистическим оператором Dubai Port World». К. Гейсен сообщил, что «Khorgos Gateway является первым наземным портом в Казахстане, а также самым крупным логистическим парком в Центральной Азии. Высокоэффективные и совершенные погрузочно-разгрузочные возможности Сухого порта предлагают эффективную, экономичную транспортировку товаров через Новый шелковый путь».

Сухой порт «KTZ – Khorgos Gateway» ведет операционную деятельность в течение двух месяцев и уже обработал более 10 тысяч ДФЭ, активно обрабатывается тарно-штучная продукция. Организовывается перевозка автомобильного транспорта из стран ЕС в КНР и из КНР на рынки Евразийского континента. На сегодняшний день подписаны договора с компаниями Hewlett Packard, DBSchenker, Toyota, FESCO, BRAVIS по формированию контейнерных поездов транзитом через станцию Алтынколь и обработкой на СЭЗ «Хоргос — Восточные ворота».

Международный центр приграничного сотрудничества (МЦПС) «Хоргос» является уникальным казахстанско-китайским проектом. Основной целью МЦПС «Хоргос» является

развитие приграничного, торгово-экономического сотрудничества и международного туризма на Великом Шелковом пути. Создание МЦПС «Хоргос» открывает дополнительные возможности для расширения международной торговли и развития туристской индустрии с формированием территории безвизового посещения граждан РК и КНР, заключения торговых сделок, что вызывает огромный интерес у представителей деловых кругов, туристов из стран ближнего и дальнего зарубежья. В МЦПС «Хоргос» уже начата реализация 5-ти инвестиционных проектов по формированию экспортно-импортных торговых операций, а также контрактной логистики. Еще 10 проектов находятся на стадии рассмотрения. Общий объем инвестиции проектов на первой очереди составляет 300 млн. долларов.

Реализуемые АО «НК «КТЖ» в рамках программы «Нұрлы жол» проекты, в том числе, крупнейший проект СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота» дают мощный импульс развитию транзитно-транспортного потенциала Казахстана и позволят в полной мере содействовать формированию экономического пояса Нового шелкового пути.

Транспортный коридор «Западная Европа – Западный Китай» это трансконтинентальный транспортный проект направлен на возрождение Шелкового пути», «новая дорога сыграет большую роль в международных проектах среди членов – участников ШОС.

Построение современной транспортно-логистической инфраструктуры позволит интегрировать Казахстан в глобальную транспортно-логистическую систему «Западный Китай – Западная Европа», чего можно добиться с помощью мультимодального контейнерного сервиса.

Помимо этого продолжается работа по проекту увеличения мощностей морского порта Актау на Каспийском море до 22 млн тонн перевалки грузов в год. Для создания благоприятных условий по увеличению грузооборота как внутри страны, так и в направлении России, Ирана и Китая будут реализованы проекты по соединению транзитных путей на западе и организации движения поездов на юге. В 2014 году начато строительство железнодорожной линии «Боракты – Ерсай», соединяющей порт в городе Курык с железнодорожной магистралью, которое завершится в 2015 году. Строительство этой линии обеспечит в 2019 году объем перевозок порядка 3,6 млн. тонн груза. А реализация проекта нового порта Курык на Каспии позволит увеличить пропускную способность до 25 млн. тонн и откроет возможность организовать морскую транспортировку грузов без расходов по перевалке в портах направления и назначения. К 2020 году паромный комплекс Курык обеспечит объем перевалки грузов до 4 млн. тонн.

В заключение следует отметить, что Казахстан не случайно был выбран для обнародования концепции «Экономический пояс Шелкового пути». Руководство Китая рассматривает Казахстан в качестве главного и перспективного торгово-экономического партнера в Центральной Азии. Тем более, Казахстан имеет крупнейшую экономику в регионе и аккумулирует более 70% торгового оборота Китая со странами Центральной Азии. Новые перспективы казахстанско-китайского сотрудничества открываются с началом функционирования с 1 января 2015 года Евразийского экономического союза и подписанием 8 мая 2015 года в Москве совместного заявления лидеров России и Китая о состыковке Евразийского экономического союза и трансевразийского торгово-инфраструктурного проекта «Экономический пояс Шелкового пути». Расширение взаимовыгодного торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества стран, расположенных вдоль древнего Шелкового пути, приведет к превращению Центральной Евразии в регион стратегической стабильности, политической безопасности и экономического прогресса.

Интеграция является единственно верным путем социально-экономического и политического развития, а региональная интеграция - это реальный ключ вхождения стран в глобальные мирохозяйственные связи [4].

Именно вышеназванным направлениям, в данном случае Казахстана, принадлежит особая роль в формировании новых общих евразийских ценностей и общей евразийской идентичности, без которых глубинные интеграционные преобразования на постсоветском пространстве просто обречены на провал. Поэтому Казахстану еще предстоит найти свои профессиональные подходы к решению ответственных задач, продиктованной логикой идеологии евразийского партнерства в эпоху инновационно-интеграционных преобразований на постсоветском пространстве.

Существует довольно смелое и точное утверждение, что эпицентром Великого сокращения континентов, впервые исторически и географически формирующимся на планете в XXI веке, становится Евразия. И Казахстан принимает в этом немаловажное участие.

Список использованных источников:

1. План Нации "100 конкретных шагов: современное государство для всех", Казахстанская правда
2. Новый Шелковый путь откроет для Казахстана уникальные возможности доступа на мировые рынки // Информационное агентство zakon.kz. - Режим доступа: <http://www.zakon.kz/4732975-novyjj-shelkovyyj-put-otkroet-dlja.html>
3. СЭЗ «Хоргос Восточные ворота» станет дистрибуционным центром мирового уровня // Информационное агентство nur.kz. - Режим доступа: <http://www.nur.kz/927764-sez-khorgos-vostochnye-vorota-stanet.html>
4. Транспортные коридоры Евразии: новые пути сотрудничества: Материалы междунар. конф. (20 апреля 2015 г., г. Астана) / Отв. ред. Е.Т. Карин. – Астана: Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан, 2015. – 112 с.

Мельдаханова М.К.

*Главный научный сотрудник Центра социальной модернизации и развития человеческого капитала
Института экономики КН МОН РК,
доктор экономических наук*

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Республика Казахстан вступает в новый этап социально-экономического развития на основе модернизации, структурных преобразований и перехода к высокотехнологичной и инновационной экономике. В этих условиях разработка новой концепции демографической политики Казахстана приобретает первостепенное значение.

Демографическая политика представляет собой целенаправленную деятельность государственных органов и негосударственных организаций в сфере регулирования процессов воспроизводства с целью сохранения или изменения тенденций в динамике численности, структуры, расселения и качества населения.

Структура демографической политики включает в себя следующие ее компоненты: концепцию демографического развития; четко сформулированные цели демографической политики; программы (планы) ее проведения, т.е. систему мер демографической политики; расчет эффективности вводимых мер (рисунок 1).

Основным направлением концепции демографической политики является воздействие на характер естественного движения населения, на рождаемость, брачность, прекращение брака, смертность и в конечном счете на половозрастную структуру населения. В значительной степени данное направление определяет семейную политику, которую можно рассматривать как на макро-, так и на микроуровне. На макроуровне - это деятельность государственных и негосударственных организаций, направленная на создание условий для реализации намерений семей для достижения желаемого числа детей, программа планирования семьи (иногда ее называют программой по контролю над рождаемостью). На микроуровне планирование семьи означает добровольное принятие каждой супружеской парой решения о количестве детей в семье и мер для достижения этой цели.

Разработка демографической политики начинается с концепции - системы идей, взглядов, определяющей границы правового и идеологического пространства, в рамках которого могут формироваться программные документы по вопросам рождаемости и поддержки семьи, здоровья и продолжительности жизни, миграции и иных направлений государственного регулирования демографического развития. Концепция - это некий подход, стратегический замысел, то поле, в параметрах которого должны реализоваться соответствующие государственные проекты не только в демографических, но и смежных сферах деятельности».

Концепция состоит из взаимосвязанных частей: а) характеристика демографической ситуации страны или конкретного региона; б) обоснование целей демографической политики, определение основных направлений стратегии демографического развития; в) определение задач, которые необходимо решить для достижения этих целей, выбор приоритетов; г) составление программ (планов) действий, мер проведения демографической политики.

Демографическая политика			
- целенаправленная деятельность государственных органов и негосударственных организаций в сфере регулирования процессов воспроизводства с целью сохранения или изменения тенденций в динамике численности, структуры, расселения и качества населения			
Объект демографической политики		Субъекты демографической политики	
- воспроизводство населения (количественные параметры жизнедеятельности человека)		Государство	Социальные и общественные институты (конфессии, объединения граждан и т.п.)
Цели демографической политики			
формирование желательного для страны режима воспроизводства населения	сохранение или изменение тенденций в динамике численности и структуре населения, темпов их изменений	изменение или сохранение типа расселения населения по территории страны, интенсивности процессов внутренней и внешней миграции	изменение или сохранение качественных характеристик населения
Принципы демографической политики			
формулирование целей для построения системы управления демографическими процессами	выработка концепции демографической политики	изучение международных норм и их адаптация к условиям страны	установление границ функционирования демографической политики
Меры проведения демографической политики			
Первая группа - нормативно -правовые акты (законы, указы, постановления и т.п.): возраст вступления в брак (минимальный); право на аборт; права детей; обязанности родителей по содержанию и воспитанию детей; законы, регулирующие процессы, происходящие в миграции населения, и др.	Вторая группа - экономические меры проведения демографической политики: - выплата страховых пособий женщинам; - выплата страховых пособий до и после родов; - социальное пособие женщинам, работающим в государственных и общественных учреждениях и школах, в частных предприятиях; - пособие на кормление ребенка после родов; - единовременное пособие при рождении ребенка (конкретная величина в денежных единицах); - государственные выплаты на детей всех работающих граждан, повышение размера этих выплат в зависимости от числа детей в семье, вплоть до пятого ребенка; - снижение цен на детскую одежду и обувь за счет дотаций государства; - выдача ученикам начальных, средних и специальных школ и училищ бесплатно учебников и учебных пособий; - увеличение оплаченного отпуска по материнству для матерей-одиночек; - выдача кредитов молодым семьям на приобретение квартиры и обстановки с его постепенным погашением; - налоговые льготы семьям, имеющим детей; - надбавка к заработной плате родителей в семьях, имеющих трех и более детей; - оплата больничных листов матери (отцу) по уходу за ребенком во время болезни; - обеспечение продуктами и промышленными товарами в семьях желаемого для государства числа детей и т.п. меры.	Третья группа мер - информационно-пропагандистские: подготовка общественного мнения в необходимости проведения демографической политики, отвечающей национальным интересам страны.	Четвертая группа - мероприятия организационного характера: - создание властных структур в странах, занимающихся решением демографических проблем; - создание общественных организаций (советов, фондов и др.), работающих по конкретным демографическим проблемам; - создание советов консультаций и т.п., занимающихся решением проблем семьи, в том числе и многодетных; - создание служб доверия, помогающих молодым семьям; - совершенствование работы служб, занимающихся созданием информационной базы о демографических процессах, в том числе и о миграции населения; - создание и поддержка служб ведущих борьбу с наркоманией, алкоголизмом, курением. В условиях современной демографической ситуации Казахстана необходима координация всей работы по решению проблем населения путем создания на государственном и региональном уровне специальных организационных структур.

Рисунок 1 – Структура демографической политики

Социальный характер демографических процессов предполагает, что законы демографического развития являются неотъемлемой частью социально-экономических законов общественного развития.

Национальная политика занятости населения любого государства неразрывно связана с особенностями социально-демографического развития в стране. От демографических тенденций и социального развития страны зависит состояние рынков труда, предложение и спрос на рабочую

силу. Если в стране невозможно пополнение рабочей силы за счет естественного прироста населения, то появляется необходимость в привлечении ее со стороны.

В современных условиях инновационной экономики, когда создаются новые высокотехнологичные отрасли и производства, качественно новые рабочие места, применяются последние достижения научно-технического прогресса, существенным образом совершенствуются формы и содержание трудовой деятельности. Появляются новые технологии и методы производства и управления, усиливается интеллектуализация труда, значительно возрастает трудовая и социально-демографическая активность населения. Это приводит к тому, что повышаются требования к демографическим факторам развития человеческих ресурсов, их количественным и качественным параметрам. С другой стороны, инновационное развитие сопровождается качественными изменениями в жизнедеятельности человека, повышается уровень жизни населения, улучшается состояние окружающей среды, в результате наблюдается положительная динамика демографических показателей.

Ключевым, базисным показателем демографической ситуации в стране и обеспечения занятости является численность населения, темпы ее роста. С численностью населения в определенной мере связана жизнеспособность страны, сохранность целостности территории, геополитическое положение в мире.

Уровень заселенности территории влияет на хозяйственное освоение и развитие потенциала отдельных территорий страны. Поэтому важной приоритетной задачей для Казахстана является обеспечение расширенного воспроизводства его населения.

Демографические процессы играют важнейшую роль в развитии общества, оказывает существенное воздействие на изменение темпов и пропорций экономического и общественного развития. По отношению к экономике население выступает одновременно и как производитель, и как потребитель материальных благ. Такая двусторонняя зависимость обуславливает сложность связей населения и экономики. Население не может существовать вне экономики, а экономика - без населения, это две части одного социально обусловленного и зависимого друг от друга процесса.

С другой стороны, на демографическую ситуацию в стране также влияет целый ряд факторов. Среди них такие, как: радикальные изменения экономической среды, условий жизни населения, материального благосостояния населения, что приводит к сознательному регулированию рождаемости; уровень развития здравоохранения; специфика возрастной структуры населения страны; законодательная база страны по регулированию семьи и брака; культурные традиции и менталитет населения, определяющие эталоны демографического поведения; нерегулируемые объемы миграции и др.

От перечисленных факторов зависят объемы и темпы воспроизводства населения страны как процесса постоянного возобновления поколений людей. Воспроизводство населения в стране осуществляется по полу и возрасту; общественным группам, т.е. социально-экономической принадлежности людей; национальностям; семейному положению; размещению на территории и месту жительства (город и село); образованию, профессионально-квалификационным признакам и другим параметрам [1].

Уровень рождаемости и смертности в стране постоянно изменяется и находится в прямой зависимости от ранее сложившихся демографических ситуаций, имеющих естественно-биологическую основу, но зависящих от социально-экономических условий. Одновременно на рождаемость оказывают непосредственное влияние соотношение полов, возрастная структура, удельный вес женщин фертильного возраста в общей численности населения, его структура, уровень создания браков и разводов, средний возраст вступающих в брак, продолжительность нахождения вне брака и т.д. Немаловажное значение имеют также миграция населения, уровень материальной обеспеченности, жилищные условия и многие другие социально-экономические факторы.

На уровень смертности действительное влияние оказывают структура населения по полу и возрасту, питание, состояние здоровья населения, уровень развития системы здравоохранения, обеспеченности средним медперсоналом, больничными учреждениями и другими объектами здравоохранения.

Если говорить в целом о демографическом развитии, то его тенденции, сложившиеся в стране, принципиально меняют модель воспроизводства населения. Модель, предполагающая высокую рождаемость, высокую смертность и на этой основе воспроизводство населения,

заменяется другой моделью: низкая рождаемость, увеличение продолжительности жизни, низкая смертность. И от того, как сложится баланс этих трех процессов, будет зависеть дальнейшее демографическое развитие в стране.

Поэтому на разных этапах социально-демографического развития формирование системы приоритетов и механизмов, обеспечивающих их достижение, предполагает применение различных средств для разных экономико-демографических условий.

Список использованной литературы:

1. Население. Москва: Энциклопедический словарь. РСД (1994)

Набиев Е.Н.

*профессор кафедры экономики и международного
бизнеса*

Гомарова А.М.

магистрант 1 курса, специальности «экономика»

Казахстан, г.Караганда

Карагандинский государственный университет им.Букетова

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Процессам интеграции мирового сообщества характерны два направления: интеграция в мировую экономику и региональные экономические союзы. В наступившем столетии интеграция становится доминирующей тенденцией мирового развития и актуальной для ученых-экономистов и политиков. Развитие стран и секторов мирового хозяйства все больше зависят от процессов глобализации и регионализации.

Существующие реалии современного уровня развития центральноазиатских стран создают объективные предпосылки для региональной экономической интеграции. Одной из важных предпосылок является то, что страны Центральной Азии выступают географическим и социокультурным звеном, связывающим интегрирующуюся Европу и бурно развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона: простираясь от Каспийского моря на западе до западных границ Китая на востоке, гранича с европейскими странами на севере, а на юге с Ираном и Афганистаном.

Не менее важной предпосылкой к интеграции является наличие большого объема энергоресурсов: электроэнергии, природного газа, нефти и угля. В регионе сконцентрировано свыше 5% экономически эффективного гидроэнергетического потенциала мира и более 20% запасов угля. Доля стран региона в мировых разведанных запасах угля составляет около 2%, по запасам природного газа – 4,5%. Разведанных запасов угля хватит более чем на 600 лет, нефти – на 65, природного газа – 75 лет [1].

Первые попытки объединить государства и создать в центральноазиатском регионе единое экономическое пространство (ЕЭП) проводились еще до дезинтеграции Советского Союза. Официальный отсчет интеграционных процессов в регионе начался с подписания Казахстаном, Узбекистаном и Кыргызстаном 30 апреля 1994 г. в г.Чолпан-Ата (Кыргызстан) тройственного Договора о создании ЕЭП. 26 марта 1998 г. в г. Ташкент (Узбекистан) к данному Договору присоединилась Республика Таджикистан, 29 мая 2004 г., – Россия. Интеграция экономик центральноазиатских государств – это объективный и естественный процесс, обусловленный национальными интересами каждой из стран региона. Необходимость экономической интеграции в регионе во многом основана на глубокой взаимозависимости и взаимной дополняемости экономик стран региона. Кроме того, углубление интеграционных процессов приобретает в настоящее время важнейшее значение для обеспечения как региональной, так и национальной безопасности государств Центральной Азии.

Приоритетным направлением экономической интеграции стран-членов Организации Центрально-Азиатского Сотрудничества (ЦАС) является эффективное использование совокупного потенциала стран на основе преимуществ территориального разделения труда,

межгосударственной торговли, специализации и кооперирования производства, а так же решения общерегиональных экологических проблем.

Чтобы показать развитие интеграционных процессов стран Центральной Азии в мировую экономику, а так же внутрирегиональной интеграции проведем анализ соответствующих показателей характеризующих эти виды деятельности за 2010-2014 гг.

Таблица 1. Динамика внешнеторгового оборота стран Центральной Азии за 2010-2014 гг., (млн. долл.США)

Страны	Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2014г. в % к 2010г.
Казахстан	Внешнеторг. оборот	81268	126118	136819	133205	119450	147
	Экспорт	57244	88108	92281	84698	78237	136,7
	Импорт	24024	38010	44538	48804	41213	171,5
	Сальдо	33220	50097	74743	92281	44538	-
Кыргызстан	Внешнеторг. оборот	4711	6240	7056	7756	10449	222
	Экспорт	1488	1979	1683	1773	1122	75,4
	Импорт	3223	4261	5373	5983	9327	289,4
	Сальдо	-1734	-2282	-3690	-4210	-8205	59
Таджикистан	Внешнеторг. оборот	4343	5294	4924	4841	5561	128
	Экспорт	1230	1215	1014	808	725	58,9
	Импорт	3113	4079	3910	4033	4836	155,3
	Сальдо	-1893	-2878	-2877	-3230	-4111	-
Туркменистан	Внешнеторг. оборот	7309	13990	18485	19109	19668	269
	Экспорт	2629	7391	10654	11355	11678	444,1
	Импорт	4680	6599	7831	7754	7990	171
	Сальдо	-2004	868	2814	3646	3688	-
Узбекистан	Внешнеторг. оборот	14806	16669	15705	18210	18277	123,4
	Экспорт	6526	6906	4973	5881	6297	96,5
	Импорт	8280	9763	10732	12329	11980	144,7
	Сальдо	-1753	-2057	-5759	-6448	-6682	-

Примечание: Рассчитано авторами по данным литературы [3;4].

Как видно из данных таблицы 1 внешнеторговый оборот Республики Казахстан в 2014 г. составил 119450 млн. долларов США, против 81268 млн.долларов США в 2010 г., т.е. увеличился на 47%, экспорт с 57244 млн.долларов США в 2010 г. возрос до 78237 млн.долларов США в 2014 г., т.е. увеличился на 36,7 %, а импорт с 24024 млн.долларов США в 2010 г. увеличился до 41213 млн.долларов США в 2014г., т.е. возрос на 71,5%. Росту внешнеторгового оборота за этот период способствовало увеличение как объема экспортных, так и импортных операции. Однако, наблюдается снижение как общего объема внешнеторгового оборота, так и экспорта и импорта страны в 2014г. по сравнению с 2013 гг. Этому в определенной мере оказало влияние ухудшение конъюнктуры мирового рынка, снижение цен на нефть и газ, а так же продукции металлургической промышленности.

За этот период во внешнеторговом обороте других стран Центральной Азии также произошли определенные изменения. Так, например, за анализируемый период общий объем внешнеторгового оборота Республики Кыргызстан увеличился в 2,2% раза, экспорт снизился на 24,6%, а импорт вырос в 2,9 раза. Колебания в экспорте Кыргызстана связаны с изменениями в спросе Узбекистана на электричество, произведенное в Кыргызстане. Двумя основными экспортными рынками для Кыргызстана являются Россия и Казахстан - главные покупатели продукции перерабатывающей промышленности, включая одежду, электротехническое оборудование и другую машиностроительную продукцию.

В течение рассматриваемого периода Таджикистан оказался единственной страной в Центральной Азии, у которой самые низкие показатели. Внешнеторговый оборот Таджикистана увеличился на 28%, экспорт снизился сократился на 41% , а импорт вырос на 55,3%. Причиной

резкого уменьшения экспорта является ослабление глобального экономического роста и снижение цен на хлопок и алюминий, т.е. сезонный фактор.

За анализируемый период внешнеторговый оборот Туркменистана увеличился в 2,7 раза, объем экспорта - 4,4 раза, а импорт - в 1,7 раза. Большая роль в диверсификации экономики и повышении конкурентоспособности отводится малому и среднему бизнесу. Был обеспечен высокий рост объемов производства продукции практически во всех отраслях. Также увеличились поставки полипропилена, технического углерода, серной кислоты, хлопкового волокна, одежды текстильной.

Внешнеторговый оборот Узбекистана за этот период увеличился на 23,4%, объем экспорта снизился на 3,5 %, а импорт возрос на 1,4 раза. Свыше 72% всего объема экспорта приходится на сырьевые товары. Основным экспортным товаром Республики Узбекистан является – хлопковое волокно. Однако доля этого экспортного товара в товарной структуре постоянно снижается. Наиболее значительную часть экспорта продовольственных товаров составляют съедобные плоды, орехи, бахчевые, а также масличные семена и плоды, растения для промышленных и медицинских целей. Причиной определенного снижения экспорта является мировой финансово-экономический кризис.

Для определения состояния внутрирегиональной интеграции стран Центральной Азии рассмотрим показатели взаимной торговли этих стран за 2014 г.

Таблица 2. Взаимная торговля стран Центральной Азии за 2014г., (млн. долл.США)

Страны	Казахстан			Кыргызстан			Таджикистан			Туркменистан			Узбекистан		
	Общий оборот	Экспорт	Импорт	Общий оборот	Экспорт	Импорт	Общий оборот	Экспорт	Импорт	Общий оборот	Экспорт	Импорт	Общий оборот	Экспорт	Импорт
Казахстан	-	-	-	186	119	67	859	682	177	475	154	121	68	30	38
Кыргызстан	186	67	119	-	-	-	37	30	6,9	9,8	6	3,8	51	24	27
Таджикис- тан	859	177	682	37	6,9	30	-	-	-	65	2	63	8,8	4,8	4
Туркменис- тан	475	121	154	9,8	3,8	6	65	63	2	-	-	-	145	17	128
Узбекистан	68	38	30	51	27	24	8,8	4	4,8	145	128	17	-	-	-

Примечание: Рассчитано авторами по данным литературы [3;4].

Крупнейшим торговым партнером всех стран Центральной Азии является Казахстан. Его доля в общем объеме торговли Киргизии самая большая – 17,2%, Таджикистана – 11,7%, Узбекистана – 11,5%, и лишь в Туркменистане 2%. В Казахстане доля соседей не превышает 1%, лишь доля Узбекистана составляет – 2% [2].

Как видно из данных таблицы 2 внешнеторговый оборот Казахстана с Кыргызстаном за 2014 г. составил 186 млн.долларов США, объем импорта из Казахстана в Кыргызстан составляет 119 млн.долларов США, экспорта из Кыргызстана в Казахстан – 67 млн.долларов США. Кыргызстан поставляет в Казахстан электроэнергию, молочные продукты, овощи и фрукты, живых животных, одежду. Из Казахстана в Кыргызстан завозится пшеница, уголь, мука пшеничная, масло растительное, неорганические химические вещества, минеральное сырье: песок кремнистый, асбест, гипс и др.

За анализируемый год взаимная торговля Кыргызстана с Туркменистаном составил самый минимальный показатель: всего 9,8 млн.долларов США, в том числе экспорт — 6 млн.долларов США, импорт — 3,8 млн.долларов США. Основу экспорта в Туркменистан составляют электрические лампы накаливания, принадлежности автомобилей (радиаторы), овощи (фасоль), авиакеросин. Основные статьи импорта – орехи, масло хлопковое, кожсырье и готовые текстильные изделия.

В течение рассматриваемого года Узбекистан значительно сократил товарооборот с Таджикистаном. Общий оборот взаимной торговли составляет всего 8,8 млн. долларов США, из

которой объем экспорта товаров составил 4,8 млн.долларов США, импорт Узбекской продукции в Таджикистан составил 4 млн.долларов США. В 2014 г. из Таджикистана в Узбекистан экспортировано в основном сельхозпродукция, из Узбекистана в Таджикистан импортировано промышленная продукция, продукты питания и одежда. Увеличение объема товарооборота между Таджикистаном и Узбекистаном наблюдается впервые за восемь лет.

Туркменистан поставляет в Казахстан нефтепродукты, газ и продукцию химической промышленности, а в Узбекистан нефтепереработки, стекольной и легкой промышленности. Из Таджикистана в Туркменистан в 2014 году в основном экспортировались овощи и фрукты, алюминиевая проволока, из Туркменистана Таджикистан импортировал растительное масло, сжиженный газ и нефтепродукты. При этом объем экспорта туркменских товаров в Таджикистан превышает 63 млн. долларов США, а импорт таджикских товаров в Туркмению - лишь 2 млн.долларов США.

По данным официальной статистики, доля машин и оборудования в общем объеме импорта в Узбекистане является самой большой в Центрально Азиатском регионе. Наиболее высокая взаимная торговля Узбекистана в 2014 году составляет 145 млн.долларов США с Туркменистаном. Сегодня в структуре экспорта туркменских товаров в Узбекистан наибольший удельный вес приходится на долю продукции топливно-энергетического комплекса, а в импорте из Узбекистана - на долю продовольственной продукции и транспортных средств.

В целом, определено что региональный уровень интеграции основывается на общности территориальных границ интегрирующихся государств, взаимодополняющих природно-ресурсном, производственно-экономическом, транспортно-коммуникационном, социально-демографическом, научно-техническом потенциалах, общности экономических проблем, внешнеэкономических и геополитических интересов.

Важным инструментом углубления интеграционного взаимодействия центральноазиатских государств является активизация их торгово-экономического сотрудничества, который обеспечит новый уровень во внешнеэкономических связях. Формирование зоны свободной торговли, единой торгово-таможенной зоны, единого платежного и валютного союза и экономической стратегии являются целью углубление экономической интеграции в странах Центральной Азии. Сегодня, процесс формирования единого экономического пространства в регионе происходит медленно и со значительными трудностями. Но, эксперты утверждают что интеграция в регионе будет способствовать экономической и военно-политической независимости центральноазиатских государств на мировой арене.

Итогом развития взаимовыгодного регионального экономического сотрудничества Центральной Азии должно стать создание конкурентоспособных экономик, обеспечение стабильности в регионе, повышение благосостояния народа и интеграция в мировое экономическое сообщество.

Список использованных источников:

1. З.А.Дадабаева, Е.М.Кузьмина., Процессы регионализации в Центральной Азии: проблемы и противоречия, Институт Экономики РАН, Москва, 2014. С.55.
2. Джумаев И., Внешняя торговля Туркменистана: тенденции, проблемы и перспективы, Университет Центральной Азии, Бишкек, 2012. С.40.
3. Торговая статистика для развития международного бизнеса (Trade statistics for international business development) http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx.
4. Сайт Межгосударственного статистического комитета СНГ//<http://www.cisstat.com>.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) - новое международное интеграционное экономическое объединение. Договор о его создании на базе Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) в составе России, Казахстана и Белоруссии подписан 29 мая 2014 г., 2 января к ЕАЭС присоединилась Армения, в мае ожидается присоединение Киргизии. ЕАЭС, как указано в документе, создается для укрепления экономики стран-участниц, их «сближения друг с другом», модернизации и повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

Страны-участницы ЕАЭС берут на себя обязательства обеспечить свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а также унифицировать регулирование в 19 сферах экономики, осуществляя согласованную политику в ключевых отраслях - энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте.

По оценке Президента Казахстана Н.А. Назарбаева, совокупный эффект от расширения интеграции может достичь к 2030 г. около 900 млрд. долл. Добавим, что три государства уже сейчас имеют общую таможенную территорию, а суммарный ВВП стран ЕАЭС составляет 85% ВВП СНГ. Таким образом, завершается формирование крупнейшего общего рынка на пространстве СНГ (170 миллионов человек), который станет новым мощным центром экономического развития [1].

Однако, следует учитывать, что данная экономическая система будет формироваться длительное время, и главное в том, чтобы она стала подлинно интегрированной, прогрессивной и конкурентоспособной. В данном, системном аспекте видятся основные проблемы продвижения к единству денежной, финансовой и социальной политики, торговли энергоносителями, к созданию реально действующих союзных органов управления. Лишь в четвертой части соглашения, посвященной переходному периоду, прослеживается некоторый интеграционный прогресс. Заключается он в том, что стороны декларируют необходимость достижения договоренностей в определенных сферах к определенным срокам. По самым чувствительным вопросам - нефти, газу и финансам - к 2025 г., т.е. очень нескоро. Так, к примеру Казахстан занимает четкую и последовательную позицию по исключению возможности введения единой и наднациональной валюты в рамках Евразийского экономического союза.

Мировая практика и наука показывают, что интеграция гарантирует не только положительный эффект. Она может привести и к обострению противоречий, накопившихся в экономике, и к снижению конкурентоспособности. Все зависит от правильно выбранной экономической политики, правильной оценки экономической и политической ситуации в стране, наличии или отсутствия экономических ресурсов.

Первые результаты показывают, что при образовании союза возникли проблемы в экономиках стран, но эти проблемы появились не только у ЕАЭС, а в мире в целом [2].

Высший евразийский экономический совет принял основные ориентиры макроэкономической политики государств-членов Евразийского экономического союза на 2015 - 2016 годы.

В документе зафиксированы значительные отклонения макроэкономических показателей деятельности стран ЕАЭС. В частности, текущая экономическая ситуация в государствах - членах Евразийского экономического союза, сложившаяся в результате влияния неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и неустойчивости положения на мировых сырьевых рынках, а также накопленных в экономиках государств-членов дисбалансов, характеризуется существенным ухудшением основных макроэкономических показателей и замедлением экономической активности.

Резкое снижение цен на нефть (с сентября 2014 года по январь 2015 года среднемесячная цена на нефть марки Brent снизилась на 51,4 процента) и сокращение мирового спроса на

сырьевые товары оказали негативное влияние на состояние платежных балансов государств-членов способствовали ухудшению показателей взаимной торговли и торговли с третьими странами, оказали давление на международные резервные активы и курсы национальных валют и негативно повлияли на состояние экономик государств-членов в целом.

Темпы роста валового внутреннего продукта Союза в 2014 году снизились до 1 процента, при этом в Республике Армения они составили 3,4 процента, в Республике Беларусь - 1,6 процента, в Республике Казахстан - 4,3 процента, в Российской Федерации - 0,6 процента.

Инфляция выросла в целом по Союзу в 2014 году до 11,1 процента, в том числе в Республике Армения она составила 4,6 процента; в Республике Беларусь - 16,2 процента, в Республике Казахстан - 7,4 процента, в Российской Федерации - 11,4 процента.

В течение 2014 года и в начале 2015 года наблюдалась тенденция снижения курсов национальных валют к ведущим мировым валютам, особенно усилившаяся в конце 2014 - начале 2015 года. В результате среднемесячный курс российского рубля к доллару США за период с января 2014 г. по январь 2015 г. снизился на 84,4 процента (с 33,46 до 61,7 рубля за 1 доллар США), белорусский рубль за тот же период потерял 50,3 процента (главным образом, в течение января 2015 г. в результате поэтапной девальвации). Курс армянского драма к доллару США в январе 2015 г. по отношению к соответствующему периоду 2014 года снизился на 16,8 процента, а казахстанский тенге девальвировался в течение того же периода на 18,5 процента.

На фоне ухудшения общей экономической ситуации в государствах-членах снизился экспорт в третьи страны, а в результате принятия ограничительных мер продемонстрировал снижение и импорт: стоимостной объем внешней торговли товарами в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизился на 6,9 процента, при этом экспорт сократился на 5,3 процента, а импорт - на 9,6 процента. Особую обеспокоенность вызывает сокращение стоимостного объема взаимной торговли товарами, которое по итогам 2014 года достигло 11 процентов относительно уровня 2013 года (без учета данных по Республике Армения).

Правительствами государств-членов разработаны и реализуются антикризисные меры, направленные на преодоление негативных последствий и смягчение воздействия неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры на национальные экономики.

В 2014 году и начале 2015 года все государства-члены столкнулись с дестабилизирующим влиянием неблагоприятных внешнеэкономических факторов на стабильность национальных макроэкономических систем.

Увеличение мировой добычи энергоносителей и завершение программы количественного смягчения в Соединенных Штатах Америки, способствующее оттоку капитала с рынков развивающихся стран, вызвали снижение цен на сырьевых рынках и оказали давление на курсы национальных валют государств-членов и уровень инфляции.

В 2014-2015 годах сохраняется превышение Республикой Беларусь установленного Договором предельного значения уровня инфляции (индекса потребительских цен), в Республике Казахстан и Российской Федерации наблюдается существенный рост инфляции по сравнению с 2013 годом.

Замедление темпов роста в государствах - участниках Содружества Независимых Государств, а также более низкий рост, чем ожидалось, в Европейском союзе и Китайской Народной Республике способствовали снижению спроса на продукцию, производимую в Союзе, что в совокупности со снижением цен на основные экспортные товары государств-членов увеличивает риск недополучения бюджетных доходов относительно запланированных значений и требует принятия мер по повышению доходной и оптимизации расходной частей бюджетов государств-членов.

Принятые ограничительные (санкционные) меры со стороны ряда стран по отношению к государству-члену с крупнейшей экономикой Союза - Российской Федерации - оказали влияние на ограничение доступа к внешним финансовым рынкам и сокращение инвестиционной активности. В то же время посредством торгового и финансового каналов эти меры оказывают в определенной степени негативное влияние на национальные экономики других государств-членов.

Данные факторы создают риски макроэкономической дестабилизации и превышения государствами-членами установленных Договором количественных значений макроэкономических показателей, определяющих устойчивость экономического развития.

Наблюдающаяся разнотемпная девальвация курсов национальных валют оказывает существенное влияние на изменение ценовых условий торговли и конкурентоспособность производителей на внутреннем рынке Союза и способствует усилению диспропорций во взаимной торговле.

Взаимосвязанность и взаимозависимость экономик государств-членов требует координации реализации ими антикризисных мер, а также разработки и принятия совместных интеграционных действий, направленных на преодоление сложившейся экономической ситуации. В связи с этим для преодоления сложившейся негативной ситуации необходима консолидация усилий государств-членов по принятию первоочередных мер, направленных на обеспечение макроэкономической устойчивости, по следующим ключевым направлениям.

Обеспечение макроэкономической устойчивости: достижения ценовой стабильности, активизации использования национальных валют государств-членов, поддержания сбалансированности бюджетных систем, повышения устойчивости банковских систем. Создание условий для устойчивого развития и восстановления экономического роста: диверсификации экономики (в том числе с учетом реализации интеграционного потенциала Союза), поддержания деловой активности, расширения источников финансовых средств и повышения доступности кредитных ресурсов, активизации взаимной торговли, развития внешней торговли и диверсификации рынков сбыта.

Также предполагаются такие меры, как поддержание стабильных цен на социально важные группы товаров и услуг, введение государственного ценового регулирования; активизация использования национальных валют государств-членов; введение запрета на установление цен на внутреннем рынке в условных единицах или национальных валютах третьих стран; создание экономических условий, стимулирующих формирование депозитов в национальных валютах; продолжение работы по созданию условий для расширения использования национальных валют во взаимных расчетах при осуществлении внешнеэкономической деятельности; выработку мер, направленных на противодействие незаконным финансовым операциям; противодействие использованию низконалоговых юрисдикций, находящихся в третьих странах; рассмотрение возможности создания институтов управления проблемными активами; принятие мер по докапитализации системообразующих банков; увеличение предельных сумм страхового покрытия депозитов. Принятие указанных мер будет способствовать обеспечению макроэкономической стабильности, являющейся основой устойчивого экономического роста государств-членов.

Предлагается принятие совместных усилий государств-членов по переходу к более диверсифицированной модели экономики путем развития обрабатывающих производств на основе добываемого сырья, наращивания объемов внутреннего производства продукции с высокой добавленной стоимостью за счет формирования региональных кооперационных цепочек и встраивания в международные цепочки создания добавленной стоимости.

В условиях снижения доступности внешних источников дешевых финансовых средств и недостаточной инвестиционной привлекательности реальных секторов экономик государств-членов необходимо уделить особое внимание улучшению финансового положения хозяйствующих субъектов и повышению деловой активности и развитию национальных и региональных институтов долгосрочного финансирования.

Важнейшей задачей в кратко- и среднесрочной перспективе будет являться также расширение рынков сбыта продукции, производимой в Союзе, поддержание взаимовыгодных экономических отношений с уже сложившимися торговыми партнерами и содействие товарной и географической диверсификации торгово-экономических отношений с третьими странами.

Также предполагается разработка механизмов проведения совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с целью стимулирования высокотехнологичных производств.

Как известно, к середине двадцатых годов предполагается создать общий рынок газа Союза, общий рынок нефти и нефтепродуктов, а также общий электроэнергетический рынок.

Решение поставленных перед ЕАЭС задач по укреплению экономик государств-членов, обеспечению их гармоничного развития и сближения, устойчивого роста деловой активности, сбалансированности торговли и добросовестной конкуренции может быть ускорено за счет консолидации усилий по реализации совместных программ и проектов по цифровой трансформации и формированию единого цифрового пространства ЕАЭС

Приоритетными направлениями работ могут стать: развитие нормативной правовой базы ЕАЭС и гармонизация законодательства государств-членов, необходимых для формирования единого цифрового пространства и цифровой трансформации экономик государств-членов; формирование единого цифрового пространства как одного из основных каналов для увеличения взаимного товарооборота с использованием инструментов электронной торговли; расширение практики использования информационно-коммуникационных технологий для оптимизации трансграничного взаимодействия между государственными органами, хозяйствующими субъектами и физическими лицами; разработка и реализация совместных проектов и программ, направленных на цифровую трансформацию экономик стран Союза.

Улучшение экономической ситуации, рост темпов социально-экономического развития в целом зависят от эффективного использования конкурентных преимуществ страны, имеющегося потенциала: природно-ресурсного, производственного, научно-технического, интеграционного, финансового, трудового и т.д. В сложившихся условиях для национальной экономики, необходимо уделить пристальное внимание рациональному использованию топливно-энергетического комплекса.

К топливно-энергетическому комплексу страны будут предъявляться следующие макроэкономические требования:

- обеспечение бесперебойного снабжения населения и экономики энергетическими ресурсами;

- формирование валютно-экспортной выручки с целью обеспечения сбалансированности платежного баланса и валютного курса тенге, а также получения необходимых объемов импорта;

- расширение потенциала инвестиционного и потребительского спроса, формирование ресурсов для бюджетных расходов.

Несмотря на возможности ТЭК, существуют известные ограничения развития, связанные с постоянным усложнением условий добычи первичных энергетических ресурсов. Одновременно с этим при любом развитии событий приоритетной задачей ТЭК является безусловное обеспечение потребностей внутреннего рынка.

Возможность поддержания текущих объемов экспорта энергоресурсов существует и связана с расширением объемов добычи углеводородов, однако при постоянном ухудшении условий разработки месторождений это потребует серьезного наращивания инвестиций в разведку и добычу энергоресурсов, в том числе в труднодоступных районах и на шельфе.

Несомненно, инвестиционный и текущий спрос отраслей ТЭК является важнейшим фактором экономического роста, поддерживает не сырьевые отрасли и способствует диверсификации структуры экономики. Поэтому особенно важно использовать этот потенциал для ускорения экономической динамики.

Оценка показателей развития важной отрасли экономики, обеспечивающей продовольственную безопасность страны, показывает, что по многим позициям в плане конкурентоспособности Казахстан отстает от России и, особенно, Беларуси.

Так, например, анализ данных по урожайности основных видов сельскохозяйственных культур в Казахстане, России и Беларуси позволил прийти к следующим выводам [3]:

По урожайности зерновых и бобовых культур Казахстан отстает от Беларуси почти в 3 раза, от России - почти в 2 раза, по сахарной свекле, соответственно, в 1,8 и 1,7 раз. Урожайность картофеля выше в Беларуси по сравнению с Казахстаном в 1,15 раз. Казахстан имеет небольшое преимущество по урожайности овощей, однако это связано с тем, что республика расположена южнее, чем РФ и РБ.

В Казахстане средний надой молока на 1 дойную корову в 2013 году составлял 2280 килограммов, или в 2,2 раза меньше, чем в России, и в 2 раза меньше, чем в Беларуси (в России - 5001 кг, в Беларуси - 4638 кг).

Объем господдержки сельского хозяйства к валовому объему произведенной продукции в сельском хозяйстве в Беларуси равен 16%, в России 8%, тогда как в Казахстане - 4%.

Как известно, одним из главных показателей, отражающих конкурентоспособность продукции, является ее себестоимость. Практически по всем рассматриваемым товарным позициям, кроме КРС, себестоимость сельхозпродукции в Казахстане выше, чем в России.

Эти и многие другие данные показывают, что Казахстану и его партнерам по ЕАЭС необходимо проводить совместную аграрную политику для того, чтобы ни одна сторона не пострадала, а, напротив, получила взаимную выгоду от интеграции в общий рынок.

В мировой практике накоплен значительный опыт по решению аграрных проблем стран-партнеров интеграционных группировок. Особого внимания заслуживает опыт ЕС, где с 1957 года, то есть времени создания общего рынка, проводится Единая сельскохозяйственная политика (ЕСХП) на территории всего Европейского Союза. Причем до 1992 года затраты на сельское хозяйство представляли собой 49% бюджета ЕС.

Эффективный набор механизма реализации сельскохозяйственной политики, давно апробированный на Западе и с успехом используемый, включает такие методы, как:

- обложение налогами импорта;
- квоты на импорт для ограничения количества импортируемых продуктов;
- внутренние интервенционные цены. Если внутренняя рыночная цена падает ниже интервенционного уровня, ЕС скупает товары для поднятия цены до интервенционного уровня;
- прямые субсидии для фермеров. Причем субсидии были инструментом поощрения фермеров выращивать те культуры, которых в странах ЕС недостаточно, то есть инструментом уменьшения экономических стимулов перепроизводства. Субсидии главным образом выплачивались на землю, на которой выращивалась определённая культура, а не на общее количество произведенных культур. На Западе считается, что хранить и размещать излишки производства является расточительством ресурсов.

Помимо этого, эффективным решением данных и других проблем в повышении качества отечественного производителя возможно в направлении развития системного подхода к инновационному развитию, постепенного повышения уровня активности предприятий в области инноваций. Кроме того, потенциальные возможности повышения эффективности инновационного развития связываются с развитием видов услуг, способствующих развитию бизнес-среды [4]:

- услуги, связанные с развитием сетей, установлением деловых связей, брокерские услуги, обеспечивающие взаимодействие потребителей, производителей в звеньях производственно-сбытовых цепочек и обмен информацией в обществе;
- коммунальные и инфраструктурные услуги (услуги телекоммуникационных, энергетических, клиринговых и других компаний);
- бизнес-услуги, связанные с использованием знаний и направленные на совершенствование используемых технологий, организацию бизнес-моделей, на обмен знаниями и опытом.
- развитие сектора услуг является вполне актуальным для эффективной реализации инновационной политики в Казахстане.

Недостаточное развитие инновационной инфраструктуры ограничивает взаимодействие бизнеса с окружающей средой, затрудняя создание действительно инновационных компаний. В развитие инициатив, связанных с модернизацией инфраструктуры рынка, поддерживающей инновационные процессы, важно обращать внимание на формирование инновационной культуры, обеспечение доступа всех заинтересованных сторон к информации для лучшего координирования и выявления возможностей, содействие выходу на рынок инновационного предпринимательства как основы развития инновационной экономики, способной производить конкурентные товары и услуги как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Список использованных источников:

1. Назарбаев Н.А. От идеи Евразийского союза - к новым перспективам евразийской интеграции.- [электронный ресурс]: http://akorda.kz/ni/page/page_216601_vysmplenie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-a-nazarbaeva-v-moskovskom-gosudarstvennom-universit.
2. AnalitikaUA.net. Негативные результаты экономик стран ЕАЭС, 13-05-2015.
3. А.Б. Темирбекова. Оценка адаптивности экономики Казахстана к членству в ЕАЭС в контексте активизации процессов повышения конкурентоспособности. / Вестник КазНУ/ - Алматы - №6 (106).-2014 - С.14.
4. З.У. Джубалиева. Выявление неиспользованного потенциала по обеспечению инновационной индустриализации в Казахстане /Транзитная экономика /- Алматы - №2- 2014- С.71.

Сембеков А.К.

Д.э.н., профессор

Кузбаева Г.Х.

магистр экономических наук

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Казахстан., г.Караганда

ИЕРАРХИЧЕСКИЕ СВЯЗИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Как показывает мировой опыт развитых стран, достижение конкурентоспособности национальной экономики на рынках сбыта возможно только за счет использования конкурентных преимуществ продукции, товаров и услуг, предлагаемых на рынках сбыта, расширения инновационных факторов роста. Преимущественное содержание экспортно-сырьевой модели в экономической политике Казахстана не может предложить достаточных преимуществ для экономического роста и способствовать стабильному повышению конкурентоспособности. Без формирования точек роста экономики страны, обладающих конкурентными преимуществами в производстве отдельных видов товаров, услуг с использованием инновационных факторов развития и высококвалифицированного человеческого капитала, практически невозможно повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Тенденции интеграции в интеграционное пространство с другими странами усиливают конкурентную борьбу за рынки сбыта и сферы влияния. Конкуренция становится основным фактором повышения эффективности национальной экономики. Проблема развития экономики Казахстана неразрывно связана с вопросами повышения конкурентоспособности предприятий, выпуска конкурентной продукции, что предопределяет исследование ряда экономических категорий, как конкурентоспособность рыночной экономики, отраслей, в том числе, страхового рынка в условиях интеграции Евразийского Экономического Союза.

Конкурентоспособность, в общем виде, представляет собой способность страны, отечественных предприятий в условиях конкуренции производить товары и услуги, имеющие конкурентные преимущества по сравнению с аналогичными, и удовлетворяющие потребности населения и требования рынков сбыта.

Как принято в мировой практике, конкурентоспособность различают по уровням экономических отношений: конкурентоспособность на микроуровне (или конкурентоспособность компаний, фирм) и конкурентоспособность на макроуровне (или конкурентоспособность стран, территорий и регионов).

Обеспечение конкурентоспособности товаров, услуг – это непрерывный эволюционный или революционный процесс развития по выпуску новых видов продукции, товаров, услуг. Всем известно, что, если какое-либо предприятие или компания начинает производить для реализации на рынках конкурентоспособные товары, услуги в больших и в возрастающих объемах, то деятельность данной организации становится предметом изучения опыта со стороны конкурентов. Конкурирующие организации будут стараться разработать более улучшенную технологию и обеспечить минимум такой же уровень качества товаров и по возможности его превзойти. В данном случае, мы можем говорить о конкурентоспособности компаний, фирм по реализации продукции, товаров, услуг между собой на внутренних и внешних рынках (микроэкономический уровень).

Конкурентоспособность на макроэкономическом уровне, или конкурентоспособность страны в упрощенном варианте, можно рассматривать, как возможность быть успешным и способным продавать товары на внешних рынках сбыта. При таком понимании понятия «конкурентоспособность», необходимо учитывать множество факторов, часть которых напрямую не может подлежать количественной оценке или экспертизе, начиная от качества экспортируемых товаров, упаковки и других факторах, существенно влияющих на потребительскую привлекательность товара. Учет этих факторов для сопоставлений представляется сложными, особенно в части оценки стоимости оказываемых услуг. В данном случае, речь о ценовой конкурентоспособности, расчет показателей которой включает в себя сравнение и сопоставление цен и издержек на товары, представленные на мировых рынках торговли. В более широком смысле, конкурентоспособность страны включает в себя множество факторов, в определенной мере влияющих на общую динамику развития макроэкономических показателей национальной

экономики страны. В этот перечень факторов, характеризующих конкурентоспособность в широком смысле на макроэкономическом уровне, включаются в первую очередь производительность и уровень инновационного содержания национальной экономики, которые, в свою очередь, также зависят от объемов капитальных вложений, качества человеческого капитала, институциональной среды и проводимой политики государства. Это, так называемые, базовые факторы конкурентоспособности. В методическом аспекте, для расчета конкурентоспособности экономики существуют комплексные показатели, которые имеют свои сильные и слабые стороны, их следует критически детально проанализировать.

Следует понимать, что в понятие «конкурентоспособность» вкладывается способность страны создать комплекс условий, механизмов и факторов, способствующих формированию нового подхода к ведению бизнеса, основанного на гибком реагировании на запросы и потребности рынка, независимо от государственной поддержки, способности создавать уникальные продукты, имеющих конкурентные преимущества на рынках.

Эффективность экономики, то есть ее конкурентоспособность, выражается, прежде всего, в положительном росте валового внутреннего продукта (ВВП) и повышении уровня производительности труда по сравнению с другими странами, конкурентоспособности производимых товаров и услуг, повышении дохода на душу населения и общего улучшения качества жизни.

Проведенный различными учеными и специалистами анализ национальных экономических систем по этим показателям не позволяет выделить отдельные критерии, по которым национальная экономика той или иной страны считалась бы экономически конкурентоспособной. Разными критериями характеризуются развитие стран, например, в нефтедобывающих странах Ближнего Востока уровень душевого дохода ВВП (50-60 тыс. долл. на человека) наивысший, Китай - лидер по темпам роста ВВП (8-10%) из крупных стран за последние 10-15 лет, в Швейцарии, Финляндии - наилучшие условия по охране окружающей среды, а в Японии, по оценке Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), лучшая в мире система здравоохранения, США – лидер по темпам роста производительности труда [1].

В своей монографии М. Портер отмечает: «Некоторые рассматривают конкурентоспособность страны как явление макроэкономики, управляемое такими факторами, как валютный курс, процентные ставки и дефицит бюджета. Однако Япония, Италия и Южная Корея очень быстро повысили уровень жизни своих граждан, несмотря на рост дефицита бюджета. Германия, Швейцария – несмотря на повышение стоимости валюты, а Италия и Корея – несмотря на высокие процентные ставки. Другие высказывают, что конкурентоспособность – результат избытка дешевой рабочей силы. Однако Германия, Швеция и Швейцария достигли уровня конкурентоспособности, несмотря на нехватку рабочей силы, ограниченности природных ресурсов и высокого уровня заработной платы» [2, с.210]. Стандартных рецептов достижения конкурентных преимуществ не бывает. Страны Европейского сообщества (ЕС) в своем развитии достигли ряда конкурентных преимуществ перед другими странами, что позволило им стать в число конкурентоспособных стран мира. Все это достигнуто за счет использования следующих факторов: компактное проживание населения на территории страны, наличие высокого уровня жизни, современной инфраструктурной сети, высокого уровня развития науки и техники, технологий и культуры.

Таким образом, можно отметить, что понимание конкурентоспособности словами М. Портера должно заключаться «... в поиске основных характеристик государства, дающего своим компаниям возможность добиваться и удерживать конкурентные преимущества в определенных областях, - это поиск конкурентных преимуществ разных стран» [2, с. 214].

В связи с этим, можно сделать вывод, что достижение конкурентоспособности на международном уровне возможно в тех отраслях и секторах экономики, которым соответствуют высокие технологии и инновации, способствующие повышению производительности труда.

Микроэкономический подход, применительно к формированию конкурентоспособности национальных компаний, фирм или товара, связан с поддержкой конкретных компаний или экспортеров, ориентированных на выпуск продукции, имеющей конкурентные преимущества. В этом аспекте интерес представляет анализ иерархических связей конкурентоспособности, в основе которых рассматриваются способности на различных уровнях экономики обеспечивать выпуск конкурентных товаров и услуг для завоевания рынков сбыта (таблица 1).

Таблица 1- Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка

Уровень иерархии	Понятие конкурентоспособности
Конкурентоспособность страны	Способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков, и создавать условия наращивания ресурсов, позволяющей обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на мировом уровне
Конкурентоспособность региона	Способность региона производить товары и услуги, отвечающие требованиям внутренних и мировых рынков, создавать условия наращивания региональных ресурсов для обеспечения роста потенциала конкурентоспособности субъектов хозяйствования, обеспечивающей устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения региона на мировом уровне
Конкурентоспособность отрасли	Способность отрасли производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности предприятий отрасли, на основе базовых макротехнологий (организация производств с высокой добавленной стоимостью, высоким уровнем глубины переработки, высоким научно-техническим потенциалом)
Конкурентоспособность кластера	Способность использовать потенциал технологий для получения мультипликативных эффектов на всех уровнях вертикальной интеграции производства товаров и услуг, отвечающих требованиям мировых и внутренних рынков, и наращивания конкурентных преимуществ за счет лидерства в технологиях производства, оптимизации форм организации и управления сбытом - как базового условия роста конкурентоспособности
Конкурентоспособность предприятия	1. Для потребителей - способность удовлетворять потребности потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров. 2. Для конкурентов - способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности. 3. Для субъектов рынка - партнеров (отрасль, регион, кластер, государство) - способность производить конкурентную продукцию и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности на основе инновационных факторов
Примечание - Составлено по источнику [12]	

Анализ иерархических связей конкурентоспособности:

1. *Конкурентоспособность предприятия.* По результатам исследований конкурентоспособности предприятий многими учеными, можно утверждать о том, что чаще всего понятие «конкурентоспособность предприятия» сводится к способности предприятия производить конкурентоспособный товар для реализации на внешних и внутренних рынках. Однако, учитывая, что в настоящее время предприятия могут производить различные виды продукции и одновременно работать на различных товарных рынках в рамках выбранной стратегий диверсификации, на каждый данный момент времени уровень конкурентоспособности предприятия и уровень конкурентоспособности продукции, производимой им, не всегда совпадают.

2. *Конкурентоспособность отрасли.* В области исследования конкурентоспособности отрасли М. Портер ориентирует на выделении критериев оценки уровня конкурентоспособности и достижения конкурентных преимуществ. В связи с отсутствием четкого понятия, довольно часто за конкурентоспособные отрасли выдают либо «отрасли специализации» (в том числе международной), либо «доминирующие отрасли» (занимающие высокий удельный вес в структуре экономики) [3-5]. Вместе с тем, по мнению некоторых ученых, на мировых рынках сбыта конкурируют не отрасли, а товары, базирующиеся на высоких технологиях (позволяющих производить крупные производственные изделия, характеризующиеся большой капиталоемкостью, определяемой, в свою очередь, наукоемкостью и материалоемкостью [4]. Также известно, что одна и та же продукция отрасли может иметь разный уровень конкурентоспособности в той или иной стране. Так, продукция машиностроения России на рынках Европы, США, Японии не всегда является конкурентоспособной, а в Латинской Америке и Южной Африке является конкурентоспособной в связи с тем, что оценка производится по разным группам критериев.

3. *Конкурентоспособность кластера.* По теории М. Портера, в условиях усиления конкуренции экономики появляется новый тип - территориально-отраслевой производственно-технологический кластер как структура, объединяющая предприятия по всем этапам производственной цепочки, начиная от добычи сырья, первичной переработки и заканчивая

сбытом. В составе кластера могут действовать производственно-сбытовые, финансовые предприятия, научные и образовательные учреждения, переплетающие различные сферы деятельности и отрасли промышленности, регионы.

Активно формируя государственно-частное партнерство, кластеры могут быстро и успешно реализовывать новые проекты, объединять в единый комплекс целые технологические производства с использованием инновационных решений и научного потенциала.

4. Конкурентоспособность региона. Нарастание тенденций региональной интеграции в мировой экономике приводит к возрастанию необходимости четкого определения понятия «конкурентоспособность региона».

В настоящее время «конкурентоспособность региона» является наименее изученным понятием, что, с одной стороны, приводит к отсутствию единой методики оценки комплекса показателей и критериев оценки уровня конкурентоспособности; с другой стороны, - к отсутствию единых подходов в разработке типовых управленческих решений и мер по повышению текущего уровня региональной конкурентоспособности. Сравнительный анализ понятий конкурентоспособности региона, [6-10,12] позволяет констатировать, что чаще всего конкурентоспособность региона рассматривают «... как способность создавать условия на внутренних и внешних рынках» [6, 10,11] или «... производительность использования ресурсов на местах» [10].

5. Конкурентоспособность государства. Сравнительный анализ понятий конкурентоспособности государства и существующих методик оценки уровня конкурентоспособности позволяет считать, что понятие конкурентоспособности государства воспринимается многими учеными, экспертами неоднозначно, имеет достаточно широкое толкование.

Список использованных источников:

1. В.А. Шлямин, Л.К. Линник Опыт Финляндии в повышении конкурентоспособности национальной экономики, 2006. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета, №47-2, ноябрь 2006.
2. Портер М. Конкуренция.: пер.сангл. – М.: издательский дом «Вильямс», 2006.- 608с.
3. Воронов А. Конкуренция в XXI в. // Маркетинг. 2001. - № 5. - С. 16-24.
4. Иванец В. К.Макротехнологии и обеспечение конкурентоспособности отечественной промышленности // Промышленность России. - 2000. - № 2. - С. 25-32.
5. Многомерные группировки. - М.: Статистика, 2000.
6. Воротников А. Стратегии повышения конкурентоспособности региона // Экономические стратегии. - 2001. - С. 144-149.
7. Гнилитская Е. В.Эффективность факторов производства в глобальной конкуренции // Финансовый бизнес - 2004. - Ноябрь. С. 52-62.
8. Златкис В. Регулирование финансовых рынков в системе актуальных реформ в сфере государственного управления // Финансы. - 2003. - № 12. - С.3-10.
9. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. - М.: Юрист, 1999. - 384 с
10. Шеховцева А. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. - № 4. - С. 11-15.
11. Портер М. Международная конкуренция / Ред. В. Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
12. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка. Журнал [«Маркетинг в России и за рубежом»](#), №2, 2006.

Сембеков А.К.
Д.э.н., профессор
Тынгишева А.М.
магистр экономических наук
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
Казахстан., г.Караганда

МЕТОДЫ ОЦЕНОК КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ, БИЗНЕСА

Для анализа конкурентоспособности национальной экономики, отрасли, компаний используются различные методы оценок. На практике конкурентоспособность можно трактовать как сравнение конкурентных преимуществ экономики страны, компании, фирм. К сравнительным национальным преимуществам экономики Казахстана следует отнести дешевый труд, богатые природные ресурсы, транспортно-инфраструктурные факторы. Также к конкурентным преимуществам относятся научно-технический и образовательный потенциал, новые технологии и инновации на всех стадиях производства и продвижения товара. Казахстан, как страны Евразийского союза (Белоруссия и Россия) еще не достигла постиндустриального уровня, так что проблемы, характерные для развитых стран, нас коснулись пока не в полной мере. Новые преимущества можно реализовать в любых отраслях – посредством определяющих факторов, как рентабельность проектов, стимулирующая политика государства (налогово-фискальная, стимулирующая и таможенная политика), низкими ценами на сырье, энергоносители и дешевой рабочей силы.

Для формирования рейтинга конкурентоспособности национальных экономик стран используются два основных сводных индекса конкурентоспособности:

1) индекс конкурентоспособности роста (ИКР - GrowthCompetitivenessIndex - GCI) характеризует макроэкономический уровень, основывается на наиболее важных для экономического роста макроэкономических показателях.

2) индекс конкурентоспособности бизнеса (ИКБ - «BusinessCompetitivenessIndex - BCI») учитывает микроэкономический уровень, определяющие текущий уровень производительности национальной экономики. Микроэкономические факторы данного характеризуют конкурентоспособность страны за счет производительного труда отдельными национальными компаниями.

Второй индекс ИКБ включает в анализ действие таких факторов, как производительность компаний, эффективность операционной и финансовой деятельности, уровень и качество бизнес-среды, условия конкуренции компании и др. ИКБ, рассчитываемый по методике, предложенной американским профессором М. Портером, отражает уровень развития компаний и состояние делового климата.

На основе комбинации двух указанных индексов рассчитывается также индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК – GlobalCompetitivenessIndex), который (начиная с доклада за 2005–2006 гг.) представляется в ежегодных докладах взамен ИКБ и ИПК. Новый индекс ИГК рассчитывается в основном на базе ИПК с включением в него дополнительных факторов, в том числе качества человеческого капитала.

Кроме того, существуют индекс микроэкономической конкурентоспособности (ИМК - «MicroeconomicCompetitiveIndex» – «MCI»), который выявляет условия, определяющие уровень развития производительности труда в странах, попавших в рейтинг. ИМК состоит из двух подиндексов – один из них отражает степень «продвинутости» компаний, второй – состояние делового климата в стране. При расчете ИМК используются данные об объеме ВВП на душу населения.

В целом, эти показатели и факторы индекса конкурентоспособности определяют уровень и качество жизни населения. Эксперты Всемирного экономического форума считают, что национальная конкурентоспособность характеризуется уровнем лучшего использования производительных сил, факторов производства и ресурсов для общего роста экономики страны. Вторая организация - Международный институт развития менеджмента - публикует «Отчет о мировой конкурентоспособности» (TheWorldCompetitivenessYearbook). В своем подходе данная организация рассматривает конкурентоспособность как «способность стран создавать и

поддерживать такую среду, которая бы обеспечивала устойчивое создание стоимости компаниями и увеличение благосостояния граждан» [1] .

Сводный индекс глобальной конкурентоспособности разрабатывается на основе 12 групп факторов конкурентоспособности, которые наиболее полно и детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития, к ним относятся:

Основные факторы

1. Качество институтов.
2. Инфраструктура.
3. Макроэкономическая среда.
4. Здоровье и начальное образование

Показатели эффективности экономики

5. Высшее образование и профессиональная подготовка.
6. Эффективность рынков товаров и услуг.
7. Эффективность рынка труда.
8. Развитость финансового рынка
9. Технологический уровень
10. Размер внутреннего рынка

Инновационные факторы

11. Конкурентоспособность компаний
12. Инновационный потенциал

Расчет сводного индекса содержит детальные описания национальной экономики с подробными итогами по общей позиции в рейтинге и по наиболее результативным конкурентным преимуществам и недостаткам, которые были выявлены на основании анализа.

Индекс конкурентоспособности роста (ИКР - GrowthCompetitivenessIndex - GCI). Индекс конкурентоспособности роста рассчитывается на основе детального изучения факторов, условий способствующих росту конкурентоспособности, по методике ВЭФ на основе агрегирования 12 главных факторов (показателей) конкурентоспособности страны. Две трети вводных данных поступает из опроса мнений руководителей, а одна треть берется из статистических источников.

Основу информационных данных для расчетов индексов конкурентоспособности составляют статистические данные, включая данные отчетов международных организаций и результаты опросов топ-менеджеров, руководителей компаний. Предлагаемые вопросы для опросов охватывают широкий перечень факторов, показателей непосредственно взаимосвязанных с состоянием бизнес-среды, делового и инвестиционного климата национальной экономики, законодательного уровня, состояния коррупции и других, являющихся критическими детерминантами экономического роста. Посредством анализа статистических данных и опросов разрабатывается индекс конкурентоспособности, который в свою очередь подразделяется и состоит из факторов, показателей и подфакторов, отражающих основные институциональные, экономические, социальные, экологические, финансовые, технологические и иные процессы воспроизводства. На наш взгляд, принятые к анализу конкурентоспособности факторы, не в полной мере отражают реальное состояние конкурентоспособности национальных экономик. Прежде всего, следует отметить, что в глобальном рейтинге принимают участие практически большинство стран мира, реальный уровень экономик которых резко отличается от сырьевой экономики, экономики эффективности ресурсов - до инновационной экономики. Большинство стран мира находятся в диапазоне 1-2 типов экономического развития, только не более 20 стран представляют высокий уровень развития. При ранжировании надо выявлять сравнимые факторы при классификации конкурентоспособности стран.

Индекс конкурентоспособности бизнеса (ИКБ) разработан Майклом Портером из Гарвардского университета, основанный на теории «ромба конкурентоспособности» и характеризует микроэкономический уровень экономики. Согласно которой конкурентоспособность национальной экономики определяется уровнем развития отечественных компаний, товаропроизводителей и, соответственно, требует улучшения ряда условий по факторам и эффективности производства, качеству продукции в свете экономической деятельности фирм, компаний.

ИКБ определяет факторы, поддерживающие высокий уровень производительности и долю ВВП на душу населения. По М. Портеру конкурентное

преимущество той или иной страны складывается из усилий и способности конкретных фирм разрабатывать новые виды продукции, вводить усовершенствования продуктов, разрабатывать улучшенные типы товаров или способы их доставки потребителю, причем независимо от обеспеченности ресурсами. ИКБ строится преимущественно на базе опроса руководителей, менеджеров компаний. Количественные показатели описывают патентную активность, доступность Интернета и сотовой связи. Используя методику факторного анализа, эти переменные группируются в два показателя: Модернизация операций и стратегий; Качество бизнес-среды.

Затем эти два индексных факторов агрегируются в ИКБ с использованием весовых значений, определяемых на основании коэффициентов множественной регрессии к ВВП на душу населения.

Индекс Глобальной конкурентоспособности ИГК распределяет все страны по трем основным и двум переходным этапам развития исходя из уровня ВВП на душу населения;

- 1) стадия ресурсного развития (ВВП на душу населения <2000 долл.);
- 2) стадия роста эффективности (3000-9000 долларов на душу населения);
- 3) стадия инновационного развития (ВВП на душу населения >17 000 долларов США).

Между этими тремя группами расположены две переходные; каждая группа предполагает нарастающий уровень экономического развития. Каждый подфактор агрегируются в сводный индекс конкурентоспособности бизнеса ИГК с использованием весового отношения, зависящих от конкретной стадии развития, как это показано в таблице.

Таблица 2- Весовые соотношения, используемые на различных стадиях развития страны

	Базовые факторы	показатели эффективности	Инновационный потенциал
Стадия ресурсного развития	50%	40%	10%
Стадия роста эффективности	40%	50%	10%
Стадия инновационного развития	30%	40%	30%
Данные составлены на основании источника 2			

По уровню экономического развития страны СНГ, как Армения, Азербайджан, Россия, Казахстан, Молдова, Киргизия, Таджикистан, также страны не входящие в союз, как Грузия, Украина находятся на различных этапах экономического развития согласно отчету Глобальной конкурентоспособности. Для исследования представляет интерес анализ показателей национальных экономик Казахстана и России, находящихся в одной стадии экономического развития и являющихся странами-учредителями Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с целью определения конкурентных возможностей (табл. 3).

Таблица 3- Стадии экономического развития и вид конкурентоспособности стран СНГ, Грузии и Украины.

Этапы развития	Виды конкурентоспособности	Страны
Этап 1 ресурсного развития	Ценовая конкурентоспособность	Таджикистан, Киргизия.
Этап переходной от 1-2	-	Азербайджан, Молдова
Этап 2 роста эффективности	Конкурентоспособность основанная на производительности	Армения, Грузия, Украина
Этап переходной от 2-3	-	Казахстан, Россия
Этап 3 инновационного развития	Конкурентоспособность основанная на инновациях	-
Данные составлены на основании источника 3		

Индекс конкурентоспособности IMD. Международный институт развития управления (International Institute for Management Development, IMD) также разрабатывает индексы конкурентоспособности и издает «Всемирный ежегодник конкурентоспособности» (The World Competitiveness Yearbook, WCY). Специалисты по индексу IMD, определяют

конкурентоспособность как «способность страны в условиях свободных и честных рыночных отношений производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям международных рынков, в то же время поддерживая и повышая реальные доходы своих граждан в долгосрочной перспективе». Основным содержанием методологии индекса конкурентоспособности IMD является следующее:

1) анализ и ранжирование способности национальных государств создавать экономическую среду, которая способна поддерживать конкурентоспособность предприятий.

2) вместе с тем, предприятия работают в национальной среде, в условиях множества факторов которая способствует или препятствует их конкурентоспособности на национальном или международном уровне.

3) На основании анализа, проведенного ведущими учеными и существующего опыта, методология WCU подразделяет национальную среду на четыре основных сферы (факторов) исследования:

- а) действенность экономики.
- б) эффективность управления.
- в) эффективность бизнеса.
- г) инфраструктура.

4) в свою очередь, каждый из этих критериев подразделяется на 5 подфакторов, которые детально описывают каждую из четырех областей исследования. В целом, методология WCU включает в себя 20 таких подфакторов.

5) на основе 20 подфакторов обобщаются полученные информации более чем по 300 критериям, хотя каждый из подфакторов не обязательно имеет одинаковое число критериев (например, для оценки образования требуется больше критериев, чем для оценки цен).

6) каждый подфактор, независимо от количества анализируемых критериев, которые он осуществляет, имеет одинаковый коэффициент в обобщении суммирования полученных результатов, то есть коэффициент каждого подфактора равен 5% ($20 \times 5 = 100$).

7) полученные критерии могут быть получены в виде статистических данных, либо полученных результатов опросов специалистов-экспертов. Статистические данные по анализируемым критериям обычно имеют соотношение 2/3 в общем рейтинге, а опросные данные обследования составляют 1/3.

8) на основе агрегирования полученных результатов по 20 подфакторам из 5 факторов получаем общий суммарный результат рейтинга WCU.

Каждый из перечисленных четырех факторов включает в себя по 5 подфакторов, перечислим их ниже:

1. Действенность экономики (82 критерия). Индекс осуществляет макроэкономическую оценку национальной экономики на основе следующих подфакторов: «Внутренняя экономика», «Международная торговля», «Международные инвестиции», «Занятость» и «Цены».

2. Эффективность государственного управления (70 критериев). Индекс оценивает уровень государственной политики, способствующий развитию конкурентоспособности на основе следующих подфакторов: «Государственные финансы», «Налоговая политика», «Институциональная структура», «Бизнес-законодательство» и «Социальная структура».

3. Эффективность бизнеса (67 критериев). Индекс оценивает степень национальной рыночной среды, с целью создания экономических, инновационно-управленческих, стимулирующих и иных условий, повышающих производительность, рыночную стоимость предприятий, и включает следующие подфакторы: «Производительность и эффективность», «Рынок труда», «Финансы», «Методы управления», «Подходы и ценности».

4. Инфраструктура (110 критериев). Индекс оценивает степень развития инфраструктуры национальной экономики, которая содержит производственно-технологические, научные и материально-человеческие ресурсы удовлетворяющие потребностям бизнеса на основе следующих подфакторов: «Базовая инфраструктура», «Технологическая инфраструктура», «Научная инфраструктуры», «Здравоохранение, окружающая среда» и «Образование» [4]. Как нами отмечено, индекс WCU использует различные типы данных для измерения отдельных проблем: количественные (статистические) и качественные (опросные). Статистические данные включают в себя 245 критериев, используемых для определения общего рейтинга и 84 критериев, как представляющих ценную справочную информацию, но не использующихся при расчете рейтинга. Из общего количества только 135 показателей, использующих статистические данные,

составляют примерно две трети в общем рейтинге. Остальные 110 опросных критериев формируются за счет ежегодного опроса экспертов, менеджеров и упоминаются как опросные данные. Опросные данные также включены в Ежегодный отчет как отдельные критерии, и используется при вычислении общего рейтинга, имеют соотношение в рейтинге около одной трети. Для рейтинга рассчитываются значения по всем критериям. Первым шагом построения рейтинга является вычисление значений по каждому критерию, используя полученные статистические данные стран, их можно агрегировать для расчета индексов. Затем все данные по странам по каждому из 245 критериев ранжируются для определения общего рейтинга[25].

Список использованных источников:

1. Дорогов В., В.В.Миронов, С.В. Смирнов. Анализ возможностей использования рейтингов конкурентоспособности WEF и IMD для выработки рекомендаций в сфере экономической политики. 2006. www.hse.ru/data/726/667/20060405_mironov.doc.
2. Отчет по глобальной конкурентоспособности, 2006.
3. <http://ev.am/sites/default/> Исследовательский центр «И-ВиКонсалтинг»
4. Энциклопедия рейтингов: экономика, общество, спорт / Карминский А.М., Полозов А.А., Ермаков С.П. - М.: ЗАО ИД "Экономическая газета", 2011. - 349 с.

Хусаинова Ж.С.

к.э.н., доцент

Аушахметова Д.

магистрант

*Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова,
г. Караганда*

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ПОТЕНЦИАЛ, ЛИМИТИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

В современных условиях происходит интенсивное укрепление международных экономических взаимосвязей и взаимозависимостей различных стран и регионов мира. Это ведет к возрастанию роли интернациональной составляющей во всех факторах, звеньях и элементах национальной воспроизводственной системы. В ходе данного объективного процесса, с одной стороны, растет экономическая мощь и эффективность рыночного механизма, с другой стороны – происходит нарастание усиливающихся дискретных и непредсказуемых факторов и рисков глобальной трансформации мирового хозяйства. С ростом экзогенных рисков повышается степень рыночной неопределенности для бизнес-сектора, а также усложняется функциональная роль государства. Ограниченность возможностей национальных государств по самостоятельному нивелированию воздействия внешних угроз и факторов инициирует их стремление к регионализму и объединению в региональные интеграционные блоки. Мировые экономические катаклизмы актуализируют вопрос о необходимости институционального сближения стран, прежде всего, на региональном уровне.

Как справедливо отмечает профессор Гетеборгского университета (Швеция) Бьёрн Хеттне, «регионализм - один из способов справиться с глобальной трансформацией, поскольку большинству стран недостает сил и средств для того, чтобы одолеть такие проблемы на национальном уровне» [1].

К настоящему времени в мире число региональных соглашений о свободной торговле, таможенных союзах и преференциальных торговых соглашений превысило три сотни и почти каждая страна входит в тот или иной торговый блок, а то и сразу в несколько блоков. Таким образом, регионализм и регионализация – это объективные тенденции современного глобализирующегося мирового рыночного пространства, детерминированные стремлением национальных государств использовать международный обмен товарами и факторами производства для интенсификации экономического роста, повышения доходов бизнес-сектора и общественного благосостояния страны в целом.

Важно отметить, что глобализация и регионализация имеют дуалистичную функциональную природу. С одной стороны, они выполняют консолидирующую функцию (с точки зрения либерализации всевозможных товарных и ресурсных потоков и обусловленного этим усиления

взаимозависимости различных стран). С другой стороны, для них характерно и разделительное начало: глобализация неизбежно ведет к полицентричной стратификации мира, а регионализм - к обособлению от третьих стран. По сути это означает, что интенсификация связей между странами-участницами региональных интеграционных союзов, сращивание их экономических или политических систем является не целью региональной интеграции, а, скорее, ее побочным эффектом или инструментом. Доминантная же цель региональной интеграции как модели консолидированного активного участия группы стран региона в глобализационных процессах стратификации мира, является стремление стран-участниц занять более высокую позицию (страту) в мировой иерархии и исключить вероятность дрейфа в сторону периферии.

Именно с этих методологических позиций следует анализировать возможности и последствия формирования и функционирования Евразийского экономического союза между Казахстаном, Белоруссией и Россией.

Следует отметить, что впервые с идеей создать на пространстве СНГ качественно новое интеграционное объединение — Евразийский Союз Государств выступил Президент Казахстана Н.А. Назарбаев еще в марте 1994 года.

Создание Евразийского союза изначально предполагало реализацию 5-ти этапов:

- этап создания зоны свободной торговли (ЗСТ), предполагающий беспошлинную торговлю между государствами-участниками, но при этом их самостоятельную торговую политику в отношении третьих стран;
- этап создания Таможенного союза (ТС), предполагающий образование единой таможенной территории с беспрепятственным перемещением товаров внутри неё и выработкой уже общей таможенной и внешнеторговой политики;
- этап создания единого рынка (экономического пространства) (ЕЭП), предполагающий свободу движения не только товаров, но и услуг, капитала и рабочей силы внутри ЕЭП;
- этап создания экономического союза, в рамках которого государства-члены координируют экономическую политику друг с другом;
- абсолютная экономическая интеграция, в рамках которой наднациональный орган определяет денежную, налоговую, торговую и социальную политику для всех государств-членов.

Интеграционные процессы по расширению евразийского экономического сотрудничества начали осуществляться с 2009 года, когда участникам удалось принять и ратифицировать около 40 международных договоров, составивших основу Таможенного союза ЕврАзЭС. В частности, 28 ноября 2009 года было подписано соглашение по созданию на территории России, Беларуси и Казахстана с 1 января 2010 года единого Таможенного пространства.

В декабре 2010 года, на саммите ЕврАзЭС в Москве, были достигнуты договорённости о создании уже Евразийского союза на базе Единого экономического пространства Белоруссии, Казахстана и России.

18 ноября 2011 года президенты России, Белоруссии и Казахстана подписали Декларацию о Евразийской экономической интеграции, а 29 мая 2012 года в Астане на встрече глав государств-членов Таможенного союза был одобрен план работы по подготовке проекта Договора о Евразийском экономическом союзе.

Последним этапом создания нового экономического объединения станет подписание Договора 29 мая 2014 года президентами государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Во второй половине 2014 года Договор о создании Евразийского экономического союза прошел ратификацию в парламентах присоединившихся к Договору государств и с 1 января 2015 года вступил в силу.

В 2014 году также было обеспечено присоединение Республики Армения к ЕАЭС — 10 октября 2014 года Армения подписала Договор о присоединении к Евразийскому экономическому союзу. Со 2 января 2015 года, после ратификации парламентом страны Договора, Армения стала полноценным членом Союза. В конце 2014 года на Высшем Евразийском экономическом совете было принято решение о присоединении к ЕАЭС Кыргызской Республики.

Евразийский экономический союз подразумевает создание экономического объединения государств, в рамках которого отменяются ограничения на движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Кроме этого, в рамках союза будет проводиться согласованная и единая экономическая политика, касающаяся ключевых областей экономики.

Как считает руководство Казахстана, Евразийский союз — это мегапроект, соизмеримый со сложными вызовами настоящего и будущего. Он имеет все шансы стать органичной частью новой мировой архитектуры, формирование которой началось под воздействием глобального финансово-экономического кризиса

Для этого всем участникам евразийской интеграции необходимо иметь ясную и четкую стратегию действий.

Стратегия должна базироваться на следующих принципах:

1) Евразийский Союз был изначально создан как конкурентоспособное глобальное экономическое объединение.

2) Евразийский союз должен развиваться как прочное звено, сцепляющее евроатлантический и азиатский ареалы развития. В экономическом плане Евразийский Союз может стать мостом, соединяющим динамичные экономики Евросоюза, Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии. Речь прежде всего идет о реализации проекта международного транспортного автомобильного коридора «Западная Европа — Западный Китай». Как представляется, со временем вдоль этого маршрута выстроится современная транспортно-логистическая система, которая обеспечит сокращение сроков поставок товаров на европейский и китайский рынки более чем в 3,5 раза. Безусловно, перспективным видится создание в будущем трансевразийской скоростной железной дороги. Предполагается расширение сотрудничества между Евразийским экономическим союзом с Европейским союзом, Китайской Народной Республикой, Японией, Индией.

3) Евразийский союз должен развиваться как самодостаточное региональное финансовое объединение, которое будет частью новой глобальной валютно-финансовой системы. По мнению Казахстана, создание валютного союза в рамках ЕЭП — это тот рубеж, преодолев который, мы вплотную подойдем к новому уровню интеграции, близкому к нынешнему состоянию Европейского союза.

4) Геоэкономическое, а в перспективе и геополитическое усиление евразийской интеграции должно идти исключительно эволюционным и добровольным путем.

По мнению экспертов, Евразийский экономический союз является мощным интеграционным объединением с огромным экономическим потенциалом, в силу следующих объективных факторов:

- совокупный ВВП трех стран составляет почти 2 трлн. \$;
- промышленный потенциал оценивается в 600 млрд. \$;
- объем выпуска продукции сельского хозяйства — порядка 112 млрд. \$;
- общий потребительский рынок — 170 млн. человек;
- добыча газа — 1 место в мире, 22% от мировой доли;
- добыча нефти — 1 место в мире, 14,6% от мировой доли;
- добыча угля — 4 место в мире, 5,9 % от мировой доли;
- производство электроэнергии — 3 место в мире;
- металлургическое производство: производство чугуна — 3 место, стали — 4 место в мире;
- производство минеральных удобрений — 2 место в мире;
- машиностроение — 6 место в мире;
- сельскохозяйственное производство: пшеница — 4 место, мясо — 5 место, картофель — 3 место в мире;
- автодорожная инфраструктура — 5 место в мире;
- железнодорожная инфраструктура — 2 место в мире.

В 2014 году по государствам — членам Таможенного союза и Единого экономического пространства (далее — ТС и ЕЭП) в основном наблюдалась положительная динамика основных макроэкономических показателей.

Наибольший прирост в целом по государствам — членам ТС и ЕЭП наблюдался по показателю производства продукции сельского хозяйства — на 3,3%, оборота розничной торговли — на 3,1%, пассажирооборота — на 2,5% [2].

Объем промышленного производства государств — членов ТС и ЕЭП в 2014 году составил 1,3 трлн. долларов США и увеличился по сравнению с 2013 годом в постоянных ценах на 1,6% (в 2013 году по сравнению с 2012 годом — на 0,3%).

В 2014 году на долю России приходилось 87,2% общего объема промышленного производства государств — членов ТС и ЕЭП, Казахстана — 7,8%, Беларуси — 5,0%.

В структуре промышленного производства государств – членов ТС и ЕЭП в 2014 году наибольший удельный вес занимала обрабатывающая промышленность (64,7%). Ее доля увеличилась по сравнению с 2013 годом на 1%. Удельный вес добычи полезных ископаемых (добывающей промышленности) составил 25,3%, т.е. снизился на 0,7 процентных пункта. Доля производства и распределения электроэнергии, газа и воды снизилась на 0,3% и составила в январе-декабре текущего года 10,0%.

В обрабатывающей промышленности в 2014 году объем производства составил 848,6 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с 2013 годом в постоянных ценах на 1,9% (в 2013 году по сравнению с 2012 годом – на 0,2%).

Вместе с тем, отмечается снижение: объема выполненных строительных работ – в Беларуси (на 6,1%) и России (на 4,5%), инвестиций в основной капитал – в Беларуси и России (на 8,5% и 2,5% соответственно), грузооборота – в Казахстане и России (на 1,2% и 0,1% соответственно), пассажирооборота – в Беларуси (на 6,2%) [2].

Также в 2014 году продолжено согласование чувствительных позиций в торговле товарами и услугами. Это важно для воплощения основной идеи, заложенной Президентами в проект евразийской экономической интеграции, — идеи «четырех свобод». Существенная часть барьеров устранена, по ряду позиций есть договоренности о сроках их устранения. Положениями Договора о Евразийском экономическом союзе с 1 января 2015 года устранены 29 выявленных изъятий, барьеров и ограничений в основном в сфере государственных закупок. Кроме того, в соответствии с положениями Договора о ЕАЭС в течение различных переходных периодов будет устранено 31 выявленное изъятие, ограничение, барьер в сферах промышленной политики, санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фитосанитарных мер [3].

Среди наиболее значимых положительных макроэкономических эффектов, генерируемых евразийской интеграцией в рамках ЕАЭС следует выделить следующие:

- стимулирование «здоровой» конкуренции на общем рынке ЕАЭС за счет равного уровня экономического развития.
- наращивание производства благодаря увеличению спроса на товары.
- увеличение общего экспорта.
- увеличение средней заработной платы благодаря уменьшению издержек и повышению производительности.
- увеличение благосостояния народов стран ЕАЭС благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения в экспансирующихся производствах импортоориентированных/экспортоориентированных фирм.
- повышение окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка.
- развитие экономики менее развитых стран до уровня более развитой страны в данной интеграции.

Вместе с тем имеются и негативные лимитирующие эффекты в функционировании ТС и ЕАЭС, связанные с переходным периодом и перестройкой организационно-экономических механизмов.

Во-первых, это наличие институциональных «брешей» и «ловушек» вследствие недостаточной разработки организационно-правовых условий и механизма функционирования ЕАЭС, отсутствие единообразия в действующих торгово-экономических стандартах, принципах и регламентах.

Во-вторых, ужесточение конкурентных условий для казахстанских предприятий, как по ценовому, так и качественному параметрам. Это, несомненно, должно послужить импульсом к активизации действий казахстанских фирм по оптимизации своих бизнес-процессов, повышению конкурентоспособности и качества выпускаемой продукции. Как показывает мировая практика, конкуренция является двигателем экономического прогресса, поскольку выкристаллизует оптимальные способы и механизмы организации производства, что ведет к росту эффективности всей национальной экономики

Еще одним проблемным аспектом является вопрос о том, не противоречит ли функционирование ЕАЭС членству Казахстана в ВТО. В Докладе «Будущее ВТО», подготовленном в 2005 году к десятилетию этой организации, подчеркивается, что основополагающие принципы, обеспечивающие недискриминационный характер торговли, нарушаются вследствие широкого распространения практики преференциальных режимов

«конкурентной либерализации» в рамках региональных торговых блоков, когда дискриминируются третьи страны, не участвующие в них. Однако, хотя подобная практика и критикуется секретариатом ВТО как дискриминационная, но ее широко и успешно используют такие развитые страны-адепты «всеобщей либерализации», как США, Канада, страны ЕС, Австралия. С таким положением дел вынуждена считаться даже ВТО, правила которой допускают, что режим наибольшего благоприятствования не учитывает условия торговли той или иной страны с ее партнерами по региональному объединению. Поэтому процессы интернационализации на глобальном и региональном уровнях могут как взаимно комплементарно дополняться, так и противоречить друг другу. На нынешнем этапе функционирования ЕАЭС в этой дихотомичной взаимосвязи преобладают позитивные эффекты. Иными словами, либерализация и интенсификация экономических отношений на региональном уровне в конечном итоге становятся частью процесса глобальной либерализации.

Образование ЕАЭС нацелено на усиление политических позиций ее участников как оптимальная ответная реакция на глобализацию, поскольку одиночное «плавание» стран с развивающимся рынком в глобализирующемся мире на формально равноправных условиях при фактическом неравенстве сил может иметь негативные эффекты для их национальных экономик. Поэтому ТС и ЕАЭС - это весьма эффективные инструменты, которые стимулируют внутреннее развитие региона в целом и стран-участниц в отдельности, позволяя максимально использовать преимущества глобализации, одновременно ограничивая ее негативное воздействие. Такой подход лишен элементов изоляционизма и может рассматриваться как определенная ступень на пути продвижения к полноценному и реально равноправному участию в объективно неизбежном глобализационном процессе.

После окончательного оформления всех «правил игры» и институциональных процедур, необходимых для нормального функционирования Евразийского экономического союза, усилятся позиции как каждой страны-участницы, так и всего блока в целом в глобализационных процессах и мировой иерархии. Свободная циркуляция факторов производства и их совместное эффективное использование странами-участницами Евразийского экономического союза с максимальной социально-экономической эффективностью генерируют общий макроэкономический синергетический эффект, с которым можно успешно выходить и на глобализирующийся мировой рынок.

Список использованных источников:

1. Bjorn Hettne. Globalisation and the New Regionalism: the Second Great Transformation. //Hettne, B., Inotai, A. and Sunkel, O. (eds.). Globalism and the New Regionalism. London, Macmillan, 1999. P. 3-24.
2. Статистические данные с сайта Евразийской экономической комиссии-http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/default.aspx.
3. Евразийская экономическая интеграция: цифры и факты //Официальный сайт Евразийской экономической комиссии - <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/library.aspx>.

Шимшиков Ж.Е.

*Директор филиала Института экономики
КН МОН РК в г. Астана*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ РК В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Глобализация мировой экономики сопровождается увеличением количества транснациональных слияний и расширением трансграничной монополистической деятельности. Интернационализация бизнеса стране или скоординированная деятельность фирм, расположенных в разных странах, могут препятствовать достижению целей экономического роста, расширению торговли между государствами и оказывать существенное влияние на развитие конкуренции на национальных рынках. В связи с этим развитие международного сотрудничества Республики Казахстан в области конкурентной политики является важным

фактором, обеспечивающим защиту конкуренции на внутреннем рынке Республики Казахстан и способствующим доступу российских экспортеров и инвесторов на внешние рынки.

В системе казахстанских внешнеэкономических связей особую роль играет сотрудничество с Европейским Союзом, являющимся основным торговым партнером Казахстана. Главной целью сотрудничества с ЕС является создание равных условий конкуренции на общем экономическом пространстве Казахстан - ЕС, устранение неоправданных барьеров для свободного перемещения товаров и услуг, предотвращение ограничений конкуренции, как со стороны хозяйствующих субъектов, так и со стороны государственных органов.

В рамках сотрудничества со странами СНГ основной задачей является формирование эффективной системы взаимодействия конкурентных ведомств государств - участников СНГ, обеспечивающей проведение согласованной конкурентной политики и пресечение антиконкурентной практики на пространстве СНГ. В качестве мер, направленных на стимулирование развития международного сотрудничества в области конкуренции, необходима реализация следующих приоритетных направлений.

Во-первых, включение раздела о конкуренции в новое соглашение Казахстан-ЕС, в котором найдут свое отражение цели и основные направления сотрудничества в сфере конкурентной политики и правоприменения. Кроме того, необходимо заключение отдельного соглашения, определяющего практические аспекты взаимодействия конкурентных ведомств Казахстана и ЕС.

Во-вторых, активное участие в деятельности Международной Конкурентной Сети, объединяющей большинство конкурентных ведомств мира, что позволяет принимать участие в обсуждении многосторонних правил регулирования конкуренции и путей решения актуальных проблем развития конкурентной политики.

В-третьих, развитие сотрудничества с антимонопольными органами государств-участников СНГ в рамках Межгосударственного совета по антимонопольной политике, в том числе проведение совместных расследований нарушений антимонопольного законодательства на трансграничных рынках. В-четвертых, создание системы регулирования конкурентных отношений в рамках Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Основной задачей макроэкономической политики является формирование рыночной среды, благоприятной для ведения бизнеса, развития компаний и рынков, наиболее полного удовлетворения потребностей общества. Поэтому реализуемая государством экономическая политика должна основываться на конкурентных принципах. Развитие конкуренции - комплексная задача, за решение которой несут ответственность все органы государственной власти. Долгое время в качестве основного инструмента политики использовались защитные механизмы. В первую очередь, к ним относится применение антимонопольного законодательства. Сложность заключается в том, что антимонопольное регулирование ограничено довольно узким инструментарием и направлено, прежде всего, на устранение правонарушений, а не на развитие конкуренции. Задача развития конкуренции требует совершенствования использования всех инструментов экономического регулирования.

Роль конкурентной политики не сводится к применению антимонопольного законодательства к субъектам рынка, злоупотребляющим рыночной властью. Конкуренция может быть ослаблена в результате мер государственной экономической политики, а рыночная власть отдельных субъектов рынка усилена различными методами вмешательства государства в рыночные отношения. Поэтому конкурентная политика предопределяет широкое участие антимонопольных органов в выработке экономической политики государства в целом или, по крайней мере, тех ее направлений, которые могут непосредственно повлиять на конкурентную структуру рынка, деловую практику, предпринимательскую деятельность предприятий.

Анализ нормативных правовых актов в области формирования тех или иных аспектов конкурентной политики позволяет выделить несколько общих недостатков, как отсутствие единства; всесторонности; последовательности государственной политики; декларативный характер; отсутствие конкретных задач и механизмов, обеспечивающих их реализацию. Вместе с тем, издаваемые нормативные правовые акты должны способствовать развитию конкуренции, открывая предпринимателям новые возможности в бизнесе, улучшать экономические показатели страны посредством оптимального распределения экономических ресурсов, влияния на установление низких цен товаров и услуг высокого качества. Доработка нормативных правовых актов основных отраслей экономики имеет важное значение, поскольку без развития

конкуренции, как средства регулирования экономических отношений, не представляется возможным улучшение общего экономического благосостояния потребителей товаров и услуг. Конкурентная политика государства должна включать в себя два основных направления.

Первое - активизация развития конкуренции на товарных рынках. Современное состояние конкурентной политики показывает недостаточное принятие мер государственными органами в этом направлении, хотя в программных документах по развитию отраслей экономики предусматривается необходимость развития конкуренции. Однако на практике конкретных мер по развитию конкуренции отраслевыми государственными органами не принимается. В целях развития конкуренции при формировании стратегических планов государственных органов необходимо предусматривать индикаторы, характеризующие развитие конкуренции в отрасли и показатели снижения уровня концентрации на соответствующих товарных рынках.

Второе направление конкурентной политики - это дальнейшее совершенствование механизмов защиты конкурентных отношений (совершенствование закона о конкуренции, создание механизмов защиты пострадавших субъектов рынка). В блоке проблем, связанных с процессуальными нормами, отмечен недостаток полномочий антимонопольного органа по расследованию дел, а также длительность процессуальных процедур по применению мер антимонопольного реагирования (требование законодательства о необходимости приложения к материалам дел помимо протоколов об административных правонарушениях, постановления об отказе в возбуждении уголовного дела). Помимо этого, монополизация отдельных товарных рынков осуществляется посредством принятия законов.

Так, принятым 18 сентября 2009 года Кодексом Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения» монополизирован рынок подтверждения соответствия лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, который до принятия данного кодекса был конкурентным. Законом Республики Казахстан от 26 июля 2007 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» монополизирован рынок технического обследования зданий, сооружений и (или) их составляющих, который до принятия закона был также конкурентным. Государственные органы-разработчики законов продолжают предусматривать в отраслевых законах подобные нормы, ограничивающие конкуренцию.

Практика показала, что отдельные нарушения, допускаемые субъектами рынка, не подпадают под признаки нарушений, выражающихся в недобросовестной конкуренции, хотя в результате их совершения происходит ограничение конкуренции, нарушение прав потребителей. Такие нарушения, как включение субъектами рынка, не являющимися субъектами системы государственных закупок, в квалификационные требования и технические спецификации условий, не соответствующих законодательству и ограничивающих конкуренцию, не нашли отражения в Законе о конкуренции и, соответственно к ним не могут быть применены меры антимонопольного реагирования, хотя данные нарушения в последнее время являются наиболее часто встречающимися. В связи с этим, назрела необходимость расширить виды недобросовестной конкуренции.

Требуется конкретизация понятия «субъект рынка», так как действующая редакция Закона не позволяет относить некоммерческие организации к субъектам рынка и соответственно применять в отношении них меры антимонопольного реагирования, хотя при этом имеются факты ограничения конкуренции именно некоммерческими организациями.

Необходимо определение понятия предельных пороговых значений при предоставлении согласия на получение государственной помощи субъектам рынка, оказываемой государственными органами. В целях исключения излишнего администрирования требует совершенствования механизм правового регулирования процессуальных действий антимонопольного органа при проведении расследований.

Все больше поступает предложений от различных государственных органов о введении государственной монополии. Только в последнее время предлагалось ввести монополию на производство и реализацию алкогольной продукции, добычу золота, которой нет ни в Республике Беларусь, ни в Российской Федерации. Помимо того, что данные предложения не гармонизированы с законодательствами стран-участниц единого экономического пространства, они направлены на ограничение конкуренции в соответствующих сферах. В связи с этим, дальнейшее развитие законодательства не должно предусматривать создание новых видов государственной монополии либо «скрытой» монополии.

На сегодняшний день правовая база, определяющая основу государственного регулирования и контроля за деятельностью, отнесенной к государственной монополии, определена Законом о конкуренции, в котором впервые дано определение понятия «государственная монополия», а также установлен единый подход в вопросах введения государственной монополии. Реализация исключительного права осуществляется путем создания субъекта государственной монополии, которым может быть только государственное предприятие, созданное по решению Правительства Республики Казахстан.

В некоторых законах отсутствует прямое отнесение вида деятельности к государственной монополии, но фактически закреплено право государственного хозяйствующего субъекта на исключительное осуществление той или иной деятельности (Земельный кодекс Республики Казахстан, Экологический кодекс, Лесной Кодекс [1,2,3], законы Республики Казахстан от 20 июня 1997 года «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», от 25 апреля 2003 года «Об обязательном социальном страховании» [4], от 6 июля 2004 года «О внутреннем водном транспорте» [5], от 26 июля 2007 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [6], от 5 июля 2008 года «Об аккредитации в области оценки соответствия» [7].

Деятельность местных исполнительных органов в рамках развития конкуренции должна быть направлена на решение главных задач по:

- созданию системы, исключающей установление государственными органами административных барьеров и ограничений для перемещения товаров;
- сокращению участия государственных органов в предпринимательской деятельности;
- организации сбора, анализа и публикации информации о региональных рынках, потребностях в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей;
- повышению информационной прозрачности деятельности государственных органов;
- развитию инфраструктуры товарных рынков в приоритетных сферах.

Разрабатываемые в настоящее время программы развития области,

города республиканского значения, столицы на 2015-2019 годы должны включать в себя общие меры, направленные на улучшение конкурентной среды в регионе, отраслевые меры развития конкуренции (отраслевые индикаторы), учитывающие специфику и проблемы отдельных рынков, а также меры, направленные на развитие сферы торговли, в том числе различных форматов осуществления торговой деятельности в регионе.

В программе развития конкуренции должен быть представлен анализ состояния конкурентной среды на ключевых товарных рынках региона (информация о субъектах рынка, уровень конкуренции, концентрации, барьеры входа на рынок, а также факторы, препятствующие развитию конкуренции), который также отражает выводы, прогнозы, мероприятия по развитию региональной конкуренции. Также, в целях расширения государственной конкурентной политики необходимо предусмотреть мероприятия, направленные на решение следующих задач:

- упрощение начала и ведения предпринимательской деятельности;
- сокращение административных барьеров и устранение ограничений для перемещения товаров;
- организация сбора, анализа и публикации информации о региональных рынках, потребностях в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей;
- повышение информационной прозрачности деятельности органов местного государственного управления, включая публикацию основных процедур и результатов деятельности;
- сокращение прямого участия органов местного государственного управления в хозяйственной деятельности субъектов рынка.

Развитие казахстанской экономики и возрастающая роль антимонопольного контроля и регулирования повышают значение мероприятий по адвокатируванию конкуренции (возможность для конкурентного органа консультировать, влиять на проводимую Правительством экономическую и регулятивную политику и принимать в участие при ее разработке для стимулирования более конкурентной отраслевой структуры рынка, конкурентного поведения фирм и эффективности рынка).

Документы Международной конкурентной сети (далее - МКС) и Организации экономического сотрудничества и развития (далее - ОЭСР) рекомендуют, чтобы развивающиеся страны поставили адвокати́рование конкуренции приоритетом. После подписания Договора стран СНГ о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве созданы предпосылки для проведения не только согласованной, но и единой антимонопольной политики. Это позволяет рассчитывать в дальнейшем на распространение подобных тенденций и в рамках всего Содружества Независимых Государств.

В настоящее время многие антимонопольные органы в число своих приоритетных задач ставят не только проведение антимонопольной политики, но и формирование однородных правил защиты конкуренции, которые приобретает особую актуальность по мере создания единого экономического пространства. В связи с этим развитие международного сотрудничества Республики Казахстан в области конкурентной политики является важным фактором, обеспечивающим защиту конкуренции на внутреннем рынке Казахстана и способствующим доступу казахстанских экспортеров и инвесторов на внешние рынки.

Исходя из проведенного исследования, нами предлагаются следующие меры по совершенствованию антимонопольного регулирования и защите конкуренции в РК в современных условиях:

1. Целесообразно изменить порядок установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта. Доминирующее положение должно признаваться по результатам анализа совокупности факторов, а не только размера доли рынка;

2. Необходимо повысить доказательственный статус экономического анализа и оценки конкурентной среды, осуществить более жесткую формализацию и регламентацию процедуры его проведения путем закрепления в законе основных поведенческих и структурных критериев для анализа и оценки конкурентной среды, а также предусмотреть обязательное включения результатов анализа в решение по результатам рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства;

3. Было бы адекватным четко разграничить две категории нарушений антимонопольного законодательства: а) прямо связанные; б) косвенно связанные с ограничением конкуренции;

4. Необходимо рассмотреть возможность установления упрощенного порядка и сокращения сроков производства для дел о нарушениях, не связанных с возможностью ограничения конкуренции;

5. Целесообразно предусмотреть менее значительные штрафы, дополненные возможностью дисквалификации должностных лиц виновного в нарушении хозяйствующего субъекта, а также мерами воздействия в рамках системы тарифного регулирования. Данные меры позволят антимонопольному органу более оперативно и эффективно рассматривать дела по защите прав потребителей услуг естественных монополий.

В рамках сотрудничества со странами СНГ основной задачей является формирование эффективной системы взаимодействия конкурентных ведомств государств-участников Содружества, обеспечивающей проведение согласованной конкурентной политики и пресечение антиконкурентной практики на пространстве организации. В связи с этим, для Казахстана необходимо предпринять меры, направленные на стимулирование развития международного сотрудничества в области конкуренции. На наш взгляд, эти меры могут быть следующего характера:

- активизация участия антимонопольного органа в деятельности Международной конкурентной сети, объединяющей большинство конкурентных ведомств мира, что позволит принимать участие в обсуждении многосторонних правил регулирования конкуренции и путей решения актуальных проблем развития конкурентной политики;

- развитие сотрудничества с антимонопольными органами государств-участников СНГ в рамках Межгосударственного совета по антимонопольной политике, в том числе путем проведения совместных исследований нарушений антимонопольного законодательства на трансграничных рынках;

- создать систему регулирования конкурентных отношений в рамках ЕАЭС;

- укрепить взаимодействие с международными организациями - донорами (Всемирный Банк, Европейский Союз, ЮСАИД, Европейский Банк реконструкции и развития и др.).

Список использованных источников:

1. Кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 года № 442. Земельный кодекс Республики Казахстан / Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2003 г., № 13, ст. 99
2. Кодекс Республики Казахстан от 9 января 2007 года N 212. Экологический кодекс Республики Казахстан / Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2007 г., N 1, ст. 1
3. Кодекс Республики Казахстан от 8 июля 2003 года № 477. Лесной кодекс Республики Казахстан / Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2003 г., № 16, ст. 140
4. Закон Республики Казахстан от 25 апреля 2003 года N 405 Об обязательном социальном страховании / «Казахстанская правда» от 1 мая 2003 года
5. Закон Республики Казахстан от 6 июля 2004 года N 574. О внутреннем водном транспорте / «Казахстанская правда» от 13 июля 2004 года
6. Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 января 2007 года N 64 О некоторых вопросах государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним / САПП Республики Казахстан, 2007 г., N 2, ст. 28
7. Закон Республики Казахстан от 5 июля 2008 года N 61-IV Об аккредитации в области оценки соответствия / «Казахстанская правда» от 29 июля 2008 года

СЕКЦИЯ 4. НОВЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: МЕТОДЫ И ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ

*Абенов Е. М.
ЕҰУ экономика факультеті,
Менеджмент кафедрасының
аға оқытушысы
Айдархан А. Қ.
4-курс студенті*

МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТТІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕРІ МЕН ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Еліміз егемендік алған алғашқы күннен бастап мемлекеттік басқару мен мемлекеттік қызметтің қазіргі заманғы тиімді жүйесін қалыптастыруға баса назар аударуда. Осы орайда елбасымыз Нұрсұлтан Назарбаев Әбішұлы Үкімет алдына міндет етіп қойған әкімшілік реформасы республикамыздағы бүгінге дейін өзектілігімен танылып келе жатқан келелі өзгерістердің заңды жалғасы болып табылады. Ол ұзақ мерзімді «Қазақстан 2050» стратегиясында көрсетілген кәсіби мемлекет құру негізінде іске асырылмақ. Реформаға сәйкес, мемлекеттік органдар құрылымдарын жетілдіру, шенеуніктердің жұмыс сапасына сәйкес жалақы тағайындау, мемлекеттік қызмет көрсетудің сапасын жақсарту, сыбайлас жемқорлықты және басқа да маңызды шараларды қамтып отыр. Қазақстанның әлемдік бәсекеге барынша қабілетті 30 елінің қатарына кіруіндегі басты өлшемдердің бірі- мемлекеттік қызмет сапасы болмақ. Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың 2014 жылы жарияланған «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына жолдауында «Біздің міндет — Қазақстанда нарықтық экономика үшін оңтайлы болатын мемлекеттік қызмет пен басқару құрылымының осы заманғы, тиімді жүйесін жасау, басым мақсаттарды іске асыруға қабілетті үкімет құру, ұлттық мүдделердің сақшысы бола алатын мемлекет қалыптастыру» - деп атап көрсетті. Жолдаудың саяси сипаты бойынша да, әлеуметтік – экономикалық жағынан да мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттырудамыз [2].

Мемлекеттің біртұтастығы мен қоғамның бірлігі – мемлекеттік басқару тиімділігінің нәтижесі, олардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету негізі және халықтың әл-ауқатын арттыру болып саналады. Ал бұдан билік пен басқаруды ұйымдастырудың жалпы жүйелік нысанының түпкі маңызы туындайды. Мемлекеттік басқару адамдардың әлеуметтік қызметін және соның негізінде қалыптасатын қоғамдық қатынастарды білдіреді. Ол әлеуметтік ортада жүзеге асатындықтан оған қоғамның әлеуметтік құрылымының тигізетін ықпалы зор.

Мемлекеттік басқарудың тиімділік мәселесі қазіргі кездегі ғылым мен тәжірибенің басты назарындағы мәселелердің бірі болып табылады. Бұл мәселеге шетел және ТМД елдерінің ғалымдары да өздерінің ғылыми еңбектерін арнағаны белгілі. Мемлекеттік басқарудың тиімділігінің категориясы келесідей түсініктер арқылы анықталады: «қоғамдық мақсаттар», «нәтижелер», «қоғамдық қажеттіліктер мен мүдделер». Олардың әрқайсысы мемлекеттік басқарудың саяси астарымен бірге өзіндік белгілерін анықтайды. «Қоғамдық мақсаттар» - түптеп келгенде – бұл саяси мәнді мақсаттар. «Нәтижелер» - (саясатта көрініс тапқан) қоғамдық қажеттіліктер мен мүдделерді қанағаттандырумен байланысты болатын объектілер, қызметтер, үрдістер. «Мемлекеттік ресурстар» - қоғамдық мақсаттарға сай болу тұрғысынан да, құқықтың негізделуі жағынан да мемлекетпен белгіленетін экономикалық, әлеуметтік, саяси, идеологиялық, ақпараттық капиталдары [3].

Мемлекеттік басқарудың маңыздылығы әр кезде экономикалық-әлеуметтік мәселелерін қарастыру негізінде жүзеге асырылады. Қазіргі таңда әлем экономикасы қаржы-экономикалық дағдарыс күшіне еніп тұр. Сол себепті мемлекеттік басқарудың тиімділігін жетелдіру барысында Н.Ә.Назарбаев 2015 жылы Қазақстан халқына «Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» Жолдауында «Кезінде Ұлттық қордың не үшін құрылғанын қаперлеріңізге салғым келеді. Оның басты міндеті - тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз ету және экономиканы сыртқы қолайсыз жағдайлардан қорғау. Дәл қазір біздің осы қорымызды қажетке жарататын кез келді. Қазақстан

өзге елдердің қателіктерін қайталамай, экономикалық өсім үшін ішкі қорын барынша тиімді пайдалануы тиіс»- деп тиімді басқарудың жаңа жолдарын қолға алған болатын[1].

Мемлекеттік басқарудың тиімділігінің түсінігін анықтағаннан кейін тиімділік өлшемдерін қарастырған жөн. Тиімділік өлшемдері басқарудың көрініс табуының белгілерін, қырларын, әр түрлі жақтарын білдіреді. Оларды талдау арқылы басқару деңгейі және сапасы, оның қоғамның қажеттіліктері мен мүдделеріне сәйкес келуі анықталады. Осыған орай, елімізде мемлекеттік қызметтің дербес даму моделін әзірлеу жұмыстары қарқын алып, заңға да тиісті өзгерістер енгізілді [6].

Қазақстан Республикасының қазіргі таңдағы мемлекеттік басқару жүйесі 3 негізгі тәжірибеге негізделеді:

1) Кеңес Одағының органдарының ұйымдастыру және қызмет көрсету тәжірибелері алынған;

2) Алдыңғы қатарлы батыс елдерінің нормативтік шығармашылық қызметі қарастырылған;

3) Мемлекеттік басқаруды ұйымдастырудың жеке ұлттық ерекшеліктеріне сүйене отырып жасалған.

Кеңес Одағынан бері келе жатқан басқарудың кейбір қырлары жаңартуды, өзгертулерді енгізуді қажет етеді. Ал Батыс елдерінің басқару жүйесін толық көшіріп алу біздің ұлттық менталитетіміз бен мүдделерімізге, басқару құрылымымызға және әлеуметтік-экономикалық ортамызға сай келе бермейді.

Осыған орай мемлекеттік басқаруда туындайтын негізгі өзекті мәселелерге төмендегілерді қарастыруға болады:

-мемлекеттік басқарудағы бюрократиялық жүйенің мемлекеттік органдарда орын алуы;

-мемлекет пен қоғам арасында тиімді коммуникациялық жүйенің жеткіліксіздігі;

-сыбайлас жемқорлықтың орын алуы;

-мемлекеттік басқару органдарының кейбір функцияларының қайталануы.

Жоғарыдағы мәселелерге қатысты мемлекеттік басқару тиімділігін арттыру үшін мынадай бірқатар міндеттерді қойып көрсетуге болады:

-мемлекеттік аппараттың санының өсуін шектеу; республикалық және аймақтық деңгейлер үшін мемлекеттік қызметкерлердің лауазымдық өсуінің бірыңғай ережесін, оның ішінде бірыңғай мемлекеттік қызмет жүйесінде кадр резервін тиімді қолдану механизмін әзірлеу;

-мемлекеттік қызметкерлерді әзірлеу, білімін жетілдіру және еңбегін бағалаудың қазіргі инфраструктурасы мен нормативтік негізін жасау;

-мемлекеттік қызметкерлерді тәртіптік және материалдық жауапкершілікке тарту мен себептерін белгілеу;

-мемлекеттік қызмет көрсетудің сапасын арттыру [3].

Қазақстан үшін ең тиімдісі «икемді күш» әдісін қолдануымыз керек. Яғни ол барлық ұсақ жемқорлыққа қарсы емес, ішкі саяси тұрақтылыққа қауіп төндіретін жемқорлықпен күрес ретінде болады. Осы әдіс сонымен қатар жемқорлықтың алдын алудың жолы ретінде мемлекеттік қызметкерлерді ынталандыру, қолдау шараларын алға қоюды мақсат етеді.

Мемлекеттік қызметкерлерді ынталандырудың тиімді жүйесі жұмыстағы жоғары көрсеткіштер үшін тікелей ынталандыруларды құрушы, кадрларды мемлекеттік қызметте ұстап қалуды қамтамасыз етуші фактор және сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтарының алдын алуға арналған қосымша шара болып есептеледі.

Мемлекеттік қызметкерлерді ынталандыру жүйесінде еңбекақы төлеу жүйесі олардың жұмысын бағалауға негізделеді. Мемлекеттік қызметкерлердің еңбегіне ақы төлеу жүйесін жетілдіру еңбек нарығының ағымдағы ахуалын талдау негізінде жүргізіледі. Еңбекақы төлеу атқаратын лауазымы мен мемлекеттік қызмет өтіліне байланысты. Мейлінше құзыретті әрі тиімді қызметкерлерді ынталандыру мақсатында мемлекеттік органда жеке сыйақы қорын құрған жөн, оны бөлу мемлекеттік қызметкерлердің жұмыс сапасын атқаруына байланысты. Мемлекеттік орган ішінде сыйақы қорын бөлу кезінде транспаренттік пен ашықтықты қамтамасыз ететін тетіктер көзделетін болады. Халықаралық тәжірибеге сәйкес, ынталандыру жүйесінде мемлекеттік қызметкерлерді әлеуметтік және зейнетақымен қамтамасыз ету мәселесі маңызды орын алады. Мемлекеттік қызметкерлерді ынталандыру жүйесінің тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін монетарлық емес әдістерді қолдану мәселелері мемлекеттік қызмет саласындағы заңнамада нормативтік тұрғыда реттелуге, сондай-ақ жалпы алғанда мемлекеттік секторды реттейтін еңбек заңнамасымен үйлесім табуға тиіс.

Сыйақы мен еңбекақымен қоса әлеуметтік қолдау, жәрдемақымен қамтамасыз ету жолдарына да мән берген дұрыс болады. Осы орайда шетел тәжірибесінедегі жәрдемақылардың түрлеріне назар аударатын болсақ: мысалы Мали мен Кения республикаларында мемлекет тұрғын үйдің ақысын өз мойнына алған, ал Бразилияда көп балалы отбасыларына арналған арнайы төлемдер кеңінен қарастырылған, Коста-Рика республикасында әр жылдың желтоқсан айында міндетті түрде он үшінші жалақы беріледі және магистрлік дәрежесі бар адамдар мен географиялық жағдайы қиын жерлерде тұратын қызметшілерге арнайы төлемдер жүргізіледі. Германияда жаңадан бастаған қызметшілерге жәрдемақы беру жолы жақсы қарастырылған (егер штатты құру немесе қалыптастыру мәселелеріне байланысты болса және қызметшінің негізгі жалақысының көлеміне қарай 10%-дық қосымша төлемдер жүргізіледі [8].

Көптеген елдерде мемлекеттік қызметшілерге еңбекақыны төлеу бойынша біршама айырмашылықтардың бар екендігіне қарамастан кейбір ортақ ұқсас көзқарастарды да байқауға болады. Ең бастысы мемлекеттік қызметшілерге еңбекақы қандай маңызға ие екендігіне назар аудару қажет. Демек, мемлекеттік қызметшілерге еңбекақы материалдық қажеттіліктерді қамтамасыз ететін және кәсіби қызметін атқарудағы ынталандырудың негізгі құралы ретінде саналады. Осылайша мемлекеттік қызметшілердің ақшалай қамтылуы мемлекеттік қызметтің қаржылық тәуелсіздігіне нақтылы кепілдік беруі қажет. Қазіргі заманғы мемлекеттердің көбісі осы саясатты жүзеге асырады.

Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметті жүзеге асыру барысында «Мемлекеттік қызмет туралы» заң жобасын жыл өткен сайын жетілдіре түсуде. Осы ағымдағы жылы «Мемлекеттік қызметшілердің мемлекеттік қызметті тоқтатуы(6 тарау)». Бұл тарауда мемлекеттік қызмет барысында өзекті мәселелер қозғалады. Лауазымдық өкілеттігін өрескел бұзу, мемлекеттік қызметте болуға лайықсыз қылықтар жасау мемлекеттік саяси қызметшінің отставкаға шығуы үшін негіз бола алмайды, қайта жұмыстан босату үшін негіз болады.

Қазіргі заманғы радикалды бюрократия мемлекеттік басқарудың тиімділігінің факторы ретінде мемлекеттік билік органдары мен қоғамдық институттардың төменгі буындарының бақылауында болғаны жөн. Әйтпесе басшылық лауазымдарды өз мүдделерінің құралына айналдырып, тиімділікке қол жеткізуге теріс әсерін тигізеді.

Мемлекеттік басқару жүйесінде маңызды орынды ақпарат алмасу және өңдеудің жоғары технологияларын енгізу, ақпараттық нарықты ұлғайту, ақпараттық инфраструктураны кешенді дамыту, ішкі ақпараттан шет қалуды жою орын алып отыр. Ол үшін әр аймақта интернет жүйесін орнату және шетел инвесторларын тарту арқылы өндірісте жаңа ақпараттық технологияларды енгізу. Интернет желісі арқылы кез келген ұйым тек ақпарат жинап қана қоймай, сонымен қатар әлемнің кез келген нүктесінде тұрса да басқаруды қиындықсыз жүзеге асыра алады [4].

Қорытындылай келе, бұл жоғарыдағы аталған мәселелердің шешілу жолдарын жүзеге асырудың нәтижесінде мемлекеттік басқарудың аса тиімді деңгейіне көтеріле аламыз. Яғни, шалғай аудандар мен ауылдар үшін және кез келген басқару органдарының арасындағы ақпарат алмасудың жедел әрі сапалы болуына, бюрократиялық қағазбастылықтың кемуіне, сыбайлас жемқорлықтың ең төменгі деңгейіне жетуге және мемлекеттік органдардың функцияларының нақты айқын бөлініп қайталанбауына қол жеткізетінімізге нық сенімдіміз. Сайып келгенде, еліміз Қазақстан Республикасының жағдайы қазіргіден де артып, мерейі үстем болып, бәсекеге барынша қабілетті 30 елдің қатарынан жуық арада кіретініне сенімдімін!

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Н.Ә.Назарбаевтың «Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» Жолдауы
2. Қазақстан республикасы Президентінің жолдауы «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ»
3. Ихданов Ж. Мемлекеттік басқару теориясы - Алматы: 2007.
4. Шоманов А.Ж., Бельгибаев С.Т. Реформирование системы государственного управления.- Атырау: 2004 - 270с
5. Богачек И.А. Системы управления в XXI веке // Мост. 6.<http://pa-academy.kz/index.php/ru/obuchayushchimsya/grafik-rubezhnogo-kontrolya/2-uncategorised/617-memlekettik-yzmetti-zha-a-modeli>
7. ҚР «Мемлекеттік қызмет туралы» заң
8. The public service in Germany. http://www.staat-modern.de/Anlage/original_548865/The-public-service-in-Germany.pdf/

ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ УГРОЗ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Для Казахстана, располагающего значительным потенциалом для увеличения продовольствия, решение проблемы продовольственной безопасности сводится в основном к самообеспечению продуктами питания за счет наращивания отечественного агропромышленного производства, то есть к достижению ее продовольственной независимости. Здесь существует ряд внутренних и" внешних угроз и отрицательных тенденций. Их можно сформулировать следующим образом: [1]

1. Возрастающая зависимость сельского хозяйства от почвенно- климатических условий, продолжающееся сокращение и сохраняющаяся деградация производственного потенциала АПК;

2. Неэффективное регулирование агропродовольственного рынка и его отдельных сегментов, монополизм естественных монополий, производителей материально-технических ресурсов и связанный с ним мало-управляемый рост цен на них, предстоящее завершение либерализации рынка всех видов энергоресурсов;

3. Слабая восприимчивость отечественного сельского хозяйства к достижениям науки и передовой практики и все возрастающее его отставание от экономически развитых стран;

4. Значительная деформация межотраслевых экономических отношений, дезинтеграция отдельных отраслей сельского хозяйства, крайне низкая доходность сельскохозяйственного производства, сохранение высокой доли бартерных операций;

5. Сохраняющаяся высокая доля убыточных сельскохозяйственных 'предприятий, неуклонное увеличение кредиторской задолженности;

6. Сокращение почти на одну треть производства жизненно важных продуктов питания, при котором импорт продовольствия стал альтернативой развитию отечественного производства отдельных видов мяса и мясопродуктов, сахара, растительного масла, молокопродуктов и др.;

7. Усиление экономической и социальной дифференциации регионов и предприятий агропромышленного комплекса страны;

8. Недостаточные размеры оперативных и стратегических резервов основных видов продовольствия и сырья для их производства, необходимых на случай чрезвычайной продовольственной ситуации;

9. Углубление имущественного расслоения общества, низкая покупательная способность значительной части населения;

10. Высокая степень зависимости страны от импортного продовольствия, составляющего около одной трети от общего продовольственного фонда и превышающего пороговую величину национальной продовольственной безопасности;

11. Возрастающая замена поставок продовольствия из бывших союзных республик на его импорт из стран дальнего зарубежья, осуществляющих массированную государственную поддержку своего экспорта продовольствия;

12. Сохраняющаяся значительная (на 50-70%) зависимость от импорта основных видов продовольствия крупных городов, промышленных центров и отдельных регионов; завоз в страну часто невостребованных в самих государствах-экспортерах некачественных и даже вредных для здоровья человека продуктов питания, их поставки по демпинговым ценам;

13. Усиление давления на стран - крупных экспортеров продовольствия в целях уменьшения государственной поддержки сельского хозяйства, большей открытости внутреннего агропродовольственного рынка и либерализации внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием;

14. Отсутствие четкой государственной позиции по вопросам принятия РК в ВТО, защиты внутреннего агропродовольственного рынка, недостаточной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, субсидирования экспорта продукции

АПК, тарифного регулирования и др.

Устранение, а особенно предотвращение внутренних и внешних угроз для продовольственной безопасности является одной из наиболее острых проблем страны. Распространенную точку зрения о полной обеспеченности населения страны продовольствием, базирующуюся на наличии в сфере рынка продуктов питания и их физической доступности, следует рассматривать как своего рода определенный субъективный стереотип, возведенный в последние годы в догму благополучия. Она не только не соответствует научным подходам к удовлетворению потребности населения в полноценном продовольствии, но и создает видимость реального отсутствия продовольственной проблемы в стране, чему способствует и недостаточная проработка теоретических и методологических аспектов национальной продовольственной безопасности, ее оценки на основе использования системы взаимосвязанных критериев и показателей.

Для Казахстана важность решения проблемы продовольственной безопасности заключается в придании ей определенного статуса и законодательного обеспечения. В то же время ее широта и сложность не могут не вызвать желания выделить какие-то критические точки, которые бы характеризовали степень остроты и одновременно возможность разрешения продовольственной проблемы. К ним следует отнести уровень потребления основных видов продовольствия и степень импортной продовольственной зависимости. Именно в этих двух показателях концентрируется решение большинства задач обеспечения продовольственной безопасности страны. При этом ее оценка должна учитывать:

- уровни развития и устойчивости агропромышленного производства, масштабы импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, критический порог импорта продовольствия и его отдельных видов;
- уровни доходов и питания населения и его отдельных категорий и социальных групп, а также степень обеспеченности населения страны продовольствием отечественного производства и возможности ее повышения в нормальных и чрезвычайных ситуациях;
- степень открытости отечественного агропродовольственного рынка, эффективный механизм противодействия импортной интервенции;
- наличие продовольственных запасов и надежной системы снабжения населения продовольствием, особенно крупных городов, промышленных центров, приграничных и депрессивных регионов;
- соответствие требований продовольственной безопасности законодательству, системе правовых и нормативных актов, направлениям агропродовольственной политики государства, управляемости процессами обеспечения продовольственной безопасности;
- состояние производственного потенциала предприятия вообще и отраслей сельского хозяйства в особенности;
- степень экологизации сельского хозяйства, качества сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; [2]
- наличие и состояние внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности.

В современных условиях национальные интересы самообеспечения страны отечественным продовольствием должны оцениваться выше временного преимущества «дешевого» импортного продовольствия. Это достаточно убедительно подтверждается многолетним опытом всех традиционно крупных мировых экспортеров продовольствия, сбывающих в РК из хранящихся долгие годы разного рода запасов. В противном случае дальнейшее обострение обеспечения населения страны продовольствием может стать фактором внутренней нестабильности. [3]

Список использованных источников:

1. Айдаров Т.А., Сатымбекова К.Б. Государство в решении проблем птицеводства Казахстана. Сборник трудов МНПК, г Тамбов, Россия, 30.09. 2013г.
2. Айдаров Т.А., Сейдахметов М.К. Управление эколого-экономической эффективностью в АПК. Труды БГТУ, № 7, 2013.
3. Айдаров Т.А. Анализ развития, значения АПК Казахстана и его регулирование. Научный мир Казахстана. № 1-2, 2013.

*Даурбаева М.У
Айдаров Т.А.
Бекманова Г.У.*

*Южно-Казахстанский государственный университет им М. Ауезова,
г. Шымкент, Казахстан*

ГОСУДАРСТВО В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ПТИЦЕВОДСТВА

С начала проведения реформ в птицеводческой отрасли республики произошли коренные изменения, но некоторые проблемы остаются нерешёнными, в частности:

1. Слабо развита переработка продукции.
2. Отсутствуют маркетинговые исследования.
3. Не создана рыночная производственная инфраструктура.
4. Не развиты межотраслевые отношения.
5. Налоговая политика не учитывает интересы отечественных товаропроизводителей.
6. Отсутствует информационно-консультативное обслуживание.
7. Слабая финансовая поддержка.

Для подъёма уровня эффективности хозяйственной деятельности птицеводческой отрасли и решения вышеприведённых проблем не обойтись без помощи государства. В связи, с чем государственные органы должны осуществить следующую работу. [1]

Реорганизовать государственные предприятия, занятые переработкой птицеводческой продукцией: мясокомбинаты, комбикормовые заводы и т.д.

Для решения проблемы межотраслевых отношений следует принять целевую программу, нацеленную на упорядочение ценовых соотношений между птицеводством и другими отраслями экономики. Эта программа должна стать частью государственной птицеводческой программы. При этом ценовые соотношения будут строиться на основе спроса и предложения и формироваться как рыночные. Однако для того, чтобы они не вызвали деформацию ситуации на рынке птицеводческой продукции, государство должно осуществлять следующие меры: [2]

- регулирование цен на продукцию естественных монополий;
- применение закупочных и товарных интервенций;
- разработка и использование целевых цен как основы регулирования цен на птицеводческую продукцию и установление их соотношений с ценами на продукцию других отраслей;
- введение гарантированных цен и залоговых ставок;
- осуществление дотаций и компенсаций на отраслевую продукцию;
- защита отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке.

Налоговая политика должна претерпеть коренные изменения в направлении уменьшения налогового пресса на предприятия, сокращения числа налогов и конкретизации налогооблагаемой базы. В качестве действенной меры целесообразно рассмотреть вопрос о введении 3-5 летнего моратория на все налоги, кроме земельного с птицепроизводителей. В перспективе система налогообложения в данном секторе должна трансформироваться в единый земельный налог и дифференцированный налог на прибыль с учётом структуры производства. По нашему мнению налоговая политика в птицеводческой отрасли сельского хозяйства должна строиться на следующих принципах:

- налоги должны способствовать стабилизации экономики и её структурной перестройке, росту эффективности производства, внедрению достижений научно-технического прогресса, повышению жизненного уровня населения, увеличению инвестиций в расширенное воспроизводство, созданию благоприятных условий труда и быта работников;
- ведущую роль следует отвести не косвенным, а прямым налогам;
- промышленным предприятиям, производящим продукцию для птицеводства и увеличивающим физические объёмы реализации готовой продукции – предоставить налоговые льготы;
- должны быть расширены налоговые льготы на инвестиции, направленные на внедрение достижений научно-технического прогресса;

- налоговая система должна предоставлять субъектам ряд льгот, однако целесообразно предусматривать более низкие налоговые ставки с небольшим числом исключений, а не высокие ставки с множеством исключений.

Оказание прямой финансовой поддержки птицеводческой отрасли по сохранению, поддержанию, модернизации и обновлению производственного потенциала должно осуществляться в разных формах и складываться из следующих частей:

- регулирование цен на различных этапах маркетинговой деятельности;
- поддержка доходов птицеводов – прямые или не прямые денежные трансферты между государством и производителями;
- поддержка в приобретении сырья;
- предоставление льготных кредитов;
- стимулирование роста эффективности производства путём поддержки развития инфраструктуры;
- поддержка маркетинга продукции;
- разработка программы развития рынка;
- оказание помощи в страховании имущества;
- развитие залоговых операций;
- повышение ввозных таможенных пошлин на продовольствие, готовых к потреблению;
- сохранение дотаций на дефицитную продукцию птицеводства с учётом зональных условий её производства и специализации хозяйств;
- создание оптовых рынков, проведение аукционов;
- организация целевого лизинга оборудования;
- проведение государственных целевых программ, принятых ранее и не реализуемых в настоящее время.

В ближайшие годы следует создать систему информационно-консультативного обслуживания птицеводства, доступную для всех участников птицеводческого рынка. На первом этапе она должна работать преимущественно при поддержке государства, в последующем – на рыночной основе.

Из приведённого ясно, что без существенной корректировки экономической политики государства в отношении птицепроизводителей, обеспечивающей реализацию главного двигателя предпринимательства – личного интереса, значительное повышение эффективности работы птицеводческого сектора в ближайшей перспективе невозможно. [3]

Список использованных источников:

1. Айдаров Т.А., Сатымбекова К.Б. Государство в решении проблем птицеводства Казахстана. Сборник трудов МНПК, г Тамбов, Россия, 30.09. 2013г.
2. Айдаров Т.А., Сиязбеккызы Б. Құс шаруашылығы өнімдері нарығын мемлекеттік реттеудің тиімділігін арттыру механизмі. Труды МНПК университет «Мирас», 2014.
3. Айдаров Т.А., Искаков К.К. Перспективы повышения конкурентоспособности казахстанского сельского хозяйства. Труды МНПК. «Ауезовские чтения - 12», Шымкент, 2014, март.

*Досмуратова Э.Е.
Аширбаева С.Б.*

*Южно-Казахстанский государственный университет им М. Ауезова,
Шымкент, Казахстан*

УЧАСТИЕ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРОБЛЕМЕ ЗАНЯТОСТИ ЮКО

Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, которая по возрасту и состоянию здоровья способна производить материальные и духовные блага, а также оказывать услуги. Трудовые ресурсы включают экономически активное население (фактически занятые и безработные), а также незанятое по тем или иным причинам (экономически неактивное население).

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека[1]. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. Поэтому неудивительно, что проблема безработицы часто является предметом политических дискуссий.

Наиболее угрожающим фактором роста безработицы и массового высвобождения людей из производства является развал межхозяйственных связей и свертывание по этой причине производства на крупных и сверхкрупных предприятиях первого подразделения. Разрыв горизонтальных экономических связей, нарушение договорных обязательств по поставкам продукции сопровождаются снижением объемов продукции, сокращением числа рабочих мест и работающих. Перестройка системы управления и политического устройства общества сопровождается сокращением числа занятых на руководящих должностях в аппаратах государственного управления, в армии. Возникает специфический вид безработицы среди лиц высокой квалификации, профессионально непригодных к использованию в низовых хозяйственных звеньях производственной и непроизводственной сфер.

С переходом Республики Казахстан к рыночным отношениям в статистическом анализе помимо категории «трудовые ресурсы» стала использоваться и категория «экономически активное население» (фактически занятые и безработные – рабочая сила). Но для интегральных расчетов по-прежнему используется категория «трудовые ресурсы», поскольку она включает помимо фактически занятых и безработных тех, кто трудоспособен, но по тем или иным причинам фактически не занят в общественном производстве[2].

Экономически неактивное население составляет в 2014 г. 502 тыс. чел.

Таблица 1 – Трудовые ресурсы ЮКО 2010-2014 гг.

тыс. чел.	Экономически неактивное население	Трудовые ресурсы				
		Экономически активное население из них:				
		Итого	Безработные	Занятые из них:		
				Итого	наемные работники	самостоятельно занятое население
2010	448,3	1 118,6	74	1 044,6	558	486,6
2011	463,7	1 132,7	75	1 057,6	545,2	512,4
2012	465,7	1 160,1	68,4	1 091,7	577,7	514
2013	473,7	1 198,3	68,4	1 129,8	595,6	534,2
2014	502	1243,4	69,7	1 173,7	620,2	553,4

Примечание: ru.ontustik.gov.kz

В статистике естественное движение трудовых ресурсов определяется как изменение их численности, не связанное с процессом миграции населения (вступление в трудоспособный возраст подростков; привлечение к занятости пенсионеров, а также лиц моложе 16 лет; естественное выбытие за счет смертности лиц трудоспособного возраста, перехода на пенсию или инвалидности лиц трудоспособного возраста и т.д.).

Изменение численности трудовых ресурсов за счет миграции – это так называемое механическое движение трудовых ресурсов.

Экономически активное население (ЭАН) региона возрастает, и составило в 2014 г. 1243,4 тыс. чел[3].

Из них занятые составляют 273,8тыс. чел. (среди них наемных работников 620,2 тыс. чел., а самостоятельно занятых 553,4 тыс. чел.), безработные – 68,4 тыс. чел.

Численность занятых увеличивается, а безработных – уменьшается как в абсолютном, так и в относительном выражении. За 5 лет с 2010 до 2014 года численность занятого населения возросла с 88 до 94%, а численность безработного населения сократилась с 12 до 6%[4].

Таблица 2 – Распределение безработного населения ЮКО по полу

№	Годы	Пол	
		Женщины	Мужчины
1	2010	43,8	30,2
2	2011	45,0	30,0
3	2012	39,2	29,2
4	2013	36,5	31,9
5	2014	41,5	28,2

Доля женщин в общей численности безработных к 2014 году составила 59,5.% она выросла на 0,3% по сравнению с 2010 годом.

Отмечаются существенные различия в соотношении численности и удельного веса работников по статусу занятости в городах и селах Казахстана. В период 1991–2009 гг. происходит сокращение численности занятого городского населения на 802,7 человек, а также удельного веса – на 7,6 пункта. При этом отрицательная динамика отмечается у наемных работников – на 1345,6 человек, доли – на 14,1 пункта. У самостоятельно занятого городского населения наблюдается увеличение численности на 542,9 человек, удельного веса – на 14,1 пункта.

Таблица 3 – Доля молодежи среди безработного населения

№	Годы	Молодежь в возрасте 15-24 года	Доля молодежи, %
1	2010	11,4	15,3
2	2011	10,5	14,0
3	2012	4,1	5,9
4	2013	3,5	5,1
5	2014	1,9	2,7

Доля молодежи в возрасте 15-24 года в общей численности безработных к 2014 году составила 2,7%, она уменьшилась на 12,6% по сравнению с 2010 годом.

Анализ данных показывает, что в структуре само занятого населения ЮКО выделяются следующие категории:

1. работающие на сдельной работе, где ежедневная (ежемесячная) оплата, без каких либо гарантий на постоянную работу, социальных, пенсионных отчислений - 41,0% .

2. работающие на базаре, где ежедневный заработок зависит от продажи - 28,3%.

3. работающие сдельно, оплата ненормированная – 20,0%.

Длительность работы само занятого населения на базарах и улицах области:

1. более 10 лет – 14,9% (45 чел.)

2. 4-6 лет – 11,9% (36 чел.)

3. 2-4 года – 10,9% (33 чел.)

4. около 2 лет – 10,9% (33 чел.).

Как видно, данная категория само занятого населения вполне адаптировалась к экономическим условиям данного вида заработка.

Динамика смены временного трудоустройства респондентами показывает, что если 32,7% - находятся в режиме временного найма (в основном, респонденты, работающие в различных сферах формального и неформального сектора экономики), то 27,4% находятся в постоянном поиске трудоустройства. Для 20,2% опрошенных (в основном, молодежь) это первый опыт сдельной работы.

Само занятая категория населения — более мобильные и достаточно приспособившиеся к новым экономическим условиям люди. В среднем социальная незащищенность само занятого населения проявляется не только в отсутствии доступа к некоторым базовым трудовым и социальным гарантиям, но и в большей продолжительности их труда.

Некоммерческие организации могут работать по заказу государства, предоставляя социально значимые услуги на конкурсной основе. Они также могут самостоятельно определять виды и объем оказываемых ими социальных услуг, как платных, так и бесплатных (финансируемых за счет пожертвований бизнеса и частных лиц).

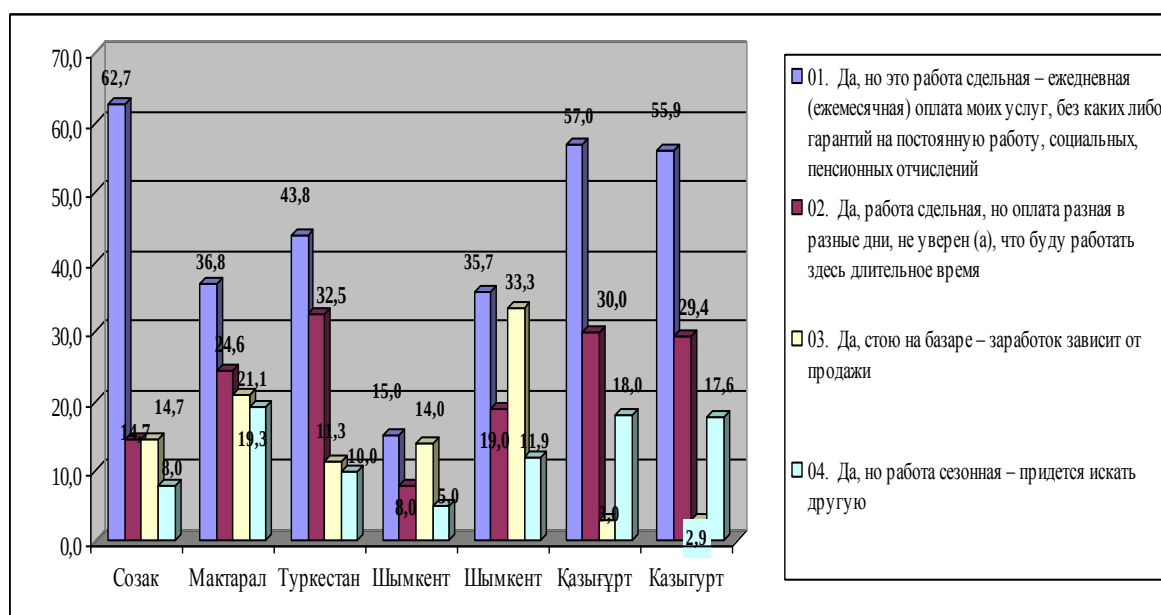


Рисунок 1. Количество само занятого населения ЮКО

НПО, отражая интересы различных, в том числе незащищенных групп населения, играют важную роль в развитии демократии. Они занимаются защитой прав человека, через механизмы общественной экспертизы и контроля способствуют прозрачности и эффективности работы государственных служб.

Некоммерческий сектор вносит прямые и косвенные вклады в экономическое развитие. Прямые вклады связаны с тем, что негосударственные некоммерческие организации обеспечивают занятость, покупают и производят товары и услуги, необходимые для их деятельности, стимулируя тем самым совокупный спрос и увеличивая совокупное предложение. При этом НПО могут работать в нишах, которые при естественном положении на свободном и конкурентном рынке не заинтересовали бы коммерческий сектор, поскольку они дают слишком маленькие нормы прибыли.

Деятельность НПО помогает улучшить показатели уровня образования и здоровья нации, что, согласно современным исследованиям, увеличивает эффективность экономики и обеспечивает более высокие темпы экономического роста. Улучшая социальный климат в стране, некоммерческие неправительственные организации вносят вклад в обеспечение социальной и политической стабильности, которые являются необходимыми условиями опережающего экономического развития[5].

По своей экономической роли и с точки зрения обеспечения занятости населения некоммерческий сектор во многом схож с малым бизнесом. Дополнительно он выполняет важную социально-психологическую функцию поддержки своих сотрудников и добровольцев, активно вовлекая в экономическую деятельность социально уязвимую часть населения (инвалиды, родители детей – инвалидов, безработные женщины старших возрастов и т.п.). Некоммерческий сектор вносит вклад в повышение качества принимаемых решений в области государственного и муниципального управления, а также в укрепление контроля за их реализацией. Большое значение имеет также контроль со стороны общественности, в первую очередь ассоциаций потребителей и экологических организаций, за деятельностью бизнеса. Все более очевидной становится активная роль НПО в международных отношениях[6].

Список использованных источников:

1. Назарбаев Н.А. «Послание - 2050», проект «Специальная экономическая зона» «Западные ворота Казахстана». Астана, 2014 год
2. Указ Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. от 2010 года «Государственная Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 - 2014 годы». Астана, 2010 год - 144 с.

3. Айдарова А.Б., Досмуратова Э.Е., Абишева А.У. Роль НПО в решении проблем занятости Южно-Казахстанской области. Вестник КазНУ. Серия экономическая. №6 (106). 2014г.
4. Правовые вопросы структуры и деятельности международных организаций: учебное пособие/под ред. Е.А. Шибаевой. М., 2008.
5. Специализированные учреждения ООН в современном мире/под ред. Г.И. Морозова, В.Г. Шкунаева, В.М. Шундеева. М.: «Наука», 2006.
6. Энциклопедия международных организаций/под ред. Л.Н. Галенской. Т.2. СПбГУ, 2006.

Әбенев Е.М.

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ

«Менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы

Қабылдин А.

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ

«Мемлекеттік және жергілікті басқару»

мамандығының 4-курс студенті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМДЕРІ

Қазақстан экономикасын бәсекеге қабілеттілігін арттыру факторларының бірі - мемлекеттік қызметтің тиімділігін арттыру механизмін жетілдіру болып табылады. Өйткені мемлекет бәсекеге қабілетті болуы үшін оның құрамындағы әрбір мекеме, әрбір ұйым, өз кезегінде әрбір сол мекемеде қызмет ететін маманның іс-әрекеті мен қызметі де бәсекеге қабілетті болуы тиіс. Ал маманның бәсекеге қабілетті болуы кез келген салада сапалы қызмет етуге байланысты. Мемлекеттік саясат тікелей мемлекеттік қызмет арқылы жүзеге асырылатындықтан, мемлекеттік қызметті ұдайы жетілдіру — мемлекеттік маңызы бар мәселелер қатарында тұрады.

Мемлекеттік басқару органдары, ең алдымен, мемлекеттік басқару қызметін атқаратын күрделі механизмдер жүйесі. Мемлекеттік басқару дегеніміз – адамдардың әлеуметтік қызметі және соның негізінде қалыптасатын қоғамдық қарым-қатынастар деп түсіндіріледі. Ол әлеуметтік ортада жүзеге асырылып, әлеуметтік ортаның ықпалын, әсіресе, қоғамның әлеуметтік құрылымы тарапынан өзіне тигізетін ерекше мәнді ықпалын басынан өткізеді. Мемлекеттік басқаруды ғылыми тұрғыдан танып-білуде әлеуметтану әдістерінің рөлі барынша түсінікті. Мемлекеттік басқару қоғамның қандай да бір жекелеген саласына ғана қатысты бола алмайды.

Мемлекеттің әрбір саласына мемлекеттік органдардың ерекше түрлері сәйкес келеді. Осы орайда, мемлекеттік қызметтің маңызы айқындалады: мемлекеттің конституциялық негізде баянды етілетін азаматтардың мемлекеттік органдар мен оның аппаратындағы мемлекеттік басқаруды, басқа да мемлекеттік міндеттер мен қызметтерді атқаруды жүзеге асыратын кәсіптік қызметі.

Еліміздің инновациялық даму жағдайында «электронды үкіметтің» енгізілуі мемлекеттік қызметтерді оңай әрі оперативті алуға азаматтарға мүмкіндік береді. ҚР электронды үкімет порталы көрсетілетін мемлекеттік қызметтерді бірізді ыңғайлы жүйеге келтіру үшін «бір терезе» принципіне негізделген жүйе [1].

Елбасы Н.Назарбаев Қазақстан тәуелсіздікке ие болған кездердің бірінші жылдарында әзірленген Қазақстанды 2030 жылға дейін дамыту стратегиясында Қазақстан Республикасының қазіргі уақытқа сай нарықтық экономикасы, тұрақты саяси жүйесі, ашық әрі толерантты қоғамы бар мемлекет ретіндегі оң имиджін қалыптастыруды Қазақстанның ұзақ мерзімді басымдықтары ретінде белгілеген. Ал, 2011 жылы «Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметі жаңа моделінің тұжырымдамасы» қабылданды. Онда мемлекеттік қызмет жүйесіндегі ағымдағы ахуалды талдау ұсынылған, Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметінің жаңа моделін қалыптастырудың негізгі бағыттары мен оны іске асырудың түйінді тетіктері айқындалған. Мемлекеттік басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін және халыққа сапалы қызмет көрсетуді қамтамасыз етудің аса маңызды факторы болып - меритократия, тиімділік, нәтижелілік, транспаренттік және қоғамға есептілік қағидаттарына негізделген мемлекеттік қызмет жүйесін кәсібилендіру табылатыны хақ.

Елбасының 2012 жылғы 27 қаңтардағы «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту - Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауында, халықаралық тәжірибені ескере отырып, әкімшілік реформаны қарқынды жүргізу ретіндегі төртінші

мәселесінде «Тұрғындарға мемлекеттік қызмет көрсетудің сапасын арттыру қажет, бұл сыбайлас жемқорлыққа қарсы тұру мен азаматтардың мемлекеттік органдардың қызметіне сенімін арттырудың маңызды қыры», -деп атап өтті.[2]

Мемлекеттік қызмет «ұлтқа (қоғамға) қызмет ету» ұғымының синонимі болуға және мемлекеттік қызметтерді тұтынушы болып табылатын халыққа бағытталуға тиіс.

Мемлекеттік қызмет саясаттану, мемлекеттік басқару теориясы, әкімшілік басқару сияқты XX ғасырдың ғылыми бағыттағы элементтердің синтезі ретінде адамзаттың саяси құқықтық және әлеуметтік мәдени дамуын көрсетеді. Салыстырмалы талдау Еуропа елдерінің саяси-әкімшілік жүйелері солтүстік-американдық дәстүрден ерекшеленетінін көрсетеді. Мемлекеттік қызметтің демократиялануы халықтың егеменділіктің салдары ретінде, сондай-ақ «мемлекеттік» ұғымының мазмұнының өзі «қоғамдық» қызмет мағынасында және институционалды дайындау процесінде көрініс табатын, әрбір елдің өзіндік ерекшеліктеріне байланысты. Франция, Нидерланды, Дания, Ұлыбритания сияқты унитарлы мемлекеттердің өзгешелігі, басқарудың екі нұсқасы арасындағы ауыспалы тепе-теңдік, яғни, бір жағынан жалпы ұлттық тәртіпті орнататын орталықтанған билік, екінші жағынан жергілікті құрылым ерекшеліктерін ескеретін, орталықсыздандыру.

Мемлекеттік басқару тарихына көз жүгіртер болсақ, XIX ғасырдың соңында көптеген индустриалды дамыған мемлекеттер тиімділік пен өнімділікті анықтауға тырысқан болатын. АҚШ алғашқылардың бірі болып, тиімділікті арттыру мәселелерін қарастырып, оны шешуді қолға ала бастады. Итермелеуші факторлардың негізгісі қоғам мемлекеттік қызметтің, әсіресе, жергілікті деңгейде тиімділік төмендігіне алаңдағаны болды. Көптеген қалаларда жергілікті деңгейде өнімділікті, еңбек нәтижелігін арттыруға бағытталған қозғалыстар жүріп жатты. Кейіннен бұл процесс жоғары мемлекеттік органдар дәрежесіне дейін көтерілді. Осылайша, АҚШ-та жалпыұлттық тиімділік бюросы құрылды[3].

Стратегиялық мақсаттарға табысты қол жеткізу мен бәсекеге қабілетті дүниежүзінің алдыңғы қатарлы елдерінің қатарына ену бойынша басымдықтарды жүзеге асыру үшін Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевпен 2006 жылдың қыркүйек айында мемлекеттік басқару жүйесін жетілдіруге бағытталған әкімшілік реформалары бастама алды. Елбасы Қазақстан Республикасы Парламенті сессиясының ашылуында «Корпоративті басқару, ашықтық және қоғам алдында есеп беру қағидаттарын шетелдің озық үлгілерін, тәжірибелерін қолдана отырып, мемлекеттік басқаруды жаңғыртуымыз керек» деп атап көрсеткен болатын.

Мемлекеттік қызметтің тиімділігін арттыру үшін мемлекеттік қызметшілердің біліктілік сапасын көтеріп, қоғамда оң престижін қалыптастыру қажет. Елбасы Н.Назарбаев елімізде ашық әрі толенрантты қоғамы бар мемлекет ретіндегі оң имиджін қалыптастыруды Қазақстанның ұзақ мерзімді басымдықтары ретінде белгілеген. Қазіргі кезде мемлекеттік қызметшінің төзімділігін арттыруға, оның оң имиджін қалыптастыруға бағытталған жұмыс кез келген ұйымда жаппай жүзеге асырылуда. Атап айтқанда, кез келген деңгейдегі мемлекеттік қызметшілерді қайта даярлау және олардың біліктілігін арттыру курстарының тақырыптар тізіміне конфессияаралық келісім және діни экстремизмге қарсы тұру, конфессияаралық қарым — қатынастардың теоретикалық — әдістемелік негіздері, этносаралық қарым — қатынастарды басқару, т.б. тақырыптар енгізілген. Бүкіл Қазақстан аумағында қызмет ететін мемлекеттік қызметшілердің төзімділігін арттыру мәселесі мемлекеттік деңгейдегі мәселелер қатарында.

Мемлекеттік қызметшілердің төзімділігін қалыптастыру мен дамытуға ықпал ететін факторлардың үш тобын атап өтуге болады.

Біріншіден, мемлекеттік қызметшілердің төзімділігін қалыптастыруға жалпы әлеуметтік және кәсіби контекст ықпал етеді. Қоғам, оның кез келген саласы кәсіптенген мамандарда төзімділік көріністеріне деген қажеттілігі қаншалықты деңгейде бар екендігінің, аталған көріністерге баға беріп, қызмет субъектісін төзімділік көріністеріне ынтылындыра алуының маңызы зор.

Екіншіден, кез келген саланың қызметкеріне белгілі бір талаптар қалыптасуына негіз болатын тиісті нормалардың, төзімділік эталондарының бар болуының және аталған нормалардың түзетілуінің ролі зор.

Үшіншіден, мемлекеттік қызметші тұлғасының бағытталынуы, оның себептерінің, құндылықтарының бағдары, сатылылығы, сондай-ақ мемлекеттік қызметшіде төзімді өзара әрекеттесу саласындағы білімдер мен дағдылар жүйесінің қалыптасқандығы төзімділікті қалыптастыру мен дамытудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады.

Мемлекеттік қызметке азаматтар қабылданарда, тест тапсыру сынағынан өтеді. Жасыратыны жоқ, кейбір қызмет орындарына тамыр-таныс арқылы жұмысқа кіріп жатқанын естіп жүреміз, баспасөзде жазып жатады. Жауапқа тартылып жатқан лауазым иелері де бар. Сондықтан бұл салада жетілдіруді қажет ететін мәселелер аз емес.

Жалпы, әлем елдері бойынша алсақ, мемлекеттік қызметтің тарихы терең, мыңдаған жылдарға кетеді. Мысалы, Қытайда қызметке алынатын адамды сынақтан өткізген кезде, оны қабылдаушы мекеме де, комиссия мүшелері де білмейді. Ол адамның тек қана коды болады. Барлық сынақтан өткен соң, кім екені анықталады. Бұл жерде жемқорлық, таныс арқылы өтуге жол берілмейді. Кейбір елдерде, бір рет сынақтан өтіп, мемлекеттік қызметке қабылданған соң, мекеме ішіндегі ауыс-түйістер жұмыс істеген жерінің мінездемесі, сондай-ақ онымен әңгімелесу, эссе жазу, өзінің қызметі мен тәжірибесін көрсету арқылы жүзеге асырылады. Біздің елде де қызметте жоғарылау сол адамның қабілетіне, білімі мен біліктілігіне қарай болса, мемлекеттік қызметте кәсіби шеберлігі мықты азаматтар қалыптасар еді.

Қазіргі таңда, мемлекеттік органдар мен мемлекеттік қызметшілердің қызмет тиімділігін арттыру бойынша талдаулар мен зерттеулер саны көптеп кездеседі. Тиімділік теориясының дамуына экономика, басқару және мемлекеттік басқару теориялары зор үлес қосады. Алайда, бағалау көп жағдайда көрсеткіштер және аттестациялау түрінде жүргізіліп келеді. Бағалаудың мұндай түрлері мемлекеттік қызметшілер тарапынан ресмилік деп, олардың еңбегіне сай жалақы алуына еш әсерін тигізбейді деп қабылданады. Осылайша, мемлекеттік органдар жұмыс нәтижелігін, тиімділігін арттыру, мемлекеттік қызметтің кадрлық әлеуетін қалыптастыру, қолдану мен дамытудың маңызы арта түсті.

Ендігі кезек Елбасы атқаруды тапсырған реформалар арқылы кәсіби мемлекеттік қызметті жаңа сапаға шығару. Ал бұнда не жаңалықтар қамтылады? Экономика ғылымдарының докторы Мырзагелді Кемелдің айтуынша, мемлекеттік қызметшілерге қатысты реформада ең алдымен жалақыны қызмет нәтижесіне қарай төлеу мәселесі өзекті болып табылады. «Бұл мемлекеттік қызметтің абыройын көтереді. Қолынан жұмыс келмейтіндер амалсыз орнын босатады. Сөйтіп, кешегі Кеңес заманынан келе жатқан теңгермешіліктен құтыламыз. Екінші мәселе, қызметтік пәтер беру деген өте дұрыс мәселе дер едім. Өйткені баспана мәселесі шешілген қызметкер еш нәрсеге алаңдамай, өз жұмысына құлшына кірісері хақ. Бұл өте дұрыс шешім. Сондай-ақ жаңа этикалық ережелерді енгізудегі оңды қадам. Расында, мемлекеттік қызметтің жаңа этикалық кодексін жасайтын кез пісіп жетілді», - дейді Мырзагелді Кемел. Оның пайымынша, Елбасы ұсынған «100 нақты қадам» елімізде «2050 - стратегиясын» жүзеге асыру мен Қазақстан мемлекеттілігін нығайтуға, жолдан адаспауға, күрделі кезеңнен сенімді өтуге жағдай туғызатын, «аурулардың сыртқы белгілерін» сылап-сипап қою емес, оларды «жүйелі емдеу» болып табылатын қоғам мен мемлекетті түбегейлі қайта өзгертуге негіз қалайтын жоспар.

Мемлекеттік қызмет институционалдануының шетелдік тәжірибесінің нәтижелерін келтіре келе, кешенді және координацияланған процесс әдістерін талап ететінін атап өту керек. Ең маңыздысы, бұл шарттар мемлекеттік қызмет жүйесін реформалау шеңберіне жатады. Еуропа елдеріндегі мемлекеттік қызметкерлер үшін қызметтік мамандандырылғандығын бағалау мақсатында ресми және бейресми түрде мемлекеттік аттестациядан өту жүйесі қалыптастырылған. Германияда мемлекеттік басқарудың федералдық заңына сәйкес федералдық мемлекеттік қызметшілердің білімі мен жұмысты атқаруы әр бес жыл сайын және қажет болған кез-келген жағдайда да бағаланып отырады. Ал, Данияда өзінің бейресми рәсімімен және ашық диалогымен сипатталатын персоналды бақылау жүйесі жетілдірілген. Персоналды бағалау тігінен (тікелей басшыларымен) және көлденеңінен (жұмыстағы әріптестерімен) өткізіледі [4].

Қазақстанда алдағы кезеңде мемлекеттік органдардың тиімділігі мен еңбек нәтижелігін арттыру бағытында нақты жұмыстар атқарылып келеді. Мемлекеттік органдар қызметін нақты бағалайтын жүйе қажеттігі туындап, оның нәтижесінде Қазақстан Республикасы Президентінің бастамасымен 2010 жылғы 19 наурыздағы №954 Жарлығымен «Орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі» бекітілді [5].

Қазақстанда жүйені әзірлеуге бірқатар алғышарттар әсер етті:

- мемлекеттік органдардың бюджеттік бағдарламаларды іске асыру тиімділігін бағалау мен олар көрсететін мемлекеттік қызмет сапасы арасында өзара байланыс жоқтығы;

- көрсетілетін мемлекеттік қызмет сапасын бағалау мен бақылау жүйесінің болмауы;
- мемлекеттік қызметшілердің қолданыстағы еңбекке ақы төлеу жүйесінің олар көрсететін қызмет

сапасын ынталандыру деңгейінің төмендігі. Осыған орай, бағалау жүйесіне сәйкес, мемлекеттік қызметті реформалаудың негізгі мақсаты болып азаматтық қоғам дамуы мүддесін көздей отырып, мемлекеттілікті нығайту таңдалды.

Елбасымыз таяу жылдарға арналған «100 нақты қадамды» белгіледі. Оны қазірдің өзінде әлемнің саяси сарапшылары маңызды шешім екенін мойындады. Расында «100 нақты қадам» бұл жаһандық және ішкі сын-қатерлерге жауап және сонымен бір мезгілде, жаңа тарихи жағдайларда ұлттың дамыған мемлекеттердің отыздығына кіру жөніндегі жоспары» деп бұқаралық ақпарат құралдарында атап көрсетілген.

Елбасы ұсынған 5 институттық реформаның ең алғашқысы мемлекеттік қызметкерлер корпусын кәсіби және автономиялы етуге бағытталған. Бүгінде елімізде 99 мыңнан астам мемлекеттік қызметкер бар. Заман талабына сай «А» және «Б» корпустары жасақталды. Атап айту керек, ТМД елдерінде мемлекеттік қызметтің мұндай түрге бөлінуі әлі қолға алынған да жоқ [6].

Бізде бұл салада жүйелі жұмыс қалыптаса бастаса да, Елбасы оны одан әрі жетілдіріп, еліміздің ілгері дамуының ең басты кілті басқарушылық тетіктерде тұрғанын тап басып таныды. Өйткені, «нақты 100 қадамның» 15 қадамы кәсіби мемлекеттік аппарат құруға арналған. Себебі, заманауи мемлекет құруда кәсіби аппараттың рөлі өте зор. Осыдан 100 жылдай бұрын Алаш қайраткерлерінің бірі Әлімхан Ермеков былай деген еді: «Атқарушы хәкім (орысша: исполнительная власть) – халықтың бақташысы. Мұның халыққа жақын тұруының, баққан елмен жақсы таныс болуының, бар ойын, білімін, қызметін елге бергенде ғана халыққа қанша артық жақсылық екенін жазып та керегі жоқ».

Мемлекеттік қызмет тиімділігін арттыру мақсатында әрі осыған дейін Елбасының мемлекеттік басқару жүйесін реформалауға қатысты ой-пікірлері мен пайымдауларының қисынды жалғасы ретінде Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 21 шілдедегі № 119 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметі жаңа моделінің тұжырымдамасы қабылданды. Аталған құжатта мемлекеттік қызмет жүйесіндегі ағымдағы ахуалға талдау ұсынылып, Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметінің жаңа моделін қалыптастырудың негізгі бағыттары мен оны іске асырудың түйінді тетіктері айқындалған.

Жоғарыда аталған құжатта мемлекеттік қызметті жетілдіру басымдықтары айқындалған. Атап айтқанда, олар келесідей:

- мемлекеттік қызметке конкурстық іріктеу тәртібін жетілдіру және оның транспаренттілігін арттыру;
- қазіргі кезде оқыту процесінің сапасын басқару жүйесін жаңғырту және мемлекеттік қызметшілерге арналған оқу бағдарламаларына оқытудың инновациялық әдістерін енгізу қажеттілігі;
- мемлекеттік қызметшілерге білім беру жүйесі практикалық маңызы бар және мемлекеттік органның мақсаттары мен міндеттеріне сай келетін, кәсіби білім мен дағдыларды дамытуға бағытталыну;
- мемлекеттік қызметшілерді оқыту жөніндегі жұмысты тиімді үйлестіру;
- мемлекеттік қызметшілердің жұмыс сапасы мен түпкілікті нәтижелерін бағалауға бағдарлау арқылы жетілдіру және аттестаттау қорытындылары мен мансаптық өсудің өзара байланысын қамтамасыз ету;
- мемлекеттік қызметшілерді ынталандыру.

Мемлекеттік органдар жұмыс нәтижелігін арттырудың халықаралық тәжірибеге жаңадан еніп келе жатқан әдістерінің бірі – АҚШ ғалымдарымен жасалған теңдестірілген көрсеткіш жүйесі. Теңдестірілген көрсеткіштер жүйесін мемлекеттік органдар қызметіне ендіру бір қарағанда жеңіл әрі қарапайым болып көрінгенімен, шын мәнінде үлкен күрделі әрекеттерді талап ететін іс. Әрине, теңдестірілген көрсеткіштер жүйесі мемлекеттік органдардың жұмыс нәтижесін көтеруде, жалпы мемлекеттік басқаруда маңызы жоғары.

Теңдестірілген көрсеткіштер жүйесін мемлекеттік органдарда қолдану стратегиялық менеджмент пен ұйым құндылықтарын басқару жаңалықтарына сай келу емес, жоғары нәтижелерге қол жеткізу үшін ойластырылып жасалған таңдау. Теңдестірілген көрсеткіштер жүйесі, бірінші кезекте стратегиялық жоспарлар мен алға қойылған міндеттерді жүзеге асырудың тиімді құралы.

Теңдестірілген көрсеткіштер жүйесін мемлекеттік органдар қызметіне ендіру мүмкіндіктерін қарастырып көрейік. Қазіргі таңда, Қазақстанда орталықсыздандыру қарқынды жүріп келеді. Орталық мемлекеттік органдардың функциялары жергілікті органдарға берілуде.

Жергілікті атқарушы органдар үшін инвесторлар тартуда жаңа мүмкіндіктер пайда болып, олар халықаралық экономикалық, сауда-қаржылық, гуманитарлық байланыстарда дәнекерге айналуға.

Көп жағдайда, жергілікті органдар өздері шешім шығарып, оларды іске асыруда қаржы көздерін өздігінше іздестіреді. Әлеуетін экономикалық даму арқылы арттыра алатын қабілеті бар. Тендестірілген көрсеткіштер жүйесі арқылы мемлекеттік орган басшылығы қызметтің көрсеткіштері жүйесін қалыптастыруға мүмкіндік алады. Олардың жетістігін бақылай алады. Сондай-ақ, мемлекеттік орган өз иелігінде табысын басқаруға тиімді құралды меңгереді.

Қорыта келе, мемлекеттік орган немесе кез келген ұйымда болсын жұмыс нәтижелігін арттырудың қолданыстағы әдіс-тәсілдерімен қоса, доктор Ицхак Калдерон Адизес аталған мәселе бойынша өзінің пікірін білдіреді: «кез келген ұйымда жұмыс нәтижелігін, қызметтің тиімділігін арттырудың басты алғышарты – қызметшілердің өз ісіне деген құрметі мен сүйіспеншілігі болып табылады». Яғни, әр адам өз ісінің маманы болмаса, қызметте де жақсы нәтиже көрсете алмайды деген сөзбен қорытындылағым келеді. Ендеше, Мырзагелді Кемел айтпақшы, айқындалған дүниелерді рет-ретімен әрі сапалы жүзеге асыру өзекті болып отыр.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. «Мемлекеттік қызмет туралы» ҚР заңы 1999 жыл 23 шілде № 453.
2. ҚР Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы, 2012, 28 қаңтар.
3. Эффективное государственное управление: материалы III Акад. симпозиума (Астана, 25 ноября 2011 г.) Астана: Акад. гос. Упр. При Президенте РК, 2011.
4. «Ақиқат» ұлттық қоғамдық-саяси журналы // интернет ресурс// <http://akikat.kazgazeta.kz/?p=683>
5. Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 954 Жарлығымен бекітілген «Орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі» // <http://akorda.kz/>
6. «100 нақты қадам» // интернет-ресурс // <http://100kadam.kz/kz/>

Искаков К.К.

Айдаров Т.А.

Сулейменова И.А.

*Южно-Казахстанский государственный университет им. М.Ауэзова,
Шымкент, Казахстан*

ВЫБОР МЕТОДОЛОГИИ И СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Современный этап развития общества характеризуется стремительными изменениями, происходящими в различных областях человеческой деятельности. Успех страны, отрасли, предприятия или отдельно взятого человека сегодня во многом зависит от способности быстро адаптироваться к происходящим изменениям и возрастающим требованиям внешней среды. Таким образом, для планирования и успешной реализации своей деятельности уже недостаточно старых методов управления. Именно этим объясняется появление и широкое распространение в последнее время, в том числе и в Казахстане, новых, но уже доказавших свою эффективность, методов управления. К новым эффективным методам управления, несомненно, относится проектный менеджмент.

Проектно-ориентированный подход позволяет не только понять, что мы должны сделать, какие хотим получить результаты, но и определить, кто для этого нужен, какие ресурсы необходимы, в какие сроки можно выполнить работы и, наконец, ответить на главный вопрос: «сколько это будет стоить?»

Таким образом, из нечетких и несистемных желаний в области различных социальных, экономических и организационных преобразований с помощью проектно-ориентированного подхода можно перейти к обоснованным, рассчитанным и обеспеченным реалиями параметрам проекта, который можно реализовывать так же, как проекты в инженерном деле и технике. Совершенно очевидно, что в этом случае эффективность такого рода целенаправленной деятельности возрастает в несколько раз.[1]

По данным Международной Ассоциации Управления Проектами (IPMA) использование современной методологии и инструментария проектного позволяет обычно сэкономить порядка 20-30 процентов времени и около 15-20 процентов средств, затрачиваемых на осуществление проектов и программ.

По оценкам ведущих международных и российских экспертов широкое применение современных технологий управления проектами и программами позволит в целом повысить эффективность экономики страны как минимум на 15-20%!

Использование Проектного Менеджмента даст возможность руководителям и менеджерам организаций реально определять приоритетные направления своей деятельности, облекать их в форму цельных программ и проектов, четко и однозначно формулировать цели и ожидаемые результаты деятельности, формулировать критерии успешности выполнения проектов, осознанно учитывать возможные риски, и, что очень важно - оптимизировать использование ресурсов организации. Все это, несомненно, также придаст уверенности начинающим менеджерам, повысит эффективность их работы и деятельности организации в целом.

Значимость проектного менеджмента определяется тем, что для упреждающего управления проектом требуется время и трудозатраты. Их стоимость многократно компенсируется в ходе выполнения проекта за счет:

- Более быстрого и экономного выполнения проекта. Одним из наибольших преимуществ использования общей методологии является возможность повторного использования. Единоразово разработанные процессы, процедуры и шаблоны могут быть использованы (возможно с небольшими модификациями) во всех будущих проектах. Это приводит к сокращению времени на запуск проекта, к ускорению "врастания" участников команды проекта, а также к существенной экономии времени за счет отсутствия необходимости заново, "с нуля" разрабатывать процессы и шаблоны множества документов в каждом проекте.

- Экономии трудозатрат и стоимости при активном управлении объемом проекта. Многие проекты имеют с трудом управляемый объем, что приводит к дополнительным трудозатратам и увеличению расходов. Использование лучших процессов управления проектами приводит к более эффективному управлению объемом.

- Лучших результатов, "подходящих" с первого раза, благодаря качественному планированию. Многие проекты испытывают проблемы из-за расхождения между тем, что ожидает клиент, и тем, что ему поставяет команда проекта. Использование методологии приводит к лучшему планированию проекта, которое предоставляет команде и спонсору проекта возможность находиться в согласии относительно основных продуктов, производимых в проекте.

- Более оперативного разрешения проблем. Некоторые команды проекта тратят слишком много времени и энергии, борясь с проблемами, так как не знают, с чего начинать их решение. Использование процесса упреждающего управления вопросами помогает обеспечить решение проблем настолько быстро, насколько это вообще возможно.

- Разрешения будущих рисков до того, как возникнут проблемы. Качественные процессы управления рисками приводят к тому, что будущие проблемы идентифицируются и устраняются еще до того, как они действительно станут проблемами.

- Более эффективных коммуникаций и управления ожиданиями между клиентами, участниками команды проекта и заинтересованными сторонами. Многие проблемы проекта могут быть исключены при наличии активных многосторонних коммуникаций. Кроме того, многие конфликты, возникающие в проекте, порожаются вовсе не специфическими проблемами, а непониманием и неожиданностями.

- Улучшенного управления финансами. Это является следствием лучшего определения проекта, лучшего оценивания, более качественного бюджетирования и лучшего отслеживания фактических затрат относительно бюджета. Все это неизбежно приводит к лучшей финансовой предсказуемости и управляемости.

- Более ранней остановки "плохих" проектов. "Плохие" проекты - это такие, которые по показателю рентабельности более не имеют смысла. Проект может стартовать с хорошим прогнозом отношения стоимость/результат. Тем не менее, если проект запаздывает и превышает бюджет, он может достигнуть порога, за которым его бизнес-обоснование уже не будет верным. Эффективное управление проектом позволяет Вам увидеть подобную ситуацию заранее, так что у Вас будет возможность принять наилучшее решение по перепланированию или прекращению такого проекта.

Почему не все применяют эффективный ?

Обычно, тому существует целый набор причин.

- Хороший менеджмент проекта требует предварительных затрат времени и труда. Множество людей позиционируют себя как "человек дела". В навыках планирования они чувствуют себя не настолько уверенными. Для них обычным делом является обсудить проблему, а затем пойти и решить ее. Такой подход хорошо работает, когда речь идет о 5-часовой работе. Но он категорически неприемлем, если это 5 000 - часовой проект.

- Отсутствие поддержки со стороны организации. Очень трудно быть хорошим менеджером проекта в организации, которая не ценит навыки управления проектами. Чтобы быть более эффективной, организация в целом должна поддерживать общий процесс управления проектами.

- Недостаток необходимых навыков. Может оказаться, что недостаточность процессов управления проектами - вопрос не столько желания, сколько знаний и опыта.

- Участники команды опасаются контроля. Многим людям нравится иметь возможность работать творчески, с минимальной опекой. Они опасаются, что методы формального управления проектами приведут к плотному контролю, лишаящему работу креативности и задора.

- Руководство опасается потерять контроль. Некоторые руководители организаций и подразделений не желают расставаться даже с частью своих полномочий. Такие руководители могут намереваться назначить менеджеров проектов, чтобы те координировали работы, но в то же время, собираются сами принимать все решения и осуществлять полный контроль. Формальное управление проектами будет не возможно в организациях, где подобные страхи преобладают.

Некоторые из приведенных выше опасений естественны и логичны, хотя другие, все же, эмоциональны и иррациональны. Несмотря на то, что могут существовать реальные причины сомневаться в применимости формального менеджмента проектов, они должны быть преодолены. [2]

«Сегодня в центре внимания всех ветвей власти и общества оказываются «Проекты» и традиционный вопрос «Что делать?» Вместе с тем в тени остается более важный вопрос «Кто будет делать?». Актуальность этого вопроса связана с тем, что в большинстве случаев предлагаемые проекты носят ярко выраженный характер бизнес-проектов. В них слабо представлена социальная ориентация в интересах граждан, кому по закону принадлежат основные ресурсы, используемые в этих проектах. Более того, увлеченность прибылью при постановке инфраструктурных проектов может стать источником серьезных угроз национальной безопасности.

В этой связи уместно напомнить о том, что проявление этих гуманитарных компонентов носит ярко выраженный цивилизационный характер.

Так, Хантингтон утверждает, что наряду с западной (атлантистской) цивилизацией, включающей в себя Северную Америку и Западную Европу, можно предвидеть геополитическую фиксацию еще семи потенциальных цивилизаций».

Проекты цивилизаций:

- 1) славяно-православная,
 - 2) конфуцианская (китайская),
 - 3) японская,
 - 4) исламская,
 - 5) индуистская,
 - 6) латиноамериканская
- и возможно, 7) африканская.

Конечно, эти потенциальные цивилизации отнюдь не равнозначны. Но все они едины в том, что вектор их развития и становления будет ориентирован в направлении, отличном от траектории атлантизма и цивилизации Запада.

Развитие по этому сценарию делает актуальным для любой цивилизации с глубокими отличиями от атлантистской цивилизации разработку собственных стандартов проектного менеджмента средства самоидентификации и инструмента реализации своих интересов.

А ведь кроме проблем развития цивилизаций, есть глубокие взаимосвязи парадигмы модели проектного менеджмента с общественным развитием.

Парадигма проекта сама является объектом управления и со временем приобретает все новое содержание. В контексте статьи актуальны три типа парадигм проектного менеджмента и соответствующих им моделей управления:

- «Техническая» парадигма (ТП, изучение и копирование технологий, работа по алгоритму)
- «Менеджерская» парадигма (МП, уверенное применение, воспроизведение успешного опыта, работа по компетенциям)
- «Фенотипическая» парадигма (ФП, развитие технологий, выход за рамки опыта, работа по интуиции)

Как базовые парадигмы управления государственными и научными проектами применительно к общественным системам выступают три модели общества: Премодерн; Модерн; Постмодерн.

Смена этих парадигм происходит не мгновенно, а занимает довольно растянутый исторический период. Эволюция этих парадигм и присущих им проектов выглядит следующим образом.

Премодерн создает следующие основные идентичности и проекты: империя; этнос; религия; иерархия (каста, сословие).

Модерн предлагает свою систему идентичностей и проектов: государство; нацию; светскость; равенство индивидуумов, граждан (права человека).

Модерн сознательно нацелен на то, чтобы сокрушить и ниспровергнуть идентичности премодерна. Его программа состоит в последовательном опрокидывании пропорций «традиционного общества». Когда объект критики исчезает, трансформируется сама критическая тенденция. Это и есть ситуация постмодерна, которая неожиданно дает нам веер новых идентичностей.

Постмодерн выдвигает следующие идентичности и проекты: глобализации; планетарного космополитизма; полного индифферентизма или индивидуального мифотворчества в контексте неоспиритуализма; произвольность утверждения абсолютным индивидуумом своего отношения к «другим».

При сдвиге парадигм - от модерна к постмодерну - открываются затопленные континенты «традиционного общества», казалось бы, давно преодоленные и рассеянные установки. Премодерн - особенно в Третьем мире, но и не только - пользуется критической фазой перехода для того, чтобы снова напомнить о себе. Так складывается в нашем мире сложная мозаичная система идентичностей. Сегодня мы легко можем обнаружить - причем на одной и той же плоскости - следы всех перечисленных нами парадигмальных эпох. Часть человечества живет в постмодерне, часть - в модерне, часть - в премодерне, причем эти эпохи в пространстве локализуются недостаточно четко: элементы модерна и премодерна встречаются и на постмодернистическом Западе, а сам постмодернизм проникает в толщи архаических социальных зон Востока и Третьего мира. В этом заключается уникальность нашей эпохи: переход от модерна к постмодерну позволяет проявляться любым, логически не связанным и концептуально конфликтующим друг с другом идентичностям (Таблица 1).

Таблица 1 – Общественные парадигмы и модели управления государственными и научными проектами

Общественная парадигма	Основные идентичности и проекты	Модели проектный менеджментрвления
Премодерн	·империя; ·этнос; ·религия; ·иерархия (каста, сословие).	ТП, МП, ФП
Модерн	·государство (etat-nation); ·нация; ·светскость; ·равенство индивидуумов, граждан (права человека).	МП, ФП, ТП
Постмодерн	·глобализация; ·планетарный космополитизм; ·полный индифферентизм или индивидуальное мифотворчество в контексте неоспиритуализма; ·произвольность утверждения абсолютным индивидуумом своего отношения к «другим».	ФП, МП, ТП

В экспертных кругах известны проблемы использования ресурсной базы развития национальной экономики. Из обширного перечня этих проблем рассмотрим только ресурс

управленческий и основы могущества.

Каждый индивид, компания, этнос, государство желают быть властителями своей судьбы. Йордис фон Лохаузен (Австрия) предложил такую формулу власти:

"Могущество = Сила x Местоположение"

"Так как Могущество есть Сила, помноженная на местоположение, только благоприятное географическое положение дает возможность для полного развития внутренних сил".

Если помнить о том, что силой, даже правильно расположенной, надо еще и проектный менеджмент управлять, то надо добавить в формулу Лохаузена еще один сомножитель:

«Могущество = Сила x Местоположение x Управление»

Таким образом, выявляется связь геополитического могущества с управлением вообще и с управлением проектами в частности. [3]

Мы считаем, что проектный менеджмент имеет две главные особенности, которые делают его одной из наиболее распространенных методологий управления в мире.

Во-первых, проектный менеджмент предлагает максимально эффективную систему построения бизнес-процессов.

Во-вторых, проектный менеджмент - это идеальная система управления изменениями, в том числе - реорганизации системы управления.

Поскольку способность быстро и адекватно реагировать на внешние и внутренние изменения становится одним из залогов преуспевания современной компании, то внедрение проектного менеджмента как подхода к управлению изменениями становится зачастую не просто способом улучшения бизнес-процессов компании, но - вопросом выживания.

Переход к проектной системе управления требует, во-первых, изменения в головах сотрудников: они должны жить не вчерашним и сегодняшним днем, а завтрашним.

Во-вторых, необходима формализация всех процессов (регламентов, технологий, планов) и связей с участием производственников.

В-третьих, поскольку изменится структура взаимодействия, появится необходимость регулярных совещаний. В проектной системе именно на уровне коммуникаций возникают основные проблемы, потому и нужны совещания. Руководители проектов хотя бы на начальном этапе должны собирать свою команду, работающую на проекте, для поддержания взаимодействия, для постановки задач, разработки планов, установления контрольных точек. Это будет рабочая группа, куда войдут ответственные за определенный объем работ в проекте из каждого подразделения.

Соответственно, изменения должны затронуть оплату труда и стимулирование: их следует увязать с результатом. [3]

Список использованных источников:

1. Проектный менеджмент: систематизированное изложение теоретических основ. /Суворова Н.Н. // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». М. - 15 февраля – 31 марта 2012 года.
2. www.e-iblio.ru/book/bib/06_management/Osnov_proekt.../SG.html
3. Палагин В. С. *Проектный менеджмент в системе высоких гуманитарных технологий*. // «Экономика и право», № 8 2008.

Кабиева А.Т.

Т.Рысқұлов атындағы

Жаңа экономикалық университетінің

Докторанты

БИДАЙДЫ САҚТАУ ЖӘНЕ ҚАЙТА ӨНДЕУ КӘСІПОРЫНДАРЫНДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЕСЕП ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ПАЙДАЛАНУ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Қатаң бәсекелестік пен әлемдік экономиканың жаһандануымен сипатталатын, қазіргі нарықтық ортада кәсіпорын икемділік, қалпына келтіру шарттарын қанағаттандыра алуы тиіс, және соның салдарынан өзінің жеке ұйымдық және шығаратын өнімінің құрылымын тез өзгерте алуы қажет. Осының барлығы кәсіпорын менеджментінен жылдам және тиімді шешімдер

қабылдауын талап етеді, ол басқару субъектілерін сәйкес ақпаратпен қамтамасыз етуді мүмкін емес.

Сондай-ақ нарықтық ортада дұрыс, қалыпты басқару шешімдерінен бизнестің гүлденуі ғана тәуелді болып қоймай, сонымен қатар оның өмір сүруі де мүмкін емес. Жаңа технологиялар, мемлекеттік реттеу және кәсіпорынның өсуі салдарынан туындайтын, әр түрлі объективті факторлардың ықпалынан бизнестің құрылымы күрделенеді, оны бірнеше заңды тұлғаларға бөлу, қызметтің көптеген бағыттарын бір уақытта дамыту, жеке заңды тұлғалар, сонымен қатар холдингтер деңгейінде маңызды көлемде құрылымдық бөлімшелерді қалыптастыру қажеттілігі туындайды.

Қазақстан Республикасы экономикасының дамуының қазіргі кезеңі өндірісті қарқындандырумен және бәсекелестіктің өсуімен сипатталады. Бидайды қайта өңдеу және сақтау кәсіпорындары өндіріс ерекшеліктері өнімнің өзіндік құнының өзгеруі мен кәсіпорынды басқарудың басқа аспектілері сұрақтарын шұғыл шешуді талап ететін өндірістер салаларына жатады.

Осы жағдайларда осындай кәсіпорын басшыларына басқару шешімдерін қабылдауда қалай қателеспеуі қажет? Қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету міндетін басқару есебі шешеді.

Қазіргі таңда ғылым ретінде басқару есебінің әдістемелік негізін анықтау мәселелі болып тұр, себебі шетелдік және отандық әдебиеттерде басқару есебінің нақты анық бастапқы түсініктемелері келтірілмеген. Бұл басқару есебі ғылыми теория және тәжірибелік қызмет ретінде өзінің құрылу және даму кезеңінде тұрғандығын білдіреді. Сондықтан, басқару есебіне қатысты пастулаттардың мазмұндылық аспектілерін нақтылау үшін басқару есебінің теоретикалық базасына тоқтап, оларды қарастыруды қажет деп санаймыз.

Соңғы онжылдықтар басқару есебін ұйымдастыру мәселелеріне көңіл бөлінуінің арттырылуымен сипатталады. Мұндай үрдіс отандық басылымдарда, сонымен қатар шетелдік басылымдарда сипатталады.

Отандық және шетелдік тәжірибеде басқару есебі сұрақтарына Н.А.Адамовтың, К.Н.Алданиязовтың, И.В.Астафьеваның, С.Б.Барышеваның, М.А.Вахрушинаның, Ж.К.Нургазинаның, А.С.Садиеваның еңбектері арналған. Бірақ осы кезге дейін басқару есебі түсінігін, сонымен қатар басқару есебінің кәсіпорынды басқару жүйесінде алатын орнын анықтауда пікірлердің бірлігі жоқ.

Басқару есебінің мәнін анықтауда көптеген отандық және шетелдік ғалымдар басқару есебін шығындар есебіне, яғни өндіріс есебіне апарды.

Н.А. Адамов басқару есебінің мазмұнын өндірістік есеп шегімен шектейді және оны есептің жеке түрі ретінде ерекшеленудің қажеттілігі бар деп санамайды. Оның ойынша, барлық бухгалтерлік есеп өзімен, жалпы алғанда, басқарудың маңызды функциясын білдіреді және басқарушылық болып табылады, бірақ ағылшын тіліндегі әдебиеттерде басқарушылық деп есептің шығыстарды бейнелеу және бақылаумен байланысты бөлігін атай бастады[1].

С.С.Сатубалдиннің басқару есебін анықтау негізіне де «қызметтік» өлшем салынған: «Басқару есебі шығындарды жіктеумен, өнімнің түрлері бойынша өзіндік құнды және жауапкершілік орталықтары немесе табыс орталықтары бойынша шығыстарды жинақтап, жазумен, шығындар және оларды талдау туралы есеп берулер мен жобалар дайындау, оңтайлы шаруашылық шешімдерін қабылдау және дұрыс таңдау үшін кәсіпорын басшыларына ақпарат дайындаумен айналысады» [2].

Біздің ойымызша, басқару есебін анықтауға берілген анықтамалар оның мәнін шектейді, өйткені басқа да басқару объектілері де кәсіпорында басқару шешімдерін негіздеу үшін ақпаратты жинауды және талдауды талап етеді. Мұндай жағдайда шығындарды қалыптастыру барысы қалған барлық шаруашылық барыстарына қарама-қайшы келеді, мұны біз дұрыс деп айта алмаймыз, өйткені шығындарды өндіру мен сату көлемінен, технологиялардан, өндірісті ұйымдастыру және басқа да факторлардан жеке талдауға болмайды, олар экономикалық субъектілерге кәсіпкерлік қызметті атқаруға әсер етеді.

Бір топ басқа авторлардың ойларына, басқару есебі шығындар туралы ақпаратты ғана қалыптастырмайды, және басқару шешімдерін қабылдау үшін қажетті басқа да ақпаратты қамтиды. Авторлар бұл ұстанымға сәйкес, жиналған ақпараттың негізінде кәсіпорынды басқару жүйесінде жоспарлау, ұйымдастыру, кәсіпорынды жалпы бағалау және бақылау функциялары қолданылады деп мақұлдайды.

К.Н. Алданиязов, С.Б. Барышев басқару есебін басқару есебінің ақпаратын ішкі қолданушылар жайғасымынан қарастырады. «Басқару есебі кәсіпорын басшыларымен нақты өндірістік міндеттерді шешу үшін ақпаратты дайындау қажеттілігінде іске асырылады, және сонымен қатар осындай ақпаратты қолданудан пайда оны жинауға кеткен шығындардан асады деп болжанады. [3]. С.Б.Барышеваның пікірі бойынша «басқару есебі, ішкі (басқарушылық) есеп беруін дайындау үшін арналған, ақпараттық жүйені білдіреді, ол басқару шешімдерін қабылдау үшін ішкі қолданушыларға беріледі» [4].

Колин Друри келесідей анықтама береді: «Басқару есебі – бұл ақпаратты кәсіпорын ішіндегі қызметкерлерге беру, осының негізінде олар дәлелдірек шешімдер қабылдайды және ағымдағы операциялардың өнімділігін және тиімділігін арттырады» [5].

И.В. Астафьеваның пікірі бойынша «Басқару есебі есептік ақпаратты жинау үшін арналған, ол әр-түрлі деңгейдегі басшылармен кәсіпорынның ішінде қолданылады. [6].

Жеке авторлардың пікірі бойынша, басқару есебі бірнеше қолданбалы экономикалық ғылымдарды біріктіреді: жоспарлау, өндірісті ұйымдастыру және басқару, мәлішерлеу, бухгалтерлік және басқарушылық талдау.

Біз М.А.Вахрушинаның пікірімен келісеміз, оның жазуы бойынша, бухгалтерлік басқару есебінің пәні ретінде жоспарлауды, есеп, талдау, бақылау және бизнес қызметтерінің сегменттерін(жауапкершілік орталықтарын) ынталандыруды түсінеді, олар жеке сегменттер бойынша шығындар мен кірістерді өлшеуге және жалпы кәсіпорынның тиімді жұмыс істеуін жоғарылату үшін осы қарым-қатынасты оңтайландыруға бағытталған[7].

Шетелдік авторлар Ч.Т.Хорнгрен және Дж.Фостер келесі анықтаманы түсінеді: «Басқару есебі – бұл ақпаратты сәйкестендіру, өлшеу, жинақтау, жүйелендіру, талдау, бөлу, түсіндіру, ол қандай да болмасын объектіні басқару үшін қажет»[8].

А .С. Садиеваның пікірі бойынша, басқару есебі, кәсіпорынның жалпы өндірістік-коммерциялық қызметін және оның құрылымдық бөлімшелерін жоспарлау, басқару және бағалау үшін менеджерлерге қажет, ақпаратты дайындау барысын білдіреді. Бұл барыс өзіне, басқару аппаратына оның қызметтерін орындау үшін қажет, ақпаратты анықтау, өлшеу, беркіту, жинақтау, сақтау, қорғау, дайындау, сәйкестендіру, беру және қабылдауды қосады [9]

Ж.К.Нургазинаның ойынша, басқару есебі – бұл ұйым шегінде бекітілген кәсіпорынның және оның құрылымдық бөлімшелерінің шаруашылық қызметі туралы ақпаратты жинақтау, тіркеу, жалпылау және көрсету жүйесі, ол осы қызметті жоспарлау, басқару және бақылау барысында мүдделі қолданушылармен қолданылады. Сонымен қатар ақпарат өндірістік есептің мәліметтерінен ғана құрастырылмайды, осылай деп барлық жарияланымдарда үйреншікті мәлімделеді, бірақ қаржылық, статистикалық, салық есебінің, яғни барлық есеп жүйесінің мәліметтері қолданылуы мүмкін[10]

Жоғарыда айтылғандарды талдау бізге келесідей қорытынды жасауға мүмкіндік береді, басқару есебі – ғылыми негізделген, тарихи қалыптасқан жүйе, оның қалыптасуы өндірістің, бизнес-ортаның және кәсіпорынның құрылымдық нысандарының даму шарттарының өзгеруімен пайда болды, ол оның ролін негізгі құрал ретінде анықтауға көмектесті.

Осыған негізделіп, келесідей қорытынды жасауға болады:

- «басқару есебін» кең мағынада қарастыратын мамандардың көзқарастарын ұстанамыз, олар өзіне әр түрлі қосалқы жүйелер мен басқару әдістерін біріктіретін және ол оларды қойылған ұйымдық стратегияларға жетуге мәжбүрлейді.

- біз «басқару есебін» кең мағынада қарастыратын мамандардың көзқарастарын ұстанамыз, яғни ол өзіне әр түрлі қосалқы жүйелерді және басқару әдістерін біріктіретін және оларды қойылған ұйымдық стратегияларға жетуіне бағындыратын жүйе.

- басқару есебі, қазіргі ғаламдық және жоғары технологиялық бизнес-ортаның жаңа талптар қоюына байланысты, жаңа тәсілдер мен технологияларды қоса алғанда, қарқынды дамып келеді.

- басқару есебі біздің елдің кәсіпорындарында біртіндеп өзіне мойындалу үстінде, ол өндірістік сипаттағы кәсіпорындарда ғана емес, сонымен қатар өндірістік және коммерциялық емес ұйымдарда және қандай да болмасын жерде (кез-келген кірістер мен шығыстар бар салада) ұйымдастырылуы мүмкін.

Жоғарыда басқа экономистермен келтірілген, басқару есебінің қарастырылған анықтамалары, осы мәселе тұрғысынан бірыңғай пікірге келмегендігін, ал қолда бары осы жеке білім саласының толық мәнін ашпағандығын білдіреді. Бірақ әрбір ұстаным басқару есебінің теориясын дамытуда, яғни оның мәнін, объектілерін, қызметтерін, мақсаттарын, міндеттерін, қағидаларын, құралдарын

және оның әдістерінің элементтерін ашуда нақты бір қадам болып табылады. Осы күрделі мәселелер жиынтығын теоретикалық негіздеу әрбір нақты кәсіпорында басқару есебі жүйесін құруға бағытталған іс-шаралар кешенін дамытуды жеделдетеді.

Бидайды сақтау және қайта өңдеу кәсіпорындарында басқарушылық есеп жүйесін қалыптастыру және пайдалану қажеттілігі кәсіпорынның жұмыс істеуінің нарықтық тетіктерінің және оның институционалдық ортасының дамуына, кәсіпкерлік қызмет шарттарының өзгеруіне, ХҚЕС көшуіне, сондай-ақ астықты сақтау және қайта өңдеу кәсіпорындарында басқару жүйесін жетілдірумен байланысты. Астықты қайта өңдеу кәсіпорындарында басқару есебін ары қарай дамыту мақсатында оның әдіснамасы мен ұйымдастыруының қай жағдайда тұрғандығын қарастыру керек. Бидайды сақтау және қайта өңдеу кәсіпорындарында басқару есебінің әдіснамалық мәселелерін қарастыра келе, «әдіснама» түсінігін энциклопедиялық анықтауға сүйенеміз.

«Әдіснама («метод» және «логия») – құрылым, логикалық ұйымдастыру, қызметтің әдістері мен құралдары турлы ілім» [11].

Басқарушылық есеп әдіснамасын оның құрылымы, логикалық ұйымдастыру, құру қағидаларын, нысандарын, әдістері мен құралдарын зерттеу ретінде анықтауға болады. Оның әдіснамалық мазмұны оған тән қағидалар, құралдар мен әдістер жиынтығымен анықталады, олардың көмегімен тәжірибеде оларды қолдануға жағдай жасайды және тиімді жүзеге асыруды қамтамасыз етеді.

Астық сақтау және қайта өңдеу кәсіпорындарында басқарушылық есебінің әдіснамасының ағымдағы жағдайын бағалауда басқару есебі бойынша біздің ғалымдармен дайындалған көптеген теоретикалық әзірлемелер әлі бейімделмегеніне және астықтық кәсіпорындардың шаруашылық тәжірибесіне нашар енгізілуде екендігіне назар аудару өте маңызды, яғни астық кешені есебі тәжірибесінің теориясынан артта қалушылығы бар екендігі көрінеді. Мұндай жағдайға себептер бар және біздің көзқарасымыз бойынша келесіге келтіріледі:

- салалық қимада басқару есебі жүйесінің теоретикалық негіздемесі, сонымен қатар нормативтік-әдіснамалық қамтамасыз етілуі нашар дайындалған;

- астықты сақтау және қайта өңдеу кәсіпорындарының салалық ерекшеліктерін есепке ала отырып, басқару есебін ұйымдастырудың тәжірибелік әдістері мен концепциясының дайындалмағандығынан;

- нарықтық жағдайларға қатысты бидайды сақтау және қайта өңдеу кәсіпорындарының қызметін басқарушылық талдауының, бақылауының және сегментарлық есеп әдісінің дайындалмауынан;

- кейбір бидайды сақтау және қайта өңдеу кәсіпорындарының мүддесіздігі және сақтанымпаздығы;

- бидай кешенінің институционалдық ортасының құраушыларының ішкі және сыртқы әсер етулері;

- басқару есебінің қолданатын құралдарының жеткіліксіздігі немесе болмауы;

- басқару есебін жүргізуге және ұйымды реттейтін, корпоративтік(ішкі) нормативтік құжаттардың болмауы;

- кейбір жағдайларда есептік қызметкерлердің төмен біліктілігі мен дайын болмауы;

Алайда, басқару есебі жүйесін дамыту үшін қазіргі кезде басқа салаларда басқарушылық есепті басқа салаларда ұйымдастырудың оң тәжірибесін, нарықтық экономика елдерінде басқару есебін ұйымдастру өтілін қарқындырақ анықтау, оны тереңірек зерттеу және оларды бейімдей келе бидай саласының кәсіпорындарының тәжірибесіне тездетіп ендіру қажет.

Басқару есебі жүйесін қалыптасыру барысында бірқатар әдіснамалық мәселелерді шешу қажет, олар қайта өңдеу кәсіпорындары мен элеваторлардың ерекшеліктеріне байланысты пайда болады.

Басқару есебінің жүйесін енгізу жеткілікті қиын және ұзақ барыс болып табылады. Көптеген авторлар басқару есебін құруда жеңілдетілген тәсілді қолдануды ұсынады.

Кәсіпорынның анық дайындалған стратегиясы тендестірілген мақсаттар жүйесінің көмегімен оның қаржылық нәтижелері мен нарықтық жайғасымын қамтамасыз етеді. Стратегияны дайындау үшін кәсіпорынның миссиясын әзірлеу қажет, содан кейін стратегиялық талдау жүргізу, дамудың басымды бағыттарын таңдау және клиенттер мен жеке меншік иелерінің қанағаттануы жағынан стартегиялық мақсаттарды, бизнес барысы мен қызметкерлердің тиімділігін анықтау.

Пайдаланылган әдебиеттер тізімі:

1. Адамов Н.А., Чернышев В.Е. Организация управленческого учета в строительстве/Монография/ - Спб.:ПИТЕР,2006.-192с.
2. Сатубалдин С.С. Учетные системы транзитной экономики.Том 2.Избранные научные труды.-Алматы.-«GAUHAR».-2003.-320с.
3. Алданиязов К.Н.Управленческий учет и анализ:Учебное пособие/Алданиязов,К.Н.-Алматы:Нұр-пресс,2008.-электрон.опт.диск (CD-ROM)
4. Барышев С.Б.Диагностика управленческого учета/Монография/.-М.:Издательство-торговая корпорация «Дашкова и К», 2007.-182с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов/Колин Друри; пер.с англ.[В.Н.Егорова].-6-е изд.М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2007.-1423с.
6. Астафьева И.В.Управленческий учет. Первый уровень. С практическими заданиями /Астафьева, И.В..-Алматы: LEM, 2011.-392с.
7. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М.А. Вахрушина.-8-е изд., испр.-Омега-Л,2010.-570с.
8. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект:пер.с англ./Ч.Т. Хорнгрен, Дж.Фостер.-М.:Финансы и статистика ,2001.-416с.
9. Садиева А.С. Управленческий учет: теория и практика:Учебник/Садиева А.С..-Астана: «Данекер»,2005. с.313
10. Нургазина Ж.К. Управленческий учет: учебное пособие.-Астана:КАТУ,2013-362с.
11. Большая Советская Энциклопедия. 3-е издание. – М.: Советская Энциклопедия, 1968-1979.

Кажикенова А.Ш.

к.т.н., доцент

Жакина Г.Е.

ст.преподаватель

Самат З.Қ.

студент Э-13с

*Карагандинский государственный
университет имени академика*

Е.А.Букетова

Казахстан,г. Караганда

ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Теория человеческого капитала предоставляет одно из основных объяснений различий в заработной плате в зависимости от уровня квалификации, возраста и профессии. Она также позволяет объяснить и разные уровни безработицы в зависимости от навыков, знаний и профессии - среди работников более высокого уровня профессиональной подготовки она несколько ниже, чем среди персонала, занятого менее квалифицированным трудом. Кроме того, данная теория может оказаться полезной при исследовании таких процессов, как миграция рабочей силы и поиск работы.

Процессы преодоления классической модели человеческого капитала, т.е. рассмотрение человека с позиций капиталиста, лишение рабочего экономической субъектности, что отвечало реалиям первых трех веков становления и развития капитализма, ее трансформации в связи с постиндустриализацией экономики, проясняет дискурс современной западной экономической теории и практики. Понятие «современный» в данном контексте имеет не столько временный, сколько содержательный характер – речь пойдет о концепциях, влияющих на состояние экономической теории со второй половины XX века. Эти концепции интересны в плане того, как расширяется и меняется трактовка экономической жизни человека и общества, трактовка в свете этого концепта человеческий капитал.

Во второй половине XX в. в высокоразвитых странах начинается переход от индустриального общества к постиндустриальному. Эта ситуация проанализирована в известных трудах Д. Белла и О. Тоффлера: постиндустриальное общество рождается в недрах индустриального; технологический базис капитализма имеет новационный характер; конкуренция стимулирует технический прогресс, требует расширения и усложнения функций участников производства; «переливы» капитала также формируют потребности их развития, высокую производственную мобильность.

В конце XX века на первый план выходит теория постиндустриализма, которая объясняет причины и направления изменений, предпочтений и

ценностей современного человека, который не может быть «*homo economicus*», особенностями информационных процессов постиндустриального общества, в котором серьезно меняется человек как субъект экономической деятельности. Одно из важных положений теории человеческого капитала заключается в том, что его увеличение находится среди главных причин экономического развития, поскольку человеческий капитал составляет большую часть благосостояния общества. Исследователи указывают, что большие социальные и экономические достижения являются результатом вложений капитала в образование, обучение, здравоохранение и питание, а также другие виды деятельности, обеспечивающие создание человеческого капитала. Поэтому инвестирование в человеческий капитал является абсолютно необходимым для любой национальной экономики, особенно в развивающихся странах

В этих условиях идет поиск новой парадигмы экономической теории. Она формируется в условиях определенного ренессанса неоклассицизма. Классическая либеральная модель экономики и адекватного ей человеческого капитала начинает деформироваться и трансформироваться под влиянием социально-экономических и политических изменений, требующих учета этих факторов. Здесь возможны два варианта. По мнению И. Шумпетера, который предрекал перерождение капиталистической системы в государственный социализм и обнаружил в современной ему картине экономического развития западных стран многочисленные «нелиберальные» черты, концепция «экономического развития» имеет большое значение, поскольку привносит качественное измерение в экономическую модель и показывает значение инновационного потенциала, способного в определенных случаях компенсировать отсутствие значительного экономического роста, что обусловлено качеством «человеческого капитала». Второй вариант знаменует «гуманизацию» экономического осмысления актуальных экономических проблем. Это проявляется в тематике исследований Нобелевских лауреатов по экономике в последние 40 лет. В частности, первым из великих экономистов включил психологические факторы в теорию принятия решений американский экономист, психолог и кибернетик Г. Саймон («Модели человека: социальное и рациональное»), показавший важность учета поведенческих и познавательных качеств людей («Модели мышления»). В 1992 году Г. Беккер получил премию за распространение применения экономической теории на новые области бихевиоризма (поведения) и отношений между людьми. За использование теории игр в изучении экономических отношений нобелевскими лауреатами в 1994 г. стали Д. Нэш, Д. Харшани (США) и Р. Зельтен (Германия). Итак, в условиях постиндустриализма построение экономической теории по естественнонаучному образцу (физика) заходит в тупик, ибо меняются эти субъекты, условия их жизни, поведение. Набирает силу синергетический подход с его принципом нелинейности, неопределенности экономического развития.

Современная экономическая мысль Запада характеризуется возрастанием роли глобальных теорий «открытой экономики», ростом числа специальных экономических теорий. Нарастают кризисные явления в парадигме «экономикс»: теория выбора – невозможность рационального согласования интересов; теория общего равновесия – невозможность сравнительной статики; экономическая динамика – произвольность оптимального поведения и др. Тем не менее, самым интересным для нас направлением экономической мысли конца XX века является институционализм, который настаивает на включении в сферу интересов экономической теории социокультурной проблематики (исторической, правовой, политической), различных социальных институций (государство, семья, институт, сделка и др.), различных аспектов гуманитарных практик.

В интересующем нас плане важно подчеркнуть, что, по мнению такого известного экономиста, как В. Ойкен, экономика не является сравнительной наукой. Он выделил четыре

современные ему экономические парадигмы, при которых разнообразие экономической реальности оставалась за рамками теоретического рассмотрения:

1. Классическая национальная (политическая) экономия искала за историческим многообразием существующих общественных порядков один-единственный естественный порядок и нашла его в конкурентном порядке. Соответственно все другие системы трактовались как отклонения от естественной и потому вообще не попадали в предмет науки.

2. Понятийная (концептуальная) экономика была сконцентрирована на поиске и толковании исходных понятий, действовала в русле определенной, преимущественно немецкой, философской традиции и была вообще мало озабочена проблемами реальных экономик, не говоря уже об их разнообразии.

3. Теоретическая экономика (представленная последователями А. Маршалла) «стремится установить общие моменты частных явлений, но не направлена на познание реального мира».

4. Эмпирическая (описательная) экономика хотя и силилась изучить разнообразие экономической реальности, но не могла этого сделать из-за отсутствия теоретического инструментария и непонимания того, что сбор материала и наблюдение фактов могут осуществляться осмысленно только при условии, что сначала сформулированы определенные проблемы.

За этой классификацией, очевидно, стоит проблема культурного (исторического, национального) контекста экономической деятельности субъектов хозяйствования: в современном Западном обществе, приобретающем постиндустриальный характер, все более просматривается новая, отличная от описанных, экономическая ситуация. Растущее значение в ней приобретают такие ценности экономики, которые в классическом капитализме или отсутствовали, или занимали периферийное значение – связь с государством, его участие в бизнесе, и особенно – здоровая экология.

А. Рих, исследуя нравственные требования к хозяйствованию и философские основы современных экономических теорий, рассматривает экономику как продукт культуры, как средство, а не цель жизнеустройства. Об этом напоминают идеи и другого известного современного экономиста, американца А. Этциони. Рассматривая место и роль морального начала в социально-экономических структурах, он считает, что факторы экономического и морального порядка находятся в отношениях определенного равноправия, а не соподчинения. Этциони даже заявляет о новой науке «социоэкономике» (1988), согласно которой экономика должна ориентироваться на личность в целом, а не на индивида как рыночного агента, учитывать всю совокупность мотиваций человека. Разумеется, эти взгляды не являются оригинальными, однако их постоянная воспроизводимость на Западе делает несомненной необходимость анализа механизма включенности экономики в культуру. Экономика не освобождается от морали и не находится вне культуры. Она управляется, регулируется экономическими законами, определяется деятельностью людей, в воле и выборе которых всегда принимает участие целый комплекс ожиданий, норм установок и моральных представлений. Укорененность современной экономики всем состоянием культуры как гуманитарной целостности ярко выражена в идеологии т.н. «качественной экономики». Ее содержание, по сути, характеризует скорее образ жизни человека в обществе, нежели собственно характер производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В такой экономике главную ценность имеют не вещи, а люди, путь к успеху лежит через качество их жизни, мотивации; способность к творчеству имеет большее значение, чем характер собственности, масштабы производства. Приведенные сюжеты, при всей их фрагментарности, показывают, что возможности неоклассической модели (не говоря уже о собственно классической) представляются исчерпавшими свои теоретические и практические ресурсы. Обще цивилизационные принципы современной (Западной) экономики также не являются секретом. Это – разделение экономической и политической властей; правовое государство, гарантирующее предсказуемость хозяйственной деятельности; свобода как «философская» основа рынка; мещанская социокультурная и этическая традиции, основанные на протестантизме; связь производства с национальной идеей, обеспечивающей сильную государственную власть и сплоченность людей.

Как относиться к этим принципам? М.Вебер сомневался, что «сцепление обстоятельств», приведшее к становлению западноевропейской культуры, в том числе и капитализма, имеет универсальное значение. Весьма успешное рыночное экономическое развитие Востока делает очевидным, что принципы западноевропейского культурно-экономического типа не являются

универсально-доминирующими во всем мире. Как все эти характеристики изменений в экономике и экономической теории влияют на осмысление проблематики человеческого капитала? История показывает, что любые крупные перемены в области экономической теории (маржиналистская или кейнсианская «революции», например), обязательно связаны с переосмыслением поведения человека в экономике.

Основные свойства модели человека «первого уровня», лежащие в основе неоклассического направления экономической теории, хорошо представлены известным французским экономистом Ж. Лезурном. Предполагается, что человек из всех возможных «векторов потребления» (или набора товаров) рационально выбирает наиболее предпочтительный для себя. Такая формулировка подразумевает моделирование, как множества допустимых вариантов потребления, так и предпочтений, определяющих экономическое поведение человека. В качестве второго уровня можно представить попытки адаптировать, развить классическую теорию. Так, в качестве модели, способной усилить традиционную, выступает операционная модель человека. Ее автором является упомянутый ранее Г. Саймон. Он заменил максимизацию полезности или прибыли на достижение удовлетворительного для человека результата (концепция «ограниченной рациональности»), предложил теорию рациональной процедуры принятия решений. Причем, речь идет об особой форме рациональности как характеристике поведения человека, осуществляющего выбор, принимающего решения в сложных динамических условиях экономической деятельности, включающих значительную степень неопределенности.

Подведем некоторые итоги. При всех сложностях экономической теории освоить парадигмальные изменения в экономике, она не может обойтись без рабочей модели человека, т.е. определенных представлений о том, как люди должны вести себя в процессе экономической деятельности. В экономической теории современного западного общества можно выделить две основные модели человека. Первой является описанная ранее классическая модель «совершенного» экономического человека, движимого личным денежным интересом и рационально удовлетворяющим его (либерально-индивидуалистическая). Ее недостатки обуславливают появление второй модели - социально-дирижистской, которая учитывает в качестве целей деятельности не только доход, но и достижение покоя, свободного времени, определенной социальной значимости, т.е. учитывает мировоззренческий (социокультурный) контекст своего времени, неопределенность (нерациональность) поведения людей, вызванного неполной информацией об экономических процессах, психологическими мотивами.

Какая из этих двух основных моделей является предпочтительной? Это зависит от конкретных условий. Альтернативная классической имеет шанс там, где рынок еще становится, где много неопределенности, вариантности развития; здесь особенно важен поведенческий анализ. Для сложившихся, эффективных рынков может еще работать и неоклассическая концепция.

Эти теоретические соображения позволяют сформулировать краткие тезисы, характеризующие современное понимание сути экономической деятельности для «человеческого капитала».

Во-первых, социокультурное развитие человека является необходимой предпосылкой и условием эффективного становления и функционирования рыночной системы, что является показателем ее объективной гуманизации.

Во-вторых, законы рыночной экономики не могут быть поняты из самих себя, пока определенная социокультурная форма субъекта деятельности не сложилась как данность.

В-третьих, эта форма есть продукт западноевропейской цивилизации; вместе с тем, она обладает значительной изменчивостью в соответствии с конкретными культурными условиями.

Подобно любому рынку капиталовложений, рынок человеческого капитала не свободен от недостатков. Среди них можно указать следующие:

1) относительная свобода передвижения рабочей силы снижает готовность работодателей вкладывать средства в ее развитие;

2) недостаток информации о ценности образования, особенно среди молодежи, приводит к недостаточному или неправильному вложению в человеческий капитал;

3) значительной части населения не хватает средств для серьезных капиталовложений. Из-за этих и некоторых других изъянов рынка инвестиций в человеческий капитал, вероятно, не стоит рассчитывать на то, что рыночные механизмы сами по себе обеспечат оптимальный для экономики уровень подобных вложений. Поэтому жизненно необходимым становится участие

правительства в инвестировании в человеческий капитал. Правительствам необходимо изучить его различные формы и все издержки и прибыли, с ним связанные, а затем оптимально распределить ресурсы.

Список использованных источников:

1. П. Хейне. «Экономический образ мышления»
2. В. М. Полтерович. «Кризис экономической теории»
3. Л. ф. Мизес. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории
4. Корчагин Ю. А. Современная экономика России.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. ISBN 978-5-222-14027-7

*Койтанова А.Ж.,
С.Сейфуллин ат. ҚазАТУ, э.ғ.к.,
Ерденбекова Б.Ж.,
С.Сейфуллин ат. ҚазАТУ, аға оқытушы,
Қазақстан, Астана қ.*

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА САПА МЕНЕДЖМЕНТІ ЖҮЙЕСІНІҢ
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Қазіргі өндірістің дамуының елеулі ерекшеліктері бүкіл басқару философиясының және менеджменттің тәжірибелік қайта бағытталуының өзгеруіне әкеп соқты. Бұл процестерді талдай отырып, Ю.Г.Волков және И.В.Мостовая өндірісті ұйымдастырудың төрт басты жаңа ерекшеліктерін анықтайды:

- күрделі технологиялық, экономикалық, тұтынушылық және әлеуметтік-конъюнктуралық өзгерістерге жауап түріндегі қазіргі сапа менеджментті ақпараттандыру;
- корпоративтік қағидаларды және клиенталдылықты енгізу негізінде өндірістік басқару жүйелерін әлеуметтендіру;
- эвристика, жаңа енген психологияның, прогностиканың дамуын есептей отырып сапа менеджментті инновациялау;
- антикризистік реттеу стратегияларын қолдану, технократикалық басқару ойынан социократикалық ойлауға көшу, ортаны құраушы мәдениеттілік есебінен өндірісті басқаруды экологизациялау.

Бүгінде көптеген кәсіпорындарда қоғаммен байланыстың арнаулы бөлімдері пайда болуда, себебі, жеке фирмалардың өндірістік және маркетингтік саясаты олардың қызметінің жетістігі өнімдеріне және өндіріске деген қоғамдық пікірдің сипатына байланысты.

Басқаша айтқанда, қазіргі стратегиялық сапа менеджмент дамуының мәні әлеуметтанушыны, әлеуметтік философты қызықтырмай қоймайды: әкімшілікті реттеу және басшылық ракурстағы емес нағыз адамды басқару үрдісіне айналып бара жатыр. Және де ол қызметтестікті іске асырудың құндылығы, қажеттілігі және мүмкіндіктері, топтың сәйкестігі позициясы жағынан маңызды болуы керек.

Осыған орай, мамандар қазіргі өндірісті басқару формаларын ұйымдастыру мәселелеріне байланысты мәселелерді зерттеуге көп көңіл бөледі.

Қазіргі еңбектегі және өндірістегі өзгеріс сапалық сипатта болып келеді. Олар тіпті жеке кәсіпорында да байқалады және әлемдегі экономикалық күштің орналастырылуында да бейнесін табады.

Сапа менеджменттің жаңа философиясының іске асуы, ең алдымен өндірістік демократияның жетілуі және дамуы, менеджерлер мен жұмысшылардың қызметтестігінің қарқындылық жүйесін құру және басқарудың децентрализациясын білдіреді. Себебі, еңбек қазіргі адамдар үшін өмір сүру жолынан өзін-өзі дамытудан өзін-өзі бекітуге айналады.

Елбасының сөйлеген сөзінен білім берудің мемлекет дамуының аса маңызды факторы екендігіне көз жеткізу қиын емес. Осылайша әр уақыттың, әр заманның ұрпақтары алдында белгілі бір жоспарлар, міндеттер тұратынын айтпаса да белгілі.

Білім беру сапа менеджментінің маңыздылығы сөз болған уақытта ең алдымен білімнің сапасы жайында қазіргі уақыттың өзінде ұстаздар, студенттер, жалпы оқу ағарту ісіне қатысы бар адамдардың арасында кеңінен пікір-таластар ұйымдастырылып, ғылыми-теориялық болжамдар көптеп айтылуда. Білім беруді Қоғамның әлеуметтік-экономикалық құрылымынан, мәдени

құндылықтарынан, ұлттық дәстүр, рухани негізден бөлек қарауға болмайды. Сонымен қатар, онда ғылым мен техниканың, педагогиканың соңғы жаңалықтары да барынша ескерілуі тиіс. Бұл ретте еліміздің білім беру жүйесінің реформаланып, заман талабына сай өзгеруі заңды құбылыс. Өйткені халыққа білім беру, ешуақытта қоғамдағы жағдайдан, мемлекеттің саясатынан тыс дамыған емес, қайта жаңа қоғам құрып, мемлекетті дамытуда білім берудің орны ерекшеленіп, оған жақсы мән беріліп отырған. Білім жүйесіне уақыт талабына сай өзгерістер енгізу қоғам өміріндегі аса маңызды міндеттердің бірі. Қазіргі кезеңде республикада іске асырылып жатқан білім реформасы оның ұйымдық-экономикалық компоненттерін түбегейлі өзгертуге бағытталған.

XXI ғасырда білімін дамыта алмаған елдің тығырыққа тірелері анық. Біз болашақта жоғары технологиялық және ғылыми өндірістері үшін қорларды жасақтауға тиіспіз. Осы заманғы білім беру жүйесіз әрі қарай, кең ауқымды инновациялық экономика құра алмаймыз.

Қазақстандықтың жоғары білім алуына нақтылы мүмкіндікке кепілдік беруіміз керек. Білім мен ғылымның түйінді тұстарын жүйелі де оңды шешудің кілті ғылыми-зерттеу институттары мен жоғары оқу орындарын ортақ мақсатқа жұмылдырып, кешенді істермен айналысу, іргелі ізденістерді қатар атқару, оны ұлттық мүддеге бағыттау, басымдық сипаттар берудің қажеттілігі айқын аңғарылады. Осының негізінде оқыту ісін, яғни жоғары білім мен біліктілік, тәжірибені іргелі ғылыммен ұштастырып, отандық өндіріске бағыттау, түпкі нәтижеге бет бұру, оның халыққа қызмет етуін қамтамасыз етудің маңызы зор.

Еліміздің білім жүйесін ілгерілету бағытында әр алуан ізденіс, көзқарастардың бары анық. Кейінгі жылдардағы осы бағыттағы реформалардың да түпкі мақсаты білім кеңістігіне қозғау салу. Бұл бағытта, әрине, көп сатылы оқу жүйесі (бакалавриат, магистратура, докторантура), тест тәсілі, кредиттік саланың да қоғамдық көзқарастың әрқилылығына қарамастан, өмірге батыл енуі өмір шындықтарының бірі. Білім беру жүйесіндегі мұндай оң өзгерістер халықаралық стандарттарға, жаңа технологияларды батыл енгізуге мол мүмкіндіктер береді.

Халықаралық стандарттар талаптарына жауап беретін менеджмент жүйесін біріктіруді (сапа, экология, қауіпсіздік және әлеуметтік жауапкершілік) ұйымның тұрақты дамуына арналған алғышарт деп қараған жөн.

Аталған жүйе экология, еңбекті қорғау, өнім қауіпсіздігі саласында және онымен байланысты басқа да аспектілердің қолданыстағы заңнамалық құқықтық және нормативтік талаптардың орындалуын болжайтындықтан, әлеуметтік және этикалық жауапкершілік саласындағы менеджмент жүйесі біріккен сапа жүйесіне негіз болуға тиіс.

Ішіне келесілер болуы қажет:

- сапа менеджменті жүйесі, экологиялық менеджмент жүйесі және денсаулық сақтау және мамандардың қауіпсіздігі (еңбекті қорғау) менеджмент жүйесі;
- экологиялық менеджмент жүйесі және денсаулық сақтау және мамандардың қауіпсіздігі менеджмент жүйесі;
- сапа менеджмент жүйесі және экологиялық менеджмент жүйесі;
- сапа менеджмент жүйесі және қызметкерлердің денсаулығын және қауіпсіздігін қорғау менеджмент жүйесі кіретін, оның жүйесіне кіретін құрамына қарай конфигурациялары болуы мүмкін.

Менеджменттің біріккен жүйесінің артықшылығы мынада:

- стратегиялық сапа менеджмент жүйесін әзірлеу, енгізу және жұмыс істеуінің технологиялығының артуы;
 - сапа менеджменттің біркелкі үйлесімді құрылымын әзірлеу;
 - әзірлеу, жұмыс істеу және сертификаттауға шығынның азаюы;
 - сапа менеджменттің біріккен жүйесі аясында бірқатар процестерді (жоспарлау, басшылық тарапынан талдау, құжаттаманы басқару, кадрлар даярлау, оқыту, ішкі аудит және т.б.) біріктіру мүмкіндігі;
 - өзгеретін жағдайларға бейімделу мүмкіндігі мен ұтқырлықты арттыру;
 - тұтынушылар, мүдделі тараптар, инвесторларға арналған үлкен тартымдылық.
- Біріккен жүйелерді енгізудің мақсатқа лайықтылығы:
- ұйым ішінде іс-әрекеттің үлкен келісімін қамтамасыз етуден;
 - сапа менеджменттің автономды жүйесін әзірлеген кезде туындайтын ұйымдағы атқарымдық бөлектенуді азайтудан;
 - бірнеше параллель жүйелермен салыстырғанда аз еңбекті қажет етуден;

- бірнеше жүйеде осы байланыстардың жиынтық санымен салыстырғанда ішкі және сыртқы байланыстардың аз санынан;

- құжаттардың бірнеше параллель жүйелердегі жиынтық санымен салыстырғанда құжаттардың біршама аз болуынан;

- ұйым қызметін жақсартуда қызметкерлердің тартылуының жоғары деңгейіне қол жеткізуден;

- ұйымның сыртқы тараптарының параллель жүйелер болған кездегі жоғары мүддесі балансын ескеру қабілеттілігінен;

- бірнеше менеджмент жүйесі кезіндегі жиынтық шығынмен салыстырғанда әзірлеу, жұмыс істеу және сертификаттау үшін аз шығынданудан тұрады.

Сонымен қатар, стратегиялық сапа менеджментін дамытуда сапа менеджменттің интеграцияланған жүйесінің мәні зор.

Сапа менеджменттің интеграцияланған жүйесінің үлгісі – бұл жаңғыртылған 9 критерий арқылы стандарттарды іске асыратын біркелкі менеджмент жүйесі TQM (Total Quality Management) – сапаны жалпылама басқару, бұдан әрі - TQM) [1]:

- жұмысты ұйымдастыруда басшының рөлі;

- қоршаған ортаны қорғау және сапаны басқару саласындағы жоспарлау;

- қызметкерлер әлеуетін пайдалану;

- ресурсты тиімді пайдалану;

- жұмысты орындаудың технологиялық процестері мен операцияларын басқару;

- тұтынушылардың қанағаттануы;

- қызметкерлердің ұйымдағы жұмысқа қанағаттануы;

- ұйымның қоршаған табиғи ортаға және қоғамға ықпалы;

- ұйым жұмысының нәтижесі.

ISO 9001; ISO 14001; OHSAS 18001 және SA 8000 менеджмент стандарттары талаптарының TQM критерийлері мен кіші критерийлерімен элементтік бірігуі:

- тұрақты дамудың маңызды үш – экономикалық, экологиялық және әлеуметтік факторы негізінде фирма менеджментіне қойылатын негізгі талаптарды жүйелі және толық баяндауға;

- аталған стандарттарға тән жеткілікті толық және нақты толтырумен және бизнесті жүргізудің ең жақсы тәжірибесімен TQM критерийін ашуға;

- сапа бойынша ұлттық және өңірлік бағалау сыйлығымен үйлесімді біркелкі әдіснамалық негізде менеджмент сапасының қол жеткізілген деңгейін сандық бағалауға;

- менеджмент сапасының деңгейін өзін-өзі бағалау және сапа бойынша бағалау конкурсы (қазіргі уақытта көптеген елдерде жүргізілетіндей) барысында, сондай-ақ сертификаттық аудит (менеджмент жүйесіне қатысты жаңа ыңғай) жүргізу кезінде де саралап бағалауға мүмкіндік береді.

Менеджменттің біріккен жүйесінің ұсынылып отырған үлгісі және менеджмент жүйесін саралап бағалау сұлбасымен ерікті сертификаттау жүйесі сапа бойынша жүйенің кеңінен қолданылатын үлгілерінің және сапа бойынша жүргізілетін сыйлықтың табиғи дамуы болып табылады. Сонымен, стратегиялық сапа менеджмент жүйесін енгізу ол қамтыған қызмет саласына байланысты оны жобалауға қарағанда қиындығы аз емес. Осы кезеңде жобаланған жүйе жұмыс істеп, тұрақты жұмыс істеу режиміне енуге қол жеткізу маңызды.

Жүйелерді біріктіру әр түрлі деңгейлерде: саясаттың; жекелеген іс-шаралардың; процедуралардың; нұсқаулықтардың; құжаттаманың; менеджмент жөніндегі бірыңғай басшылықтың (ереженің) деңгейінде; барлық фирма менеджментінің (біріккен менеджмент жүйесінің) көлемінде жүзеге асырыла алады.

Бірігу жолдары сондай-ақ әр түрлі бола алады: бірігу ең басынан басталады немесе басында жүйелер тәуелсіз дамиды, содан кейін біріктіріледі; жаңа аспектілердің қолданыста бар басқару жүйесіне енгізілуі мүмкін. Жүйелерді біріктірудің негізі көрсетілген стандарттардың принциптеріне жауап беретін кәсіпорын талаптарына сәйкес келетін кез келген менеджмент жүйесі бола алады. Біріктіру процесі параллель немесе ретті болуы мүмкін, бірақ кезеңдерді енгізу мерзімдері және нәтижелерге қойылатын талаптар нақты анықталады, бұл бақылау және түзетуші әрекеттерді жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Ұсынылған үлгіде сапа менеджмент жүйелері саласындағы стандарттар (9000 сериялы ISO) менеджмент стандарттары блогында базалық, жүйе түзуші ретінде қаралады. Осы стандартта қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін пайдаланылатын сапа саласындағы менеджмент жүйелеріне қойылатын негізгі талаптар белгіленеді.

Экологиялық менеджмент бойынша халықаралық стандарттар (14000 сериялы ISO) тұтасымен барлық қоғамға арналған, біріккен жүйеге салмақты әлеуметтік-экологиялық аспект береді.

OHSAS 18001-де өнеркәсіп қауіпсіздігін, еңбекті қорғауды және қызметкерлердің қауіпсіздігін басқару саласындағы ережелер жазылған, бұл жалпы алғанда кәсіпорын мен қоғам үшін менеджмент жүйесінің маңызын арттырады.

Кәсіпорынның өз қызметкерлері алдында да, сол сияқты қоғам алдында да SA 8000 «Әлеуметтік жауаптылық» стандартының ережелерін енгізу қоғам дамуының этикалық және адамгершілік қағидаларына сәйкес келеді.

Тағам өнеркәсібі кәсіпорындары үшін біріккен менеджмент жүйесінде ISO 9001; ISO 14001; OHSAS 18001; SA 8000 стандарттарына сәйкес белгіленген менеджмент жүйелері элементтеріне қосымша ретінде ISO 22000 талаптары енгізіледі.

Стратегиялық сапа менеджмент жүйелерін енгізу бойынша мақсатқа сай жұмысты қамтамасыз ету мақсатында әрбір кәсіпорын (ұйым) – бұдан әрі өз тұжырымдамасын жасауға тиіс, осы кезде кәсіпорынды басқару мыналарға сүйенуге тиіс [2]:

- тұрақты даму өнім мен көрсетілетін қызметтердің сапасын, экологиялық және өнеркәсіптік қауіпсіздікті және әлеуметтік жауаптылықты қамтамасыз етпей, қоршаған ортаға техногендік жүктемені төмендету бойынша мақсатқа сай және келісілген жұмысқа қатыспай жүзеге асырыла алмайды;

- экономикалық, әлеуметтік және экологиялық теңгерілген шешімдерді іздестіру және олардың орындалуын қамтамасыз ету жөнінде жұмыс үнемі жүргізілуге тиіс;

- менеджмент жүйесінің жай-күйін және кәсіпорынның барлық құрылымдарының экологиялық қауіпсіздігін талдау негізінде қабылданатын шешімдер ISO 9000 және 14000; OHSAS 18001 және SA 8000 сериялы халықаралық стандарттардың ережелері ескерілуі керек.

Кәсіпорында біріккен сапа менеджмент жүйесін енгізу мынадай принциптермен жүзеге асырылуға тиіс:

- бар экологиялық проблемаларды шешудің басымдылығы және оңтайлылығы;
- бағдарламалық іс-шараларды іске асыру процесінде бірыңғай ғылыми-әдістемелік, метрологиялық және техникалық тәсілдерді қамтамасыз ету;
- бағдарламалық іс-шараларды өз уақытында және толық қаржыландыруды қамтамасыз ету;
- кәсіпорынның өзінің өндірістік қызметінің экологиялық қауіпсіздігін қамтамасыз ету саласындағы ой-мақсаттары туралы ақпараттың қолжетімділігі;
- бағдарламалық іс-шараларды орындауды қатаң бақылау.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1.Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством. М.: Высшая школа, 2003. — 334 с.
- 2.Логинов Е.П. СМК - это образ мышления // Заметки о менеджменте «LOYR AGENCY». — 2012. — С. 3.

М.М. Магмурова

Магистрант

Инновационный Евразийский университет

Павлодар, Казахстан

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СТАНДАРТОВ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В процессе реализации государственных программ необходимо использовать современные, инновационные механизмы и методы, дающие положительный результат в установленные сроки с выделенным объемом денежных средств, к которым, безусловно, можно отнести проектное управление. Своевременное и правильное использование механизмов проектного менеджмента, несомненно, приведет к новым высоким результатам, позволит выйти предприятиям и государству на более высокие конкурентные позиции.

Сегодня можно констатировать, что устойчивые макроэкономические параметры развития и высокая активность интеграционных процессов в экономике нашей республики на фоне поставленной Президентом задачи формирования национальной инновационной системы, бесспорно, создают позитивные возможности для мощного импульса в продвижении проектного

менеджмента в стране. Казахстан принят и функционирует в мировом сообществе как государство с рыночной экономикой [1].

По оценкам мировых экспертов, сегодня свыше 24,4 млн. специалистов во всем мире вовлечено в проектно-ориентированную деятельность по осуществлению преобразований в различных сферах, созданию новых продуктов и услуг. К 2016 году их число вырастет до 32,6 млн. Эти обстоятельства стали существенным аргументом, чтобы обратить внимание на проектные технологии управления. Наличие ресурсов и отсутствие технологий – это еще одна причина, которая побудила правительство и ученых Казахстана к поиску путей выхода из этой ситуации. Толчком к действию стала инициатива руководителя государства Республика Казахстан Н.Назарбаева, заставившая повернуться руководителей, производителей и ученых к поиску возможностей решения данной проблемы с помощью проектного менеджмента.

Казахстан вошел в «мир управления проектом» еще в начале 2000-х и стал полноправным членом сообщества проектного управления. Сегодня Казахстан находится на пути внедрения механизмов проектного менеджмента, как новой культуры управления в государственное, отраслевое и корпоративное управление. Путь этот не простой и достаточно сложный [2].

Сегодня в условиях нестабильной мировой экономики растет значимость эффективной реализации государственных программ и проектов. Зачастую результаты не оправдывают ожиданий как членов Правительства так и населения страны. Пробелов, которые тормозят процесс реализации госпрограмм немало. Среди них можно выделить следующие:

1. Отсутствие системной увязки механизма планирования и исполнения программ (наблюдается дублирование программных документов, нет четкого механизма взаимодействия госорганов);
2. Слабый уровень планирования и организации работ по каждому проекту (своевременная и качественная подготовка документов, согласование, экспертизы и пр.);
3. Кадровый дефицит в области управления государственными инвестиционными проектами[3].

Для решения этих проблем целесообразно внедрить механизмы проектного менеджмента в реализации отдельных проектов государственной программы.

В Казахстане разработан и введен национальный стандарт СТ РК ISO 21500-2014 «Руководство по управлению проектами», который должен использоваться в качестве «путеводителя» для всех членов проектных команд включая проектного менеджера. Настоящий стандарт содержит общие указания по понятиям и процессам управления проектами, которые важны и имеют существенное влияние на успешное достижение результатов проектов. Согласно стандарту госпрограмму можно разбить на более мелкие проекты, и разработать детализированный план по реализации каждого из них (Рис.1).



Рис.1 Последовательность групп процессов реализации проектов госпрограммы.

- Группа процессов инициации. Процессы инициации используются для запуска проекта госпрограммы, для определения задач проекта в целом, для того, чтобы уполномочить менеджера проекта приступить к работе над проектом.

- Группа процессов планирования. Процессы планирования используются для детального планирования. Эта детализация должна быть достаточной для разработки базового плана, на основании которого измеряется и контролируется выполнение проекта.

- Группа процессов исполнения. Процессы исполнения применяются для выполнения работ по управлению проектом и обеспечивают достижение результатов, определенных в плане проекта.

- Группа процессов управления. Процессы управления применяются для отслеживания, анализа и регулирования хода и эффективности исполнения проекта в соответствии с планом. Следовательно, в случае необходимости могут быть предприняты превентивные и корректирующие действия и выполнены запросы на изменения для выполнения задач проекта.

- Группа процессов закрытия. Процессы закрытия используются для формального закрытия проекта и проведения анализа накопленных знаний с целью их применения в будущем.

Детализированный план по реализации каждого проекта будет включать в себя также график работ и достижения определенных целей. Существуют не только промежуточные цели для достижения, но и промежуточные индикаторы выполнения работ, что дает возможность провести адекватный контроль за эффективностью реализации проекта, а в случае затруднений своевременно среагировать на сложившуюся ситуацию и выполнить необходимые действия по ее выправлению.

Применив методы проектного менеджмента в реализации государственных программ, будет осуществлен четкий контроль в течение всего времени реализации проектов, реализация проекта может проводиться без финансовых нарушений в виде хищений, снизится уровень коррупции.

При полном внедрении этой системы эффективность реализации государственных программ увеличится на 20-40%. Также внедрение современных инструментов менеджмента в реализации государственных программ всех отраслей позволит совершенствовать механизмы бюджетного планирования и повысить эффективность использования бюджетных средств.

Вместе с этим необходимо усилить подготовку сертифицированных кадров во всей цепочке реализаторов проектов: в государственных органах, курирующих те или иные проекты в органах финансового контроля, которые будут проводить контроль за исполнением. Сформированная единая система позволит объединить работу всех задействованных специалистов и обеспечит успешную реализацию проектов и в целом государственных программ.

Список использованных источников:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы, утвержденная Указом президента РК от 15 мая 2003г.// www.government.kz.

2.Хусаинова М.Х. Развитие проектного управления в Казахстане как фактор повышения конкурентоспособности Казахстана // Материалы IXМеждународной конференции «Управління проектами у розвитку суспільства». –Киев, 11-12 июля 2012. – С.235-237.

3.Тайжанова Ж. Выявлены пробелы, тормозящие реализацию госпрограмм в Казахстане. Аналитическая информация в Республиканском деловом еженедельнике КурсивKZ. 13 мая 2014г. // www.kursiv.kz.

Мусатаева А.А.

*Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университетінің*

PhD докторы, Қазақстан, Қарағанды қ.

ЖАҢА МЕМЛЕКЕТТІК МЕНЕДЖМЕНТ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫНА СӘЙКЕС БАҒДАРЛАМАЛАРДЫҢ НӘТИЖЕЛЕРІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІНІҢ ӨНДЕЛУІ ЖӘНЕ ЕНГІЗІЛУІ

XX ғасырдың 70-ші жылдардың екінші жартысы - 80-ші жылдардың басынан бастап қоғамдық ресурстарды басқарудың төменгі деңгейі, мемлекеттік шығындардың артуы, бюджет тапшылығы, бюрократизмнің артуы, мемлекеттік басқаруға халық сенімінің күрт төмендеуі, жемқорлық

сияқты себептердің орын алуымен жалпы әл-ауқат мемлекеті мен жекелей алғанда кейінгі теория өзінің кемшіліктерін көрсете бастады. Ғылыми әдебиетте ондай мәселелер «мемлекеттің сәтсіздіктері» немесе «мемлекеттік басқарудың дағдарысы» деп аталады [1,2].

Мемлекеттің осы аталған сәтсіздіктерінің алдын алу үшін XX ғасырдың екінші жартысынан бастап Батыстың дамыған елдерінде әкімшілік реформалар жүзеге асырыла бастады. Дәлірек айтсақ, мемлекеттің қоғамдағы мәртебесі, әлеуметтік ролін жаңадан қарастыратын «жаңа мемлекеттік басқару» тұжырымдамасын туындатқан мемлекеттік басқару парадигмасының ауысуы орын алды. Аталмыш тұжырымдама көбінесе «жаңа мемлекеттік менеджмент» (NPM) деп те аталып жатады.

Бір сөзбен айтқанда, мемлекеттік-әкімшілік басқару дағдарысынан шығу жолы ретінде көпшілік нарықтық экономикадағы бизнесті басқару ретіндегі менеджменттің алғышарттарын мемлекеттік басқару жүйесіне енгізуді ұсынды.

Қазақстанға тоқталатын болсақ, аталмыш саладағы қайта құрулар 2007-ші жылы басталып [3, б.58-62], еліміздегі әкімшілік реформаның бес басымдығы анықталды: мемлекеттік қызметтерді ұсыну сапасын арттыру; нәтижеге бағдарланған мемлекеттік жоспарлау және бюджеттеу жүйесін енгізу; кәсіпкерлік құрылымдарға әкімшілік қысымды азайту және шамадан тыс мемлекеттік араласу орын алатын салаларда тәртіпті орнату; «Электронды үкіметті» дамыту, ең алдымен, қоғамдық қызметтердің электронды формада кеңінен ұсынылуын қамтамасыз ету; мемлекеттік қызметті реформалау.

Белгілі болғандай, нәтижелі мемлекеттік басқарудың жаңа парадигмасы шеңберінде тиімділік пен нәтижелілік көрсеткіштерін пайдаланатын құралдар да әрекет етеді. Отандық тәжірибеде қолданылатын нәтижелер бойынша басқару тұжырымдамасының құралдары 1-ші кестеде топтастырылған (кесте 1).

Яғни, нәтижелі басқару құралдарына стратегиялық құжаттар, тиімділік пен нәтижелілікті бағалау құралдары, оның ішінде бағдарламаларды (саясатты) бағалау, нәтижелерге қол жеткізу үшін мемлекеттік қызметшілерді ынталандыру құралдары жатқызылады.

Осылайша, әлемнің көптеген елдерінде бағдарламаларды бағалау мемлекеттік басқару құралдарының арсеналына еніп, тәжірибеде кеңінен қолданылуда. А.Бочарованың пікірінше тиімділікті бағалау кезеңі жаңа мемлекеттік менеджментті ескі «веберлік» басқару моделінен айрықшалайтын құрал ретінде басты рольге ие [5, б.69-75]. Ал Қазақстанның мемлекеттік органдары аталмыш құралды әзірше тек игеру үстінде. Біздің елдегі мемлекеттік сектор тәжірибесіне бағалауды енгізу мемлекеттік басқаруды реформалаумен, яғни нәтижеге бағдарланған басқаруға көшумен ынталандырылған болатын. Кез-келген компанияның табыстылығы оның тиімділігін (пайдалылығын) талдаумен анықталатын корпоративті басқару саласынан енгізілген бағдарламалы-мақсатты тәсілдемені кеңінен қолдану мемлекеттік реттеу тәжірибесінде «шығындар-пайда» және «шығындар-тиімділік» көрсеткіштерін қолдануға мүмкіндік береді. Осылайша, бағдарламаларды бағалау тәжірибесін енгізу мемлекеттік басқарудың нәтижелілігі мен тиімділігін арттырудың ажырамас құралы болып табылады.

Кесте 1 – Нәтижеге бағдарланған басқару және бюджеттеуге көшу тұрғысынан мемлекеттік басқару құралдарының дамуы

Стратегиялық құжаттар	Мақсатқа бағдарлау және жоспарлау құралдары	Мақсаттар мен міндеттерді жүзеге асыру құралдары	Тиімділік пен нәтижелілікті бағалау құралдары
- Стратегия – 2050; - Елдің 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары	- Мемлекеттік бағдарламалар; - Салалық бағдарламалар; - Аймақтық бағдарламалар; - Территорияны дамыту бағдарламалары	- қызметтер (жұмыс) реестрі; - мемлекеттік қызметтердің стандарттары; - қызметтерге деген қажеттілікті бағалау; - қызметтер құнын бағалау; - бюджеттік өтінімдер	- есепті жылы атқарушы билік органдары іс-әрекетінің тиімділігін бағалау үшін қол жеткізілген көрсеткіштер туралы жергілікті атқарушы органдар басшыларының қатысуымен өткізілетін брифинг; - іс-әрекет тиімділігін бағалау үшін қол жеткізілген нәтижелер туралы әкімдердің халық алдындағы есептері; - Мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарлары (нәтижелілікті бағалауға қатысты)
Нәтижеге бағдарланған бюджеттеу			
Нәтижелер бойынша басқару			
Ескерту – [4] әдебиетінің материалдары негізінде автормен құрылды			

Айтып кететіні, бағдарламаны іске асырудан қоғамның алған әсерін және ондағы сәйкес өзгерістерге сапалық бағалау ешқашан жүзеге асырылмайды деуге болады. Сәйкесінше, бағдарламаның әрекет ету сапасы, халықтың қанағаттандырылуы және салынған бюджет қаражаттарының эффектісі туралы мәселе назарға алынбайды. Аталған мәселелердің алдын алу үшін бізбен бағдарламаның сандық және сапалық көрсеткіштері мен бағалау индикаторларын қамтитын «Жұмыспен қамтудың 2020 жол картасы» бағдарламасының нәтижелерін мониторингілеу мен бағалаудың әдістемесі өңделді.

Қазіргі таңда аталмыш бағдарламаның мониторингі келесі көрсеткіштер бойынша жүзеге асырылады:

1-ші бағыт «Инфрақұрылымды және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты дамыту есебінен жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету»;

2-ші бағыт «Кәсіпкерлікті дамыту арқылы жұмыс орындарын құру және тірек ауылдарды дамыту»;

3-ші бағыт «Жұмыс берушінің қажеттілігі шеңберінде оқыту және қоныс аудару арқылы жұмысқа орналасуға жәрдемдесу» (1-ші құраушы «Оқыту және жұмысқа орналасуға жәрдемдесу», 2-ші құраушы «Жұмыс берушінің қажеттілігі шеңберінде еңбек ресурстарының ұтқырлығын арттыру»).

Өз кезегінде, «Жұмыспен қамту 2020 жол картасы» бағдарламасына жасалған талдау мониторинг пен аралық бағалау көрсеткіштері ретінде төмендегі көрсеткіштердің қолданылатыны туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді:

1) Бағдарламаға барлық қатысушылардың абсолютті сипаттамалары - бағдарламаның түрлі кезеңдеріндегі оның қатысушыларының саны (кәсіптік оқыту, кәсіпкерлік негіздеріне оқыту, түрлі жұмыс орындарының типтеріне орналасу (жастар практикасы, әлеуметтік жұмыс орындары, шағын несиелеу барысындағы қосымша жұмыс орындары), әлеуметтік шартқа отырушылар саны, шағын несие алушылар саны және т.б.), инфрақұрылым объектілерінің саны;

2) Түрлі бағыттар бойынша қаржылық шығындар мен оларды игеру пайызы;

3) Кәсіптік оқыту бағыты үшін «Кәсіптік оқуды аяқтағандар ішінен тұрақты жұмыс орнына орналасқандардың үлесі, %» салыстырмалы көрсеткіші қолданылады.

Осы аталған көрсеткіштер ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік қорғау Министрлігінің «Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің құжаттарына қосылған әлеуметтік-еңбек саласы бойынша көрсеткіштер есебінің әдістемесін бекіту туралы» 2013 жылғы «31» қазандағы № 532-ө-м бұйрығының 1-ші қосымшасында көрсетілген. Яғни аталмыш әдістемеге сәйкес есептелетін көрсеткіштер тізбесі мынадай:

1. Кәсіптік оқытуға жіберілген азаматтардың үлес салмағы;

2. ЖЖК 2020 қатысушыларының қатарынан қайта даярлаумен және біліктілігін арттырумен, кәсіпкерлік негіздеріне оқытумен қамтылғандардың үлес салмағы;

3. ЖЖК 2020 қатысу мәселесі бойынша өтініш білдіргендердің қатарынан бағдарламаның іс-шараларымен қамтылған азаматтардың үлес салмағы;

4. ЖЖК 2020 қатысу мәселесі бойынша өтініш білдіргендердің қатарынан бағдарлама іс-шараларымен қамтылған әйелдердің үлес салмағы;

5. ЖЖК 2020 қатысу мәселесі бойынша өтініш білдіргендердің қатарынан бағдарлама іс-шараларымен қамтылған 29 жасқа дейінгі жастардың үлес салмағы;

6. Жәрдем сұрап өтініш білдіргендердің қатарынан ЖЖК 2020 және аумақтарды дамыту бағдарламасы шеңберінде тұрақты жұмыс орнына жұмысқа орналастырылған адамдардың үлес салмағы [6].

Алайда, бұл талдау барысында анықталған мәселелерді сипаттауға және тиімділігі тұрғысынан бағдарламаның нәтижелерін бағалауға мүмкіндік бермейді. Осылайша, мониторинг және бағалау үдерісін жетілдіру үшін ЖЖК бағдарламасын бағалауға қатысты келесі әдістемесі ұсынылады.

Бағдарламаның нәтижелерін бағалау әдістемесі.

«Бағдарлама бойынша жалпы нәтижелер» тарауы:

1) Жұмыспен қамтылудағы мәртебесі бойынша бағдарлама қатысушыларының құрылымын талдау және бағалау (өз бетінше жұмыспен қамтылғандар, аз қамтылғандар, толық емес жұмысбастылық және өзге нысаналы топтар), %

2) Әлеуметтік шартқа отырған тұлғалардың жалпы санындағы нысаналы топтардың өкілдері, %

3) Бұзылған әлеуметтік шарттардың үлесі, %

4) Қатысушылардың саны бойынша барлық бағыттардың үлес салмағы (оның ішінде бағыттардың құраушылары бойынша), %.

Осылайша, бағдарлама бағыттары бойынша көрсеткіштер мен есептеу әдісі (Қарағанды облысы бойынша) төменірек неғұрлым толығырақ көрсетілген.

Бағдарламаның 1-ші бағыты бойынша көрсеткіштерді бағалау көрсеткіші - бағдарламаға қатысқаннан кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандардың үлесін жобаларға жұмыспен қамту орталықтары арқылы жұмысқа орналастырылғандар санын жобаларға орналастырылғандар санына бөлу арқылы есептеледі:

$$\text{Үтұр.жұм.орн.} = \text{Жжо}/\text{Жжоб.}, \quad (1)$$

Мұнда:

Үтұр.жұм.орн. – тұрақты жұмысқа орналастырылғандардың үлес салмағы, %;

Жжо – жобаларға жұмыспен қамту орталықтары арқылы жұмысқа орналастырылды (адам);

Жжоб. – жобаларға орналастырылды (адам);

Бағдарламаның 2-ші бағытының «Кәсіптік оқыту арқылы жұмысқа орналастыру» құраушысы бойынша тиімділігін бағалауда 2 көрсеткішті есептеуге болады:

1) Әлеуметтік шарт жасағандардан тұрақты жұмыс орнына орналастырылғандардың үлесі көрсеткішін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар санын әлеуметтік шарт жасасқан тұлғалар санына бөлу арқылы есептеуге болады:

$$\text{Үтұр.жұм.орн.} = \text{Жтұр.жұм.}/\text{Әш} \quad (2)$$

Мұнда:

Үтұр.жұм.орн. – әлеуметтік шарт жасағандардан тұрақты жұмыс орнына орналастырылғандардың үлес салмағы, %;

Жтұр.жұм. – тұрақты жұмысқа орналастырылғандар (адам);

Әш – әлеуметтік шарт жасасқан тұлғалар саны (адам).

2) Кәсіптік даярлау, біліктілікті арттыру, қайта даярлау курстарынан өткен 1 қатысушыға жұмсалған үлестік шығындар көрсеткішін кәсіптік оқуға бөлінген қаражаттардың игерілуінің кәсіптік оқуды аяқтаушы қатысушылардың санына қатынасы арқылы анықтауға болады:

$$\text{Үкәс.оқ.шығ.} = \text{Қигер.}/\text{Соқ.аякт} \quad (3)$$

Мұнда:

Үкәс.оқ.шығ. – кәсіптік оқуды аяқтаушы 1 қатысушыға жұмсалған үлестік шығындар (мың теңге);

Қигер. – кәсіптік оқуға бөлінген қаражаттардың игерілуі (млн.теңге);

Соқ.аякт. - кәсіптік оқуды аяқтаушы қатысушылардың саны (адам.)

Бағдарламаның 3-ші бағытының «Әлеуметтік жұмыс орындары негізінде жұмысқа орналастыру» құраушысы бойынша тиімділігін бағалауда 2 көрсеткішті есептеуге болады:

1) Әлеуметтік шарт жасасқандардан ӘЖО кейін тұрақты жұмыс орнына орналастырылғандардың үлесін ӘЖО кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар санының әлеуметтік шарт жасасқан тұлғалар санына қатыса арқылы анықтауға болады:

$$\text{Үтұр.жұм.орн.} = \text{Жтұр.жұм.}/\text{Әш} \quad (4)$$

Мұнда:

Үтұр.жұм.орн. – әлеуметтік шарт жасағандардан ӘЖО кейін тұрақты жұмыс орнына орналастырылғандардың үлес салмағы, %;

Жтұр.жұм. – ӘЖО кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар (адам);

Әш – әлеуметтік шарт жасасқан тұлғалар саны (адам).

2) ӘЖО кейін тұрақты жұмысқа орналастырылған 1 қатысушыға жұмсалған үлестік шығындар көрсеткішін ӘЖО бөлінген қаражаттардың игерілуінің ӘЖО кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар саны мен өз бетінше жұмысқа орналастырылғандар санының қосындысына қатынасы ретінде есептеуге болады:

$$\text{Үтұр.жұм.шығ.} = \text{Қигер.}/\text{Жтұр.жұм.} + \text{Жөз.} \quad (5)$$

Мұнда:

Үтұр.жұм.шығ.- ӘЖО кейін тұрақты жұмысқа орналастырылған 1 қатысушыға жұмсалған үлестік шығындар (мың теңге)

Қигер. – ӘЖО бөлінген қаражаттардың игерілуі (млн.теңге);

Жтұр.жұм. – ӘЖО кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар (адам);

Жөз. – өз бетінше жұмысқа орналастырылғандар (адам).

Бағдарламаның 3-ші бағытының «Жастар практикасы негізінде жұмысқа орналастыру» құраушысы бойынша тиімділігін бағалауда 2 көрсеткішті есептеуге болады:

1) Әлеуметтік шарт жасасқандардан жастар практикасынан кейін тұрақты жұмыс орнына орналастырылғандардың үлесін ЖП кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандарды әлеуметтік шарт жасасқан тұлғалар санына бөлу арқылы есептеуге болады:

$$\text{Үтұр.жұм.орн.} = \text{Жтұр.жұм.}/\text{Әш} \quad (6)$$

Мұнда:

Үтұр.жұм.орн. – әлеуметтік шарт жасасқандардан ЖП кейін тұрақты жұмыс орнына орналастырылғандардың үлес салмағы, %;

Жтұр.жұм. – ЖП кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар (адам);

Әш – әлеуметтік шарт жасасқан тұлғалар саны (адам),

2) жастар практикасынан кейін тұрақты жұмысқа орналастырылған 1 қатысушыға жұмсалған үлестік шығындарды ЖП бөлінген қаражаттардың игерілуі сомасын ЖП кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар саны мен өз бетінше жұмысқа орналастырылғандар санының қосымдысына бөлу арқылы есептеуге болады:

$$\text{Үтұр.жұм.шығ.} = \text{Қигер.}/\text{Жтұр.жұм.} + \text{Жөз.} \quad (7)$$

Мұнда:

Үтұр.жұм.шығ.- ЖП кейін тұрақты жұмысқа орналастырылған 1 қатысушыға жұмсалған үлестік шығындар (мың теңге)

Қигер. – ЖП бөлінген қаражаттардың игерілуі (млн.теңге);

Жтұр.жұм. – ЖП кейін тұрақты жұмысқа орналастырылғандар (адам);

Жөз. – өз бетінше жұмысқа орналастырылғандар (адам).

Өз кезегінде, бағалау көрсеткіштерінің осындай жүйесі төмендегі сұрақтарды қалыптастырып, оларға жауап беруге мүмкіндік береді:

1) Бағдарламаның аяқталуына дейін қатысушының одан шығуының басты себептері қандай?

2) Бір қатысушыны кәсіптік оқытуға мемлекеттің үлестік шығындары қандай?

3) Кәсіптік оқыту, әлеуметтік жұмыс орындары мен жастар практикасы арқылы жұмысқа орналастыруға мемлекеттің үлестік шығындары қандай?

4) Шағын несиелеуден кейін бір қатысушыны қосымша жұмыс орнына орналастыруға қатысты мемлекеттің үлестік шығындары қандай?

5) Инфрақұрылым жобаларында құрылған жұмыс орындарына 1 қатысушыны орналастырудың үлестік шығындары қандай?

Осылайша, «Жұмыспен қамтудың 2020 жол картасы» бағдарламасы бірқатар жетістіктеріне қарамастан, лайықты деңгейде бағалауға алынбай отыр, сол себепті бағдарлама бағыттары бойынша ұсынылатын көрсеткіштер мен есептеу әдісі оның жаңа мемлекеттік менеджмент, оның ішінде нәтижелер бойынша бюджеттеу әдістемесіне сәйкестігін арттырады деп есептейміз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Дауранов И.Н. Модернизация системы органов государственного управления экономикой в условиях устойчивого развития Казахстана: автореф ... канд.экон.наук: 08.00.05. – Алматы, 2005. – 31 с.

2. Гамарник Г.Н. Управление экономикой Казахстана: Методология, подходы, пути реализации: монография. - Алматы: Экономика, 2002. – 281с.
3. Халикова Ш.Б. Повышение эффективности государственного управления Республики Казахстан / Вестник КазНУ. - Алматы, 2012. - № 3. – С. 58-62.
4. Жигалов Д.В., Перцов Л.В., Чалая Ю.Ю. Использование инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в практике муниципального управления. - М.: Фонд "Институт экономики города", 2009. – 21 с.
5. Бочарова А. Развитие института оценки эффективности государственного управления. Мировая экономика и международные отношения. – 2013. - № 9. - С. 69-75.
6. ҚР Министрлігінің бұйрығының 1-ші қосымшасы. ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік қорғау «Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің құжаттарына қосылған әлеуметтік-еңбек саласы бойынша көрсеткіштер есебінің әдістемесін бекіту туралы»: бекітілді 2013 жылы «31» қазанда, № 532-ө-м

Мусина С.Т.

*Ст. преподаватель Карагандинского государственного университета им.Е.А.Букетова
Казахстан, Караганда*

Беймбетова Д.

*Студент 3 курса Карагандинского государственного университета им.Е.А.Букетова
Казахстан, Караганда*

Тулюханова А.

*Студент 3 курса Карагандинского государственного университета им.Е.А.Букетова
Казахстан, Караганда*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм – финансовая система общества, главным звеном которой является государственный бюджет. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций. Основу системы государственного регулирования социально-экономических процессов составляют отношения по поводу перераспределения доходов. [1]

Первым, после принятия конституционного закона о государственной независимости Республики Казахстан, стал Закон «О бюджетной системе». Этим законом были установлены два уровня (республиканский и местные бюджеты) и основные принципы функционирования бюджетной системы суверенного Казахстана: единства применения бюджетного законодательства на всей территории страны, полноты отражения в бюджете всех доходов и расходов, реалистичности показателей бюджета, транспарентности, последовательности в выполнении ранее принятых решений, эффективности и результативности исполнения бюджетов, приоритетности социально-экономического развития страны, ответственности за нарушения бюджетного законодательства.

В связи с глобальным экономическим кризисом начала 1990-х годов не наполнялась должным образом доходная часть бюджета. Хронические задержки выплат пенсий, пособий, зарплат бюджетникам, по другим обязательствам государства порождали огромную бюджетную кредиторскую задолженность. Дефицит госбюджета покрывался в основном «пустыми» бумажными деньгами, провоцирующими галопирующую инфляцию.

Закон «О бюджетной системе РК» должен был выполнить задачу формирования программного, целенаправленного бюджета, повышения ответственности администраторов бюджетных программ за конечный результат. Для этого в законе реализован принцип разделения бюджетных программ на текущие и программы развития, включающие государственное инвестирование в экономику.

В Законе был повышен статус бюджетных комиссий на всех уровнях. Они стали действовать на постоянной основе, играть главную роль в разработке и уточнении республиканского и местных бюджетов.

Актуальной для Казахстана является проблема сбалансированности бюджета за счет ненефтяных поступлений. Принцип такой сбалансированности бюджета обозначается понятием «нефтяной дефицит республиканского бюджета», который равен сумме поступлений в республиканский бюджет без учета трансфертов из Национального фонда за вычетом расходов республиканского бюджета. Нефтяной дефицит не утверждается и используется в аналитических целях. Для снижения зависимости расходов бюджета от нефтяных поступлений размер нефтяного дефицита в долгосрочном периоде должен уменьшаться за счет целенаправленного развития несырьевого сектора экономики.

Другая проблема заключается, как это ни парадоксально звучит, в непрерывном росте Национального фонда (на сегодняшний день около 40 млрд. долларов). С одной стороны нельзя превращать Нацфонд просто в накопительную кубышку, с другой – нельзя загонять в бюджет слишком большие суммы, иначе непомерные бюджетные расходы спровоцируют неконтролируемые инфляционные процессы. Кроме того, нельзя допускать истощения Национального фонда в разрез с интересами будущих поколений.[2]

Здесь мы рассматриваем параметры республиканского бюджета – доходы и их виды, затраты и их виды, а также другие параметры бюджета такие как чистое бюджетное кредитование, сальдо по операциям с финансовыми активами и, конечно, дефицит бюджета. Для начала рассмотрим объемы государственного бюджета за 2012-2014 года на рисунке 1.

Основные параметры республиканского бюджета демонстрируют уверенный рост на протяжении рассматриваемого периода. Так, доходы республиканского бюджета выросли с 4,7 трлн.тенге (2012) до 5,3 трлн.тенге (2014).

В течение 2012 года экономика Казахстана развивалась в условиях снижения темпов роста мировой экономики. Так рост ВВП был достигнут на уровне 5%, это на 1% ниже запланированных параметров роста. Причиной недостижения плана стали сокращение внешнего спроса на продукцию горнодобывающей промышленности и металлургии, а также падение производства валовой продукции растениеводства на 27,7% и снижение добычи нефти до 79,2 млн. тонн при плане 81 млн. тонн.



Рисунок 1. Объёмы государственного бюджета, 2012-2014 гг.

Снижение развития в отраслях производства товаров были компенсированы сферой услуг. Так, услуги транспорта возросли на 7,2%, связи выросли на 9,6%. Рост оптовой и розничной торговли составил 14,6%.

В реализацию поставленных Главой государства задач в посланиях народу Казахстана «Построим будущее вместе», и «Социально-экономическая модернизация - главный вектор развития Казахстана», а также согласно скорректированных прогнозов социально-экономического развития страны на 2012-2016 годы, в течение 2012 года, были проведены уточнения республиканского бюджета.

Таким образом, с учетом двух уточнений, план поступлений в республиканский бюджет за 2012 год выполнен. Показатель исполнения составил 100,7% или 4 889,2 млрд.тенге с ростом 7,4%.

Доходы поступили в сумме 4 763,4 млрд.тенге или исполнение составило 100,7%, в том числе налоговых поступлений - 2 975,6 млрд.тенге или 100,8%, неналоговых – 249,9 млрд.тенге или 103,6%, поступлений от продажи основного капитала – 17,3 млрд.тенге или 87,7% и трансфертов поступило 1 520,7 млрд.тенге, или 100,2%.

Перевыполнение доходной части (33,5 млрд. тенге) получено в основном за счет налоговых поступлений на 23,9 млрд. тенге.

Данное перевыполнение плана сложилось в основном по НДС, по налогу на международную торговлю и операции, по поступлению за использование природных ресурсов, по акцизу на импорт на сумму 63,9 млрд. тенге.

Расходы республиканского бюджета на 2012 год составили 5 795,7 млрд.тенге или 99,3% к плану. По сравнению с 2011 годом рост расходов республиканского бюджета составил 668,4 млрд.тенге. Неиспользованными остались 41,6 млрд.тенге.

При этом, в соответствии с Бюджетным кодексом (в случае неполного распределения расходов, предусмотренных в бюджете по распределяемым бюджетным программам, направленным на использование резерва, нераспределенная сумма не является неисполнением бюджета) бюджет не исполнен на 24,2 млрд.тенге и его доля в общей сумме расходов составила 0,4 %, что на 0,3 процентных пункта меньше по сравнению с 2011 годом.

Из оставшихся неосвоенных 24,2 млрд.тенге 11,1 млрд.тенге используются в 2013 году, согласно бюджетному законодательству, на финансирование неоплаченной части зарегистрированных обязательств 2012 года по продолжающимся бюджетным программам развития и текущим бюджетным программам, со сроком реализации более одного года.

В 2013 году наблюдалось поступательное развитие экономики страны. Основные прогнозные показатели экономики достигнуты.

Бюджет сформирован согласно данным поручениям Главы государства в Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» и «Стратегия Казахстан – 2050» и соответствовал прогнозам макроэкономических показателей на 2013-2017 годы.

В течение года республиканский бюджет дважды уточнялся. Уточнения связаны с разграничением полномочий между уровнями государственного управления и реализацией инфраструктурных проектов за счет целевого трансферта из Национального фонда.

Таким образом, с учетом двух уточнений, план поступлений в республиканский бюджет исполнен на 100,6% или 5 272,4 млрд.тенге. Фактические поступления выросли на 7,8% в сравнении с 2012 годом (4 889,2 млрд. тенге).

Доходы в бюджет поступили в сумме 5 179,5 млрд. тенге или 100,5%.

По всем категориям поступлений план выполнен. По налоговым поступлениям обеспечено 3 510 млрд.тенге или 100%; по неналоговым поступлениям – 100,7 млрд.тенге или 113,3%; по поступлениям от продажи основного капитала – 9,0 млрд.тенге или 116,5%; трансфертов поступило 1 559,2 млрд.тенге, или 101,0%.

За пять последних лет среднее исполнение бюджета по доходам составило 101,9%. Перевыполнение плана (26,8 млрд. тенге) получено в основном за счет поступления трансфертов на 14,8 млрд.тенге (возврат МИО, неиспользованных в 2012 году целевых трансфертов и использованных не по целевому назначению трансфертов) и неналоговых поступлений на 11,8 млрд. тенге (по доходам от государственной собственности 6,5 млрд.тенге и по штрафам, пеням, санкциям взысканиям, налагаемым государственными учреждениями – 6 млрд.тенге), поступлений от продажи основного капитала на 1,2 млрд. тенге (в связи с поступлениями от продажи имущества на балансе госучреждений, находящихся за рубежом, подведомственных МИД).

В целом, если рассматривать поступление доходов в разрезе категорий, то основная доля 67,8% приходится на налоговые поступления. Нефтяные поступления в виде экспортной пошлины и трансферта из Нацфонда составили 38,4% в структуре доходов. Исходя из размерности предприятий 300 крупнейших налогоплательщиков в доходах республиканского бюджета занимают 40%.

Среди налогов наиболее крупным и в тоже время чувствительным к росту экономики является КПН. Если по КПН в целом наблюдается замедление, то часть КПН, поступающая от сырьевой экономики, выросла на 13,6%.

Рассмотрим расходы республиканского бюджета на 2013 год.

Они составили 5 990,5 млрд.тенге (без учета погашение займов) или 99,3% к плану. По сравнению с 2012 годом их рост составил 194,8 млрд.тенге.

В структуре расходов основную долю занимает соцсфера (2 336,4 млрд. тенге или 36,0%) из которых 1 239,9 млрд. тенге пенсии и пособия.

Местным бюджетам в виде целевых трансфертов (1061,7 млрд.тенге) и субвенций (865,8 млрд.тенге) направлено 1 927,5 млрд.тенге (32,1% от общего объема расходов).

Почти четверть расходов была реализована через государственные закупки или почти на 1,4 трлн.тенге. Неиспользованными остались 42,9 млрд.тенге (без учета погашения займов), или 0,7% от общего объема произведенных расходов.

Процент неисполнения сложился лучше, чем в среднем за предшествующий 5-летний период. Наблюдается улучшение результативности бюджетных программ, в среднем за три года, более 90% показателей прямых результатов бюджетных программ выполняются.

Без учета нераспределенной части резерва Правительства, которая по бюджетному законодательству не является неисполнением, из указанных 42,9 миллиардов сумма неосвоения составляет 25,9 млрд.тенге или 0,4 % расходов бюджета. Из неосвоенных 25,9 млрд.тенге 16,3 млрд.тенге доиспользуются в текущем году, как продолжающиеся программы.

Анализ причин неосвоения показывает, что практически у каждого администратора имели место правоотношения с поставщиками, связанные с невыполнением договорных обязательств, не предоставлением актов выполненных работ, и вытекающими судебными разбирательствами.

В свою очередь, в реестр недобросовестных участников включено 6412 поставщиков.

Дефицит республиканского бюджета составил 718,0 млрд.тенге, или 2,1% к ВВП при плане 2,3% к ВВП. Финансирование дефицита республиканского бюджета осуществлялось за счет внутреннего финансирования в сумме 714,0 млрд.тенге и внешнего финансирования – 63,0 млрд.тенге.

Несмотря на все внешние тенденции происходящие в 2014 году бюджет был сбалансирован. Его поступления составили 6,0 трлн.тенге, расходы – 7,1 трлн.тенге и финансирование дефицита – 1 081 млрд.тенге.

О сильных сторонах исполнения бюджета

Первое – недопущение падения доходов.

В первую очередь на чём отражается замедление роста экономики, - это налоги. Поэтому сохранение темпов поступлений явилась основной и трудной задачей.

Несмотря на то, что рост экономики во втором полугодии существенно замедлился, налоговые поступления в этом же периоде выросли к первому полугодью на 310 млрд.тенге, а в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года – на 121 млрд.тенге.

Третье – низкие бюджетные остатки.

Кассовые остатки складываются, как перевыполнение доходов плюс недоиспользование расходов. Соответственно, большие избытки показывают, что потенциал бюджета реализован не полностью.

Если в предыдущие годы остатки исчислялись десятками миллиардов (в 2013 году, например, остатки были 79 млрд.тенге), то по итогам 2014 года они составили лишь 2,9 млрд.тенге. То есть перевыполнения доходов не было, а расходы освоены с максимальным процентом. Финансовые ресурсы использованы более рационально. Практически всё что поступило – было освоено.

Во-вторых, доходы республиканского бюджета не исполнены ни по отношению к уточненному бюджету (97,9%), ни к скорректированному (99,3%).

Основным фактором явились негативные внешние тенденции, повлиявшие на неопределённость доходов в конце года. Тем не менее, налогов собрано больше, чем в 2013 году, а процент неисполнения относительно не высокий. В текущем году будут продолжены меры по сохранению налоговой дисциплины и расширению доходной базы.

Более подробно об исполнении доходов и расходов бюджета.

В истекшем году в бюджет поступило 5 989 млрд.тенге (без сумм внешних займов), или 99,4% к скорректированному плану или 98,1% к уточненному плану. Доходы поступили в сумме

5 908,8 млрд.тенге или 99,3% к скорректированному бюджету или 97,9 % к уточненному бюджету.

Расходы республиканского бюджета на 2014 год составили 7 070 млрд.тенге (без учета погашения займов) или 99,4% к плану.

По причинам, уже отмеченным выше, уточненный и скорректированный бюджет по корпоративному подоходному налогу не исполнен на 41,5 млрд.тенге, НДС не исполнен на 56,6 млрд.тенге к уточненному бюджету и на 36,2 млрд.тенге скорректированному бюджету.

Акцизы и поступления за использование природных ресурсов не исполнены на 38,7 млрд.тенге и 15,5 млрд.тенге к уточненному бюджету, но к скорректированному бюджету исполнены на 6,6 млрд.тенге и 3,2 млрд.тенге соответственно больше. Экспортно-таможенная пошлина выполнена на 2,9 млрд.тенге больше к скорректированному бюджету и к уточненному бюджету на 6,6 млрд.тенге.

Неиспользованными остались 39,9 млрд.тенге, за вычетом нераспределенной суммы резерва Правительства Республики Казахстан (7,9 млрд.тенге), сумма неосвоения составила 32,0 млрд.тенге, или 0,5% от общего объема произведенных расходов. Из них 17,6 млрд.тенге было приостановлено к финансированию (МИР – 10, МНЭ – 3, МЗСР – 3 млрд.тенге).

Такое неисполнение не зависело от администраторов. 4,6 млрд.тенге не освоены по причине несвоевременного проведения процедур государственных закупок и бюджетных процедур.

Из неосвоенных 32,0 млрд.тенге 1,2 млрд.тенге доиспользуются в текущем 2015 году, как продолжающиеся программы.

Таким образом, состояние государственного бюджета оказывает существенное влияние на развитие экономики страны.

Список использованных источников:

1. В.Д.Мельников. Финансы. - Алматы.: Экономика.- 2010г
2. Сайт Деловая неделя // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://dn.kz/?option=com_content&view=article&id=39:2011-11-05-08-23-53 (дата обращения 24.10.2015)
- 3.Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан. // [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=ROLES://portal_content/mf/kz.ecc.roles/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonym_budgeting/budgeting/reports_fldr/yearly_reports (дата обращения 24.10. 2015)

Романько Е.Б.

доцент, к.э.н.,

Казахстан, г. Караганда

Аманбаева А.К.

преподаватель, м.п.н.,

Казахстан, г. Караганда

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Проводимые в Казахстане административные реформы в рамках модернизации политической системы приобретают особую актуальность, так как одним из главных факторов обеспечения конкурентоспособности страны является эффективное государственное управления. Становится совершенно очевидным, что именно от системы государственного управления во многом зависит ход экономических реформ, продвижение по пути демократизации общества, в целом стабилизация и развитие страны.

Модернизация государственного управления и проведение политических реформ будут способствовать консолидации казахстанского общества, росту авторитета и престижа Казахстана на мировой арене, что позволит ему стать одним из центров международной политики, стабильности и интеграции в централизованном регионе. Поэтому сегодня Казахстану необходима новая модель государственного управления в её политико-административной и организационно-правовой реформе.

Основополагающим документом, определяющим приоритеты развития казахстанской системы государственно-административного управления, является «Долгосрочная стратегия развития Казахстана».

На современном развитии страны, исходя из необходимости дальнейшего повышения эффективности государственного управления, приоритетными становятся вопросы более четкого разграничения функций между всеми уровнями власти, переноса центра проведения реформ на нижние уровни местного государственного управления.

Эффективность системы государственного управления предполагается повысить путём реализации следующих шагов [1]:

- путём сокращения излишнего числа государственных функций на центральном уровне власти и передача их местным органам;
- путём формирования «электронного правительства» для улучшения качества и сокращения сроков предоставления государственными органами услуг граждан и организациям;
- принятием комплекса мер по совершенствованию государственной службы, включающего совершенствование административных услуг государства; снижение бюрократизации управления; оптимизацию профессионального уровня государственного аппарата.

В Казахстане процесс реформирования государственного управления окончательно не завершён. Реализация всех мер по административной реформе требует большой организационной и законодательной работы и значительных материальных ресурсов.

В настоящее время Казахстан находится на пороге очередного этапа построения эффективной, гибкой, надёжной и профессиональной системы государственного управления. Дальнейшее реформирование системы государственного управления в Казахстане должно осуществляться скоординированными усилиями государственных и общественных структур. Политическая цель реализации реформирования государственного управления в Республике Казахстан – это как можно быстрее и выгоднее, с помощью эффективно работающего механизма системы государственного аппарата, и для развития экономики, и с точки зрения национальной безопасности, интегрировать Казахстан в мировое геополитическое пространство, сохранив и укрепив при этом свою государственную независимость [2].

В Казахстане вследствие проведенных в предыдущие годы реформ, сформирована система государственного управления, адаптированная к требованиям современной рыночной экономики, при этом сохранившая централизованные основы. Частично осуществлен процесс передачи центром отдельных функций и полномочий, а также ответственность в решении большинства вопросов территориального развития местному уровню государственного управления.

В целях обеспечения более эффективной реализации государственных функций, полномочия были распределены между центральными и областными уровнями власти, но, к сожалению, как показал опыт, недостаточно чётко.

На современном этапе развития страны, исходя из необходимости дальнейшего повышения эффективности государственного управления, приоритетными становятся вопросы более четкого разграничения функций между всеми уровнями власти, переноса центра проведения реформ на нижние уровни местного государственного управления и создания системы реального муниципального управления.

Распределение функций между областным, районным (городским) и сельскими уровнями власти на сегодняшний день предоставлено областному уровню и зачастую принимает централизованную схему управления. То есть передаваемые из центра полномочия остаются на областном уровне, что в не полной мере соответствует идее проводимых реформ.

Районный, городской и сельский уровни должны стать более самостоятельными и ответственными в решении задач местного значения, их права, обязанности и ответственность должны быть четко урегулированы на уровне законодательных актов.

В связи с этим завершение административно-бюджетной реформы является важнейшим условием обеспечения дальнейшего поступательного и устойчивого развития государства.

Отнесение тех или иных функций к определенному уровню государственного или муниципального управления должно производиться на основе глубокого функционального анализа, который должен носить постоянный характер. Выполнение государственных функций необходимо максимально приблизить к населению с целью обеспечения эффективности использования трудовых и материальных ресурсов государства и прозрачности использования бюджетных средств.

Предпринятые в предыдущие годы последовательные меры по совершенствованию государственного управления позволили создать условия для повышения эффективности ее функционирования, обеспечить координацию деятельности и взаимодействие различных уровней власти. основополагающие принципы построения системы государственного управления, заложенные в Конституции страны. Были конкретизированы принятием ряда законов, а также целого пакета нормативно-правовых актов, регулирующих отдельные сферы государственного [3].

Список использованных источников:

1. www.rusanka.com– Особенности реформирования государственно-административного управления Республики Казахстан.
2. www.zakon.kz – «О Стратегии территориального-развития Республики Казахстан до 2015 года»: Указ от 28 августа 2006 года №167 II.
3. www.kazpravda.kz- Казахстанская правда №228 (28098) от 19 ноября 2015 г.

Saktaganova G.
*Teacher of Eurasian National
University named after I.N.Gumilyov
The Republic of Kazakhstan*

DEVELOPMENT OF THE INFORMATIONAL SYSTEM

Management is the most important public function, which is considered as a purposeful practice of any organization. Information is one of basic resources. The management supports the structure, mode of operation, the implementation of socio-economic object`s programme through the perfect, timely and veracious information. It can be assembled, descended, accumulated, processed and used for making managerial decisions , which are regulate industrial and economic activity of enterprises, commercial sales and financial organizations. The most important is the fact that information as any other resources (material, labor, fuel, energy, etc.) that has value and consumptive value, and also differs from them in that the after reclamation its' volume and utility doesn't lessen or decrease.

Information in this case does not lose its value, on the contrary increases it, by reflecting new knowledges that can be repeatedly used for the analysis of economic situations and managerial decisions. However, for it is required necessary conditions such as the existence of well-organized informational system of concern that provides information service of managerial device, realizes the informational exchange between structural elements inside a managed object and with the external environment.

Informational system is a set of internal and external flows of direct and inverse informational communication of socio-economic object, methods, tools, professionals, which taking part in multidimensional procedures of informational processing and preparation of managerial decisions.

Informational system, being the system of informational maintenance of administrative service's workers performs technological functions for accumulation, storage and processing of information. It can be composed, formed and functionates in the regulation, specified by methods and structure of managerial activities , which was accepted in a specific enterprise ,realizes purposes and tasks , which are standing in front of them.

Here is distinguish informational systems, which are focused at the solution of managerial tasks on manual or machine technology to processing of information.

Manual technology of informational processing is enough traditional, that focused on the using of various types of calculators and completely regulated by the operating instructions for solution managerial tasks within the existing methodology and legislation.

Machine technology of informational processing was measured on application of the widest technical tools : electronic computing machines and tools of communication.

Modern informational technology is realized in conditions of computer informational systems, where in the process of their creation coordinations more rational methods of solving managerial problems and human-machine technology of informational processing. Computer informational system (CIS) represents the ordered set of informational methods and models, hardware and software tools, which are organized on the basis of new information technology of solutions industrial and economic tasks, and informational services of managerial services` experts.

In the mid of 60-ies with the advent of electronic computing machines (ECM) and computer science has developed a new scientific direction – the automation of administrative work. Since then and till today's the main factor of increasing the efficiency of workers' activity from the informational sphere is the introduction of computer informational systems. It is about using in management of modern technical tools and computer informational technologies, which provide the automation of such functions and procedures as: preparing and registration of information; transmission of information to the place of processing; actually processing; storage and searching of information.

In the 60-ies main efforts were aimed to providing the continuous transmission from the managed objects and processing on electronic computing machine (ECM) of a wide range of information to make timely and informed decisions. Extremely in 70-ies was important the spread of systems or complex informational processing on the (ECM). It was the era of human-machine of automated control systems (ACS), where at the centralized processing in conditions of computing centers the role of human operator was no less essential than technical devices.

However, a processing had negative sides such as rejection of users from informational processing, reducing of analyticity and quality of resulting information.

Experience of creating automated control systems (ACS), the introduction of optimal methods to the practice of economic activity, equipment of state and commercial structures by modern computing tools, has radically altered the technology of informational processes in management. Are being created computer informational systems of managerial activity (CISMA). In automated control systems (ACS) and computer informational systems (CIS) management is considered as informational process and the object of management (the socio-economic system) – as a complex informational system. The computer informational system (CIS), can be considered as a stage of further development of the automated control system (ACS), which caused by the introduction to the practice of managerial work relatively to an inexpensive but has more features of micro (ECM) and personal (ECM), which counted for a specific user, who owns basics of information technology. Despite the novelty, the concept of computer informational system (CIS), has already passed in its development three stages [3].

For the first stage was characterized weak equipment of low levels of the control system by micro – and personal technology. There was absent automated communication of all hierarchical levels of management. Automation often the routines, frequently repeating operations significantly has impoverished functional software and hardware capabilities of the (ECM).

The second stage of the computer information system's (CIS) development is characterized by association with help of disparate's communication canals which are located on different levels of technical tools of control in the local computing network. It has discovered opportunities for implementation of several additional features such as:

automated communication between the technical tools of low level, a joint operation of technical tools of different levels;

- "pumping" of computing resources, as across on a chain of control for the purpose of an exception of narrow places of users and accepting managerial decisions.

In the third stage of the computer information system's (CIS) development the using of computing technology combined with the association of automated workstations (AWS) in a single system, which providing to each user access to all computing resources of the system, to its informational bases, and also to external computing resources and data bases of other systems.

Thus, having in its composition powerful computing complexes and inter-sectoral multi-level computer systems, potentially can provide economic development and economic forecasts, carry out results of control and regulation of activities of all parts of the economy and also control the availability and distribution of resources.

The list of the used literature:

1. James Glik Lane from English M. Kononenko. - Moscow: ACT: COR PUS, 2013. - 576p of ISBN 978-5-17-080465-8A.
2. Atoyan. Informational culture in the conditions of informatization of society. - M.: ITs of Vldos, 2001. - 390 p;
3. Zakharov V. P. Informational systems (documentary search): Manual / Accusative Zakharov. — SPb.: SP. state university, 2002. — 188 p.

Сатымбекова К.Б

Айдаров Т.А.

Касымова З.К.

*Южно-Казахстанский государственный университет им М. Ауезова,
г Шымкент, Казахстан*

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В АПК

Для того чтобы выжить и эффективно функционировать в конкурентных условиях, каждому сельскохозяйственному предприятию необходимо вести постоянную и целенаправленную работу по созданию более конкурентоспособных продуктов с заданными параметрами конкурентных преимуществ, оптимизировать масштабы производства, расширять ассортиментный состав для удовлетворения потребностей всех слоев населения с большим диапазоном ценовых параметров отдельных продуктов питания, обеспечивая при этом безотходное производство на предприятии. Определяющим в формировании коммерческого успеха является производство именно такого сельхозпродукта, который удовлетворяет текущие и перспективные потребности покупателей. В этих целях необходимо проведение маркетинговых исследований по выявлению конкурентных преимуществ того или иного продукта, производимого предприятием, по специально разработанной опросной анкете с периодичностью не менее 2 раз в год.

Первоосновой функционирования системы маркетинга является план маркетинга, который включает в себя анализ текущей ситуации на региональном и межрегиональном рынках сельхозпродуктов, определение стратегии поведения и конкретных мероприятий по основным элементам маркетинга: видам сельхозпродукции, каналам сбыта, методам товаропродвижения (реклама, стимулирование продаж), ценообразованию, контролю за исполнением предусмотренных в нем мер. Общий план следует дифференцировать по однородным группам товаров, выявленным в процессе анализа, ввиду различий в методологии маркетинга, связанных с особенностями групп потребителей.

В связи с тем, что в нынешней экономической ситуации в стране вместо ГОСТов введены технические регламенты (по которым товаропроизводителю предоставлено право выпускать продукцию по своему усмотрению исходя из наличия сырья и собственных возможностей), то в этой своей основе качество пищевых продуктов практически не отвечает требованиям безопасности и жизнедеятельности человека. Такой упрощенный подход к проблеме качества пищевой продукции мы считаем ошибочным. Следует придерживаться подхода к управлению качеством как к одной из ключевых функций корпоративного и проектного менеджмента, как к основному средству достижения и поддержания конкурентоспособности любого предприятия (компании).

В то же время важно создать благоприятные производственные, финансовые и экономические условия для расширения всех систем продвижения сельскохозяйственной продукции от производителя до потребителя с использованием компьютерных систем коммуникации. В первую очередь, это районные продовольственные рынки, поскольку через них идет оперативная реализация сельхозпродуктов населению и перерабатывающим предприятиям, что обеспечивает минимизацию числа посредников, сокращение торговых и транспортных расходов. Этому во многом способствует установление прямых связей, совершенствование договорной системы, позволяющее скоординировать деятельность местных рынков в соответствии с условиями реализации продукции сельскохозяйственных предприятий.

При решении проблемы качества необходимо исходить из того, что целью маркетинга является определение эффективной стратегии предприятия в рыночной ситуации, формирование и стимулирование спроса, оптимизация объема продаж, удовлетворение потребностей населения, бесперебойное поступление финансовых средств на предприятие и увеличение прибыли. Основным принцип эффективной маркетинговой деятельности - производить то, что продается и пользуется спросом у потребителя.

Эффективное внедрение комплексной системы качества на всех рабочих местах предполагает:

- участие всех сотрудников в управлении качеством на всех рабочих местах, что благодаря совместной деятельности и взаимопомощи позволяет наиболее полно проявить

производственный и творческий потенциал коллектива в работе по улучшению качества продукции;

- оперативную проверку и распределение ответственности за качество продукции на всех стадиях технологического процесса производства, выявить недостатки и возможности улучшения качества работы и конкурентных начал;
- повседневный контроль качества с достижением наилучшего результата;
- недопущение брака на последующих стадиях производства сельскохозяйственной продукции;
- ориентацию на потребителя и рыночную конъюнктуру;
- своевременную корректировку стратегии и тактики маркетинговой деятельности в целом.

Понимание текущих и будущих потребностей, выполнение требований потребителей и стремление превзойти их ожидания заложены в одном из основных принципов менеджмента качества (СМК) организации - ориентации на потребителя. В современных условиях внедрение международных стандартов качества ISO выступает составной частью регулирования эффективной деятельности аграрного производства. Готовясь к вступлению РК в ВТО, необходимо и в вопросе управления качеством максимально приблизиться к международному образцу, защитив, таким образом, аграрный сектор экономики от нежелательных последствий. В этой связи необходима гармонизация отечественных стандартов с международными. Ведь после вступления в ВТО сельскохозяйственные предприятия, не имеющие сертификата качества будут вытесняться с внутреннего и внешнего рынков

По мере решения проблем качества и конкурентоспособности видов сельскохозяйственной продукции *проводится их сертификация*, которая ставит целью подтвердить соответствие требованиям стандарта, направленным конкретно на обеспечение стабильности показателей качества выпускаемой продукции, так как именно в них прежде всего заинтересованы заказчики (потребители). Именно сертификация считается основным и достоверным способом доказательства соответствия продукции заданным требованиям качества, выступает в качестве гарантии деловой репутации, честности и эффективной работы предприятия. Этим самым повышается престижность кооператива в части достоверности качества продукции и безопасности питания, что во многом позволяет решить вопросы эффективной реализации продукции.

При создании отечественной системы качества и безопасности ставится задача совместить требования директивы Совета ЕЭС «О гигиене пищевых продуктов» 93/43 от 14 июня 1993 года с действующим законодательством и применяемыми в отраслях АПК нормативными документами, а также системами контроля качества и управления производством, которые сложились в практике работы отечественных предприятий. Этой директивой предприятиям АПК предписывается проводить анализ рисков, выявлять в технологических процессах параметры, являющиеся определяющими для обеспечения безопасности продукции, контролировать в определенных критических точках.

Список использованных источников:

1. И.И. Мазур. Управление качеством: Учеб. пособие для студентов вузов, 3-е изд., стер. - М.: Изд-во Омега-Л, 2006. - 400 с.
2. В.М. Мишин. Управление качеством: Учебник для студентов вузов, М.: ЮНИТИ- Дана, 2005.- 463 с.
3. В. Проселков. Стандарты ИСО, ХДССП и системы управления качеством. Стандарты и качество.- 2007.- № 5,6,7.

Сиязбеккызы Б.

Айдаров Т.А.

Искаков К.К.

*Южно-Казахстанский государственный университет им М. Ауезова,
г. Шымкент, Казахстан*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПТИЦЕВОДСТВА В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В данной статье мы рассматриваем роль государства в развитии птицеводства в странах ЕС, потому, что:

- птицеводство даёт нам конкретный пример из реальной действительности для изучения отрасли, которая при отсутствии государственного регулирования напоминала бы модель рынка чистой конкуренции. [1]

- зарубежное птицеводство содержит в себе парадокс, который нуждается в объяснении. Отличаясь значительно более высокими темпами роста производства, чем любая другая отрасль сельского хозяйства, оно было предметом зависти во всём мире. Но, по иронии судьбы, за свои выдающиеся производственные подвиги птицеводы обычно получали доходы ниже среднего уровня.

В истории развития птицеводства, велось множество споров в поиске логического обоснования государственного регулирования. Утверждали, например, что птицеводство является основополагающим институтом и его следует беречь.

Считалось также, что птицеводство является основой сельского хозяйства и поэтому процветание птицеводов служит предпосылкой процветания сельского хозяйства в целом.

Вероятно, более важный аргумент состоит в том, что внося значительный вклад в экономическое развитие сельского хозяйства, птицеводство вынуждено нести непропорционально большую долю затрат, связанных с этим развитием. Быстрые темпы роста производительности американской птицеводческой отрасли в натуральном выражении принесли существенные и получившие широкое распространение выгоды сельского хозяйства в целом. У населения появилась возможность получать от птицеводства большее количество лучших по качеству продуктов питания и сырья в обмен на меньшую часть своего денежного дохода. С другой стороны, своеобразное сочетание экономических условий – неэластичный спрос на продукцию птицеводства, быстрый технический прогресс, медленный рост спроса и относительно неизменная природа сельскохозяйственных ресурсов – заставило население нести большую часть издержек.

Наконец, утверждают, что если на рынках своей продукции птицеводы сталкиваются с высокой конкуренцией, то потребляемые ими ресурсы они обычно покупают в отраслях, которые обладают значительной рыночной властью. В частности, большинство фирм, у которых птицеводы покупают корма, удобрения, технику, бензин и т.д, имеют некоторую возможность контролировать цены на эти товары. Птицеводы, продавая свою продукцию, напротив находятся во «власти рынка». Иначе говоря, птицеводческая отрасль является последними оплотом чистой конкуренции в экономике с иной, несовершенной конкуренцией. Таким образом оправдывается государственная помощь, необходимая птицеводству, чтобы противодействовать неблагоприятным условиям торговли, которые являются результатом этого обстоятельства.

На основании перечисленного и благодаря сильной поддержке, которую птицеводы имеют, действует птицеводческая программа, включающая вопросы:

1. Цен, доходов и объёмов производства.
2. Охрана и правильное использование природных ресурсов.
3. Сельскохозяйственных научных исследований.
4. Сельскохозяйственного кредита.
5. Страхование средств и предметов труда.

Закон о регулировании сельского хозяйства определил концепцию паритета. Простое логическое обоснование концепции паритета может быть легко представлено в реальном и в номинальном выражении. В общем выражении, концепция паритета предполагает, что соотношение между ценами на продукцию птицеводов и ценами на товары и услуги, которые потребляют птицеводы должны оставаться постоянными.

Практическая значимость понятия паритетных цен заключается в том, что оно даёт разумное объяснение государственным минимальным ценам, или, как их обычно называют, поддерживаемым ценам, на продукцию птицеводов. [2]

Тот факт, что в долговременном периоде рыночные цены на продукцию отрасли, как правило, отставали от цен на товары, приобретаемые ими, означает, что для достижения паритета или приближения к нему, правительство установило на продукцию птицеводства цены выше равновесных.

В целях увеличения спроса на продукцию отрасли, государство использует несколько путей:

1. Новое применение. И государство и птицеводы затратили огромные суммы на научные исследования, цель которых – найти новые способы применения продуктов. [3]

2. Внутренний и внешний спрос. Был предпринят ряд программ, направленных на увеличение потребления продуктов на внутреннем рынке. Например, программа продовольственных талонов, предназначена для того, чтобы поддержать спрос на продукты питания со стороны семей с низкими доходами. Подобным же образом программа «Продовольствие во имя мира», позволила наименее развитым странам покупать излишки птицепродуктов за свои собственные валюты, а не за евро. Более того, при заключении международных торговых сделок участники переговоров – европейцы упорно стремились убедить другие страны снизить протекционистские тарифы и снять другие ограничения для собственных продуктов.

3. Немаловажное значение имеет и фактор несельскохозяйственной политики. Это значит, что благоприятная несельскохозяйственная политика жизненно важна для процветания сельского хозяйства, в том числе и птицеводства. Сельское хозяйство ЕС намного больше интегрирована в национальную и мировую экономику, чем другие отрасли. Если денежная и бюджетная политика – особенно «дорогие» деньги и большие дефициты бюджета приводят к повышению процентных ставок, то возможности для прибыльного ведения хозяйства значительно уменьшаются. Птицеводы сильно зависят от кредитов, необходимых как для финансирования текущих операций, так и для покупки материалов.

Ясно также, что при существующей сильной зависимости птицеводства от мировых рынков, европейские фермеры кровно заинтересованы в политике свободной и неограниченной международной торговли, которая сделает внешние рынки всё более и более доступными.

В последнее время сильно развивается политика стабилизации доходов, ориентированная на рынок, которая имеет следующие преимущества:

1. Государственное вмешательство в отрасль стало эффективным в силу того, что слабо разработанные программы регулирования предложения были отвергнуты.

2. Цены соответствуют долговременному равновесному уровню и поэтому способствуют эффективному распределению ресурсов между сельским хозяйством и остальными отраслями. Иначе говоря, обеспечивая фермерам доходы, соответствующие ценам свободного рынка.

3. Значительно сократились расходы налогоплательщиков.

4. Более низкий уровень цен на птицеводческую продукцию стимулирует экспорт.

Список использованных источников:

1. Айдаров Т.А., Сатымбекова К.Б. Государство в решении проблем птицеводства Казахстана. Сборник трудов МНПК, г Тамбов, Россия, 30.09. 2013г.

2. Айдаров Т.А., Сиязбеккызы Б. Құс шаруашылығы өнімдері нарығын мемлекеттік реттеудің тиімділігін арттыру механизмі. Труды МНПК университет «Мирас», 2014.

3. Айдаров Т.А., Исаков К.К. Перспективы повышения конкурентоспособности казахстанского сельского хозяйства. Труды МНПК. «Ауезовские чтения - 12», Шымкент, 2014, март.

Хамбар Б.
*директор Центра стратегических
разработок и экономических
исследований АО «Институт
экономических исследований», к.э.н.,
Казахстан, г. Астана*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Экономическая стратегия государства определяет трансформацию приоритетов и инструментов государственного вмешательства в экономику для реализации его политической стратегии. Она характеризует направленность действий государства и принципы их реализации в самом общем виде для долгосрочного периода.

Анализ показывает, что каждая страна формирует свою собственную модель стратегического планирования с учетом опыта других стран, т.е. невозможно полностью копировать модель одной страны.

К примеру, некоторые эксперты утверждают, что успех Китая в стратегическом планировании заключается в использовании отработанной восточно-азиатской модели. Однако Китайская модель экономического развития совмещает в себе элементы опыта разных стран. Например,

- специальные экономические зоны были созданы по модели тайванских и сингапурских СЭЗ;

- китайские биржи переняли практику и правила гонконгской биржи;

- первоначальные реформы предприятий опирались на югославский и венгерский опыт;

- новая система налогообложения использовала немецкую систему налогообложения в качестве примера; в реформировании банковской системы используется опыт федеральной резервной системы США;

- реформы коммунальных услуг базируются на сингапурской модели и т.д.

Особенность китайской модели экономического развития заключается в двойственности ее целей – цели развития и цели перехода. Реформаторы воспринимали цель перехода как цель второстепенной важности, которая должна была ускорить достижение главной цели – экономического развития [1, 5].

Когда между целями развития и перехода возникает противоречия, китайское правительство отдает предпочтение достижению цели экономического развития, так как легитимность коммунистического правительства и его программы реформ полностью зависит от их способности гарантировать китайскому населению более высокий уровень жизни. Практика определения целей сходится с казахстанской практикой.

На сегодня одним из основных инструментов реализации долгосрочных стратегий является разработка программ и планов. Так, в Малайзии разрабатываются пятилетние генеральные планы, так как данная страна опирается на модель централизованного стратегического планирования. Кроме того, в Малайзии принимаются программы отдельных корпораций по приоритетным вопросам [2].

В Таиланде также реализуются правительственные программы на 5 и 6 лет по приоритетным направлениям. Эксперты отмечают, что благодаря таким программам удалось поднимать часть регионов, и в целом развивать отрасли экономики [2].

В Китае разрабатывается годовой план, по которым отчитывается Премьер Госсовета Китая. Ежегодно на основе годового доклада, определяются основные «фокусы» развития на предстоящий период.

Еще одной особенностью стратегического планирования в Китае является проведение логически взаимосвязанных реформ. Китайские реформы проходили по примерно следующей схеме: сначала сельское хозяйство, потом промышленность; сначала сельская местность, потом города; сначала негосударственный сектор экономики, затем государственный; сначала окраина, потом центр; сначала экономические реформы, затем политические реформы [1, 5].

В Казахстане тоже проводятся реформы. Однако в отличие от Китая в Казахстане реформы берут начало от центра, либо стараются охватить все сферы параллельно. В переходном периоде в

Казахстане также были попытки начать реформы с нижестоящих уровней. Была реализована программа, направленная на развитие сельских территорий. Однако данная программа не оказала значимое влияние на развитие сельских территорий, как это было в Китае. Возможно, это связано с тем, что основным механизмом реализации стало создание оптимальной модели сельского расселения в привязке к природно - климатическим зонам и национальной схеме размещения производительных сил, несмотря на то, что целью программы являлось создание нормальных условий жизнеобеспечения аула (села). Однако на наш взгляд, недостаточно проведение только оптимизации сельского расселения для обеспечения сельского населения нормальными условиями жизни. Учитывая, что около 45% населения страны проживают в сельской местности и сельское хозяйство является основой продовольственной безопасности, с учетом китайского опыта, в рамках политики пространственно-территориального развития, необходимо акцентировать внимание на развитие сельских населенных пунктов.

В стратегическом планировании особую роль играет пространственное планирование. Интересен опыт США, где существует децентрализованное стратегическое планирование и представлен штатам суверенитет. Федеральное правительство не имеет никакой власти над пространственным и экономическим планированием на уровне штата. Правительство штата в большинстве случаев делегирует полномочия по осуществлению пространственного планирования местному уровню власти, то же происходит с планированием экономического развития. При этом роль федерального правительства заключается в предоставлении поддержки различным уровням власти [3].

Поддержка экономического развития осуществляется через систему грантов, техническую помощь и прочие меры. Для понимания структуры экономического планирования необходимо обратить внимание на то, какие гранты предоставляются регионам экономического развития, и в каких масштабах оказывается поддержка. Одним из ключевых грантов управления является грант на разработку Комплексной стратегии экономического развития (КСЭР). Наличие утвержденной стратегии дает региону право на получение гранта на ее реализацию. Среди ключевых требований к разработке стратегии стоит привлечение к работе частного сектора.

Отсутствие централизованного подхода федерального правительства приводит к слабой вертикальной координации экономического планирования. Однако в этом есть и свои преимущества. В США экономическое развитие на уровне штата, региона или города определяется местными интересами, что в большинстве случаев повышает вероятность реализации разработанных планов и стратегий.

Несмотря на это, существует два ключевых недостатка существующей системы грантов и процесса финансирования разработки комплексных стратегий. Это связано с методологией планирования. В отличие от Казахстана, где регламентирован процесс разработки стратегических и программных документов, в США отсутствуют четкие требования к содержанию стратегии. Это в свою очередь, приводит к риску рассмотрения ее лишь как способа получения дальнейшего федерального финансирования. Не будучи частью общего процесса планирования, комплексные стратегии рискуют остаться нереализованными.

Анализ показывает, что проблема дублирования документов планирования существует не только в Казахстане, но и в США тоже. Так, в США при определении регионов экономического развития (Economic Development Districts), имеющих право на федеральное финансирование, территориальные границы этих регионов определяются местными юрисдикциями самостоятельно. На практике это приводит к наложению различных территориальных образований друг на друга. Так регионы экономического развития могут частично покрывать районы планирования, определяемые правительством штата, что приводит к дублированию документов планирования [3, 4].

Наиболее распространенной ролью правительства штата в области экономического развития является разработка программ, реализуемых на местном уровне, а также предоставление налоговых льгот и кредитов бизнесу для создания новых рабочих мест в регионе. Кроме того, правительство штата может оказывать техническую поддержку муниципалитетам и предоставлять обучающие программы для предпринимателей и представителей бизнеса. Правительство штата также может оказывать содействие в планировании экономического развития сельских территорий ввиду отсутствия у них собственного квалифицированного персонала.

Разные подходы к планированию экономического развития приводят к формированию

различных организационных структур и разнообразию их функций. Некоторые штаты имеют департаменты экономического развития, напрямую работающие с бизнесом. Существуют также департаменты планирования, занимающиеся вопросами комплексного планирования на местном уровне.

В федеральной структуре США местный уровень власти включает две административные единицы: округа и города. Как уже упоминалось выше, именно они являются главными авторами планирования экономического развития США, имеющими свои достоинства и недостатки.

Во-первых, обязательным условием планирования на местном уровне является общественное участие, прежде всего бизнеса и стейкхолдеров. Это не только обеспечивает взгляд “снизу вверх” на процесс, но также делает документы более жизнеспособными. Во-вторых, системы местного самоуправления в США настолько различаются между собой в зависимости от штата, что оценить эффективность отдельных моделей крайне проблематично.

Для США характерно рассмотрение экономических вопросов в контексте комплексных городских планов. В большинстве случаев это приводит к высокой степени горизонтальной интеграции таких вопросов как землепользование, транспорт, экономическое развитие и др. в целостной стратегии [3].

Недостатком такого подхода является отсутствие детального анализа экономических данных и показателей. Время, бюджет, общественные приоритеты и политическая повестка дня определяют, каким вопросам уделяется наибольшее внимание в стратегии.

Несмотря на разные структуры государственного устройства, некоторые элементы американской системы планирования могут быть применимы в Казахстане.

Стоит обратить внимание на инновационный подход к планированию, практикуемый федеральным правительством, — Партнерство устойчивых сообществ. Партнерство было создано в 2009 году, объединив три федеральных агентства: Департамент транспорта, Департамент жилищного и городского строительства и Агентство по охране окружающей среды [5].

Ключевая роль партнерства заключается в интеграции экономического развития в традиционное пространственное планирование на федеральном уровне, а также распространении этого подхода на остальных уровнях власти. Деятельность департаментов заключается в совместном рассмотрении заявок на гранты, которые оцениваются с точки зрения устойчивости развития территорий. Подобная система может быть применима и в нашей стране для формирования устойчивого подхода к развитию. В Казахстане в такое партнерство могут быть государственные органы, ответственные за развитие экономики и инновации в стране.

Такого рода практика должна использоваться не только на центральном уровне, но и дублироваться в регионах. На основе активного взаимодействия различных департаментов и региональных организаций процесс планирования станет более рациональным и обеспечит прочные связи между разрабатываемыми планами и стратегиями.

Предлагается также рассмотреть возможности применения конкурсной системы грантов в Казахстане. Внедрение подобной практики может оказать положительное влияние на стимулирование экономического роста регионов и городов, а также повышение профессионального уровня государственных и муниципальных служащих.

Подобная система, с одной стороны, обеспечивает участие Правительства в планировании экономического развития на более низких уровнях власти, а с другой - предоставляет им свободу действий.

Анализ показывает, что комплексный подход к планированию обеспечит улучшение координации между различными департаментами региональных и местных органов власти.

В целом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для современного государства стратегическое планирование является критически важной функцией. Следовательно, совершенствование государственного стратегического планирования способствует достижению поставленных стратегических целей страны.

Список использованных источников:

1. Дин Жуджунь, Ковалев М. М. Китайские экономические реформы: опыт, возможности применения в Беларуси. Мн.: БГУ, 2002. – 240с.
2. Пахомова Л.Ф. Модели процветания (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Индонезия). – М.: Институт востоковедения РАН, 2007.-256 с.

3. О. Герасимова, Д. Гарднер «Федеральная структура экономического планирования в США» // www.irex.org, www.usrf.ru
4. Southeast Florida Regional Partnership <http://www.sfrpc.com/Regional%20Partnership.htm>
5. Иванов Е.О. Теоретико-методологические аспекты стратегического политического планирования. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Москва – 2013. 24 с.

Компьютерная верстка и макет – Гелашвили Н.Н.

Отпечатано в Типографии КЭУ Казпотребсоюза.
Адрес: 100009, Караганда, ул. Академическая, 9.
Телефон: +7 7212 441729

Подписано в печать «__» _____ 2016 г. Усл. печ. листов – 26,9.
Формат А4. Тираж 200 экз. Заказ № _____.