

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік
университетінің ғылыми журналы
Научный журнал Павлодарского государственного
университета им. С. Торайғырова

1997 жылы құрылған
Основан в 1997 г.



С. Торайғыров атындағы ПМУ-дің
50 жылдық мерейтойына арналады

İ Ì Ó
ÕÀÁÀÐØ ÛÑÛ

ÂÃÑÒÍ ÈÊ Ì ÑÓ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ

Научный журнал Павлодарского государственного университета
им. С. Торайгырова

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на учет средства массовой информации
№ 4533-Ж

выдано Министерством культуры, информации и общественного согласия
Республики Казахстан
31 декабря 2003 года

Арын Е.М., д-р экон. наук, проф. (главный редактор)
Эрназаров Т.Я., к.т.н., доцент (главный редактор)
Салихова А.Р. (отв. секретарь)

Редакционная коллегия:

Алимбаев А.А., д.э.н., проф.;
Алпысбаева С.Н., д.э.н., проф.;
Жатканбаев Е.Б., д.э.н., проф.;
Нурушев Г.Ж., д.э.н., проф.;
Сатова Р.К., д.э.н., проф.;
Сейткасимов Г.С., д.э.н., академик НАН РК;
Айтжанова Д.Н. (тех. редактор).

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели.
Мнение авторов публикаций не всегда совпадает с мнением редакции.
Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов.
Рукописи и дискеты не возвращаются.
При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник ПГУ» обязательна.

© ПГУ им. С. Торайгырова

Теруге 21.08.2010ж. жіберілді. Басуға 04.09.2010 ж. қол қойылды.
Форматы 70x100 1/16. Кітап-журнал қағазы.
Көлемі шартты 4,11 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.
Компьютерде беттеген М.А. Ескожинова
Корректорлар: Аубакирова Б.Б., Б.В. Нұрғожина
Тапсырыс №1417
Сдано в набор 21.08.2010 г. Подписано в печать 04.09.2010 г.
Формат 70x100 1/16. Бумага книжно-журнальная.
Объем 4,11 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.
Компьютерная верстка М.А. Ескожинова
Корректоры: Аубакирова Б.Б., Б.В. Нургожина
Заказ №1417

«КЕРЕКУ» баспасы
С. Торайгыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.
67-36-69
E-mail: publish@psu.kz

На отдельной странице (в бумажном и электронном варианте) приводятся сведения об авторе: - Ф.И.О. полностью, ученая степень и ученое звание, место работы (для публикации в разделе “Наши авторы”);

- полные почтовые адреса, номера служебного и домашнего телефонов, E-mail (для связи редакции с авторами, не публикуются);

- название статьи и фамилия (-и) автора(-ов) на казахском, русском и английском языках (для “Содержания”).

4. Иллюстрации. Перечень рисунков и подрисовочные надписи к ним представляют по тексту статьи. В электронной версии рисунки и иллюстрации представляются в формате TIF или JPG с разрешением не менее 300 dpi.

5. Математические формулы должны быть набраны как Microsoft Equation (каждая формула - один объект).

6. Автор просматривает и визирует гранки статьи и несет ответственность за содержание статьи.

7. Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи. Рукописи и дискеты не возвращаются. Статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и возвращаются авторам.

8. Рукопись и дискету с материалами следует направлять по адресу: 140008, Республика Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64,

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова,

Издательство «КЕРЕКУ»

Тел (8 7182) 67-36-69

E-mail: publish@psu.kz

МАЗМҰНЫ

Е.М. Арын, Т.Я. Эрназаров Қазақстанның жаңа экономика элементі сияқты генерация білім жүйесі.....	6
А.А. Титков, А.А. Абжаппаров АҚШ ресурсында шетел еңбекшілерін тарту тәжірибеже реттейді.....	15
А.А. Титков, А.А. Абжаппаров Европалық одақ ресурсында шетел еңбекшілерін тартуды талдау және зерттеу.....	20
Г.М. Бейсембаева, А.Е. Амирова, А.А. Нұрғалиева Қазақстандағы сақтандыру ісінің қалыптасу кезеңдері және оның дамуындағы қиыншылықтар.....	27
С.С. Донцов Рационалдық басқаруда құрылыс қатарын нарық жағдайында реттеу.....	35
Е.Б. Жатқанбаев, И.Т. Иманғалиева Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеу.....	44
Е.Б. Жатқанбаев, А.С. Күлембаева Интеллектуалды меншік ұғымы және оны анықтаудың ғылыми тәсілдері.....	50
М.С. Кошумбаев Логикалық жүйемен басқару ұйымының аппарат әдіснамасының құрылысын өңдеу, мысалы, Ресей мен Қазақстан Республикасының ВЭД қатысуы.....	58
М.С. Кошумбаев Экономикалық басқару тиімділігі ВЭД қатысқандардың логикалық көрсеткішін өңдеу.....	68
С.К. Кунязова Өнеркәсіптегі қызметкерлер құрамының еңбек іс-әрекетіндегі түткісі.....	82
С.К. Кунязова, А.Б. Утебаева Елдердің экономикалық қауіпсіздігі: теориялық және тәжірибелік.....	88
М.М. Омаров СМИ экономикасындағы сұрақтар.....	95
М.М. Омаров Нарық және ақпарат әлемі.....	100
М.М. Омаров Ақпараттық бизнестің даму қарқыны.....	105
Д.М. Оспанова Қазақстан Республикасында шағын несиелік ұйымдардың қызмет ету ерекшелігі.....	109
Л.А. Попп Кәсіпорында тәуекел менеджмент жүйесін ұйымдастыру.....	115
С.А. Рахимова Тұрақты дамудың экологиялық және экономикалық құрастырушылар.....	123
Р.И. Смагулова Қазіргі тәсілдермен өнімнің өзіндік құнын есептеу және жұмсалған шағынды есепке алу.....	135
И.Н. Шамрай Ұйымдастырушы құрылымында оңтайлы әдісті құрудың сыни бағасы.....	143
И.Н. Шамрай Ағымдағы процесс теориясы көмегімен корпорация іс-әрекеттерін зерттеу.....	150
И.Н. Шамрай, Р.И. Смагулова Аудиторлық қауіп категория мазмұны және оның бағасына негізгі амалдары.....	155
Т.Я. Эрназаров, Т.Н. Ержанов Мемлекет және бизнестің өзара байланысы: түсінігі, категориясы, анықтамасы.....	162
Т.Я. Эрназаров, С.В. Мурзакулов Өңірдің инновациялық даму мәселелері (Павлодар ауданының мәліметтерінде).....	169
Біздің авторлар.....	175
Авторлар үшін ереже.....	177

СОДЕРЖАНИЕ

Е.М. Арын, Т.Я. Эрназаров Система генерации знаний как элемент новой экономики Казахстана.....	6
А.А. Титков, А.А. Абжаппаров Практика регулирования привлечения иностранных трудовых ресурсов в США.....	15
А.А. Титков, А.А. Абжаппаров Исследование и анализ привлечения иностранных трудовых ресурсов в Европейском союзе.....	20
Г.М. Бейсембаева, А.Е. Амирова, А.А. Нурғалиева Трудности развития и этапы становления страхового дела в Казахстане.....	27
С.С. Донцов Рациональное управление распределением строительных подрядов в условиях рынка.....	35
Е.Б. Жатканбаев, И.Т. Иманғалиева Государственное регулирование предпринимательской деятельности.....	44
Е.Б. Жатканбаев, А.С. Кулембаева Понятие интеллектуальной собственности и научные подходы к ее определению.....	50
М.С. Кошумбаев Разработка структуры методического аппарата организации управления логистическими системами на примере участников ВЭД России и Республики Казахстан.....	58
М.С. Кошумбаев Разработка показателей экономического эффекта управления логистикой участников ВЭД.....	68
С.К. Кунязова Мотивация трудовой деятельности персонала предприятия.....	82
С.К. Кунязова, А.Б. Утебаева Экономическая безопасность страны: теория и практика.....	88
М.М. Омаров Вопросы экономики в СМИ.....	97
М.М. Омаров Рынок и мир информации.....	100
М.М. Омаров Необходимость информационного рынка.....	105
Д.М. Оспанова Особенности функционирования микрокредитных организаций в Республике Казахстан.....	109
Л.А. Попп Организация системы риск-менеджмента на предприятии.....	115
С.А. Рахимова Эколого-экономические составляющие устойчивого развития.....	123
Р.И. Смагулова Современные подходы к учёту затрат и калькулированию себестоимости продукции.....	135
И.Н. Шамрай Исследование деятельности корпорации посредством теории потокового процесса.....	143
И.Н. Шамрай Критическая оценка методик построения оптимальной организационной структуры.....	150
И.Н. Шамрай, Р.И. Смагулова Содержание категории аудиторского риска и основные подходы к его оценке.....	155
Т.Я. Эрназаров, Т.Н. Ержанов Взаимодействие государства и бизнеса: понятия, категории, определения.....	162
Т.Я. Эрназаров, С.В. Мурзакулов Проблемы инновационного развития региона (на материалах Павлодарской области).....	169
Наши авторы.....	175
Правила для авторов.....	177

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

(“Вестник ПГУ”, “Наука и техника Казахстана”,
“Өлкетану-Краеведение”)

1. В журналы принимаются рукописи статей по всем научным направлениям в 1 экземпляре, набранные на компьютере, напечатанные на одной стороне листа с полуторным межстрочным интервалом, с полями 3 см со всех сторон листа и дискета со всеми материалами в текстовом редакторе “Word 7,0 (‘97, 2000) для Windows”.

2. Общий объем рукописи, включая аннотацию, литературу, таблицы и рисунки, не должен превышать **8-10 страниц**.

3. Статья должна сопровождаться рецензией доктора или кандидата наук для авторов, не имеющих ученой степени.

4. Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами: - УДК по таблицам универсальной десятичной классификации;

- название статьи: кегль -14 пунктов, гарнитура - **Times New Roman Cyr** (для русского, английского и немецкого языков), **KZ Times New Roman** (для казахского языка), заглавные, жирные, абзац центрованный;

- инициалы и фамилия(-и) автора(-ов), полное название учреждения: кегль - 12 пунктов, гарнитура - Arial (для русского, английского и немецкого языков), KZ Arial (для казахского языка), абзац центрованный;

- аннотация на казахском, русском и английском языках: кегль - 10 пунктов, гарнитура - Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка), курсив, отступ слева-справа - 1 см, одинарный межстрочный интервал;

- текст статьи: кегль - 12 пунктов, гарнитура - Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка), полуторный межстрочный интервал;

- список использованной литературы (ссылки и примечания в рукописи обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Список литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.1-84.-

например:

ЛИТЕРАТУРА

1. Автор. Название статьи // Название журнала. Год издания. Том (например, Т.26.) номер (например, № 3.) страница (например С. 34. или С. 15-24.)

2. Андреева С.А. Название книги. Место издания (например, М.:) Издательство (например, Наука,) год издания. Общее число страниц в книге (например, 239 с.) или конкретная страница (например, С. 67.)

Рахимова Сауле Абайбековна - к.э.н, доцент кафедры экономики и управления на предприятии, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Смагулова Р.И. - к.э.н, доцент, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Титков Алексей Анатольевич – к.э.н., начальник отдела менеджмента качества, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Утебаева Алтынгуль Болатовна - к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Шамрай Инна Николаевна - к.э.н., доцент, зав.кафедрой учета и финансов, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Эрназаров Тахир Яздурдиевич - к.т.н., профессор, декан финансово-экономического факультета, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

CONTENT

Ye.M. Aryn, T.Ya. Ernazarov Knowledge generation system as the element of a new Kazakhstani Economy.....	6
A.A. Titkov, A.A. Abzhapparov The regulation practice of foreign manpower resources' involving in the U.S.	15
A.A. Titkov, A.A. Abzhapparov The research and analysis of foreign manpower resources' involving in the European Union.....	20
G.M. Beysembayeva, A. Ye. Amirova, A.A. Nurgaliyeva The insurance's development difficulties and establishment stages in Kazakhstan	27
S.S. Dontsov Rational management of the building tender distribution in the conditions market	35
E.B. Zhatkanbaev, I.T. Imangalieva State regulation of enterprise activity	44
E.B. Zhatkanbaev, A.S. Kulembaeva Concept of intellectual property and scientific approaches to its definition	50
M.S. Koshumbayev Working out the methodological instrument structure of the organization managing the logistics' systems – the Russia's and Republic's of Kazakhstan participants of the external economic activity (EEA) are taken as an example.....	58
M.S. Koshumbayev Working out indicators of the economic effect of managing the logistics of the EEA's participants.....	68
S.K. Kunyazova Enterprise's staff labour activity motivation	82
S.K. Kunyazova, A.B. Utebayeva Economic safety of the country: theory and practice.....	88
M.M. Omarov Economic issues in Mass Media	97
M.M. Omarov Market and information world	100
M.M. Omarov Information market necessity.....	105
D.M. Ospanova The peculiarities of micro-credit organizations' functioning in the Republic of Kazakhstan	109
L.A. Popp The organization of system of a risk management at the enterprise.....	115
S.A. Rakhimova The ecological and economical components of sustainable development.....	123
Р.И. Смагулова Современные подходы к учёту затрат и калькулированию себестоимости продукции	135
I.N. Shamrai The corporation activity research by means of the streaming process theory.....	143
I.N. Shamrai Critical assessment of the methodologies of constructing the optimal organization structure	150
I.N. Shamrai, R.I. Smagulova The audit risk category's content and basic approaches to its assessment.....	155
T.Ya. Ernazarov, T.N. Yerzhanov The interaction of a state and business: definitions, categories and concepts	162
T.Ya. Ernazarov, S.V. Murzakulov The problems of the region's innovative development (on the materials of Pavlodar Region).....	171
Our authors.....	175
Rules for authors	177

СИСТЕМА ГЕНЕРАЦИИ ЗНАНИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Е.М. Арын, Т.Я. Эрназаров

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Задача построения национальной инновационной системы (НИС), безусловно, относится к разряду стратегически важных. Она связана с возрастанием роли инноваций как ключевого фактора социально-экономического развития страны и технологической модернизации ее производства. Объем мирового рынка высокотехнологической продукции стремительно растет. Сегодня его величина оценивается в 2,5-3 трлн. долларов США, а к 2015 году, по прогнозам, она удвоится. Вместе с тем доля Казахстана на этом рынке находится чуть выше нулевой отметки.

В этой связи задача формирования отечественной инновационной системы для нашей страны имеет особую значимость. Анализ мирового опыта свидетельствует о том, что единого рецепта создания НИС не существует. В каждой стране инновационная система должна быть максимально приспособлена именно к ее экономике, науке, особенностям производства, целям и задачам развития, культурно-историческим традициям [1].

Формирование эффективной НИС, соответствующей приоритетам долгосрочного развития Казахстана, должно опираться на объективную оценку роли и места в ней науки (системы генераций знаний). В начале 80-х годов прошедшего века, Казахстан обладал достаточно развитым научно-исследовательским сектором, в котором работало свыше 40000 ученых. Большая часть этих ученых и инженеров работала по проектам, связанным с обороной и изучением космического пространства.

Структура научно-технологической сферы Казахстана, в эпоху Советского Союза, соответствовала вертикальной интеграции экономики. На вершине иерархии находились институты, которые проводили фундаментальные научные исследования. Результаты этих исследований использовались филиалами или институтами прикладного назначения, которые осуществляли опытно – конструкторские работы, включая разработку рабочих проектов и технологических операций, необходимых для приложения результатов фундаментальных исследований в производственные технологии и промышленную продукцию. Производственные предприятия находились в конце этой цепочки и являлись пассивными потребителями направляемых им технологий для производства товаров и услуг.

НАШИ АВТОРЫ

Арын Ерлан Мухтарулы - д.э.н., профессор, ректор, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Абжаппаров А.А. - соискатель, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Амирова Асемгуль Ермековна - старший преподаватель кафедры отраслевой экономики, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Бейсембаева Галия Мустапаевна - к.э.н., доцент, кафедра отраслевой экономики, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Донцов Сергей Семёнович - к.т.н., доцент экономики, профессор кафедры экономики и управления на предприятии, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Ержанов Т.Н. - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Жатканбаев Ержан Байгужаевич - д.э.н., профессор, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Имангалиева И.Т. - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Кошумбаев М.С. - Российская таможенная академия, г. Москва, Российская Федерация.

Кулембаева Анаргуль Сынтасовна - старший преподаватель кафедры «Финансы», Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Кунязова Сауле Каирбековна - зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Мурзакулов С.В. - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Нургалиева Айнаш Амангельдиновна - старший преподаватель кафедры отраслевой экономики, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Омаров М.М. - к.э.н., факультет экономики и финансов, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Оспанова Д.М. - к.э.н., Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

Попп Людмила Александровна - к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова.

3. Проект Стратегии развития Павлодарской области до 2015 г.

4. Программа инновационного развития Республики Казахстан от 10 мая 2001 г. №671.

Түйіндеме

Берілген мақалада аймақтық инновациялық даму мәселелері қарастырылған, инновациялық іс-әрекеттің болымда және болымсыз факторларының дамуы, Павлодар облысының шағын және орта бизнестің даму қорсеткіштері талданып отыр.

Resume

The problems of the region's innovative development, the positive and negative factors which influence the innovation activity's development and the main trends of the Small Business subjects development in Pavlodar region are considered in this article.

Казахстан унаследовал именно эту модель технологического развития, с присущими ей экономическими недостатками, в частности:

- научно-исследовательский потенциал сосредоточен, в основном, в государственных научно-исследовательских организациях (см. таблицу 1). При этом учебные заведения и промышленные предприятия располагают весьма ограниченной материально-технической базой для осуществления научно-исследовательских работ;

- производственные предприятия являются пассивными получателями разработок, производимых другими организациями. В промышленности не культивируется спрос на новые технологии и последующая их адаптация с учетом специфики предприятий.

Таблица 1
Организации, выполняющие научные исследования и разработки, ед.*

Показатель	Год					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего, в том числе:	257	259	267	273	295	390
научно-исследовательские институты	144	180	178	176	148	176
проектные и проектно-конструкторские организации	15	18	19	11	23	25
высшие учебные заведения	43	40	42	45	83	113
промышленные предприятия	5	4	5	12	5	7
прочие	50	17	23	29	36	69

* Таблица рассчитана на основе данных Агентства РК по статистике [2].

Следует так же отметить то, что состояние научно - технического потенциала страны в значительной мере определяется уровнем государственных расходов на НИОКР. На 2005 год они составляли всего 0,29 % от ВВП Казахстана (см. таблицу 2), или в абсолютном выражении 84 миллиона долларов США, суммарные инвестиции на НИОКР за 2005 год составили 224 миллионов долларов США. Для сравнения – расходы на НИОКР, в этом же году, только в корпорации Форд Моторс (США) превысили этот уровень более чем в 45 раз.

Таблица 2

Динамика ВВП и объема затрат на исследования и разработки в Республике Казахстан за 2000-2005 гг. (млрд.тенге)

Показатель	Год					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Объем ВВП	2600,0	3250,6	3776,3	4612,0	5870,1	7457,1
Объем выполненных научно-технических работ	6,1	9,2	13,8	14,4	18,5	29,6
Валовые затраты на НИОКР, всего	6,0	8,9	12,8	14,4	18,5	29,2
В том числе:						
внешние	1,3	1,8	3,2	2,8	4,0	7,7
внутренние	4,7	7,1	9,6	11,6	14,6	21,5
Удельный вес расходов на НИОКР в ВВП, %	0,18	0,22	0,25	0,25	0,25	0,29
Затраты на НИОКР из бюджета	1,9	2,8	4,0	4,9	7,3	11,0
Доля бюджетных средств в общем объеме внутренних затрат, %	40,4	39,4	41,7	42,2	50,0	51,2

В совокупности три источника (бюджетные средства, средства заказчиков и собственные средства предприятий) в 2005 г. финансировали 97-98 % всех затрат на науку, на средства иностранных источников приходилось 2 %.

За период 2000-2005 гг. наиболее высокими темпами росли бюджетные (в 3,6 раза) и собственные средства предприятий (3,2 раза), что можно рассматривать как свидетельство того, что предприятия в условиях конкуренции стали вкладывать больше средств на научные исследования и разработки.

Изменение объемов финансирования НИОКР (бюджетные средства, средства заказчиков и собственные средства предприятия) по типам организаций представлено в таблице 3.

Как видно из таблицы, в 2000 году 98,7 % бюджетных средств направлялось на финансирование НИИ и вузов, в 2005 г. – 95 %, что связано с увеличением доли проектных и прочих организаций, на которых в 2000 г. приходилось менее 1 % общего объема бюджетных средств, а в 2005 г. – 5 %.

За период 2000-2005 гг. общая сумма бюджетных средств, направленных на финансирование НИОКР, по всем типам организаций

Хотя по данным статистики количество действующих субъектов малого предпринимательства в области за период с 2001 года увеличилось вдвое, действующими в 2007 году являлись лишь 68,8% от числа зарегистрированных, или около 21 тысячи субъектов. В структуре действующих предприятий доля юридических лиц – предприятий малого бизнеса на сегодняшний день занимает – 22,6%, индивидуальных предпринимателей – 65,9%, крестьянских и фермерских хозяйств – 11,5%. Показатели развития малого предпринимательства в Павлодарской области в период с 2005 по 2007 годы приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели развития малого предпринимательства в Павлодарской области

Показатели	2005	2006	в % к пред. году	2007	в % к пред. году
Количество зарегистрированных СМП (тыс. ед.)	17,272	24,097	139,5	30,520	126,6
Количество действующих СМП (тыс. ед.)	13,871	18,327	132,1	20,989	114,5
Численность занятых (тыс. человек)	46,760	52,780	112,9	56,0	106,1
Доход от реализации товаров, работ и услуг СМП (млрд. тенге)	28,664	33,965	118,5	35,385	104,1
Поступление налогов и платежей от СМП (млрд. тенге)	4,170	4,592	110,1	5,159	112,3
Сумма выданных кредитов банками второго уровня СМП (млрд. тенге)	14,8	21,9	148,4	24,3	111,0

Источник: Управление статистики Павлодарской области

Незначительный вклад малого промышленного бизнеса (1% ВРП) свидетельствует о том, что используемые до настоящего времени формы и методы государственной поддержки оказались недостаточно эффективными для качественных положительных изменений в этой отрасли. Как свидетельствует практика, малые предприятия, работающие в промышленности, на данном этапе развития могут заниматься только простым ремеслом, выпуск продукции со сложным технологическим циклом или участие в этом им на сегодняшний день не под силу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ перспективных направлений инвестиционной и инновационной деятельности по освоению новых производств в области. /ОО «Институт регионального развития», Павлодар, 2005 г.

2. Концепция формирования региональной кластерной инфраструктуры

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности
в Павлодарской области

Положительные факторы	Отрицательные факторы
<ul style="list-style-type: none"> - богатые природные ресурсы; - развитые топливно – энергетический и металлургический комплексы, обладающие значительным экспортным потенциалом; - значительное присутствие иностранного капитала в экономике; - наличие свободных производственных мощностей; - относительно развитый научно – технический потенциал; - наличие технологических заделов по ряду технологических укладов; - достаточно квалифицированный инженерно – технический потенциал; - дешевая рабочая сила в сочетании с достаточно высоким ее общеобразовательным уровнем; - выгодное географическое расположение региона; - сложившаяся система подготовки инженерно – технических кадров. 	<ul style="list-style-type: none"> - сырьевая направленность экономики; - ограниченное число собственных технологий мирового уровня; - неразвитость инфраструктуры инновационной деятельности; - неразвитость финансового и фондового рынков; - наличие большого числа убыточных предприятий и значительные суммы убытков; - низкий технический уровень материально – технической базы; - неравномерность распределения производительных сил; - отсутствие механизма и реальных экономических стимулов для коммерциализации научно – технической деятельности; - недостаточное нормативное правовое регулирование инновационной деятельности; - отсутствие научно – технических и производственных кадров по ряду отраслей производства; - отсутствие управленческих кадров новой формации; - незначительная емкость внутреннего рынка.

В целях информирования предприятий и населения области об индустриально-инновационном развитии региона открыт сайт департамента предпринимательства и промышленности Павлодарской области, на котором размещены Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы, программа индустриально-инновационного развития области на 2006-2008 годы, ежеквартальная информация по их реализации, перспективные инвестиционные проекты, перечни товаров, рекомендуемых для промышленного освоения фирмами области и другая информация [4].

Несмотря на предпринимаемые усилия законодательного и организационного характера, активность субъектов малого бизнеса существенно отстает от объективно необходимого уровня. Численность предприятий малого бизнеса в промышленном секторе остается незначительной.

Распределение основных источников финансирования по типам
организаций в 2000-2005 гг. (млн. тенге)

Год	Всего по Казахстану	из них по основным организациям				
		НИИ	проектные и проектно-конструкторские организации	вузы	промышленная наука	прочие
1	2	3	4	5	6	7
средства из государственного бюджета						
2000	1948,1	1527,0	8,2	395,9	16,8	0,2
2001	2787,8	588,0	572,9	1284,8	195,5	146,6
2002	3984,5	1776,8	27,0	1994,2	4,0	182,5
2003	4875,0	2014,9	37,5	2232,0	7,8	582,8
2004	7283,9	4687,4	175,5	1682,1	3,8	735,1
2005	11015,6	8345,1	87,1	2114,4	1,2	467,8
Всего	31894,9	18939,2	908,2	9703,4	229,1	2115,0
средства заказчиков						
2000	1759,5	954,2	191	235,2	240,6	138,5
2001	2515,6	435,3	504,5	560,2	985,5	30,1
2002	2989,9	2130,9	162,7	649,0	-	47,3
2003	4495,8	2712,8	497,7	654,9	-	630,4
2004	4223,7	2882,5	511,6	302,9	72,8	453,9
2005	5688,0	3464,3	712,8	585,3	2,6	923,0
Всего	21672,5	12580,0	2580,3	2987,5	1301,5	2223,2
собственные средства предприятий						
2000	857,3	26,3	441,6	70	6,6	312,8
2001	1592,7	418,8	642,4	498,7	28,3	4,5
2002	2539,4	1399,4	400,7	186,6	541,7	11,1
2003	1616,9	1005,3	139,9	137,6	331,8	2,3
2004	2673,6	1548,2	519,8	53,4	496,6	55,6
2005	4392,7	3174,9	470,0	174,6	450,4	122,8
Всего	13672,6	7572,9	2614,4	1120,9	1855,4	509,0

составила 31894,9 млн. тенге, из них 18939,2 млн. тенге, или 59,4 % было направлено в НИИ, вторым по значимости получателем бюджетных средств являются вузы – 9703,4 млн. тенге, или 30,4 %. В сумме этим двум типам научных организаций было направлено почти 90 % всех бюджетных средств.

Общая сумма средств на исследования и разработки из средств заказчиков за 2000-2005 гг. составила 21672,5 млн. тенге, из них 12580,0 млн. тенге, или 58 %, было использовано в НИИ. Вторым по значимости исполнителем научных исследований и разработок из средств заказчиков являются вузы – 2987,5 млн. тенге, или 13,7 %. В проектные

организации и промышленную науку было направлено соответственно 2580,3 и 1301,5 млн. тенге. В общей сумме за 2000-2005 гг. НИИ и вузы страны использовали 71,7 % всех средств заказчиков.

За 2000-2005 гг. общая сумма собственных средств предприятий на науку составила 13672,6 млн. тенге, из них 7572,9 млн. тенге (55,4 %) было использовано в НИИ, 2614,4 млн. тенге (19,1 %) в проектных и проектно-конструкторских организациях, на финансирование промышленной науки было направлено 1855,4 млн. тенге (13,6 %), в вузы – 1120,9 млн. тенге (8,2 %). Приведенные данные показывают, что около 70 % собственных средств предприятий направлялись на научные исследования и разработки, проводимые НИИ и проектно-конструкторских организациях [3].

Анализируя вышеизложенное становится понятным тот факт, что Казахстан имея макроэкономические показатели характерные для стран со средним уровнем доходов, в то же время по индексу КЕИ (уровень применения знаний в экономике) наша страна находится на одном уровне с такими странами как Кения, Нигерия и Монголия, где доходы населения значительно ниже. А ведь индекс КЕИ представляет собой агрегированный показатель, рассчитываемый Всемирным банком с учетом 80 структурных и качественных переменных, характеризующих развитие экономики с применением знаний [4].

За последние годы стала очевидной отсталость материально-технической базы институтов Республики Казахстан в области аналитического, лабораторного и компьютерного обеспечения и т.д., что не позволяет отечественным ученым и инженерам работать в конкурентном, рыночном пространстве. Имеет место несоответствие качества научной продукции требованиям международных стандартов. Существующий уровень технической оснащенности научных организаций и их экспериментальных баз, несомненно, ограничивает возможность выполнения исследований мирового уровня.

Экспериментальная база, учебно-исследовательское оборудование, аппараты и приборы в учебных заведениях физически и морально устарели на 20-30 лет, а в лучших, самых передовых университетах и научно-исследовательских организациях – на 8-11 лет. Если учесть, что в развитых странах технологии в наукоемких производствах сменяют друг друга через каждые 6 месяцев - 2 года, такое отставание может стать необратимым.

В то же время объемы выделяемых в настоящее время средств на научное оборудование не могут в полной мере удовлетворить потребности научных организаций и вузов. В этом плане с целью эффективного использования бюджетных средств целесообразно решение вопроса о коллективном использовании уникального дорогостоящего оборудования научными организациями республики.

Структура промышленности области сложилась в 1960 - 1980 годы и имеет прочную ресурсную базу. Она характеризуется преобладанием сырьевых отраслей, то есть предприятий, производящих промежуточную продукцию (уголь, глинозем, ферросплавы, нефтепродукты и другое). Их доля составляет в среднем не менее 70%. Значительна также доля электроэнергетики (20 – 25%), продукция которой занимает промежуточное положение между сырьем и потребительским товаром. Доля же отраслей, выпускающих конечную (потребительскую) продукцию, составляет реально не более 10% [2].

Переход экономики области на инновационный путь развития будет происходить под влиянием ряда экономических, демографических, научно-технологических, организационных и других долговременных факторов, обладающих как положительными, так и негативными качествами и влиянием (табл. 1).

Развитию инновационных процессов на предприятиях промышленного сектора области способствовало создание инновационной инфраструктуры. В состав ее вошли: научно-технологический парк Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова; инновационный центр Инновационного Евразийского Университета; Экибастузский научно-технический центр; научно-технические подразделения Аксуского завода ферросплавов, АО «Алюминий Казахстана», Фармацевтической компании «Ромат» и других крупных предприятий области [3].

Научно-технологическим парком Павлодарского государственного университета им. С.Торайгырова для производственных учреждений и предприятий области разработан каталог научно-технических разработок профессорско-преподавательского состава и сотрудников университета и ведутся научно-исследовательские работы по 41 проекту.

В городе Экибастузе действует «Научно-технический центр», который работает по трем приоритетным направлениям: углекислота, строительная индустрия, экология. За период своего существования данный центр разработал бизнес - проекты по реконструкции ТОО «ЖБИ и К» (стоимость работ 14,4 млн. тенге), по производству пропантов, коагулянтов и строительных материалов (стоимость 2,7 млрд. тенге). Реализация данных проектов позволит увеличить поступления в бюджет и создать новые рабочие места. Развитию инновационных процессов на предприятиях промышленного сектора области способствовало создание инновационной инфраструктуры. В состав ее вошли: научно-технологический парк Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова; инновационный центр Инновационного Евразийского Университета; Экибастузский научно-технический центр; научно-технические подразделения Аксуского завода ферросплавов, АО «Алюминий Казахстана», Фармацевтической компании «Ромат» и других крупных предприятий области [1].

структуры национального хозяйства страны. Без обновления технологической базы и структурной перестройки невозможно преодоление кризисных явлений в экономике и переход к следующим стадиям реформ.

Опираясь только на природные ресурсы, трудно обеспечить долговременный устойчивый экономический рост. Между тем Казахстан располагает таким стратегическим фактором роста, как значительный научный и образовательный потенциал. Пока этот фактор усиления конкурентоспособности, которого не было у большинства преуспевающих в своем развитии в последние десятилетия развивающихся стран, к сожалению, мало задействован. Наиболее полно использовать его в рыночной экономике можно только через инновации, которые являются каналом воплощения в жизнь достижений человеческого интеллекта, научно-технических результатов. Без инноваций в экономике современного типа не решить ни одну коренную задачу [1].

Отличительной особенностью сегодняшнего этапа развития экономики Казахстана является достаточно высокая степень неопределенности и неустойчивости. Такая ситуация при всех своих отрицательных чертах несет в себе значительный потенциал для различного рода инноваций. Инновационная деятельность является двигателем экономического развития, структурных изменений, рождающихся внутри экономики, элементом хозяйственной культуры общества. В обозримой перспективе ориентиром становится инновационный тип развития. В его основе лежит непрерывный и целенаправленный процесс поиска, подготовки и реализации нововведений, позволяющих повысить эффективность функционирования общественного производства, степень реализации потребностей общества и его членов, обеспечить улучшение жизнедеятельности общества. Инновационный тип развития принимает во внимание, во-первых, доминирующий вклад НТП в процесс развития, во-вторых, возрастающую роль информации, в-третьих, нарастание творческого элемента в совокупной трудовой деятельности.

Создание предпосылок перехода к инновационному типу развития экономики, превращения инноваций в решающий фактор модернизации производительных сил требует как теоретических проработок, так и базирующихся на них практических решений. При этом важное теоретическое и методологическое значение имеют работы западных ученых: Й.Шумпетера - основателя теории инноваций, Г. Менша, К. Фримена, П. Друкера, Б. Санто, Ш. Тацуно, Р. Робинсона, Д. Сахала, М. Портера.

В Казахстане проблеме исследования инновационного потенциала и связанным с этим вопросам выбора научно-технических, инвестиционных и структурных приоритетов и механизмам их реализации посвящены работы А.Алимбаева, У.Баймуратова, Ф.Днишева, Р. Жоламана, К.Кажымурата, М.Кенжегузина, А.Кошанова, А.Кравцова, Н. Нурлановой, О.Сабденова, К.Сагадиева, А. Серикпаева, Н.Мамырова, Э.Туркебаева и др.

Многие институты, специализировавшиеся на выполнении конструкторских и проектно-технологических работ, за последнее десятилетие практически прекратили свою деятельность. Большинство действующих научно-исследовательских организаций не имеют в своем составе инженерную инфраструктуру (конструкторские, технологические службы, службы метрологии, стандартизации и патентования, опытно-экспериментальные участки и базы), призванную заниматься «материализацией» научных идей, разработок и технологических регламентов и без которых невозможно довести результаты исследований до разработок и внедрения на производстве.

По данным отчета по проекту «Проведение исследований состояния материально-технической базы научных организаций Республики Казахстан», проведенного АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» по заказу НЦ НТИ в 2006 году, проведенный осмотр различных образовательных и научно-исследовательских учреждений города Алматы, позволяет сделать следующие выводы, если основываться на предположении, что осматриваемые учреждения отображают состояние научно-исследовательской сферы в целом по республике.

1. По существу, в перечень учреждений для проведения инспекций были включены такие университеты, которые помимо предоставления образовательных услуг заняты выполнением определенных научно-исследовательских задач. Это является обычной практикой и происходит одинаково почти во всех сопоставимых образовательных учреждениях мира. Тем не менее, в Казахстане существует несколько институтов, полностью занятых только научно-исследовательской деятельностью, специализирующихся на определенном комплексе предметов и выполняющих по ним целевые исследования.

2. Уровень оборудования, используемого различными университетами в значительной степени различен. Как оказалось, образовательные учреждения, находящиеся в государственной собственности, до сих пор пользуются оборудованием, соответствующим уровню оборудования, которым пользовались европейские институты лет тридцать-сорок и даже пятьдесят назад. Это высказывание справедливо и в отношении технического состояния зданий и стационарного оборудования (водоснабжение, канализационная система, мебель, обычные коммунальные удобства и услуги, такие как поставка газа, вентиляция помещений, кондиционирование воздуха и вывод отработанного воздуха) в лабораториях и офисных помещениях. В большинстве случаев, все имеющееся в наличии оборудование является полностью устаревшим, и только частично находится в надлежащем рабочем состоянии. Подобные учреждения имеют значение только с точки зрения ведения архивных записей. Они не могут предоставить исключительной базы для формирования и профессиональной подготовки научной интеллигенции, способной стимулировать развитие науки и технологии в стране.

3. Отток ведущих отечественных ученых в другие страны представляется серьезной проблемой, которая не может быть разрешена иным способом, только посредством улучшения условий для проведения научных исследований (помещения, оборудование измерительная техника, система начисления и выплаты вознаграждений).

4. Помещения лабораторий не отвечают ни одному из требований безопасности в эксплуатации, в настоящее время являющихся обязательными для лабораторий учебных и научно-исследовательских учреждений Европы.

В некоторых из недавно реконструированных лабораторий и офисных помещений уже во время их реконструкции не соблюдались требования функциональной и технической безопасности.

В целях надлежащего поддержания материально-технической инфраструктуры науки в развитых странах на протяжении последних десятилетий выделяют определенную долю ВВП, которая составляет от 1 до 3 %. Например, в 2005 году: США – 2,84; Великобритания – 1,83; Германия – 2,29; Франция – 2,18; Швеция – 3,7; Япония – 3,06; Южная Корея – 2,52. В России этот показатель законодательно закреплён на уровне 2,0 % от ВВП, а в других странах ближнего зарубежья в пределах до 1 %. В нашей стране этот показатель не составляет и 0,5 %.

Однако, в научно-технических организациях страны увеличилась среднегодовая стоимость основных фондов. Это обусловлено в первую очередь переоценкой балансовой стоимости основных средств, принадлежащих научным организациям.

Незначительное повышение доли активной части основных фондов в 1999 году можно объяснить увеличением на 1,4 % текущих затрат на приобретение и изготовление инструментов, приборов, стендов, аппаратов, машин и механизмов для выполнения научных исследований и работ. После двукратного снижения данных показателей в 2000 году по сравнению с предыдущим годом наблюдается тенденция роста в последующие годы, однако в целом этого недостаточно для того, чтобы остановить процесс интенсивного старения и износа машин и оборудования.

Кроме того, анализ статистических данных свидетельствует о наметившемся перекосе в технической оснащённости предприятий научно-технической сферы: подавляющая часть (94-95 %) основных фондов сосредоточена в научных организациях, учреждениях и вузах, тогда как на проектно-конструкторские организации и заводскую науку приходится не многим более 5 %.

Среднегодовая стоимость основных средств научно-технической сферы Республики Казахстан, как видно из таблицы 4, за 2000-2005 гг. выросла в 1,3 раза и в 2005 г. составила 14584,2 млн. тенге, при этом стоимость активной части основных средств увеличилась в 3 раза. Опережающие темпы роста

Түйіндеме

Мақалада әсеке мемлекеттік серіктестік феномені аппарат түсінік категориясының шығу тегінің негізгі кешені және жүйелік тәсілі қарастырылған.

Resume

On the basis of the given analyses on of the prosperous directions of forming public-private alliance is determinate as private-state partnership and a form of assimilation of resources of public and state sectors in economics.

УДК 65.001.76

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Т.Я. Эрназаров, С.В. Мурзакулов

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Успешное реформирование экономики Казахстана, создание полноценной экономической структуры, служащей основой реального суверенитета, во многом зависят от того, насколько реально оцениваются возможности развития в каждый данный момент времени, насколько задействован интеллектуальный потенциал.

С обретением суверенитета связывались возможности преодоления аграрно-сырьевой направленности производительных сил. Уже первые годы независимого развития продемонстрировали глубину противоречий в экономической структуре Казахстана. С одной стороны, огромные запасы природных ресурсов, достаточно крупный производственный и научно-технический потенциал, с другой, - отсутствие целостности и тяжеловесность структуры экономики, слабая состыкованность внутренних звеньев, высокая зависимость от внешних факторов, несовершенство технологической структуры. Глубокий экономический кризис привел к обвальному спаду и снижению технического уровня производства. За период реформ преодолеть эти противоречия не удалось. Более того, эта проблема приобрела иные масштабы по мере вовлечения Казахстана в мирохозяйственные связи и под влиянием иностранного капитала.

Одной из причин того, что наша экономика оказалась подвержена воздействию мирового финансового кризиса, явилась тяжеловесность

характерные особенности, предлагают понимать под частно-государственным партнерством объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д. [29, с. 6].

Обобщая суть вышеприведенных формулировок ЧПП с учетом его характерных признаков и черт, считаем целесообразной и научно обоснованной следующую трактовку данного термина: **«Частно-государственное партнерство – это формализованный (зафиксированный в официальных документах), взаимовыгодный и равноправный альянс государства и частного бизнеса в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей материальной и нематериальной сфер экономики народного хозяйства».**

ЛИТЕРАТУРА

1. www.imepi-eurasia.ru.
2. Романова О.А. Теория и практика развития частно-государственного партнерства // Вестник Уральского государственного технического университета. – 2007. – № 3. – С.39-50.
3. www.inage.ru/ppp/casestudy/Framework_Paper.ru.
4. Фролова Е.Д. Основные тенденции развития взаимоотношений государства и бизнеса // Вестник УГТУ-УПИ. – 2003. – № 7. – С. 28-33.
5. Кабашкин В.А. Формирование и развитие партнерских отношений государства и предпринимательских структур в Российской Федерации (управленческий аспект): автореферат диссертации доктора экономических наук. – М., 2007. – 44 с.
6. Public – private partnerships for innovation policy rationale, trends and issues, OECD, 12 December 2002, Headquarters, Paris.
7. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
8. Государство и бизнес: институциональные аспекты. – М.: ИМЭМО РАН, 2006. – с. 40.
9. Национальные инновационные системы в России и ЕС / под ред. Иванова В.В., Клесовой С., Линдхольма П., Лукши О.П. – М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 280 с.
10. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. – СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005. – 24 с.

активной части основных средств по сравнению со среднегодовой стоимостью основных средств привели к тому, что в 2005 г. их доля в среднегодовой стоимости основных средств составила 48,7 % против 21,6 % в 2000 г.

Таблица 4

Среднегодовая стоимость основных средств научно-технической деятельности

Показатель	Год									
	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки	287	252	282	257	259	267	273	295	390	
Среднегодовая стоимость основных средств научно-технической деятельности, млн. тенге	2829,2	6174,4	8055,4	6902,9	6548,7	8024,0	9037,3	12396,6	14584,2	
Среднегодовая стоимость машин и оборудования, млн. тенге	1199,4	2557,5	3661,8	1489,3	2430,4	3065,6	4091,1	5104,7	7105,7	
Доля активной части основных фондов в общей стоимости основных фондов, %	42,4	41,4	45,5	21,6	37,1	38,2	45,3	41,2	48,7	
Численность занятых в научной сфере, тыс. человек	25,4	18,98	15,48	14,8	15,3	16,0	16,6	17,3	18,9	
Фондовооруженность, тыс. тенге	111,4	325,3	520,37	466,4	428,0	501,5	544,4	716,6	771,7	

Из-за низких расходов на науку на протяжении последнего десятилетия фондовооруженность научно-технических организаций за 2000-2005 гг. увеличилась всего на 4 %. Используемое научное оборудование устарело или амортизировано на 50-100 %. Для выхода из создавшегося положения в ближайшие годы необходимы кардинальные меры по обновлению материальной базы науки.

В России в последние годы отмечается рост расходов на технологические инновации, в основном на приобретение машин и оборудования. В 2004 г. доля расходов на технологические инновации составила 56 %. В то же время доля машин и оборудования, не превышающих по возрасту двух лет, составляет всего 20 %, а современных приборов со сроком эксплуатации менее 5 лет – 10-12 % (в Японии и США они списываются через 5 лет эксплуатации). В Казахстане затраты на ежегодное обновление научно-технического комплекса пока не превышают 2-3 %.

Одним из возможных путей преодоления неблагоприятной ситуации, вероятно, может быть концентрация ресурсов ведущих научных

центров, создание сети центров коллективного пользования уникальным оборудованием, взаимовыгодного сотрудничества с предпринимательскими структурами, которые заинтересованы в научных разработках [3].

Таким образом, можно констатировать факт, что сложившиеся уровень финансирования НИОКР, материально-техническая база и структура казахстанской науки не способствуют быстрому решению задач модернизации и диверсификации экономики. В мировом масштабе на долю Казахстана приходится лишь незначительный объем генерируемых научных знаний и в обозримом будущем эта пропорция существенно не изменится. Поэтому у Казахстана нет иного выбора, как приобретать большую часть необходимых технологий за рубежом. При этом фирмы должны быть в состоянии производить маркетинговые исследования на рынке передовых технологий, модернизировать новые технологии с учетом потребностей конкретного предприятия и интегрировать их в свои производственные процессы.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что формирующаяся НИС Казахстана будет иметь признаки как европейско – американской модели, включающей в себя весь инновационный цикл – от фундаментальных исследований до получения готового изделия, так и японской модели, построенной на заимствовании научно-технической информации и ее дальнейшей доработке с целью получения оптимального конечного результата.

ЛИТЕРАТУРА

1. Н.И. Иванова. Наука в национальных инновационных системах //Инновации. – 2005. – № 3. – С. 31-40.
2. Статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник / под ред. Б.Т. Султанова. – Алматы: Агентство Республики Казахстан по Статистике, 2006. – 488 с.
3. О состоянии и перспективах развития науки и технологий в Республике Казахстан: отчет национального центра научно-технической информации РК и Национальной Академии наук США о проведенной государственной научно-технической экспертизе отечественного научно-технического потенциала и приоритетных направлений развития науки (аудит науки). – Алматы, 2006. – 170 с.
4. Краткий обзор о состоянии научно-технической деятельности в РК: Проект развития инноваций и конкурентоспособности. – Астана, 2005. – 19 с.

Түйіндеме

Осы мақалада кешендік жолдар негізінде Қазақстан Республикасының (экономиканың ғылыми секторы) білімі генерациясының жүйесі қарастырылған. Ғылыми - технологиялық саланың құрылымы, ҚЖТҒЗ мемлекеттік шығын деңгейі қайта

– разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон [8, с. 40].

И в этом плане наша солидарная позиция во многом перекликается с рекомендациями Комитета ОЭСР по научной и технологической политике, который определил шесть основных признаков, характеризующих частно-государственное партнерство:

- 1) стороны партнерства должны быть представлены как государственным, так и частным секторами экономики;
- 2) взаимоотношения сторон государственно-частного партнерства должны быть зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах и др.);
- 3) взаимоотношения сторон государственно-частного партнерства должны носить партнерский, то есть равноправный характер;
- 4) стороны государственно-частного партнерства должны иметь общие цели и четко определенный государственный интерес;
- 5) стороны государственно-частного партнерства должны объединить свои вклады для достижения общих целей;
- 6) стороны государственно-частного партнерства должны распределять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов [9, с. 200].

Специалисты международного центра социально-экономических исследований (Леонтьевский центр) также выделяют ряд характерных черт, отличающих ЧГП от других форм взаимодействия государства и бизнеса:

- ЧГП удовлетворяет потребности общественного сектора, используя или заимствуя ресурсы частного сектора;
- ЧГП поддерживает государственные полномочия и функции, при этом предоставляя услуги совместно с частным сектором;
- ЧГП состоит из двух и более сторон, работающих ради достижения совместных целей. Участниками ЧГП могут быть: местные и государственные органы власти, коммерческие предприятия и некоммерческие организации (например, местные сообщества, клубы услуг, организации социального обслуживания или объединения по интересам);
- участники ЧГП разделяют полномочия и ответственность;
- участники ЧГП функционируют на равных;
- участники ЧГП совместно затрачивают время и ресурсы;
- участники ЧГП разделяют инвестиции, риски и выгоды;
- участники ЧГП поддерживают отношения в течение определенного срока, а не для осуществления одной транзакции;
- участники ЧГП имеют четкое соглашение, контракт или иной правоустанавливающий документ [10, с. 6].

Экономисты этого же Леонтьевского центра, интегрируя вышеуказанные

экономистом ИМЭМО РАН Варнавским В.Г., а именно: «Частно-государственное партнерство – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг» [7].

Данное определение в дальнейшем будет уточнено и дополнено нами, исходя из анализа характерных черт и признаков понятия частно-государственного партнерства как экономической категории.

По мнению ряда исследователей возможна трактовка термина ЧГП как в узком, так и в широком смысле этого слова. В широком смысле частно-государственное партнерство – это любое взаимодействие государства и бизнеса в достижении общих целей социально-экономического развития. В узком смысле ЧГП – это совместное финансирование крупномасштабных проектов либо иное финансовое участие государства в бизнес-проектах.

Однако с нашей точки зрения широкая трактовка термина относительно того, что любая форма взаимодействия государства и бизнеса есть разновидность ЧГП представляется некорректной, поскольку существует ряд характерных черт, отличающих проекты частно-государственного партнерства от других форм взаимодействия государства и частного сектора, и в этом плане мы солидарны с учеными-экономистами института мировой экономики и международных отношений РАН РФ, а именно по следующим аспектам:

- определенные, а в ряде случаев и достаточно длительные сроки действия соглашений и партнерстве (от 10-15 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет). Временная ограниченность четко соблюдается: проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры и т.п.), который должен быть завершен к определенному сроку;

- специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами (нередко значительными), или же совместное инвестирование нескольких участников;

- реализация партнерских отношений в условиях конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит конкурентная борьба между несколькими потенциальными участниками;

- специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций интересов общества и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, реализация услуг потребителям;

талданган, осы талдау негізінде еліміздің ұлттық инновациялық жүйелерін қалыптастыру бойынша ұсыныстар берілген.

Resume

In article, on the base of complex part is system of united knowledjes (scient center of economy) Republic of Kazakhstan. Analyse of government expenses SRECW, on the base of this part was given recommendation about making national innovation system of our country.

УДК 331.5-054.6(574)

ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В США

А.А. Тутков, А.А. Абжаппаров

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

В мировом аспекте США являются вторым центром иммиграции. Трудовые ресурсы данной страны исторически сложились именно за счет иммигрантов. Сейчас приезжая рабочая сила постоянно составляет от 5 до 15 %, а в прибрежных районах и больше. Ожидается, что в будущем доля иммигрантов должна увеличиться до 22 % [1].

Производя и потребляя национальную продукцию, выплачивая налоги и социальные взносы, делая сбережения, иностранные трудовые ресурсы оказывают заметное воздействие на хозяйственное развитие принимающих стран. Так, в США иностранные трудовые ресурсы создают ежегодно чистую прибыль в 10 миллиардов долларов. Вклад иммигрантов в производство ВВП был особенно существен в годы послевоенного широкомасштабного импорта рабочей силы.

Высокотехнологичные и инновационно-ориентированные отрасли народного хозяйства также во многом обязаны своим прогрессом активному привлечению высококвалифицированной иностранной рабочей силы. В сфере информационных технологий США работают 640 тысяч иностранцев, или 18,3% занятых в этой области. Индийские специалисты, не уступающие местным работникам по уровню профессиональной квалификации, но довольствующиеся гораздо более скромной оплатой труда по сравнению с ними, используются даже для модернизации компьютерной сети президента в Белом доме. Исследование, проведенное среди 4500 ученых и инженеров с высоким статусом, работавших в США, выявило среди них чрезвычайно высокую долю иммигрантов. Иностранное происхождение имели 60% авторов наиболее цитируемых трудов по физике и 30% - по другим естественным

наукам. Примерно четверть основателей или президентов биотехнологических компаний были также гражданами других стран [2, 3].

О вкладе иностранных трудовых ресурсов в научно-техническое развитие США свидетельствует тот факт, что в 1985-1999 годы 32% нобелевских лауреатов страны по химии имели иностранное происхождение. Показательно и то, что на долю уроженцев других стран в США приходится свыше 18% получателей наиболее известных патентов и премий за инновации [1].

Важно, что иностранные ученые привлекаются для исследовательской работы в тех сферах, которые оказывают огромное влияние на качество современной жизни: информационные и компьютерные технологии, сельское хозяйство, здравоохранение и медицина. Так, в США 24% иностранных ученых, работающих в университетах и других образовательных центрах, заняты в сфере медицинских наук и 17% - естественных.

Динамизм высокотехнологичных отраслей экономики во многом обусловлен привлечением лучших иностранных специалистов, а также предпринимателей или инвесторов [1]. Доля иностранцев среди занятых по найму специалистов в сфере информационных технологий достигает в США 18,3%.

Увеличение масштабов использования иностранных трудовых ресурсов сопровождается диверсификацией его способов и форм. Помимо работы по найму, широко практикуется деятельность иностранцев в качестве предпринимателей и самостоятельно занятых. Так называемый этнический бизнес, объединяющий предпринимателей и работников одного этноса, вносит немалый вклад в экономику принимающих стран. Благодаря предпринимательской активности иностранных трудовых ресурсов в США появились многие быстро развивающиеся деловые зоны, такие как:

- «Кориатаун» и «Маленький Сайгон» в Лос-Анджелесе;
- «Чайнатаун» в Окленде;
- «Маленькая Гавана» в Майами [4, 5].

На предприятиях, принадлежащих испаноязычным американцам, приходится 3% всех фирм и 1% национального дохода страны. Этнический бизнес получил наибольшее развитие в сервисе и торговле, прежде всего в уборке улиц и помещений, транспортных перевозках, ресторанном, гостиничном и туристическом деле, торговле продуктами питания и одеждой, в системе прачечных, ателье, парикмахерских, проникнув также в банковскую, страховую и другие сферы. Производственные предприятия иммигрантов создаются главным образом в швейной, кожевенной и пищевой промышленности, строительстве, но в последние годы они все шире распространяются также в издательском бизнесе, в сфере телекоммуникаций и информатики [6].

На современном этапе США сталкиваются со значительными потоками иностранных трудовых ресурсов, прибывающих в страну. Часть данного потока является нелегальным и неуправляемым.

официальные отношения или договоренности на фиксированный/бесконечный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций». Однако дискуссии показали необходимость пояснить, как это определение должно интерпретироваться. При решении, какая степень и форма взаимодействия между государственными и частными участниками составляют партнерство – в противоположность более обычным, не таким тесным или иерархическим отношениям, были рекомендованы следующие критерии:

– **Институциональность.** Государственно-частное партнерство должно предполагать официальные отношения или договоренности между государственными и частными секторами/участниками;

– **Правительство в качестве партнера.** Правительство должно несомненно стать партнером частного сектора, а не просто катализатором или регулятором деятельности частного сектора;

– **Совместные цели и четко определенный государственный интерес.** Совместные цели/интересы обоих партнеров должны быть ясно идентифицированы с государственной точки зрения и связаны с конкретными целями и миссией правительства. В дополнение правительство должно иметь ясную структурирующую и координирующую цель;

– **Активное привлечение и совместное инвестирование ресурсов.** Должно быть активное участие всех партнеров в принятии решения и процессе менеджмента и соинвестирования ресурсов (например, финансировании, оборудовании, персонале, информации и услугах) [6].

Какой из вышеприведенных терминов партнерства является стилистически корректным и наиболее полно отражающим природу взаимоотношений государства и частного сектора – вопрос риторический и дискуссионный. По мнению автора данный вопрос решается положительно в отношении выбора того или иного варианта термина относительно с объектом научных исследований, анализируемым периодом времени, структурой финансирования и масштабностью реализуемых проектов партнерства и т.д. В частности, в данном исследовании, считаем наиболее целесообразным применение термина «частно-государственное партнерство», сознавая при этом, что он может дрейфовать к термину «государственно-частное партнерство» в зависимости от условий конкретного проекта, при которых реализуется взаимодействие государства и частного сектора экономики.

Автор данного исследования считает, что на данный момент одной из наиболее удачных трактовок, отражающих суть взаимоотношений государства и частного сектора экономики, является определение ЧПП, предложенное ученым-

государственно-частное партнерство (public & private partnership, PPP); частно-общественное партнерство.

По мнению российского ученого-экономиста В.А. Кабашкина, следует придерживаться терминологии, близкой к оригиналу (Public-Private Partnership) и использовать термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП), понимая при этом, что наряду с государственными органами власти партнерами могут выступать и органы местного самоуправления [5, с. 23].

В.А. Кабашкин, резюмируя высказывания российских и зарубежных ученых, говорит о пяти значениях употребления термина ГЧП:

– ГЧП как средство взаимодействия государства и предпринимательских структур;

– ГЧП как способ такого взаимодействия;

– ГЧП как принцип такого взаимодействия;

– ГЧП как форма такого взаимодействия;

– ГЧП как метод такого взаимодействия. [5, с.24-25].

При этом «ГЧП-средство» предусматривает некое общее понимание существующих (сложившихся) аспектов взаимоотношений государства и бизнеса через административные (выдача госзаказов, проведение тендеров, документирование) или экономические (формирование программ развития регионов, экономических зон) рычаги воздействия на субъекты хозяйствования, а также использование каких-либо специальных элементов взаимосвязи противоположностей (предоставление гарантий и др.). Непосредственно «ГЧП-способ» реализуется через привлечение или мобилизацию капитала и имущества для решения социально важных проблем общества (возможно рассмотрение варианта как способа изъятия или отвлечения капитала из сферы теневой экономики для решения выше обозначенных задач). Наряду с этим «ГЧП-принцип» предполагает некое обязательное правило взаимодействия государства и партнерских структур в определенных сферах деятельности. Содержание этого принципа базируется на согласовании и учете взаимных интересов, распределении между сторонами возможных рисков и ответственности, а также формировании системы льгот, уступок и преференций, которые дают возможность достижения индивидуальных и зачастую противоречивых целей этих субъектов. «ГЧП-форма» предполагает наличие конкретных форм (механизмов) взаимодействия государства и предпринимательских структур, в первую очередь – правовых форм. Сущность такой категории как «ГЧП-метод» реализуется через воздействие на экономику (ценообразование, планирование) или сферу применения партнерства государства и предпринимательских услуг – для оказания социально значимых услуг, для создания общественных благ, для воспроизводства существующей инфраструктуры. В основе такого партнерства лежат взаимовыгодные условия и цели.

Комитет ОЭСР по научной и технологической политике также преимущественно употребляет термин «государственно-частное партнерство». Первоначально, согласно этому определению, Комитет понимал: «любые

Политика США в области привлечения иностранных трудовых ресурсов начала складываться после принятия декларации независимости. На протяжении длительной истории цели и методы принятой декларации были ориентированы на интересы развития экономической системы, внешнеполитическое положение США, отношение к иностранным трудовым ресурсам в американском обществе [7].

Начальный этап политики США в области привлечения иностранных трудовых ресурсов характеризовался отсутствием каких либо ограничений на их перемещение. Для стимулирования притока иностранных трудовых ресурсов был принят соответствующий федеральный закон «О миграционных процессах», сущность которого состояла в поощрении притока иностранных трудовых ресурсов для удовлетворения потребности экономики в рабочей силе.

С увеличением интенсивности движения иностранных трудовых ресурсов за последние 20 лет механизмы миграционного законодательства США совершенствовались в пользу того, чтобы сделать данный процесс более управляемым и эффективным с точки зрения развития отраслей экономики [7].

Нормативный характер по ограничению привлечения иностранных трудовых ресурсов в наибольшей степени проявлялся в период экономической депрессии, экономического спада и резкого роста безработицы. В данный период на практике была апробирована система въездных квот, количественного ограничения иностранной рабочей силы. Избирательную направленность привлечения иностранной рабочей силы устанавливал закон «Об национальных квотах по странам». Согласно данному закону ежегодное количество прибывающих иностранных трудовых ресурсов не должно было превышать 1,6% населения континентальной части США. В основном предпочтение отдавалось иностранным трудовым ресурсам из Европы. На постоянной основе ограничивалась возможность въезда в США выходцам из Азии, с определением ежегодной въездной квоты не более 150 тыс. человек. Подобные меры по мнению экономистов и политиков США обеспечивали сохранение этнического баланса, сложившегося в стране [1].

Трансформация процессов привлечения иностранных трудовых ресурсов в целостную систему норм была предпринята в 1952 году. В данной период учеными-экономистами, в частности Д. Массеем, была предпринята попытка сформулировать универсальную теорию по привлечению иностранных трудовых ресурсов [8, 9, 10]. В дополнении были определены мотивы, разрешающие допуск иностранных трудовых ресурсов:

– родственные связи;

– трудоустройство (наличие предложения о найме со стороны работодателя);

– наличие допустимого общегодового лимита допуска иностранных граждан в страну;

- возможная корректировка ограничений по принятию иностранной рабочей силы.

В 80-ые годы проблемы США в области незаконного въезда иностранных трудовых ресурсов оказались в фокусе законодательных процессов. Главная проблема состояла в том, государственные меры по управлению процессами движения иностранных трудовых ресурсов в итоге в малой степени давали ощутимые результаты. Так, например, не смотря на то, что для ирландских иностранных рабочих были созданы преимущественные условия с резервированием 48 тысяч виз ежегодно, по некоторым оценкам от 40 до 110 тысяч ирландцев находятся в США незаконно. Наибольшее число незаконных иностранных трудовых ресурсов прибывало в США из стран Латинской Америки через границу с Мексикой. Миллионы сезонных рабочих постоянно нелегально приезжают в страну чтобы подработать на американских фермах в период полевых работ по сбору урожая, при этом часть иностранной рабочей силы подвергается дискриминации в отношении социальных условий и заработной платы [1].

Более совершенные принципы системы привлечения иностранных трудовых ресурсов в США получили в 1990 году с принятием нового закона «Об иммиграции и гражданстве (Immigration and Nationality Act of 1990). Данный закон включал в себя следующие инновационные положения:

- модернизирована и расширена система преференций;
- введены новые категории иностранных трудовых ресурсов, связанные с целенаправленным трудоустройством и созданием новых рабочих мест;
- реализация программы «Этническое разнообразие», которая предоставляет шансы стать постоянным жителем США.

К числу государственных ведомств США, занимающихся вопросами перемещения иностранных трудовых ресурсов относится Министерство труда. К основным функциям данного министерства относятся:

- принятие решения о том, как отрицательно иностранные трудовые ресурсы смогут повлиять на рынок труда;
- рассмотрение вопросов о социальных расходах и нагрузке на государственный бюджет связанной с привлечением иностранных трудовых ресурсов;
- трудовая сертификация, в процессе которой работодатели предоставляют необходимые документы обосновывающие необходимость принятия на работу иностранного работника;
- трудовая аттестация при рассмотрении заявок на привлечение иностранных трудовых ресурсов, при этом работодатель принимает определенные обязательства по найму иностранного работника;
- публикация «списка А» (перечень профессий в которых особенно нуждается страна);

персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определённой области науки, технологии и инновации [3].

Если использовать методологический подход, связанный с оценкой частно-государственного партнёрства с позиции перераспределения правомочий собственности, то можно отметить три определения партнёрства [2, с. 42]:

- ЧГП трактуется как косвенная приватизация, что объясняется широтой участия частных компаний в реализации правомочий собственности, передаваемых им в рамках проектов от государства (финансирование, проектирование, строительство и т.д.);

- ЧГП рассматривается как своеобразный «третий путь», с помощью которого правительство находит формы улучшения предоставления населению публичных благ, то есть партнёрство в данном случае находится на границе государственного и частного секторов экономики;

- ЧГП представляет собой особую, но полноценную замену приватизационных программ, позволяющую реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой. При этом в отличие от приватизации в партнёрствах право собственности сохраняется за государством. Но в рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширить участие частного бизнеса в реализации проектов. Оставаясь собственником, государство сохраняет за собой определённую степень хозяйственной активности.

Российская экономистка Е.Д. Фролова, анализируя различные формы взаимодействия государства и бизнеса, формулирует партнёрства и их роль в экономике следующим образом [4, с. 31]:

- существенное пространство для свободного движения капитала и проникновения его в ранее закрытые сферы;
- институт городского и регионального социально-экономического развития на уровне муниципальных образований;
- основополагающий элемент функционирования смешанной экономики;
- новая степень регулирования экономики, призванная играть существенную роль в развитии рыночных структур.

Для большей объективности наших дальнейших рассуждений следует отметить, что термин «частно-государственное партнёрство» является далеко не единственным в определении отношений государства и частного сектора экономики. Достаточно часто в литературе, посвященной вопросам взаимодействия государства, власти, экономики и бизнеса применяются такие близкие по своей внутренней природе термины, как:

УДК 338.242.4

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА: ПОНЯТИЯ, КАТЕГОРИИ, ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Т.Я. Эрназаров, Т.Н. Ержанов

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Сложность становления системы частно-государственного партнерства как в Казахстане, так и за рубежом, не в последнюю очередь связана с незавершенностью процессов формирования понятийно-категориального аппарата по искомой теме. До сих пор не сложилось единого определения, а соответственно и понимания сути ЧГП. В связи с этим, можно говорить лишь о различных подходах к определению данного института экономических отношений, существующих в той или иной стране.

Очевидно, что в самом термине «частно-государственное партнерство» заложено взаимодействие двух партнеров – государства и частного сектора, а также форма их взаимоотношений – партнерство. Представляется правомерной точка зрения, в соответствии с которой ЧГП целесообразно рассматривать как самостоятельную экономическую категорию [1, с. 3]. Однако определения частно-государственного партнерства имеют различные нюансы в зависимости от принятого тем или иным автором методологического подхода.

По мнению профессора Института экономики УРО РАН Романовой О.А., существующие определения партнерства можно сгруппировать следующим образом [2, с. 41]:

– ЧГП – это институциональный и организационный взаимовыгодный альянс между государством и бизнесом в целях реализации особо значимых проектов. Эффективность такого альянса обеспечивается не столько совместным финансированием проектов, сколько наиболее полным использованием уникальных возможностей каждого из двух участников проекта и сокращением рисков. Государство, вступая в союз с бизнесом, получает не только снижение нагрузки на бюджет, но и более гибкую, действенную систему управления проектом, а бизнес – определенный набор гарантий и преференций [1, с. 4];

– ЧГП – это формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемая под определенные цели и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон [1, с. 6];

– ЧГП – это любые официальные отношения или договоренности на фиксированный/бесконечный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги,

- публикация «списка В» (перечень избыточных профессий на американском рынке труда) [11, 12].

Также в США для усиления контроля над перемещением иностранных трудовых ресурсов созданы такие службы, как:

- Управление безопасности границ и перевозок (Directorate for Border and Transportation Security, DBTS);

- Бюро гражданства и иммиграции (Bureau of Citizenship and Immigration Services, BCIS) [13, 14, 15].

ЛИТЕРАТУРА

1. Кучеренко А. Контроль над миграционными процессами в США: тенденции эволюции / Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 2. – С.75–83.
2. The Economist. 1999. – 21–27.08. – P.40.
3. Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration. World Bank, 2005. – <http://www.worldbank.org>
4. International Migration Report 2002. N.Y.: UN, 2002. - <http://www.un.org>.
5. World Migration Report 2005. IOM, 2005. – <http://www.iom.int>.
6. Borjas G. Heaven's Door: Immigration Policy and the American Economy. Princeton, 1999.
7. http://www.archipelag.ru/agenda/povestkaimmigratio/org_ustroistvo/USA/.
8. Massey D. World in Motion. Understanding International Migration at the End of Millennium. N.Y., 1998. – 452 p.
9. International mobility of the highly skill led. P.: OECD, 2001. – <http://www.oecd.org>.
10. World Economic and Social Survey 2004. International Migration. N.Y.-UN, 2004. – <http://www.un.org>
11. Лэндснесс К., Ньюланд К. Цели и методы иммиграционной политики США/Мировой опыт миграционной политики: ретроспектива и новейшие тенденции. М., 2004. – 244 с.
12. Иванов М.М. США: правовое регулирование иммиграционного процесса, М., 1998. – 480 с.
13. Trends in International Migration. P.: OECD, 2005. – <http://www.oecd.org>
14. International Migration Report 2002. N.Y.: UN, 2002. – <http://www.un.org>.
15. Tendences des Migrations Intemationelles, P: OECD, 2003. – <http://www.oecd.org>.

Түйіндемe

Мақалад АҚШ ресурсында шетел еңбекшілерін тартудың экономикалық тәжірибесі және тарихи аспектілері қарастырылған.

Resume

In clause it is considered historical aspects and economic experience of attraction of a foreign manpower in the USA.

УДК 331.5-054.6(574)

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

А.А. Титков, А.А. Абжаппаров

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

В качестве исследования опыта привлечения иностранных трудовых ресурсов наиболее интересными с научной точки зрения являются такие страны, как страны ЕС (в том числе Франция, Германия, Финляндия), США, Канада.

Первый центр иммиграции сформировался в странах Западной Европы, где иностранную рабочую силу стали использовать на постоянной основе. Только в странах ЕС насчитывается 13 млн. иммигрантов и членов их семей, в том числе, около 8 млн. из стран, не являющихся членами ЕС [1].

Одной из причин разработки и внедрения механизмов привлечения иностранных трудовых ресурсов в странах Европейского союза (ЕС) стали негативные процессы демографической ситуации. С точки зрения привлечения дополнительных трудовых ресурсов и развития человеческого капитала все страны ЕС можно разделить на три подгруппы. В первую подгруппу входят те страны, где сохраняется благоприятная демографическая обстановка. Примером служат такие страны, как Великобритания, Ирландия, Нидерланды, Норвегия, Франция. В данных странах среднегодовой коэффициент естественного прироста населения (КЕПН) составляет в расчете на 1000 человек от «+3,5» до «+8,6» [1].

Вторую подгруппу образуют страны, где фактически уже не обеспечивается расширенное воспроизводство населения и имеет место нулевой КЕПН, что означает – простое замещение. В данном контексте можно отметить такие страны, как Австрия, Бельгия, Дания, Испания, Португалия, Швеция.

4.3. Кредиты	Предприятие не может вести текущую деятельность без кредитов	Необходимы существенные кредиты или инвестиции для развития	Предприятие пользуется кредитами в редких случаях
4.4. Оборотный капитал, ликвидность	Существует дефицит оборотного капитала	Есть достаточный оборотный капитал, но существуют проблемы с ликвидностью	Оборотный капитал достаточен, ликвидность высока
4.5. Доходность	Имеется не стабильный доход, сложности с прогнозированием	Имеется стабильный доход, но для деятельности характерны сезонные колебания	Имеется стабильный хорошо прогнозируемый доход
4.6. Рентабельность продукции	Большая часть продукции реализуется ниже себестоимости	Небольшая часть продукции реализуется ниже себестоимости	Вся продукция рентабельна
4.7. Вероятность банкротства	Высокая или очень высокая	Существует	Низкая или отсутствует

аудиторского риска необходимо предварительно оценивать предпринимательский риск, являющийся одним из составных и ньютъемлемых элементов аудиторского процесса.

Түйіндемe

Мақалада аудиторлық қызметтегі тәуекел категориясының зерттеу барысындағы басты қорытындылары қарастырылған.

Resume

In the article the basic findings of investigation of a category of risk in auditor activity is considered.

	2.6. Мошенничество и злоупотребление	Существенное отклонение по результатам инвентаризации. Открытый доступ к материалам и внутренней информации	Небольшие отклонения по результатам инвентаризации. Единичные случаи мошенничества и злоупотреблений	Ограниченный доступ к информации, продукции, которая легко подвержена воровству
	2.7. Уровень квалификации, профессионализм и честность аппарата управления учета	Низкий уровень квалификации, не владение знаниями и спецификой отрасли. Текучесть кадров	Невысокий уровень профессионализма и образованности персонала	Высокий уровень квалификации, четкая структура управления и осуществление должностных обязанностей, строгая подчиненность
Система контроля и управления	3.1. Осуществление контроля за ведением бухгалтерского учета	Отсутствует система внутреннего контроля	Система внутреннего контроля слабая	Существует эффективная система внутреннего контроля
	3.2. Общие и специфические контрольные процедуры	Не ведутся процедуры по выявлению ошибок и недочетов	Ведется контроль, но не постоянно	Постоянно осуществляются контрольные процедуры
	3.3. Уровень квалификации персонала, ответственного за проведение внутреннего контроля	Низкая квалификация, не предусмотрено повышение квалификации кадров	Невысокий профессионализм, однако, добросовестное выполнение обязанностей и инструкций	Высокая квалификация и большой опыт. Четкое разделение ответственности и полномочий
Финансовое положение предприятия	4.1. Капитальные вложения	Очень большие капитальные вложения, равные или превышающие основной капитал	Капитальные вложения не превышают амортизационных отчислений и прибыли года	Размер капитальных вложений не превышает амортизации
	4.2. НЗП и ТМЗ	Оценка инвентаризации НЗП и ТМЗ сложна и специфична	Запасы легко поддаются оценке, но инвентаризация трудоемка	Оценка инвентаризации НЗП и ТМЗ проста

Для третьей подгруппы стран характерен отрицательный КЕПН. По данным Евростата в число данных стран входят: Германия, Чехия, Венгрия, Румыния, Болгария, Польша, Латвия, Эстония. Число стран с минусовым КЕПН только за период с 1999 по 2000 годы увеличилось с 3 до 15.

Старение населения кардинальным образом проявляется во всех областях повседневной жизни и может привести к разрушительным последствиям для экономики ЕС. С точки зрения экономистов ЕС негативные демографические процессы негативно скажутся на ряде экономических тенденций, представленных в соответствии с рисунком 1. Таким образом, привлечение дополнительных трудовых ресурсов в страны ЕС из вне служит фактором восстановления демографических и экономических балансов [2].

Экономические последствия
Замедление экономического роста
Падение производительности труда
Снижение денежных сбережений населения
Снижение потребительского спроса на основных рынках
Уменьшение налоговых поступлений в бюджет
Снижение уровня инвестиций
Негативные демографические последствия в странах ЕС

Примечание – Разработано автором по источнику [1]

Рисунок 1 – Взаимосвязь демографических и экономических процессов в странах ЕС

По данным ОЭСР за последние несколько лет в развитые страны мира переселилось рекордное число иностранных трудовых ресурсов. Среди стран ЕС большее число иностранных трудовых ресурсов проживает в следующих странах:

- Люксембург – 38,1%;
- Австрия – 9,4%;
- Германия – 8,9%;
- Бельгия – 8,2% [3].

Ученые экономисты из разных европейских стран едины во мнении о том, что привлечение иностранных трудовых ресурсов оказывает как

отрицательное, так и негативное воздействие на экономическую, культурную и социальную сферы общества. Главная проблема заключается в методике оценки данного влияния [1].

Наибольшая часть экономистов наибольший удельный вес данного влияния оценивает позитивно. Это связано со следующими аргументами:

- в перемещении трудовых ресурсов между странами активное участие принимает молодежь, что в свою очередь улучшает возрастную структуру общества принимающих стран, восстанавливает их репродуктивный потенциал;

- приток иностранных трудовых ресурсов в молодом возрасте и высоким уровнем образования позволяет принимающим странам экономить бюджетные средства на образовательных программах;

- перемещение иностранных трудовых ресурсов позволяет решить часть социальных проблем стран-доноров, связанных с безработицей молодежи и обеспечить их рабочими местами в принимающих странах, при этом у экспортеров трудовых ресурсов появляются дополнительный источник доходов, связанный с валютными поступлениями, трансфертами между странами, которые исчисляются десятками миллионами долларов;

- возвращение иностранных трудовых ресурсов на родину всегда сопровождается высоким уровнем их инновационной активностью в сфере производства и услуг;

- определенная доля иностранных трудовых ресурсов становятся предпринимателями и создают дополнительные рабочие места в экономике;

- иностранные трудовые ресурсы косвенно снижают уровень безработицы в принимающих странах, так как повышают объемы производства в сфере продуктов питания, коммунальных услуг, транспорта.

В странах ЕС привлечению иностранных трудовых ресурсов особое внимание уделяется в таких странах, как Франция, Германия, Финляндия.

Во Франции проблема привлечения иностранных трудовых ресурсов является второй по значимости после социальных проблем. Согласно данным Национального института статистики, во Франции проживают около 5 млн. иностранных трудовых ресурсов, что составляет более 8% населения и 550 тысяч иностранцев, родившихся во Франции, при населении страны 54,6 млн. человек. За последние 15 лет численность иностранных трудовых ресурсов выросла во Франции выросла на 20%, иммиграция из стран юга увеличилась на 45%, а из стран Азии на 40% [1, 4].

На современном этапе особое место привлечению иностранных трудовых ресурсов отводится в политике президента Франции Н. Саркози, которая носит избирательный характер. Министерство экономики, финансов и занятости разработало систему квот по востребованным специальностям

1.8. Использование новых технологий	Предприятие не использует новые технологии	Предприятие только начинает использовать новые технологии	Предприятие хорошо изученные технологии
1.9. Уровень конкуренции в отрасли	В отрасли почти отсутствует конкуренция	В отрасли существует жесткая конкуренция по принципу вытеснения	В отрасли существует здоровая конкуренция
1.10. Возможность проникновения нелегального бизнеса	Отрасль подвержена проникновению нелегального бизнеса	В отрасли возможно проникновение нелегального бизнеса при сложных обстоятельствах	В отрасли нелегальный бизнес отсутствует
2.1 Реорганизация предприятия и крупные продажи имущества	На предприятии проводилась реорганизация в проверяемом году	На предприятии проводилась реорганизация в предыдущем году	На предприятии за последние три года не проводилась реорганизация
2.2 Судебное разбирательство	Существует постоянная возможность судебных разбирательств	Судебные разбирательства возможны как единичные случаи	Судебные разбирательства носят экстраординарный характер
2.3. Зависимость от поставщиков	Рынок поставщиков мал или отсутствует	Рынок поставщиков стабильный, хотя существует возможность диктата со стороны поставщиков	Рынок поставщиков большой, существует здоровая конкуренция
2.4. Учет по подразделениям	Предприятие ведет децентрализованный учет	Предприятие ведет централизованный учет	Предприятие ведет единый централизованный учет, включая подразделения
2.5. Взаимодействие со структурными подразделениями	Нет четкой структуры подчинения, независимость отделов	Незначительные нарушения в деятельности различных служб на предприятии	Взаимосвязь отделов, грамотное управление, контроль над деятельностью отделов

Таблица 1

Факторы, влияющие на оценку предпринимательского риска

Фактор	Оценка предпринимательского риска		
	Высокая	Средняя	Низкая
1	2	3	4
1.1. Экономическая ситуация в отрасли	Депрессия. Спад	Имеются признаки стабилизации	Здоровая и/или имеются признаки подъема
1.2. Законодательство и инструкции, регламентирующие основной вид деятельности	Сложные и имеют неясные моменты и противоречия	Законодательство и нормативные акты ясно и понятно описывают вид деятельности, но сложны в использовании	Законодательство и нормативные акты ясны и понятны для администрации и бухгалтерии
1.3. Налоговое бремя	Отрасль и предприятие несут большое налоговое бремя	Отрасль и предприятие несут налоговое бремя, сходное с большинством отраслей страны	Предприятие имеет налоговые льготы по своему виду деятельности
1.4. Экология	Предприятие постоянно нарушает допустимые экологические нормы	Деятельность предприятия влияет на экологию в пределах допустимых норм	Деятельность не влияет отрицательно на экологию
1.5. Способность контроля собственниками	Акционерам сложно проконтролировать деятельность предприятия без спец. Комитетов и аудиторов	Акционеры способны осуществлять только страт контроль через органы управления	Акционеры способны осуществлять текущий контроль над деятельностью предприятия
1.6. Месторасположение клиентов	Существуют транспортные проблемы в связи, большие объемы реализации в районах с нестабильной экономикой	Существуют незначительные проблемы с доставкой груза	Нет транспортных проблем хорошо, развита сеть заказов и доставки
1.7. Рынок	Предприятие действует на нестабильном, неустойчивом рынке	Стабильный рынок, но пока предприятие занимает незначительную долю рынка	Стабильный рынок, предприятие занимает большую долю рынка

Стратегический анализ предприятия

для трудовых ресурсов, прибывающих из стран, не входящих в состав ЕС. Данные специальности охватывают:

- профессии высокой квалификации инженерно-технической направленности;

- профессии, с вычислительной техникой и программными продуктами [4].

Нехватка высококвалифицированной рабочей силы наблюдается постоянно во всех развитых странах. По прогнозам европейских экспертов, работники самой высокой квалификации будут наиболее мобильной рабочей силой. Либерализация коммерческого законодательства и увеличивающееся жизненное пространство для компаний будут стимулировать подвижность мелких и средних компаний внутри ЕС. В этих условиях спрос на рабочую силу высокой квалификации будет таким большим, что сюда устремятся эмигранты из третьих стран.

Для стран ЕС системой квот предусмотрены 152 специальности, ориентированные на средне-технический обслуживающий персонал.

В целом присутствие иностранных трудовых ресурсов во Франции в таких сферах как демография, экономика, культура, научными кругами рассматривается положительно. К негативным процессам привлечения иностранных трудовых ресурсов относятся социально-политические:

- рост агрессивных и экстремистских настроений;
- беспорядки в местах проживания иностранных граждан;
- нарастание этнических волнений во французском обществе [4].

В Германии реализация политики привлечения иностранных трудовых ресурсов было связана с возникшими серьезными демографическими проблемами во второй половине 20 века. До конца 20 века Германия официально не была страной иммиграции, а на законодательном уровне данной страны отсутствовали нормативные документы в области перемещения иностранных трудовых ресурсов [5].

К концу 20 века в Германии значительно было реформировано законодательство, относительно привлечения иностранных трудовых ресурсов. Основные направления данных реформ представлены в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1

Основные направления реформ в Германии по регулированию движения иностранных трудовых ресурсов

Периоды реформ	Направления реформ
1953 год	Закон о репатриантах, определяющий социально-экономическую судьбу немцев, проживающих в других странах
1955 – 1973 годы	Заключение двустороннего соглашения о найме рабочей силы с Италией, Испанией, Грецией, Турцией, Марокко, Португалией, Тунисом, Югославией

1982 год	Закон о предоставлении политического убежища
1988 год	Программа интеграции иностранных трудовых ресурсов («Программа Коля»), позволяющая адаптироваться переселенцам к немецкому обществу (социальная, культурная, экономическая адаптация)
1989 год	Закон о распределении переселенцев, предусматривающий организационно-экономические механизмы размещения репатриантов на территории Германии
2005 год	Закон об управлении и ограничении перемещения иностранных трудовых ресурсов, обеспечивающий стимулирование въезда в германии высококвалифицированных специалистов из других стран, не входящих в страны ЕС (страны Востока и Азии)
Примечание – Составлено по источнику [5].	

В 21 веке Германия – ключевой игрок на поле европейской интеграции и несомненный участник глобализации в целом. Растущая интернационализация производства, распределение рынков труда накладывают обязательства активного участия в перемещении иностранных трудовых ресурсов.

Свобода передвижения внутри ЕС предопределяет значительный международный трудовой обмен. Все более значимыми становятся требования внутреннего рынка труда – в первую очередь структурные. Некоторые отраслевые сегменты Германии не справляются с существующей нагрузкой и нуждаются в притоке специалистов из вне. При этом предпочтение не всегда отдается высококвалифицированным специалистам в ведущих наукоемких отраслях, экономика Германии также нуждается в работниках массовых обслуживающих профессий (сиделки, няни, повара, работники гостиничного сервиса, строительный и ремонтный персонал).

Реализация политики привлечения иностранных трудовых ресурсов характеризуется следующими количественными данными. Так, с 1951 по 2005 годы, численность иностранных трудовых ресурсов выросла с 506 тысяч до 6,7 млн. человек. При этом, в соответствии с таблицей 2, удельный вес иностранных трудовых ресурсов вырос с 1% до 8,1% [5].

Таблица 2

Динамика удельного веса иностранных трудовых ресурсов в Германии

Годы	Общая численность населения, тыс. человек	Численность иностранных трудовых ресурсов, тыс. человек	Удельный вес иностранных трудовых ресурсов, %
1951	50808,9	506,0	1,00
1961	56174,8	686,2	1,22
1971	61502,5	3438,7	5,59
1981	61719,2	4629,7	7,50
1990	63725,7	5342,5	8,38
1991	80274,6	5882,3	7,33

неблагоприятных обстоятельств, как зависящих, так и независящих от аудитора;

2) риски, связанные с организацией бизнеса – вероятность того, что сам процесс управления предприятием, принятие неверных решений может привести к отрицательным результатам деятельности предприятия в целом;

3) риски, связанные со спецификой проверяемого клиента, отраслевыми особенностями его деятельности, составной частью которого является аудиторский риск;

4) риск неопределенности внешней среды, включающий в себя элементы национального и международного риска.

Проблема перечисленных видов риска состоит в нахождении способа более точной калькуляции вероятности наступления неблагоприятного события и способа избежать ошибок, которые могут повлечь за собой ущерб профессиональной деятельности аудитора и его клиента.

На наш взгляд, риск бизнеса определяются на первом этапе планирования аудита при оценке потенциального клиента, еще до оформления с ним юридических взаимоотношений. На следующих этапах главным фактором при контроле за риском для бизнеса является тщательное контролирование аудиторского риска. Последствия проведения аудиторской проверки влияют на риск для бизнеса.

Очень часто аудиторы при заключении соглашений с клиентом пренебрегают исследованием предпринимательского риска, что негативно сказывается на качестве и эффективности их работы. Тем не менее, общий уровень аудиторского риска должен включать оценку предпринимательского риска. Для того, чтобы эффективно организовать процесс аудита необходимо оценить степень влияния предпринимательского риска на весь аудиторский процесс. Это можно осуществить при помощи определенных факторов, оценка и структура которых находится еще на стадии изучения и может быть неполной. Факторы структурируются следующим образом:

- 1) стратегический анализ предприятия;
- 2) хозяйственная деятельность и отдельные процессы на предприятии;
- 3) система внутреннего контроля и управления;
- 4) финансовое положение и результаты;
- 5) иные факторы.

Необязательно аудитор будет использовать все предложенные факторы - их выбор зависит от специфики конкретного аудируемого предприятия.

отчетности, принимая экономические решения, полагаются на то, что информация достаточна, но при этом делают поправку на то, что информация несвободна от определенного риска. Аудитор должен подтвердить достоверность публикуемой информации, что позволит пользователям рассчитывать на то, что информационный риск невелик. Снижение риска появления неточных сведений в финансовых отчетах - одна из главных задач аудита. Таким образом, Дж. Робертсон представляет аудиторский риск как информационный риск, т.е. как риск искажения информации, который не зависит от предпринимательского риска.

Другой точки зрения придерживаются зарубежные авторы Э.А. Аренс и Дж.К. Лоббек, считая, что с аудитом финансовой отчетности непосредственно связаны несколько аспектов риска. - аудиторский риск и риск для бизнеса. Причем, они утверждают, что на риск для бизнеса оказывают влияние как зависящие, так и независящие от аудитора обстоятельства деловой активности клиента, приводящие к ухудшению его финансовых позиций.

Мы считаем, что предпринимательский риск и аудиторский риск - это два взаимосвязанных и взаимодополняющих элемента аудиторской деятельности в целом. То есть при исключении одного, автоматически исключается и другой, при исследовании одного из них, необходимо исследовать и другой.

Риски, с которыми сталкиваются аудиторы, являются предпринимательскими, так как аудиторская деятельность - это, прежде всего, предпринимательская деятельность, и данный вид деятельности, также как и у всех остальных коммерческих предприятий, направлен на получение прибыли. Поэтому на казахстанском рынке (будь это рынок услуг или продукции) аудиторские фирмы сталкиваются с такими же проблемами, непредвиденными обстоятельствами, законодательными несоответствиями и нарушениями, как и любое другое предприятие, в большей или меньшей степени, действующее на этом рынке.

При анализе риска необходимо разделять его на простейшие составляющие. Данный процесс является ничем иным, как классификацией риска. Классификация позволяет структурировать риск, разбить его на простые элементы и дает возможность установить причины его выявления и определить способы снижения, которые в целом позволяют свести к минимуму общий суммарный риск. Для менеджеров и аудиторов классификация представляет собой практический интерес - то с какими видами риска (как правило, не подлежащими страхованию) они встречаются в своей деятельности, и как уменьшить негативные последствия этих рисков.

Применительно к аудиторской деятельности эти риски могут быть разделены на следующие базовые составляющие:

1) риск для бизнеса, представляющий собой вероятность нанесения ущерба профессиональной практике аудитора в результате наступления

1996	81881,6	7314,1	8,93
2005	82501,0	6700,0	8,12

Примечание – составлено по источнику [5].

К государственным ведомствам в Германии, регулирующим перемещения иностранных трудовых ресурсов относятся:

- уполномоченный правительства по делам миграции иностранных граждан;

- федеральное министерство внутренних дел;
- федеральное министерство иностранных дел;
- федеральное министерство труда и социальных дел;
- федеральное ведомство и центральное бюро по труду;
- федеральная служба миграции и проблем беженцев [5].

В Финляндии наряду с существующей безработицей, финские экономисты обращают внимание на неблагоприятную демографическую ситуацию. Согласно прогнозам в ближайшее десятилетие экономика Финляндии, в связи с быстрыми процессами старения населения, столкнется с острой нехваткой трудовых ресурсов. В связи с этим финское правительство планирует восполнить нехватку трудовых ресурсов, привлечением их из других стран. При этом особое внимание будет уделяться жесткому регламентированию привлечения иностранных трудовых ресурсов в связи с защитой внутреннего рынка труда. Регламентирование привлечения иностранных трудовых ресурсов в Финляндии связано с нарастанием неуправляемого въезда в страну рабочей силы, что связано с такими факторами, как распад Советского Союза, вступление Финляндии в ЕС [6].

Из года в год, в соответствии с таблицей 3, пребывание иностранных трудовых ресурсов в Финляндию нарастает. Наибольший удельный вес въезда трудовых ресурсов приходится на Россию и Эстонию.

Таблица 3

Динамика и численность иностранных трудовых ресурсов, проживающих в Финляндии

Страны выбытия иностранных трудовых ресурсов	Годы			
	1990	1995	2000	2006
Россия	0	9720	20552	25326
Эстония	0	8446	10839	17599
Швеция	6051	7014	7887	9265
Сомали	44	4044	4190	4623
Югославия	75	2407	3575	3340
Ирак	107	1341	3102	3045
Великобритания	1365	1865	2207	2910

США	1475	1844	2010	2199
Прочие	14081	21974	23024	32179
Всего	23198	58655	77386	100486

Примечание – Составлено по источнику [6].

В целях адаптации иностранных трудовых ресурсов в Финляндии используются следующие инструменты:

- расширение возможности обучения или повышения квалификации для всех категорий безработных;
- введение системы «комбинированной» помощи, предусматривающей выплаты не только пособия по безработице, но и специальной доплаты;
- налаживание связи с международными службами трудоустройства;
- расширение сети частных бюро по трудоустройству;
- разрешение дополнительного заработка на дому для семей с детьми [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Шлихтер А. Проблемы воспроизводства населения и регулирование трудовой миграции в странах Евросоюза. Труд в Казахстане, №12, 2008, С.28– 37.
2. Рубинский Ю.И. Демографические перспективы Европы // Современная Европа. – 2006. – № 4 (28). – С.34.
3. Rasmussen Н.К. No Entry. Immigration Policy in Europe. Copenhagen, – 1997. – Р. 139–141.
4. Стрельцова Я. Иммигранты во Франции и в России: общее и различия / Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 7. – С.40–49.
5. Карачурина Л. Иммиграционная политика Германии: успешный и неуспешный опыт. Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 7. – С.50–60.
6. Сорокина Н. Современные реалии миграционной политики Финляндии. Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С.70–75.

Түйіндеме

Мақалада Евразиялық Одақтағы дамудағы ел және экономика ресурсында дамуында шетел еңбекшілерін тарту көрінісі, негізгі мәселелері және әдіснамасы қарастырылған.

Resume

In clause the methodology, the basic problems and prospects of attraction of a foreign manpower in economy of the developed and developing countries of the European Union is considered.

УДК 657.6

СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ АУДИТОРСКОГО РИСКА И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕГО ОЦЕНКЕ

И.Н. Шамрай, Р.И. Смагулова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

В связи с переходом Республики Казахстан на международные стандарты финансовой отчетности и аудита особую актуальность приобретает изучение различных аспектов тех или иных стандартов с точки зрения их правильной интерпретации и расстановки правильных акцентов по тем позициям, которые можно расценивать как относительные нововведения.

Одной из таких позиций является изучение категории аудиторского риска. За последние годы в отечественных научных исследованиях множество авторов уделяло анализу категории экономического риска, тогда как аудиторский риск, с точки зрения развития понятийного аппарата, находится на начальных этапах исследования. В этой связи считаем важным рассмотреть категорию аудиторского риска с точки зрения его составляющих элементов, их взаимоувязки и общего влияния на аудиторский процесс.

До сих пор при рассмотрении и изучении такого вопроса, как аудиторский риск, часто упускался из виду немаловажный элемент - риск для бизнеса или так называемый предпринимательский риск.

О наличии предпринимательского риска в аудиторской деятельности говорится в Американских стандартах. SAS №47 отмечает, что помимо аудиторского риска аудитор подвержен опасности причинения ущерба своей профессиональной практике или утраты ее в результате судебного процесса, раскрытия неблагоприятный для него сведений или других событий, которые могут произойти в связи с финансовыми отчетами, проверяемыми аудитором для выработки в итоге проверки аудиторского заключения. Такое раскрытие сведений имеет место, даже если аудитор проводил проверку в соответствии с общепринятыми стандартами. Если аудитор считает это раскрытие фактов неблагоприятным для себя, он не должен проводить процедуры в меньшем объеме, чем это требуют общепринятые стандарты аудиторской проверки.

Противоположным является мнение Дж. Робертсона, который считает, что предпринимательский риск компании прямого влияния на аудиторов не оказывает. “Аудит - это процесс уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов. Информационный риск - вероятность того, что в финансовых отчетах, публикуемых компанией, содержится ложные или неточные сведения”. Инвесторы, кредиторы и др. пользователи информации финансовой

1) количество филиалов, замыкающихся на президенте компании, должно быть от 3 до 5;

2) число прямых объектов управления у вице-президента или директора филиала - от 5 до 8;

3) число подчиненных лиц у одного управляющего - 6 - 8, но не более 10 человек;

4) число рабочих в бригаде от 5 до 15 человек;

и) одним из признаков высокого качества управления является возможность его саморегулирования, то есть, чтобы любые отклонения от нормы быстро фиксировались и сразу же принимались контрмеры, возвращающие систему в нормальное состояние.

Пределов для совершенствования системы управления и организационной структуры не существует, любая «идеальная» организационная форма постепенно себя изживает, морально стареет. Однако важно, чтобы она чутко реагировала на изменения рыночной конъюнктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белый М., Приходько В. К вопросу о гибкости организаций органического типа // Проблемы теории и практики управления. – 1998. - №4 - С.79-84.

2. Анализ и формирование организационной структуры промышленного предприятия / Ответственный ред. Аганбегян. - Новосибирск, 1983. - 182 с.

3. Курочкин А. Принципы организационного проектирования предприятий. – М., 1998. - №1. - С.91-97.

4. Костева Н.И. Новые аспекты управления на современных предприятиях и организациях // Технология машиностроения. – 2003. - № 1. – с. 71-75.

Түйіндеме

Мақалада ұйымдастырушы құрылым тиімділігін құру және жоғары сатыға көтеру мақсатында кәсіпорынды басқару құрылымын ұйымдастыруды талдауға және зерттеуге арналған.

Resume

The article is devoted to the research and analysis of the organizational structures of an enterprise management in order to perfect and construct the optimal organization structure.

УДК 138.4(65)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ САҚТАНДЫРУ ІСІНІҢ ҚАЛЫПТАСУ КЕЗЕҢДЕРІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ ҚИЫНШЫЛЫҚТАР

Г.М. Бейсембаева, А.Е. Амирова, А.А. Нұрғалиева
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Қазақстандағы ұлттық сақтандыру жүйесінің қалыптасуының және дамуының кезеңдерін талдауды, сақтандыру қызметін реформалаудың бастапқы этаптарынан және оның одан арғы дамуын айқындаудан бастаған абзал. Нарық жағдайында қоғамның әлеуметтік – экономикалық дамуы көпсалалы және алуан түрлі қатерлермен байланысты, сондықтан да шығын шығудың ықтималдығы артады және сол себепті ұлттық экономиканың өртүрлі иерархиялық деңгейлерінде болуы мүмкін қатерді басқару арқылы оларды азайту қажеттілігі туады. Сондықтан да, көп жүйелі ұлттық экономикада қатерді басқару шаруашылық субъектілерінің алғашқы кезекті мәселелеріне айналады.

Бұл жағдайда, қатер- менежмент үрдісі кезінде қатерді тапсыру немесе сақтандыруды профессионалды сақтандырушыларға жүктеудің орны артады, себебі олар сақтандыру қорғанысын қаржылық қызмет түрінде ұсынады. Нарықтық реформаның бастапқы кезеңінде сақтандырудың негізгі ережелерінің болмауы, өте жоғарғы анықталмағандыққа әкеліп соқтырды.

Дегенменде, сақтандыру көптеген компаниялар үшін көптеген қызмет түрінің бірі ғана болып қала берді, осы себептердің нәтижесінде сақтандыру жүйесінде түсініспеушіліктермен қарама-қайшылықтар туындады. Осының салдарынан сақтандырушылар сақтандыру жағдайы туған кезде, көп жағдайда өз міндеттерін орындамады.

Басқарушы-әкімшілік экономика жағдайында сақтандыру қоры қоғамның ұлттық табысын бөлу арқасында қалаптасты. Бұл есепте, сақтандыру қорының жұмсалмаған бөлігі жыл сонында мемлекеттің ұлттық байлығы деп саналды. Қазақстанның әлеуметтік- экономикалық дамуы нарық қатынастары арқалы өрбуіне байланысты сақтандыру қорын былайша қалыптастыру және жұмсау тәсілі өзінің көкейтестілігін жоғалтты.

Көп салалы экономика жағдайында, оның негізін өртүрлі меншік формасындағы жеке шаруашылық субъектілерінің кәсіпкерлік қызметі қалайды. Мемлекеттің әлеуметтік – экономикалық дамуына бағытталған міндеттемелерінің басымдылықтарының объективті себептері пайда болды, олар өз кезегінде өзіміздің ұлттық сақтандыру жүйемізді қалыптастыруға үлкен септігін тигізді. Бұл дегеніміз, нарықтық қатынастарға көшу, көп

түрлі жеке меншік формаларын қалыптастыру, мемлекет пен экономика субъектілері арасындағы мүліктік құқық және жауапкершіліктің бөлінуі, бұл жағдайда мемлекет сақтандыру аймағын өз монополиясынан шығарады.

Бұл үрдіс 1988 жылдың мамыр айында «Кооперация туралы» заң қабылданғаннан соң басталды. Бұл заң жобасы кооперативтерге өз сақтандыру мекемелерін құруға, сақтандырудың тәртібі мен түрін, шарттарын өз беттерінше анықтауға құқық берді. Бұл заң одақ көлемінде қалыптасып келе жатқан нарықтың барлық саласында сақтандыру қоғамдарынан жаппай құрыла бастауына жол ашты.

1980 жылдардың соңына қарай бұрынғы КСРО аумағында 5765 сақтандыру мекемесі жұмыс істей бастаса, соның 3425 Ресей территориясында болды.

1990 жылдың маусымында КСРО министрлер кеңесі қабылдаған «акционерлік қоғамдар және жауапкершілігі шектеулі бірлестіктер туралы» қағидаға сәйкес мемлекеттік емес сақтандыру компанияларын берілген ұйымдастыру – құқықтық формасында құру мүмкіндігін бекітті. Сақтандыру нарығының қалыптасуы және оған қатысушы сақтандыру компанияларының жаппай құрыла бастауы, олардың арасында бәсекелестіктің пайда болуына әкелді. Сондықтан, 1990 жылдың 16 тамызында «халық шаруашылығын демонополизациялау шаралары туралы» қаулының қабылдануы, одақтағы сақтандыру нарығындағы бәсекелестікті тура бағыттап, реттеді.

1991 жылдың соңында КСРО-ның ыдырауы шаруашылық байланыстардың үзілуіне, өндірістің күрт төмендеуіне, жеке және заңды тұлғалардың сатып алушылық қабілеттерінің төмендеуіне және инфляциялық үрдістердің күшейуіне әкеліп соқтырды. Осымен қатар республика әртүрлі жеке меншік формаларын қалыптастыру және мүліктік құқықтың бөліну мәселесі алдында тұрды. Сол себептен қазақстандық сақтандыру жүйесін қалыптастыру мәселесі туындады және ол ұлттық экономиканың қалыптасуына алға шарттарының бірі ретінде қарастырылды. Келтірілген мәселелер субъективті себептермен асқындырылды, олардың қатарына: нормативті – құқықтық негіздің болмауы, Отандық сақтандыру нарығының қызметін реттейтін сақтандыру инфраструктурасының болмауы, сақтандырудың әдістемелік және тәжірибелік алғы шарттарының болмауы және білікті мамандардың жетіспеушілігін жатқызуға болады. Сондықтан, Қазақстандық қоғамның алдында: сақтандыру мен байланысты мәселелерді жүйелеу; сақтандыру ісінің оперативтік, тактикалық, стратегиялық міндеттерін айқындап алу; экономика субъектілерінің жүйелік мүдделерін қорғай алатын мардымды тәсіл ретінде қолданылатын әдістемелік жақындауларды айқындап алу және оларды шеше алатын құралдарды әзірлеу сияқты келелі мәселелер тұрды.

Бұл жағдайларда сақтандыру үрдісінің басты құрылымы болып табысты ұзақ мерзімге болжай алу жатады. Көп жыл алға табыс пен шығысты болжау мұндай анықтаманы береді, ол бойынша сақтандыру

необходимо учитывать общие принципы и правила, обеспечивающие эффективную организацию [1]. Среди них можно выделить:

а) функции первичны, организационная структура вторична. Четко сформулированные функции это первый и самый важный исходный параметр, на который необходимо ориентироваться при проектировании системы управления и структуры фирмы. Функции предприятия должны отражать приоритетные стратегические цели его руководства. Неудачей многих предприятий объясняется тем, что при смене приоритетов под воздействием изменяющейся рыночной конъюнктуры и конкуренции структура остается прежней, не рассчитанной на их достижения;

б) не может быть идеальной типовой структуры и системы управления, с одинаковым успехом функционирующей в разных местах и условиях. Признание этой закономерности обязывает осторожно подходить к оценке аналогов. Копирование чужих образцов может привести к неудачам;

в) организационный проект фирмы должен быть перспективным, то есть нацеленным на достижение целей будущего, долгосрочное прогнозирование;

г) любой элемент структуры необходимо проектировать альтернативно, в различных вариантах, просчитывая их сравнительную эффективность и выбирая оптимальный;

д) в условиях сильной конкуренции организационную структуру и всю систему управления необходимо проектировать так, чтобы они были гибкими и эластичными, обеспечить быстрый и свободный поток информации снизу вверх. Отсюда проистекает необходимость широкого делегирования полномочий и ответственности нижестоящим уровням;

е) при проектировании аппарата управления компании целесообразно совмещать должности руководящих лиц по вертикали, что позволит сократить численность персонала глубже понимать роль и вернее оценивать работу подразделений с точки зрения интересов всех компаний, лучше знать состояние и проблемы производства;

ж) в среднем звене следует практиковать совмещение должностей по горизонтали, как внутри отделов, так и между отделами, имеющими тесные кооперационные связи. Это позволяет в случае ухода с предприятия основного работника или его длительного отсутствия не срывать работу;

з) необходимо учитывать количество подразделений компании или лиц, подчиненных одному управляющему (норма управляемости). Существует две распространенные точки зрения: нормативов быть не может и в качестве ориентиров можно рекомендовать лишь интервалы, внутри которых должны учитываться индивидуальные качества руководителя. Считается, что управляемость на различных уровнях обеспечивается в пределах следующих интервалах:

Важными вспомогательными научно-аналитическими инструментами для поисков и обоснования решений по формированию организационной структуры управления являются методы организационного экономико-математического и имитационного моделирования, представляющие собой разработку математических, графических, машинных отображений распределения полномочий и ответственности в производственно-хозяйственных организациях, являющихся базовыми для построения, анализа и оценки вариантов структур во взаимодействии их переменных.

Суть нормативно-аналитического метода заключается в обосновании состава и содержания работ по рационализации организационных структур управления на стадиях предпроектного обследования, анализа и оценки их действующих форм, оптимизации основополагающих параметров организационных систем управления, разработки их новых организационных форм. При этом особое внимание уделяется методам изучения содержания труда руководителей, специалистов и технических исполнителей исходя из технологии принятия управленческих решений.

Таким образом, современный методический аппарат анализа и построения организационных структур управления представляет большой набор методов и средств, применяемых в зависимости от характера решаемых проблем: комплексного или локального проектирования организационной структуры управления, проектирования организационной структуры строящихся предприятий и организаций или совершенствования функционирующих и т.д.

Описанные выше методы анализа и совершенствования организационных структур управления могут применяться и в новых условиях хозяйствования, однако их содержание необходимо пересмотреть с точки зрения изменений условий функционирования предприятий в связи с происходящими рыночными изменениями. Типичными недостатками применения на практике указанных методов анализа и совершенствования организационных структур является слабая проработка вопросов предпроектного обследования, анализа функционирующих организационных структур; недооценка предпроектных работ, связанных с выбором методов анализа, организационного обеспечения всей работы по совершенствованию структур; недостаточной точностью определения количественных характеристик организационной структуры управления, особенно их основополагающих значений: численности руководителей, специалистов и других служащих, норм управляемости и др.

Мы считаем, что наиболее эффективным является применение экспертно-аналитического метода анализа и совершенствования организационных структур с учетом основных нормативов (нормативный метод) и принципов формирования новых организационных структур.

При проектировании новых и совершенствовании существующих систем управления, организационных структур крупных и средних предприятий

корының қалыптасу көздерімен қысқа және орта мерзімді перспективаларды сақтандыру қорғанысына деген сұраныс туралы білуге болады. Сонымен, сақтандыруда экономикалық қатынастардың басты құбылыстары іске асырылады, ол экономика субъектілерімен мемлекет арасында өндіріс үрдісі кезінде, материалды игіліктерді бөлу және қолдану.

Сонымен, сақтандыру келесі бағыттарда жүргізіледі:

1. Мемлекет меншігін халық алдында жауапкершілігін сақтандыру арқылы қорғау.

2. Жеке меншікті және заңды тұлғаларды қорғау. Реформалаудың міндеті Қазақстандағы сақтандырудың эволюциялық дамуын сатылы қараудың қажеттілігіне міндеттеуді. Біздің ойымызша, экономиканың барлық сферасындағы көп салалы және күрделі спуликадағы сақтандыру жүйесінің қалыптасуын және дамуының сағыларын бөлуді өндірістік экономикалық қатынастардың реформалауымен байланыстыру жөн және мемлекеттің әлеуметтік- экономикалық саясатының өзгеруі әкімшілік-басқару моделінен нарықтық моделге өтуінің салдары. Сақтандыру ісінің дамуының басты сапалық критерий ретінде, біздің ойымызша, экономика субъектілеріне сақтандыру қорғанысын ұсынуды үздіксіз сақтандыру саясатын қолдануды, қаржы-экономикалық қатынастарды қарастыруға болады. Келтірілген критерийге сүйене отырып, біздің ойымызша, ұлттық сақтандыру жүйесінің қалаптасу және даму сағыларын бөлуге болады.

Бірінші кезең, шартты түрде нарық алды деп аталады (80 жылдардың соңы 90-шы жылдардың басы) КСРО-ның. әкімшілік-басқарма жүйесі негізінде пайда бола бастаған алғашқы нарық қатынастарымен сипатталады. Бұл кезеңде сақтандыру қызметін көрсету сферасында екі мемлекеттік сақтандыру компаниясы жұмыс істеді. Олар Ингосстрах және Госстрах, екеуінің арасында бәсекелестік мүлдем болған жоқ. Ішкі және сыртқы факторлар мен шарттардың өзгеруінің алдын ала белгілі болуы және өте жоғары деңгейді болжамдылық, өте шектеулі жинақ сақтандыру қызметін көрсетуді айқындайды. 1991 жылы өте жоғары 2000 % жеткен инфляция салдарынан, мемлекеттік сақтандырудың қаржылық мүмкіндігі құнсызданды, бұл дегеніміз шынайы түрде сақтандыру облысындағы мемлекеттік қаржы негіздің монополиясының жойылуына әкелді және сақтандыру сферасында вакуум пайда болды. Инфляцияны жеңіп өту 1991 жылдың 25 желтоқсанында қабылданған «Салық туралы» заң жобасында көрініс тапқан.

Екінші кезең, (1992-94 жж.) республиканың сақтандыру нарығының қалыптасуын өркениетсіз деуге болады. Ол алғашқы Отандық жеке меншік сақтандыру компанияларының пайда болуымен және ұлттық сақтандыру жүйесінің қалыптаса бастауымен сипатталды. Бұл үрдіс сақтандыру компанияларының қызметін реттейтін нормативті – құқықтық құжаттарды дайындаумен жалғасты. Солай, 1992 жылдың 3 шілдесінде «Сақтандыру

туралы» ҚР заңы қабылданды, оған 1993 жылы 8 сәуір күні толықтырулармен түзетулеу енгізілді. Әлеуметтік – экономикалық және қаржылық жағдайдың қалыпсыздығымен сақтандыру бірлестіктері қысқа мерзімді және оперативті міндеттерді шешуге бағыттады. Бұл кезең 1994 жылы 16 сәуірде ҚР-сы президентінің № 1658 «Сақтандыру нарығын қалыптастыру және дамытудың ұйымдастыру – құқықтық шаралары туралы» заңдық күшке ие жарлығының қабылдануымен аяқталды.

Үшінші кезең (1995-1996 жж.) сақтандыру қызметіне сұраныс пен ұсыныс арасында тепе-теңдіктің болмауымен байланысты. Бұл кезең сақтандыру нарығын субъектердің жеткіліксіз мөлшерде қаржыландыруымен сипатталады. Сонымен қатар, бұл кезеңде ұйымдар мемлекеттің сақтандыру қорғанынан айырылса, сол себепті сақтандыруға өте зәру болды. 1995 жылы Үкімет сақтандыру компанияларың жарғы қоры 40000 минималды еңбек ақы мөлшерінде болуды міндеттейді. Осы тұрғыда өзгере бастаған макро экономикалық жағдай (1996 жылы ІЖӨ соңғы жылдары бірінші рет 0,4 % өсімді құрады) әртүрлі қатерлерден кепілдік бере алатын сақтандыру қорларын қалыптастырудың қажеттігін айқындады.

Төртінші кезең (1997-1999 жж.) экономикалық өсіммен тұрақтылықтың басталуымен байланыстырылады, оның сипаттамасы ретінде макро экономикалық көрсеткіштердің өсуі және осыған байланысты сақтандыру саласында тұрақтылықтың қалыптасуы көзге түседі. Осы кезеңде сақтандыру нарығының қызметін реттейтін басты құжат ретінде «1996-1998 жылдар аралығындағы ҚР сақтандыру нарығын дамытудың басты бағыттары» атты заң жобасы табылды. Оны МСҚ мекемесі, мүдделі министрліктермен ведомствалар әзірлеп, үкімет бекітті. Өркениетті сақтандыру нарығы қалыптасты және көрсетілетін сақтару қызметінің түрлері артты. Сақтандыруға деген көзқарастың өзгеруі, сақтандырудың көптеген қатер түрлерінен қорғау көлемін кеңейтті және сақтандыру қызметін көрсету ауқымы артты. Бұл кезеңде кейде сақтандыру компанияларының қаржыландыруының әліде болса жеткіліксіз болуы, үлкен қатерлерден қорғауға мүмкіндік бермейді. Егер орта мерзімді қатерлерден қорғағанның өзінде, шетелдерде қайта сақтандырыла ғана қорғалды. Ұлттық валютаның 1999 жылы құнсыздануы сақтандыру компанияларының активтерінің теңгеде сақталған немесе инвестицияланған едәуір бөлігінің құнсыздануына, ал экономикалық субъектердің табысының төмендеуі, сақтандырушылар легінің азаюына әкелді, сақтандыру компанияларының қаржылық жағдайының төмендеуі сақтандыру ауқымын төмендетуге мәжбүрлері. Бұл жағдайдағы сақтандырушылардың жарғылы капиталын өсіру саясаты мемлекеттің тиісті көмегісіз сақтандыру компанияларының қажыптасқан жағдайдан шығуға көмектеспейді, ал керісінше қарама қайшылықтарды ушықтырады. Сақтандыру компанияларының қаржылық тұрақтылығының төмендеуі, 1999 жылы сақтандыру ісінің тығырықтан шығуының баста мақсатына айналды. Сонымен

либо графически как дерево целей, либо в матричных таблицах. При структуризации целей обеспечивается взаимосвязанность, полнота, сопоставимость целей разных уровней.

Экспертно-аналитический метод проектирования и совершенствования организационных структур управления основывается на привлечении высококвалифицированных специалистов по управлению, управленческого персонала проектируемой производственно-хозяйственной организации к процессу проектирования. При применении этого метода очень важна проработка форм систематизации, записи мнений и заключений экспертов. Данный метод зачастую не обладает высокой точностью и объективностью в связи с тем, что, как правило, у экспертов отсутствуют единые критерии оценок, на основе которых они оценивают степень рациональности построения той или иной организационной системы управления. Описанный метод более эффективен при применении многошаговой экспертизы.

В практике анализа и проектирования организационных структур управления при административно-командной системе широко использовался блочный метод типизации подсистем линейно-функциональных и программно-целевых структур, а также нормативный метод.

При использовании блочного метода проектировали блоки межотраслевой и отраслевой унификации. Типовые блочные решения увязывались с индивидуальными организационными решениями в единой организационной системе управления. Стадии блочного проектирования включали:

- классификацию блоков по выбранным признакам;
- обоснование перечня задач каждого блока;
- разработку типовых организационных структур блоков “представителей классификационных групп.

Нормативный метод включал разработку и применение системы, например, таких нормативов:

- состав и содержание функций или классификатор функций управления;
- численность работников по функциям;
- тип организационной структуры.

Критериями построения структуры аппарата управления при применении этого метода выступают: норма управляемости, степень централизации функций, количество ступеней (уровней) управления, число звеньев, размеры подразделений, порядок подчиненности и взаимосвязи подразделений.

Суть аналитически-расчетного метода проектирования организационных структур управления заключается в том, что при его использовании проектанты ориентируются на творческое сочетание совокупности определенной группы методов исходя из конкретных условий проектирования данной производственно-хозяйственной организации,

КРИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МЕТОДИК ПОСТРОЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

И.Н. Шамрай

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

При переходе к рыночным условиям хозяйствования практически все предприятия, оставшиеся “на плаву” модернизировали организационные структуры согласно требованиям рынка. Однако этот процесс не может быть законченным, так как постоянное изменение законодательной и нормативной базы, появление новых институтов рынка и углубляющаяся интеграция в мировую экономику предъявляют новые требования к организационным структурам управления предприятиями, появлению новых структурных единиц, функций управления, от которых зависит гибкость, качество и эффективность управления любого предприятия.

Анализ организационных структур управления предприятиями с целью их дальнейшего усовершенствования может проводиться различными методами. На сегодняшний момент выделяют такие методы, как метод структуризации целей, метод аналогий, блочный, экспертно-аналитический, нормативный, параметрический, аналитически-расчетный, организационного моделирования, в том числе имитационного моделирования, графоаналитический, математико-статистический и др. Одни из указанных методов эффективны на предпроектной стадии проведения работ по совершенствованию организационных структур управления, другие - на стадиях непосредственного анализа, проектирования и внедрения совокупности новых организационных решений. Способы их применения изложены в соответствующих методических рекомендациях и учебных пособиях [2, 3].

Приведенные выше методы построения и, совершенствования организационных структур управления характеризуются следующими особенностями.

Метод структуризации целей предусматривает количественное и качественное обоснование системы целей предприятия и анализ организационных структур управления с точки зрения их соответствия этой системе. Анализ целей, развертывание их в иерархическую систему является важным этапом рационального построения организационных структур управления любого органа, установления ответственности подразделений за конечные результаты деятельности, определения их места в системе управления, устранения дублирования работ. Система целей представляется

катар, төртінші кезеңнің соңына қарай шаруашылық қызметінің көлемінің өсуімен сақтандыру компаниялары депрессия жағдайынан шыға бастады.

Бесінші кезең, бұл кезеңнің бастамасы 2000 жылдың 18 қазанында «Сақтандыру қызметі туралы қабылданған заң жобасынан басталды деп айтуға толық негіз бар. Заң жобасында сақтандыруды ұйымдастырудың негізгі түсініктерінің нақты анықтамасы, сақтандыру нарығына қатысушылар тізгіміне сақтандыру ұйымын құрудың технологиясына анықтама және сақтандыру компанияларының қызметін реттейтін негізгі құралдары көрсетілген. Сақтандыру сыйақыларының көлемінің өсуіне қарамастан, 2002 жылы Т22,06 млрд болса, 2003 жылы Т 28 млрд асты. Қазақстанның сақтандыру нарығы қарқынды дамып келе жатқан ұлттық экономикаға әліде болса сай емес. Қазақстанның сақтандыру нарығы әлі шетелдік сақтандырушылармен бәсекелесе алмайды өйткені ол үшін сақтандыру компанияларының капиталы 50 млн доллардан кем болмауы қажет. Біздің ойымызша, әрі қарайғы капитализацияны осы кезеңде мемлекеттің көмегімен шешу керек, ол дегеніміз отандық сақтандыру нарығын қорғауды ықпалды шаралар өткізумен және халықаралық келісімдерге тиісті шарттарды енгізіп әлі әлсіз, бірақта қарқынды дамып келе жатқан қазақстандық сақтандыру капиталын әрі қарайғы өркендетті және дамуына нақтылы көмек көрсету қалыптасуына.

Сонымен біз ұлттық сақтандыру жүйесінің қалыптасуын және дамуын бес кезеңге бөлдік, оған ықпалын тигізген әлеуметтік –экономикалық, қаржылық, саяси, заңдық және басқада факторларды атап өттік. Кезеңдік қалыптасуға жүргізілген анализ және ұлттық сақтандыру жүйесінің дамуы, оны кемшіліктермен жетістіктерін және ұлттық. Сақтандыру жүйесінің қалыптасуындағы қиыншылықтарды көрсетеді. Сонымен, ұлттық сақтандыру жүйесі нақтылы түрде екінші кезеңнен басталады. Экономикалық өсім сақтандырушылардың мүдделерінана емес, сонымен қатар сақтанушылардың да мүдделерін қорғайды. Осыған байланысты ұлттық сақтандыру жүйесі әлеуметтік сақтандыру моделіне ие болады. Мұндай көзқарастың басты мақсаты кепілдендірілген сақтандыру қорғанысын қамтамасыз ете отырып, әлеуметтік-экономикалық дамуға сүйену.

Отандық сақтандыру нарығы көптеген параметрлер бойынша нашар дамыған болып саналады. Оларды атап айтатын болсақ: Қазақстандық сақтандыру компанияларының капиталдану дәрежесінің төмендігінен, ұсылынып отырған сақтандыру қызмет түрлерінің ассортиментінің аса шектеулілігімен, өз еркімен сақтандырудан гөрі міндетті сақтандырулардың басым болуынан, қайта сақтандыру іс- әрекеттерінің дамымауынан және ұлттық экономиканың жоғарғы қарқынмен өсуіне қарамастан Қазақстанның жалпы ішкі өніміндегі сақтандырудың үлесінің аз болуы айта кеткен артық болмас. Мұндай сәйкестік белгілі бір дәрежеде Қазақстанның сақтандыру

нарығының даму логикасын жақын болашақта сақтандыру бизнесіндегі дифференциация үрдістерінің басым болуы және сақтандыру қызметін диверсификация түрінде айқындайды.

Қазақстандық сақтандыру қызметі нарығының дифференциация үрдістерінің сапалық сипаттамалары көп жағдайда нақты сақтандыру нарығының экономикалық даму қарқынынан және сақтандырудың динамикалы және тұрақты дамуына жасалатын алғышарттарға байланысты болады. Біздің ойымызша, сақтандыру бизнесінің сапалық өсуінің негізгі алғышарттары сыртқы және ішкі факторлар тобына тәуелді болуы мүмкін. Қазақстандық сақтандыру бизнесінің тұрақты дамуының алғышарттарының сыртқы факторлары мыналар: макроэкономикалық, ұйымдастыру – құқықтық және әлеуметтік- психологиялық жағдайларымен ұлттық экономиканың сақтандыру секторының дамуының алғышарттары. Қазақстанның сақтандыру нарығына диверсификация және дифференциация жағдайларына және ішкі алғышарттар блогына сапалық сипаттамаларды қосу дұрыс, сақтандырудың жеке субъектілерінің дамуымен қатар жалпы сақтандыру нарығының эволюциясымен байланысты.

Осы алғышарттардың Қазақстанның сақтандыру нарығының сапалы түрленуіне әсері етуі, стратегиялық үрдістерді іске асыру нәтижесінде қамтамасыз етіледі, бұл бір жағынан сақтандыру бизнесінің дифференциациясы, ал екінші жағынан- әртүрлі түрлендіру және кешендеу әдісін қолдану арқасында сақтандыру бизнесінің аясын кеңейту. Сонымен қатар сақтандыру нарығы әлде қайда мықтырақ дамыған мемлекеттердің тәжірибесі көрсеткендей, сақтандыру компанияларының көбі стратегиялық дамудың салыстырымды қарапайым нұсқаларын таңдайды, мысалы; сақтандыру қызметінің бір түрінің аясында біртіндеп күшею. Сонықтан да, Қазақстандық сақтандыру компаниялары жақын болашақтағы өзінің стратегиялық дамуын бір өзекті бағыттың төңірегінде біртіндеп даму стратегиясын ұстанын дамитындығын жоғарғы ықтималдықпен айтуға болады.

Бірақ та, Қазақстанның сақтандыру нарығын сапалы түрлендіру үрдістерінен тежеп тұрған бірнеше субъективті факторлар тағы бар, соның ішінде сақтандыру бизнесінің терең дифференциациясы үрдісі және сақтандыру қызметінің диверсификациясы. Қазақстандағы сақтандыру қызметін тежеп тұрған жалпы субъективті факторлары әртүрлі: солардың қатарына сақтандыруға қатысты заңдардың тым қарапайымдығынан (қазіргі заң жобасында сақтандыру нарығының өркениетті дамуына қажетті сұраныстың минималды бөлігі ғана қамтылған), кейбір сақтандыру бизнесінің өкілдерінің ашық қылмыстық іс- әрекеттерін жатқызуға болады. Осының бәрі халықтың арасында сақтандыру компанияларына деген сенімге нұсқан келтірді.

контроль патентов, технологий, изобретений осуществляется на уровне Совета директоров, а контроль квалификации персонала – на уровне технологической цепочки, на этапе производства все основные объекты находятся на уровне технологической цепочки, на третьем этапе контроль инноваций и выходной контроль качества продукции выполняется на уровне топ-менеджмента путем установления стандартов качества, а входной контроль сырья выполняется на уровне технологической цепочки. То есть, функции управления производственным потоком корпорации распределяются на разных уровнях в зависимости от значимости проблемы для корпорации.

В целом можно отметить, что критерием эффективности инновационной деятельности корпорации является использование ее результатов в производстве, критерием эффективности производства является качество, а критерием контроля качества является экономическая эффективность производственного потока корпорации. В этом диалектика производственного потока. Основой управления производственным потоком является производственная стратегия корпорации, в рамках которой реализуется совокупность всех стратегий по элементам потока. При этом необходимо помнить, что в рамках организации внутрикорпоративного управления качеством необходимо не только анализ издержек, но и ряд сопутствующих мероприятий, например, обучение потенциальных субпоставщиков для ориентации организационной структуры и производственного процесса на удовлетворение стандартов качества.

Таким образом, подводя итоги данной статьи, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что деятельность корпорации может быть представлена в виде многопотоковой модели с межпотоковыми связями, для управления которой должны использоваться различные концептуальные подходы, выбор которых осуществляется на различных уровнях управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: ФАИР, 1998. - 288с.
2. Бандурин А.В. Деятельность корпораций. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 600с.

Түйіндеме

Мақалада корпорацияның қызметі ағымдық үдеріс теориясы арқылы қарастырылады. Корпорацияның негізгі ағымдарының құрылымдары, сондай-ақ ағым аралық байланыстары зерттеледі.

Resume

In clause activity of corporation through the theory stream process is considered. Investigate structures of the basic streams of corporation, and also between stream process communications.

Структура производственного потока представлена на рисунке 2.

В его состав входят инновации, производство, качество.

Инновации, как начальный этап производственного потока, являются базисом основной деятельности корпорации. Проводимые в рамках этого этапа исследования должны быть направлены на решение нескольких стратегических задач: повышение эффективности деятельности корпорации, создание новых и усовершенствование старых продуктов, системные и фундаментальные исследования.



Рисунок 2 - Структура производственного потока корпорации

В результате инноваций появляются технологии, воплощаемые в производственном процессе. То есть, инновация, не доведенная до материального воплощения (даже в смысле «ноу-хау» или гудвила), не переходит в стадию производства, а продолжает оставаться инновацией, либо сокращается как неперспективная.

Результатом производства является конечный в рамках данной корпорации продукт (продукты), которые могут быть реализованы вне корпорации. Однако, перед их реализацией необходим контроль качества, который является самостоятельным этапом производственного потока. Также обособление вызвано тем, что в рамках корпорации необходимо достичь объективного результата на всех этапах производственного потока.

Как уже отмечалось выше, управленческая деятельность в рамках корпорации имеет определенную специфику, учет которой необходим при определении уровня решения проблем. В рамках производственного потока можно обозначить следующие уровни управления: на этапе инноваций

Біріншіден, қатаң орталықтанған экономикалық жүйенің ұзақ мерзім жұмыс істеуі экономиканың маңызды саласы болып табылатын сақтандырудың толық көлемде дамуын шектеді, сонымен бірге, шаруашылық субъектілері халық арасында сақтандыру қызметі екінші рөлді, көмекші қызмет деген деген түсінік қалыптасты. Нарыққа дейінгі екі жақты әсері нарық жүйесіне ауысқаннан кейін түпкілікті өзгерді, нарықтың экономикалық маңызды сферасы ретінде сақтандыру бизнесінің оза дамуына қажеттілік туындады, әсіресе кризистік тенденциялар туындағанда білінеді. Бірақ ұзақ уақыт бойы сақтандыруға қатысты қалыптасқан көзқарас сақталып отыр және Отандық сақтандыру нарығының сапалы түрленуіне тежеуші әсер етуде. Бірақ та, қазіргі кезде басқарудың нарықтық жүйеге ауысқаннан бері сақтандыру ісіне деген консервативті көзқарас ашық айтылмаса да, стратегиялық маңыздылықтың бағаланбай отырған элементтерін көру қиын емес.

Екіншіден, Қазақстандағы сақтандыру ісінің дамуына басқа да бұрынғы социалистік елдердегі сияқты, сақтандыру компаниялардың қызметінің артық регламентациясы, олардың инвестиция қызметін қатаң шектеу, капитализация бойынша артық жоғарғы талаптар қою және тағы да басқалары. Сондай-ақ ерекше атап өтетін жағдай, ол сақтандыру компанияларының құқығына қолдан шектеу жасау арқылы сақтандыру тарифтерінің өлшемін анықтау. Бұл іс жүзінде сатушы мен сатып алушы арасындағы қарым-қатынас принциптері нарықтан аулақ екенін көрсетеді.

Сақтандыру тарифтерінің мөлшерін қатаң бекіту, бәсекелестік деңгейін төмендетеді, сақтандырудың кейбір жаппай түрлерін сақтандырушыларға аз ұнамды етеді. Бекітілген тарифтер сақтандырушылардың қызмет ету сапасын жоғарлатуға септігін тигізбейді. Бұл авто иелердің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыруында анық көрінеді, сақтандырудың жаппай түріне айналады және Қазақстанның нарықтық сақтандыруының негізгі үрдісін қалыптастырады.

Қазақстандық сақтандыру компанияларының көбі, осы секторда қызмет етеді, бірақ әлі де болса қызмет сапасы төмен деңгейде қалуда. Сақтандырушылар жағынан тарифтер бойынша проблемалар туындайды, олар экономикалық өмірдің өсуімен санаспайды. Бұған шетелден әкелінетін авто көліктердің көлемінің өсуі және осыған байланысты көп қалаларда көліктің легінің артуы өз ықпалын тигізуде. Сақтандырушылардың сөзіне қарасақ олар сақтандырудың бұл түріне сақтандыру заңына қарамастан қызығушылықтарын жоғалтқан. Әліде сақтандырудың бұл түрімен айналысып жүрген сақтандыру компанияларының әкілдерінің сөздеріне қарасақ, сақтандырудың бұл түрінің шығындары аспандап барады, әсіресе Алматы, Астана сияқты өте ірі қалаларда. Күн өткен сайын ЖКО саны, келтірілген зиянның көлемі де артуда, осының салдарынан төленетін төлемақылар суммасыда артты. Егер бұрындары орташа зиян 30-50 мың

мағдарында бола, ал қазір әр ЖКО үшін сақтандырушылар одан 2-3 есе артық сумма төлеуге мәжбүр. Ал орташа тариф болса, машинаның маркасына қарай 5000 теңге жобасында.

Үшіншіден, Сақтандырушылардың жағынан автоиелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігі сияқты сақтандырудың жаппай түрі негізінде статистикалық есепке алуын жасауды созуы сияқты субъективті фактор өздігінен сақтандыру нарығының тұрақтануына тежегіш болып табылады. Өйткені мемлекет тарапынан осы нарықты құруға деген ынталықтың жеткіліксіздігі, жақсы нәтиже әкелмеді, ал ондай факторлар жеткілікті мөлшерде жиналып қалды.

Төртіншіден, Қазақстандағы сақтандыру нарығының дамуының қарқынымен деңгейіне едәуір ықпал еткен фактор, құнды қағаздар нарығының қалыптасуындағы баяулылық. Сақтандыру қызметінің қалыпты өсуі көп жағдайда қолда шоғырланған қаржы көздерін сенімді және пайдалы орналастыруға тікелей байланысты. Ұлттық құнды қағаздар нарығының жеткілікті деңгейде дамымауы Қазақстандық сақтандыру компаниялары үшін ұзақ мерзім көлемінде рационалды инвестиция портфелін құруда үлкен қиындықтар туындатуда. Сонымен қатар, ұлттық құнды қағаздар нарығында жекеменшік компаниялардың акцияларын сатып-сатып алудағы көлемінің аздығы сақтандыру компанияларының капитализациясын тежеуші фактор ретінде айтылып жүр.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Сембеков А. Этапы формирования страхового рынка Казахстана/ Журнал “Финансы и кредит”, №4.-2005.
2. Сембеков А. Сложности в развитии рынка страховых услуг/ Журнал “Финансы и кредит”, №7.-2005.
3. Малахова О. Страхование автовладельцев-торможение рынка/ “Казахстанская правда”, 09.04.2005.

Резюме

В этой работе рассказывается об этапах становления и о трудностях на пути развития страхового дела в Казахстане.

Resume

The work relate insurance business stand stages and complicated on the way development in Kazakhstan.

ресурсов является одной из главных задач управления компанией.

Внутренний оборот и перераспределение финансовых ресурсов – управление финансовыми ресурсами путем изменения их пропорций и структуры для наиболее полного и эффективного использования в рамках корпорации всех имеющихся средств. Основной целью внутреннего оборота является перераспределение полученных финансовых ресурсов в соответствие с критерием эффективности. Соответственно, данная проблема разбивается на несколько подпроблем в зависимости от уровня управления:

- на уровне Совет директоров:

1) повышение дохода путем использования элементов учетной политики корпорации;

2) выбор способа распределения затрат, например, с помощью метода «директ-костинг», «стандарт-кост» и др.;

- на уровне топ-менеджеров:

1) снижение вероятности возможных убытков путем страхования наиболее рискованных направлений деятельности корпорации;

2) выделение отдельных производственных процессов и технологических цепочек в условно-самостоятельные бизнес-процессы, с формированием условно-самостоятельного бюджета по каждому из процессов;

3) выделение средств под конкретный результат, а не под реализацию конкретного проекта в рамках организации;

4) договорно-возвратное перераспределение доходов от точек прибыли к точкам затрат корпорации для поддержания наиболее значимых с точки зрения стратегии подразделений и процессов.

Размещение финансовых ресурсов – деятельность корпорации по финансированию различных объектов с использованием наиболее эффективных инвестиционных инструментов. К наиболее распространенным относятся кредитование и инвестирование, используя которые топ-менеджеры рассчитывают получить определенный доход. Однако может быть использовано и безвозмездное финансирование, являющееся способом пополнения гудвила корпорации.

Таким образом, финансовый поток корпорации представляет собой набор как минимум трех взаимозависимых составляющих: привлечения, внутреннего оборота и размещения ресурсов. Их взаимосвязь проявляется в том, что каждая составляющая является необходимым условием следующего этапа и достаточным условием предыдущего. В этом диалектика финансового потока, подразумевающая наличие системы управления финансовым потоком корпорации.

Рассмотрим производственный поток корпорации. Производственный поток как объект управления представляет собой совокупность технологических процессов, выполняемых для производства продукции в рамках корпорации.



Рисунок 1 - Структура финансового потока

Специфика корпорации состоит в том, что в каждом из блоков функции могут быть ранжированы по уровню управленческих решений на их использование. Например, в блоке привлеченных ресурсов решения о дополнительном выпуске ценных бумаг, использовании нераспределенного дохода принимает совет директоров, получение долгосрочных кредитов, формирование фондов – топ-менеджеры, использование краткосрочной кредиторской задолженности – менеджеры. По аналогичному признаку производится ранжирование задач и в других блоках. Это позволяет использовать стандартные подходы к управлению деятельностью на разных уровнях корпорации. В частности, может быть реализована многоуровневая многопотоковая концепция управления, позволяющая достичь синергического эффекта в рамках нескольких потоков корпорации. Синергизм системы проявляется в многокритериальном управлении всеми уровнями и потоками объекта управления для достижения запланированных общих целей корпорации.

Привлечение финансовых ресурсов необходимо для формирования обязательств и капитала компании. В рамках корпорации эта задача усложняется наличием в ее организационной структуре различных типов хозяйствующих субъектов. Именно поэтому поиск баланса привлекаемых

РАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПОДРЯДОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

С.С. Донцов

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

С уходом в прошлое административно-командной системы, для которой было характерно плановое распределение строительных подрядов, развитием рыночных отношений, формированием конкурентной среды в строительной отрасли и в связи с возрастающей заинтересованностью заказчиков в конкурсном распределении работ между лучшими исполнителями, особую актуальность приобретает вопрос рациональной организации соответствующих тендеров.

Преимущества конкурсного распределения строительных подрядов

Мировая практика осуществления инвестиционных проектов в условиях рыночной экономики безоговорочно свидетельствует о необходимости проведения подрядных торгов для конкурсного отбора участников их реализации [1].

Преимущество торгов по сравнению с простыми двусторонними контрактами заключается в создании конкуренции при размещении заказа на выполнение работ или оказание услуг, возможности привлечения нескольких подрядчиков и поставщиков при их солидарной ответственности за весь комплекс работ, услуг, поставок. Такая форма договоров предоставляет заказчикам возможность выбора наиболее выгодных предложений с точки зрения как цены, так и других условий (сроков выполнения работ, их качества и т.д.).

В настоящее время торги широко используются для распределения контрактов на рынке строительных услуг. Основными социально-экономическими результатами перехода на систему торгов является оптимизация стоимости и продолжительности строительства, структуры строительных организаций, численности и квалификационного состава работников [2].

Участие в торгах является серьезным стимулом для развития строительных организаций и промышленных предприятий, так как победителем может стать только тот, у кого лучше организованы производство и труд, более высокий уровень организации управления.

По желанию заказчика подрядные торги на выполнение тех или иных строительных работ могут быть проведены как в открытой, так и в закрытой форме. Выбирая закрытые торги, заказчик стремится обезопасить себя от неквалифицированных или недобросовестных компаний, а также не допустить к строительному подряду «чужаков», оставляя его, например, за собственным строительным подразделением. Однако практика показала, что открытые торги обеспечивают увеличение количества потенциальных подрядчиков, большую конкуренцию между ними и, как следствие, снижение цены, сокращение сроков, повышение качества строительства. А грамотно составленные квалификационные требования позволяют привлечь к конкурсу достаточно опытные и надежные компании.

Основы эффективной организации тендера в строительной отрасли

Оценка поступивших конкурсных предложений является достаточно сложной задачей. При этом необходимо выявить участника (претендента), отвечающего квалификационным требованиям и представившего наиболее выгодное конкурсное предложение. По крупным предметам конкурсов или торгов бывает целесообразно привлечение соответствующих специалистов-экспертов.

При проведении подрядных торгов для размещения заказов на строительство объектов на основе конкурса наиболее целесообразно организовывать постоянно действующие региональные конкурсные (тендерные) комиссии и отраслевые комитеты. В зарубежной практике положительно зарекомендовали себя инжиниринговые фирмы, специализирующиеся на оказании услуг в проведении подрядных торгов.

Практика показывает, что существует оптимальное число участников конкурса (при их правильном квалификационном отборе), обеспечивающее формирование минимальной, но вместе с тем, реальной цены подрядчика. Согласно данным автора [3] число претендентов на строительный подряд должно быть примерно равно шести. При этом для автоматизации процедуры и подготовки документов любого конкурса предложен программный комплекс «Тендер+», работа которого обеспечивается введением баз данных по конкурсам, подрядчикам, заказчикам, конкурсными комиссиям, экспертам и т.д.

Эффективность проведенных конкурсов может быть оценена по следующим основным параметрам:

- снижение стоимости контракта;
- сокращение сроков исполнения контракта;
- повышение качества выполнения работ.

За количественный показатель по первому параметру можно принять снижение цены победителя относительно цены, предлагавшейся заказчиком,

можно отнести анализ причин кризисного состояния, стабилизация деятельности, разработка и реализация антикризисной программы, реструктуризация производства и др.

Управление корпоративной собственностью наряду со стандартными функциями учета и инвентаризации собственности, может также включать идентификацию собственности, анализ возможностей повышения эффективности ее использования и мероприятия, направленные на повышение эффективности использования корпоративной собственности.

Рассмотрев основные межпоточковые аспекты деятельности корпорации, можно сделать обобщающий вывод. Межпоточковые аспекты деятельности корпорации являются неотъемлемой частью процесса ее эффективного функционирования и зачастую требуют к себе повышенного внимания именно со стороны высшего менеджмента, поскольку проблемы, возникающие в рамках межпоточковых аспектов деятельности корпорации, затрагивают интересы корпорации в целом.

Рассмотрим характеристику элементов и структуры главных потоков деятельности корпорации – финансового и производственного.

Организационно финансовый поток может быть представлен в виде имеющего определенную продолжительность процесса, включающего процедуры привлечения, внутреннего оборота и перераспределения, а также размещения финансовых ресурсов. Структуру финансового потока можно представить в виде рисунка 1.

торговый и другие, то для исследования ее деятельности возможно применить теорию «потока», который позволяет управляющей компании в рамках корпорации объединить эти бизнесы на надфункциональном уровне, что обеспечивает получение синергетического эффекта.

При этом если мы рассматриваем деятельность корпорации как последовательность транзакции в рамках системы управления, то для описания отдельного вида деятельности корпорации как объекта управления наиболее целесообразно использовать термин «поток». В этой связи можно выделить производственный, финансовый, информационный, кадровый и другие потоки.

Однако, очень часто в имеющихся исследованиях потоковых процессов корпораций не уделяется внимания таким межпотоковым аспектам деятельности, каждый из которых имеет области пересечения с основными потоками и которые охватывают одновременно несколько направлений деятельности. К таким направлениям относятся региональная деятельность корпорации, антикризисные мероприятия, управление корпоративной собственностью и др. [2]. Эти направления деятельности не попадают под требования ни одного из потоков ввиду своей многоплановости, степени охвата и влияния на деятельность корпорации.

Необходимо отметить, что значение потока для корпорации определяется индивидуально, но уровень управления определяется в зависимости от уровня стоящих проблем. В частности, формирование региональной политики корпорации, как правило, осуществляется на уровне Совета директоров, а решение вопросов поставок комплектующих для изготовления вида продукции в рамках производственного потока выполняется на уровне технологической цепочки. В этом проявляется иерархичность функционирования корпорации. Региональная деятельность корпорации осуществляется в рамках конкретного региона. В этой связи управляющая компания корпорации для выбора и реализации наиболее приемлемой стратегии должна учитывать основные особенности экономической и промышленной политики, осуществляемой в конкретном регионе, а также знать и уметь работать в условиях регионального инвестиционного рынка. В качестве основного инструмента анализа направлений региональной деятельности руководство корпорации может использовать, например, матрицу тенденций [2]. При составлении матрицы наиболее важными мероприятиями корпорации в регионе является мониторинг промышленной политики и завоевание устойчивых позиций на региональном инвестиционном рынке, где осуществляется распределение финансовых ресурсов.

Антикризисная деятельность корпорации заключается в своевременном выявлении кризисных компаний-участников корпорации и реализации комплекса антикризисных мероприятий, к которым

или максимальной цены, предложенной на конкурсе. Цена заказчика должна основываться на расчетах стоимости, а также на тенденциях и прогнозах, точность которых зависит от квалификации и опыта заказчика или привлекаемой им организации-консультанта (например, проектной организации). В международной практике считается нормальным, если цена победителя торгов ниже предложенной цены заказчика на 5-15%. При большем снижении цены победителя заказчик обязательно должен внимательно проанализировать ее реальность и добросовестность претендента.

За количественный показатель сокращения сроков также можно принять либо сокращение сроков исполнения контракта относительно сроков, объявленных заказчиком, либо сокращение сроков победителя относительно минимальных сроков, предложенных на торгах. Практика показывает, что правильная организация конкурсного распределения строительных подрядов позволяет сокращать сроки их реализации в среднем на 13% [4].

Наиболее сложно количественно охарактеризовать повышение качества работ в результате использования конкурсных процедур. Хотя в отношении подрядных работ анализ показывает, что существует тесная связь между обобщенной совокупностью показателей качества выполненных работ и одним из показателей, используемых при оценке предложений участников – гарантийным сроком. Опыт последних лет показал, что чем выше качество работ фирмы, тем больший гарантийный срок она заявляет. Объясняется это тем, что у такой фирмы меньше риски проявления дефектов в ходе эксплуатации объекта, а, следовательно, и финансовые риски, поскольку ремонт в течение гарантийного срока выполняется за счет подрядчика.

В качестве важного показателя для выработки рациональных квалификационных требований к потенциальным конкурсантам следует рассматривать так называемый статистический показатель успеха, то есть среднее количество конкурсов (%), выигранных подрядчиком из числа всех конкурсов, в которых он участвовал.

Наиболее часто на конкурс выставляются подряды на строительство каких-либо зданий или сооружений, их реконструкцию, ремонт, реставрацию, пресектирование, технадзор.

Подрядные работы и услуги в строительстве коренным образом отличаются от продукции других отраслей промышленности тем, что первых нет в наличии в момент проведения торгов, а это влечет за собой существенно более значительные риски при принятии решений. Поэтому подрядные торги заслуживают разработки специального порядка проведения, а главное – дифференцированной оценки предложений, в которой кроме цены контракта учитывалась бы оценка рисков заказчика.

Для эффективной организации и проведения подрядных торгов целесообразно разрабатывать две независимые сметы на строительный

объект – предмет торгов. При этом смета заказчика должна базироваться на статистических методах ценообразования, централизованно разрабатываемых расценках и коэффициентах. Она является предметом государственной экспертизы и служит для прогнозирования и лимитирования затрат на строительство. Вторая смета (смета подрядчика) связана с первой только тем, что в ней рассматриваются те же технологические процессы, виды и конечные объемы работ, но цены и расценки формируются исключительно подрядчиком по своему усмотрению, с учетом собственных возможностей и конкурентных преимуществ. Сметы этого вида должны составляться каждым участником конкурса и предназначаются для сравнения стоимости строительства различными подрядчиками. Для победителя торгов именно эту смету следует включать в контракт и рассматривать в качестве основания при выполнении, приемке и оплате работ.

Подрядчик может в своей смете воспользоваться теми же расценками, что и заказчик в своей. В этом случае обе сметы могут совпадать, за исключением окончательной стоимости, которую подрядчик может привести в конкурентоспособный вид введением понижающего коэффициента. Подобный вариант удобен заказчику, поскольку приемка работ идет по его смете, а суммы платежей определяются с учетом установленного понижающего коэффициента.

Использование системы понижающих индексов цен до установления контрактной цены может быть обеспечено благодаря переходу на контракты с твердой ценой, что радикально упрощает расчеты за выполненные работы и контроль за соблюдением сметы [5].

При переходе на технологию проведения конкурсов и составления контрактов с твердой договорной ценой должны быть обеспечены следующие условия:

- повышение качества разработки инвестиционных смет проектными организациями в новом базисном уровне цен;
- использование для проведения подрядных торгов данных из утвержденного проекта или ТЭО, добротных спецификаций и ведомостей объемов работ;
- создание полноценной конкурентной среды по каждому предмету конкурса.

Эффективность методологического подхода к формированию твердой договорной цены в строительстве на конкурсных торгах в определенной мере зависит от степени проработки проекта и сметной документации, требуемых сроков реализации проекта и наличия корректных динамических рядов индексов цен. Наиболее благоприятные условия проведения конкурса с точки зрения определения стоимости контракта складываются при наличии у инвестора полностью разработанной и утвержденной проектно-сметной

Түйіндеме

Мақалада өнімнің өзіндік құнын есептеу және шығынды есепке алудың негізгі тәсілдері қарастырылған және есептеуіш әдісінің әртүрлі артықшылығы және жетімсіздігі көрсеткен.

Resume

Basic approaches to the calculation of expenditures' account and production price calculation are discovered in the article. Advantages and disadvantages of different calculation methods are also examined.

УДК 334.7

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ ТЕОРИИ ПОТОКОВОГО ПРОЦЕССА

И.Н. Шамрай

Павлодарский государственный университет им. С.Торайгырова

В настоящее время большое развитие в экономике Казахстана приобретают корпорации и компании корпоративного типа. Компании стремятся к слиянию (например, создание финансово-промышленных групп), а существующий бизнес развивает смежные производства, создавая при этом аффилированные компании корпоративного типа. При этом всегда требуется модифицировать действующую или создать новую соответствующую систему управления подобными компаниями. В настоящее время существуют различные подходы к моделированию систем управления бизнесом [1]. Однако, для корпораций необходимо разрабатывать многоуровневую, масштабируемую систему управления с учетом отечественной практики и зарубежного корпоративного опыта.

Корпорация, организационная структура которой представляет собой открытую совокупность входящих в нее элементов, обладает такими характеристиками как многоуровневость, многопоточность, масштабируемость, синергизм. Такая открытость позволяет оптимизировать систему с учетом условий внешней и внутренней среды, что позволяет эффективно использовать внешние воздействия в интересах корпорации. Схема разрабатываемой системы управления деятельностью корпорацией может быть представлена в виде многомерной матрицы, элементами которой являются соответствующие узлы управления, включающие в себя кадры, функции, полномочия, методы управления конкретным структурным элементом корпорации и др.

Поскольку корпорация является сложным объектом управления, включающим разноплановые бизнесы: банковский, страховой, промышленный,

Таблица 1

Отражение операций на счетах в части материальных затрат

Пооперационное калькулирование	ЛТ – калькулирование
1	2
1 Дебет «Материалы» Кредит «Поставщики» (Запись при приобретении материалов)	Дебет «Материалы и производство» Кредит «Поставщики» (Запись при приобретении материалов)
2 Дебет «Основное производство» операция 1 Кредит «Материалы»	
3 Дебет «Основное производство» операция 2 Кредит «Основное производство» операция 1 (Переданы полуфабрикаты на дальнейшую обработку).	
4 Дебет «Основное производство» операция 3 Кредит «Основное производство» операция 2	Дебет «Готовая продукция» Кредит «Материалы и производство»
5 Дебет «Готовая продукция» Кредит «Основное производство» операция 3 (Сдача готовой продукции).	(Сдача готовой продукции)

Существует различие между понесенными накладными расходами и их отнесением на продукт. Понесенные накладные расходы учитываются по центрам ответственности по такому же принципу, как и в других системах калькулирования. Величина же затрат, распределяемых по единицам продукции, различна.

Калькуляционная система ЛТ заставляет руководство задуматься, имеет ли смысл детально проследить затраты на продукт шаг за шагом по стадиям обработки. Оперативный учёт движения деталей и полуфабрикатов ведется, но не на основе заказов. Вместо этого производственный процесс рассматривается как трубопровод. При его функционировании все затраты, отраженные в начале периода, появляются снова как затраты на законченный продукт в конце отчетного периода.

В условиях ЛТ фактические материалы и накладные расходы собираются по цехам каждый месяц. Определяются количество произведенных единиц и их стоимость. Сопоставляются нормативные затраты с полученными, и ежемесячно по цехам рассчитывается отклонение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпова Т.П. Основы управленческого учёта: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 392 с.
2. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1995.

документации. В этом случае конкурс может проводиться с заранее объявленной начальной (стартовой) стоимостью (ценой) предмета конкурса. Участникам конкурса предлагается представить свои предложения по величине уступки от указанной начальной (стартовой) стоимости.

Более сложным для проведения конкурса на выполнение строительных работ (с точки зрения определения стоимости контракта) является случай, когда на этапе подготовки конкурса имеются только проектные материалы (например, эскизный проект объекта нового строительства (реконструкции) или дефектная ведомость по объекту, подлежащему ремонту).

Решение о проведении конкурса на этой стадии принимается обычно с целью ускорения инвестиционного процесса и подключения будущего подрядчика к выполнению комплекса проектных и строительных работ на более ранней стадии. В этих условиях проведение конкурса с заранее объявленной начальной (стартовой) стоимостью контракта возможно только при наличии проектных аналогов, прошедших ранее государственную вневедомственную экспертизу. В противном случае вместо объявления начальной цены предмета конкурса целесообразно было бы рекомендовать участникам торгов представить свои предложения по ценам на единицы измерения объемов работ, частей зданий, сооружений, элементов инженерного оборудования и т.п.

При заключении контракта с победителем конкурса устанавливается, что расчеты за выполненные работы должны производиться на основе акта приемки выполненных работ и сметы по проектной документации с применением по всем строкам сметы единого коэффициента уступки от начальной сметной стоимости. Здесь возможны два основных варианта расчетов:

- фиксированная контрактная стоимость устанавливается в ценах периода предшествующего строительству. В этом варианте подрядчик берет на себя риск, связанный с возможной инфляцией;
- контрактная стоимость устанавливается в базисном уровне цен с последующей их индексацией. Этот вариант целесообразно использовать для контрактов с более длительным периодом исполнения.

Твердая договорная цена строительной продукции должна быть зафиксирована по результатам конкурса (торга) с учетом предложений победителя конкурса по снижению начального (стартового) уровня твердой договорной цены и внесена инвестором в титульный список строительства на соответствующий год (годы). Установленная в результате проведенного конкурса твердая договорная цена должна быть соответствующим образом оформлена протоколом согласования договорной цены, который подписывается заказчиком и подрядчиком, выигравшим конкурс. Протокол договорной цены является неотъемлемой частью договора строительного подряда.

Более прогрессивен вариант, при котором в составе конкурсной документации выделяется ведомость укрупненных объемов работ, а

подрядчик самостоятельно устанавливает собственные расценки на них. Этот вариант соответствует международной практике [6].

Российский опыт организации конкурсного распределения строительных подрядов

Вступление во Всемирную торговую организацию требует не только корректировки нормативно-правовой базы процедуры подрядных торгов, но и приведения взаимоотношений заказчика и подрядчика в соответствие с международной практикой.

Заслуживает внимания положительный опыт организации конкурсного распределения строительных подрядов, накопленный в Российской Федерации, чья экономическая система и уровень развития рыночных отношений наиболее близки для казахстанской экономики в целом и ее строительной индустрии в частности.

В апреле 2010 года исполнилось 17 лет со дня утверждения «Положения о подрядных торгах в Российской Федерации», положившего начало внедрению конкурсной системы размещения подрядов на проектирование и строительство в стране. За прошедший период подрядные торги и конкурсы в строительстве получили значительное развитие.

Российская ассоциация организаторов подрядных торгов и стоимостного инжиниринга (РАТСИ) создана в форме некоммерческого профессионального объединения организаций, заинтересованных в освоении и развитии современных технологий размещения на конкурсной основе заказов на выполнение работ и оказание услуг в строительстве, в развитии стоимостного инжиниринга. Ассоциация является членом Международного Совета стоимостного инжиниринга (ICES).

Основные задачи Ассоциации:

- выработка рекомендаций по совершенствованию законодательной базы, отработка методов и процедур подрядных торгов, создание национальных стандартов в этой области;
- создание отечественных и использование зарубежных интегрированных баз для определения стоимости строительства и выбора наиболее экономичных предложений, развитие методов определения стоимости строительства;
- совершенствование методологии составления контрактной документации, планирования и контроля стоимости строительства;
- обучение и повышение квалификации и сертификация специалистов, выработка кодекса этики менеджеров по подрядным торгам;
- многосторонняя научно-техническая и информационно-издательская деятельность, организация и проведение научно-практических конференций и семинаров, международное сотрудничество.

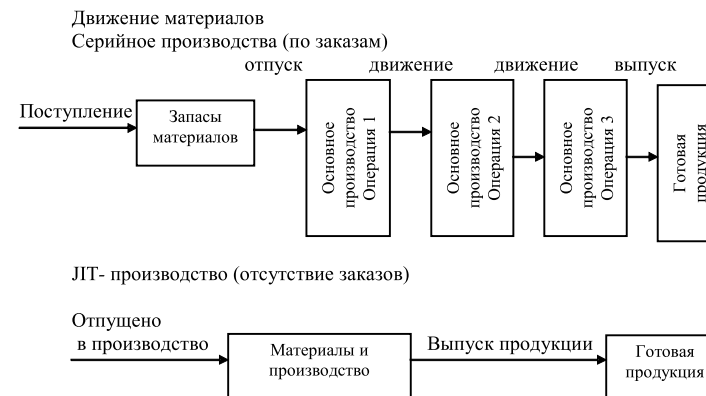


Рисунок 3 - Серийное и ЛТ – производство

Стрелка «Отпущено в производство» отражает прибытие материалов на пункт поступления и немедленное направление их в производство. Таким образом счет «Материалы» исчезает. Стрелка «Выпуск продукции» на рисунке 6 означает списание с кредита счета «Материалы и производство» продукции и ее отнесения на счет «Готовая продукция».

Наиболее значительные аспекты учетной системы ЛТ:

- отсутствие отдельного счета «Материалы»;
- отсутствие заказов и детального учета движения основных материалов и затрат труда по операциям.

Рисунок 4 служит отправной точкой сравнения синтетического учета пооперационном и ЛТ – калькулировании. Отражение операций на счетах в части материальных затрат представлено в таблице 1.

Прямые затраты труда и накладные расходы не отражаются по отдельным заказам. Прямые трудозатраты рассматриваются как часть накладных расходов, их совокупность образует статью «Добавленные затраты». Более того, накладные расходы учитываются следующим образом: все производственные накладные расходы, относимые за месяц, включая прямые трудозатраты, отражаются на счете «Себестоимость реализованной продукции» в том же месяце. Прохождение накладных расходов через счета «Основное производство» и «Готовая продукция» не даёт полезной информации. Накладные расходы, относящиеся к незавершенному производству и готовой продукции, отражаются в конце месяца регулирующими проводками.

работу. Обычно JIT сопровождается привлечением рабочих к сплошному контролю качества, но следует отметить, что TQC – программы могут использоваться при любой системе производства.

Критическим компонентом JIT являются взаимоотношения с одним или несколькими поставщиками. Эти поставщики должны обеспечивать высококачественные ритмичные и часто повторяющиеся поставки, что, в свою очередь, позволит медленно отправлять материалы и комплектующие в производство. Эта процедура исключает прохождение ими складов и отражение в учете на счете «Материалы».

Преимущества JIT. Переход от поточного производства по партиям к массовому производству с непрерывным ритмом, привлечение рабочих к сплошному контролю качества дают следующие преимущества:

- минимальные вложения в сырье и материалы;
- сокращение затрат на внутреннее перемещение материалов;
- сокращение риска потерь качества материалов в процессе хранения;
- уменьшение затрат на складские помещения в производстве и на предприятии в целом;
- сокращение общепроизводственных затрат из-за улучшения качества поставок, сокращения брака и отходов, сокращения «бумажной» работы.

Учет затрат в производстве по партиям часто сводится к контролю за прямыми затратами труда. В противоположность этому учет затрат при JIT заключается в контроле за общепроизводственными расходами. Например, время простоев может возрасти, потому что работа поточной линии в большей степени зависит от поступления материалов. Однако многие накладные расходы сокращаются, например затраты, связанные с погрузочно-разгрузочными операциями, содержанием специальных инспекторов контроля за качеством, хранением сырья и материалов.

JIT- калькулирование. Калькулирование JIT- смешанная система, используется вместе с производственной системой JIT. На рисунке 3 сопоставлены учетные системы, используемые в условиях JIT и серийного производства. Основное отличие JIT заключается в том, что счета «Материалы» и «Основное производство» заменяются счетом «Материалы и производство».

Межведомственной комиссией по подрядным торгам при Госстрое России рассмотрены и рекомендованы для применения десятки методических документов. Новые редакции методических документов, регулирующих организацию и проведение конкурсов, разработаны в ряде регионов и даже на корпоративном уровне для конкретных крупных предприятий с учетом их отраслевой и иной специфики.

Членами РАТСИ выполнен ряд разработок в области конкурсных торгов и стоимостного инжиниринга. Среди них:

- Методические рекомендации о порядке проведения конкурсов на выполнение работ, оказание услуг в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве в Российской Федерации. МДС 80-17.01. Госстрой России, ЦНИИЭУС.

- Методика оценки оффертов и выбора лучшего предложения из представленных на подрядные торги.

- Методические рекомендации по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации. РАТСИ, ЦНИИЭУС, ИЦ «Концепт». Утверждены МВК по подрядным торгам при Госстрое России.

- Методические рекомендации по определению стоимости затрат, связанных с проведением подрядных торгов в Российской Федерации. РАТСИ. [7].

В соответствии с действующими методическими рекомендациями, определяющими порядок проведения подрядных торгов, строительные организации – потенциальные их участники на основе полученной конкурсной документации разрабатывают свои предложения по выполнению работ, выставленных на конкурс. В процессе разработки таких предложений должна быть составлена характеристика подрядных организаций, в том числе с оценкой их производственных мощностей. С учетом этого выявляются возможности по выполнению рассматриваемого заказа каждым из претендентов (наличие собственных и необходимость привлечения дополнительных материально-технических, трудовых и иных ресурсов).

Формирование производственной программы, сбалансированной с производственными возможностями строительно-монтажной организации, создает необходимые условия для успешного решения задач календарного планирования, связанных с распределением объемов работ во времени, исходя из заданных (контрактных) сроков строительства объектов и ресурсных возможностей организаций [8].

Таким образом, в строительном комплексе России созданы необходимые условия для широкого развития практики размещения заказов на конкурсной основе независимо от источников финансирования, правового статуса заказчиков и подрядчиков. Имеющаяся нормативно-методическая база позволяет полностью обеспечить необходимое качество подготовки и

проведения подрядных конкурсов. Под методическим руководством Госстроя России практически во всех субъектах РФ образованы конкурсные комиссии и комитеты. Сформирована и функционирует широкая сеть инжиниринговых фирм, оказывающих специализированные услуги по организации и проведению конкурсов.

Экономический эффект от конкурсного распределения подрядов выражается в сокращении стоимости строительства в среднем в среднем до 8%, а по отдельным конкурсам – до 25%.

Предусматривается дальнейшее развитие государственной системы нормативных документов и стандартов, обеспечивающих сохранение единства нормативной базы строительства и ее гармонизацию с зарубежными нормами и стандартами [9].

Соответствующее качество проведения подрядных торгов может быть обеспечено только тогда, когда все составляющие данного процесса взаимосвязаны, конкурсная документация детально проработана и в ней учтены действующие нормативные и правовые требования. Должна поддерживаться постоянная связь с претендентами на участие в конкурсе – с одной стороны, заказчиком, проектировщиками, консультантами заказчика – с другой. Опыт показывает, что для полноценного проведения подрядных торгов требуется создание специальной службы, которая должна быть организована либо самим заказчиком, либо часть функций организатора торгов должна быть передана на сторону («аутсорсинг»). Очевидно, что вопрос о целесообразности передачи конкурсов на «аутсорсинг» должен решаться исходя из результатов экономического анализа.

Для успешного применения и развития системы подрядных торгов в РК необходимо ставить вопрос о принятии закона, регламентирующего их проведение с учетом характерной специфики. Важнейшим элементом в этой работе должно стать определение эффективной методики экономического обоснования выбора исполнителя (подрядчика) при многофакторном анализе конкурсных заявок. Необходимо откорректировать нормативные документы, относящиеся к ценообразованию в строительстве и государственной экспертизе, и четко разграничить понятия «смета заказчика» и «смета подрядчика».

В настоящее время при проведении конкурсов по распределению строительных подрядов в РК рекомендуется придерживаться требований, сформированных в виде набора типовой конкурсной документации, предоставляемой организатором конкурса его потенциальным участникам для подготовки конкурсных заявок и участия в открытом или закрытом конкурсе по государственным закупкам товаров, работ и услуг [10].

Торги становятся важным инструментом экономической оптимизации цены на строительство и строительную продукцию, средством повышения

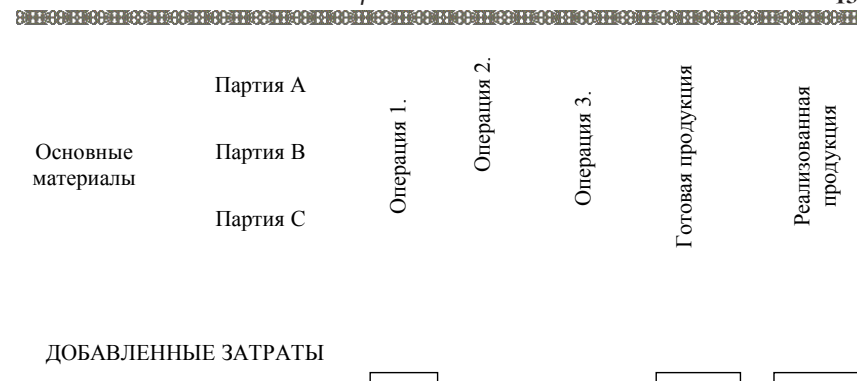


Рисунок 2 - Обзор пооперационного калькулирования

При пооперационной системе калькулирования в качестве первичного документа используется наряд на сдельную работу, в котором описывается перечень необходимых материалов и операций. Содержание нарядов различается, потому что каждая партия имеет различные комбинации материалов, операций и окончательного вида изделия.

Непрерывно поточное производство и JIT. Основные характеристики непрерывно-поточного производства: каждая операция является продолжением предыдущей, отсутствуют наряды-заказы на выполнение работ, движение материалов линейно, пропускная способность всех рабочих мест сбалансирована, минимум остатков материалов и незавершенного производства. JIT (just in time) - это поточная организация производства, при которой каждая деталь обрабатывается по мере необходимости совершения следующего шага поточной линии. В идеале JIT имеет дело с нулевыми остатками. Существует много терминов, описывающих подход с позиции JIT: материалы по необходимости (MAN), производственная система минимальных остатков (MIPS) и производственная система нулевых остатков (ZIPS). В сравнении с массовым производством по партиям система JIT имеет две отличительные черты. Во-первых, остатки рассматриваются как зло, поэтому накладываются жесткие ограничения на остатки основных материалов, комплектующих, НЗП во всех точках. Во-вторых, производство должно быть остановлено при выявлении брака или отсутствия комплектующих.

Когда предприятие переходит к поточному производству с непрерывным ритмом, личное наблюдение (в отличие от бухгалтерских отчетов и реализации затрат) становится лучшим способом контроля. Рабочие пропускают хорошо сделанный продукт дальше, а испорченный отбрасывают.

При сплошном контроле качества (TQC) в непрерывно-поточном производстве каждый рабочий несет ответственность за выполненную им

этом случае в учете выделяют постоянные и пропорционально переменные затраты по местам их возникновения. Расчет отклонений выполняют по методике нормативного учета, то есть, с помощью эластичной сметы. Фактические затраты рассчитываются добавлением к сумме нормативных затрат выявленных отклонений.

Кроме перечисленных вариантов современных систем учета затрат на производство, используется много смешанных. Основным оценочным показателем в этих системах выступает результат - брутто. Он рассчитывается как разность между доходами от реализации и переменными затратами. Постоянные затраты в этих системах выступают как единое целое без отношения к отдельным изделиям, что упрощает учет. Все рассмотренные так называемые рыночные системы имеют определенные достоинства и недостатки, которые могут быть использованы или устранены при принятии решений на различные временные периоды.

Пооперационное калькулирование. Операцию можно определить как стандартный прием или технику, выполнение которой не зависит от особенностей конечного продукта [2, с.355]. Например, механический цех может выполнять одну или несколько операций: сверление, точение, шлифовку.

При пооперационной системе калькулирования объектом отнесения затрат труда основных рабочих и накладных расходов является операция. Затем эти затраты распределяются по единицам продукции прошедшим данную операцию, пропорционально средней величине добавленных затрат. Затраты на основные материалы прослеживаются по определенному продукту и производственной линии так же, как и при позаказной системе. На рисунке 2 представлены изготовление изделия по партиям и пооперационное калькулирование. Заметьте, что партия продукции может пройти обработку только на некоторых операциях. Т-счета показывают, как затраты отражаются в учете. В бухгалтерском учете по каждой операции может вестись субсчет или все отражается на одном счете «Основное производство».

эффективности инвестиций и сокращения расходов, ограничения участия в строительстве недобросовестных подрядчиков. Проведение подрядных торгов должно сопровождаться широкой гласностью, начиная с информации о планируемом строительстве и заканчивая опубликованием результатов торгов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шакиров Р.Б. Развитие подрядных торгов в строительстве // Экономика строительства. – 2002. – №7 (522). – С. 38-45.
2. Экономика строительства: Учебник / Под общей ред. И.С. Степанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт-Издат, 2002. – 591 с.
3. Симановский А.М. Проблемы в практике проведения подрядных торгов // Экономика строительства. – 2002. – №10 (525). – С. 31-39.
4. Абрамов С.И. Организация инвестиционно-строительной деятельности. – М.: Центр экон. и маркетинга, 1999. – 221 с.
5. Дидковский В.М. Использование твердой и других видов договорных цен при проведении конкурсных торгов на строительство объектов // Экономика строительства. – 2002. – №2 (517). – С. 24-33.
6. Васильев В.М., Панибратов Ю.П. Управление строительными инвестиционными проектами. – М.: АВС; СПб.: СПбГАСУ, 2003. – 310 с.
7. Российская ассоциация организаторов подрядных торгов и стоимостного инжиниринга // Экономика строительства. – 2002. – №10 (525). – С. 60-64.
8. Андреев Л.С., Фролов А.Е. Формирование производственной программы строительно-монтажных организаций по объему с учетом уровня надежности // Экономика строительства. – 2003. – №4 (531). – С. 41-49.
9. Основные итоги работы строительного комплекса и жилищно-коммунального хозяйства России в 2000 г. // Экономика строительства. – 2001. – №3 (506). – С. 2-23.
10. Типовая конкурсная документация, предоставляемая организатором конкурса потенциальным поставщикам для подготовки конкурсных заявок и участия в открытом или закрытом конкурсе по государственным закупкам товаров, работ и услуг / Утверждена приказом председателя Агентства РК по государственным закупкам от 31.10.2002 г. №8. // Бюллетень нормативных правовых актов центральных исполнительных и иных государственных органов Республики Казахстан. – 2003. – №4. – С.58-103.

Түйіндеме

Мақалада рационалдық басқаруда құрылыс қатарын нарық жағдайында реттеудің маңызды жағдайы қарастырылған. Отандық құрылыс индустрия субъектісі үшін тәжірибелік кепілдеме берілген және тәжірибе жағымды талданған.

Resume

In article was studied important terms national distribution builder parts in term of market. Was get analyse about positive out of country experience and practical recomendations for object our builder industry.

УДК 338.242.4

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.Б. Жатканбаев, И. Т. Имангалиева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Вопрос о целях, границах и возможностях государства в области регулирования малого и среднего бизнеса является одним из центральных вопросов экономической теории и реальной хозяйственной практики. Объективная необходимость государственного регулирования деятельности малого и среднего бизнеса исходит из того, что рыночный механизм не позволяет решить все проблемы развития экономики и увеличения благосостояния населения страны.

Методы, принципы и инструменты, а также вопросы определения эффективности государственного регулирования экономики и малого и среднего бизнеса требуют к себе постоянного внимания, поскольку взвешенные и концептуально аргументированные решения в этой области весьма востребованы практикой.

По вопросам сочетания государственного и рыночного регулирования, границ и направлений государственного вмешательства в экономику существует широкий спектр мнений и подходов - от крайнего экономического либерализма до полного государственного монополизма. В числе основных подходов можно выделить меркантилизм, классический подход, марксизм, кейнсианство, монетаризм.

Сторонники меркантилизма Т. Мэн и А. Монкретъен видели в государственном руководстве средство, обеспечивающее социальную справедливость. Они провозглашали необходимость активного вмешательства государства в экономику в целях пополнения государственной казны. Учитывая специфику экономического развития в тот период, а именно то, что главный показатель богатства страны - количество золота, меркантилисты призывали поощрять экспорт и сдерживать импорт.

Идеи экономического либерализма впервые наиболее полно обосновал А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства

продукции и изменении затрат во времени. Система функционального учета позволяет интегрировать плановые и фактические данные, установить контроль за использованием производственных мощностей предприятия.

Структурный учет затрат на производство - вариант, при котором затраты группируются в трех разрезах:

- прямые;
- общие переменные;
- структурные, состоящие из краткосрочных и долгосрочных.

Основным признаком группировки структурных затрат является цель управленческих решений и время их принятия. Учет долгосрочных затрат ведут в сопоставлении с возможными доходами от реализации готовой продукции. Структурные долгосрочные затраты распределяют между видами продукции пропорционально ожидаемым доходам. Последние прогнозируются коммерческим отделом. Эта система учета облегчает выявление результатов по каждому принимаемому управленческому решению.

Учет постоянно распределяемых затрат на производство - вариант, предусматривающий распределение затрат в три этапа:

- включение в себестоимость прямых пропорциональных затрат;
- отнесение на себестоимость переменной части общих затрат;
- распределение по видам продукции общих постоянных затрат.

Многоступенчатый учет затрат на производство - вариант, при котором накапливают наценку (маржу) для покрытия затрат на каждой ступени. Система используется для оценки окупаемости производства конкретных видов продукции, определения рентабельности отдельных подразделений предприятия и нахождения нижней границы для отпускных цен. Основой системы послужило деление затрат на контролируемые и неконтролируемые. Исчисление результатов по каждому подразделению - центру ответственности формирует информацию для администрации предприятия о размере брутто-прибыли, полученным каждым подразделением, и возможностях ее использования для стимулирования трудовых коллективов. Учет возмещения постоянных затрат на производство - вариант, основная суть которого определяется соединением учета переменных затрат с учетом полных затрат. Эта система учета имеет много общего с многоступенчатым учетом. Особенность заключается в применяемых учетных процедурах. Так, сначала сравнивают рыночную цену с себестоимостью, затем по каждой стадии производственного процесса устанавливается, в какой мере цена покрывает издержки. Или при неизвестной цене берут прямые переменные затраты на единицу продукции и на каждую следующую ступень добавляют постоянные затраты. Учет возмещения предельных стандартных затрат на производство - вариант, основанный на предпосылке, что между объектами производства и затратами существует жесткая линейная зависимость. В

Учет затрат по факторам производства - вариант, при котором затраты группируются по факторам, определяющим производственный процесс, - затраты рабочей силы, орудий труда и материалов. Затраты на потребленные ресурсы накапливаются в зависимости от фазы хозяйственного цикла, которые представлены на рисунке 1.

Стадия привлечения ресурсов	Стадия производства	Стадия сбыта
Рабочая сила	Затраты на заработную плату	Доходы
Основные фонды	Затраты на содержание и эксплуатацию машин и оборудования	Доходы
Материалы	Материальные затраты	Доходы

Рисунок 1 - Упрощенная схема учета затрат и доходов по факторам производства

В основе построения системы - предпосылка различий нарастания затрат на стадии приобретения ресурсов, формирования запасов и использования. Затраты, соответственно, в разрезе каждого производственного фактора и каждой фазы хозяйственного цикла.

Учет дает информацию о необходимости затрат, связанных с применением тех или иных управленческих решений по накоплению ресурсов, степени их использования, по изменению объемов производства, ассортимента продукции, по подготовке и эксплуатации оборудования, повышению производительности оборудования и других производственных факторов. Такой подход не допускает включение в состав затрат расходов, которые вызваны не использованием каких-то ресурсов.

Функциональный учет затрат на производство - вариант, основная идея которого заключается в полном использовании производственного и организационного потенциала. Система предполагает четкое разграничение функций и измерение результатов их использования.

Затраты в этой системе группируются по каждой функции (непроизводственные функции предприятия, вспомогательные и обслуживающие), определяется их зависимость от объема выпускаемой

народов». Одной из основных идей учения А.Смита была идея о том, что экономика будет функционировать эффективнее, если исключить регулирование государства. А. Смит утверждал, что «свободная игра рыночных сил (принцип невидимой руки) создает гармоничное устройство» [1].

В соответствии с классическим подходом государство должно обеспечивать безопасность жизни человека и его собственности разрешать споры, иными словами, делать то, что индивидуум не в состоянии выполнить самостоятельно, либо делает это неэффективно. В своем описании рыночной экономики А. Смит показывал, что именно стремление предпринимателя к достижению своих частных интересов является главной движущей силой экономического развития, увеличивая в конечном итоге благосостояние, как его самого, так и общества в целом.

Смит называл такое естественное функционирование экономики принципом «невидимой руки», а роль государства ограничивал функцией «ночного сторожа» - поддержания порядка охраны и защиты частной собственности и конкуренции.

Д. Рикардо был также сторонником всемерного ограничения вмешательства государства в экономику. Как и Смит, он полагал, что в экономике действуют объективные, стихийные, но познаваемые законы. Механизм их действия в отсутствие внешнего (государственного) вмешательства поддерживает экономическую систему в равновесии [2].

С точки зрения представителей классической политической экономии государство должно выполнять только регулирующую функцию, и то только в очень ограниченном масштабе, создавая некоторые «правила игры», а именно обеспечивая конкурентные и равные условия для функционирования предпринимателей на рынке.

Положение А. Смита о том, что свободный рынок обеспечивает максимальное благосостояние всех членов общества, пересмотрел А. Пигу. Он обратил внимание на то, что ряд общественных благ, не имеющих рыночной оценки безжалостно расхищаются предпринимателями, которые не склонны тратить средства на их восстановление. Предприниматели не заинтересованы вкладывать средства в такие сферы, где плодами произведенных затрат могут пользоваться третьи лица и где отдача затрат носит неопределенный характер. Поэтому, согласно А. Пигу, необходимо государственное вмешательство в экономику, корректирующее действие рыночного механизма.

У.Петти обращается к различным вопросам предпринимательства, рассматривая влияние налогов, пошлин, денежных средств, труда на результаты хозяйственной деятельности. В целом Петти явно придерживается мысли о том, что все экономические меры применяемые государством можно

рассчитать, и, говоря современным языком, осуществить нормирование всех расходов, то есть он не оставляет места вероятности и неопределенности, тем не менее, его работы в частности «Трактат о налогах и сборах», (1662) - это попытка комплексного рассмотрения экономики с точки зрения эффективности государственного управления экономикой страны в целом и экономикой регионов в частности.

В экономической теории XX века можно выделить три глобальных направления; неоклассицизм, кейнсианство и институционализм.

Неоклассическая экономическая школа стала базой для создания таких научных школ как монетаризм, экономика предложения, теория рациональных ожиданий и др. Сторонники неоклассического направления рассматривают экономику как равновесную и относительно гармоничную систему, в которой экономический интерес всех ее членов, посредством свободной конкуренции ведет к наибольшему благосостоянию всего общества. В данном случае всякое вмешательство государства в рыночные процессы наносит им огромный ущерб, затрудняя достижение условий свободной конкуренции. Движущей силой рыночных процессов, по мнению неоклассиков выступает предприниматель, от успешной и прибыльной деятельности которого зависит процветание всех других групп населения и самого государства. Прямое государственное вмешательство в экономику трактуется неоклассиками как разрушение способности рыночной системы к саморегулированию.

Согласно неоклассической теории государство может лишь косвенно влиять на экономику. Главная же роль отводится рыночным силам. В основу монетаристского подхода, существующего в рамках неоклассической теории, положен постулат о жесткой связи предложения денег и скорости их обращения с объемом производства и уровнем цен. При анализе экономических связей сторонники монетарного подхода полагают, что скорость обращения денег стабильна. Это утверждение прямо противоречит кейнсианским постулатам о прямой пропорциональной зависимости скорости обращения денег от ставки процента и обратно пропорциональной зависимости от предложения денег.

Существенный вклад в развитие неоклассической теории, главным образом в исследование взаимодействия рынка и государства в экономике, внес немецкий ученый В. Ойкен. Согласно взглядам В. Ойкена, наиболее эффективное использование преимуществ рыночного хозяйства - это полная конкуренция. Однако при всех достоинствах рыночной экономики она обладает и существенным недостатком: свободная конкуренция при стихийном развитии порождает монополию и олигополию. По этой причине защита конкуренции, подчеркивал В. Ойкен, являются главной задачей экономической политики государства. В. Ойкен считал, что государство

УДК 657.47.011.1

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УЧЁТУ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Р.И. Смагулова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Изучение современных методов учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) предполагает изыскание способов и возможностей адаптации в отечественных условиях наиболее приемлемых из них.

Существуют два подхода к решению проблем развития управленческого учета [1, с. 218].

Первый подход ориентирован на совершенствование калькуляции и системы контроля за затратами, по каждому виду продукции, работ и услуг. Он характеризуется делением затрат на прямые и косвенные. Системы учета затрат предусматривают отражение полных затрат.

Второй подход направлен на совершенствование системы управления затратами, методики принятия управленческих решений в зависимости от конъюнктуры рынка и других внешних факторов. Он характеризуется делением затрат на постоянные и переменные. Системы учета затрат предусматривают отражение зависимости расходов от объема и структуры выпущенной готовой продукции на основе учета частичных затрат.

Первый подход ориентирован на производство, второй - на рынок. На базе учета полных затрат созданы системы: учет относительных индивидуальных затрат; учет затрат по факторам производства; функциональный учет затрат; структурный учет затрат; учет постоянно распределяемых затрат.

Учет относительных индивидуальных затрат - вариант, при котором по местам возникновения, центрам ответственности и на готовую продукцию относят только те затраты, которые имеют к ним прямую принадлежность. В результате этого исчезают общие косвенные затраты и все расходы рассматриваются как прямые. В номенклатуру объектов калькулирования стали входить сферы реализации, группы заказчиков, заказы и комплексы заказов. Деление затрат на постоянные и переменные производится в зависимости от использования производственных мощностей, числа заказов, их частоты и объемов. Параллельно с учетом затрат организуется учет доходов, соответствующих этим затратам. Такая система позволяет определить, какая часть доходов покрывает затраты, а какая часть формирует чистую прибыль.

- экологическое прогнозирование и мониторинг: наблюдение за состоянием природных ресурсов и предсказание возможного поведения природных систем, определяемого естественными процессами и воздействием на них человека.

В конечном итоге, для решения экологических проблем необходим синтез социально-экономических возможностей, изменение социальной политики и сознания людей.

Глобальное экологическое будущее зависит от того, насколько все принимаемые меры будут осуществляться на практике, как будут сочетаться общие экономические решения со спецификой экологической ситуации в отдельной стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булатов А.И., Макаренко П.П., Шеметов В.Ю. Охрана окружающей среды в нефтегазовой промышленности. – М.: Недра, 1997. – 470 с.
2. Диаров М.Д. Экология и нефтегазовый комплекс. – Алматы: Галым, 2003. – Том 2, 4.-832 с.
3. <http://shmain.ru/nauchnye-stati/ekologicheskoe-sostoyanie-neftezagryaznennykh-pochv-mestorozhdenij-atyrauskoj-oblasti.html>
4. www.ia-centr.ru/expert/3971/
5. Лацко Р. Экономические проблемы окружающей среды. - М, 1995г.
6. Маркович Д.Ж. Социальная экология. - М., 1991г.
7. Олейник Е.М. Гармонизация экономического и экологического развития. - М., 1999 г.

Түйіндеме

Осы мақалада тұрақты дамудың экологиялық және экономикалық құрастырушылар қарастырылған. Олардың өзара байланысы көрсетілген.

Resume

The ecological and economical components of sustainable development are reviewed in this article. The interrelationship between the economics, ecology is shown.

нельзя допускать к планированию и регулированию экономического процесса, но оно необходимо для формирования элементов экономического порядка, среди которых особое значение имеет установление правовых рамок [3].

По мнению представителей неоклассической школы, роль государства должна заключаться в охране закона и порядка, в защите прав собственности, поддержании конкуренции, обеспечении здорового, неинфляционного денежного обращения и осуществлении налоговой политики, стимулирующей предпринимательство. Сторонники неоклассицизма выступают за невмешательство государства в экономику, хотя это весьма относительно с точки зрения условий рыночного хозяйствования. Неоклассики - сторонники свободного предпринимательства, равных возможностей, свободы рыночных сил, саморегулирования экономики.

Важнейший этап в теоретическом осознании роли государства в рыночной экономике связан с именем Дж. М. Кейнса. Перспективы развития рыночной экономики Кейнс связывал с дальнейшим усилением роли государства в инвестиционной деятельности. Он доказал необходимость активного вмешательства государства в экономику с целью сглаживания рыночной стихии в условиях нестабильности экономического развития.

Кейнсианская концепция получила распространение в 30-е годы XX в. после глубочайшего спада экономики США. Дж. М. Кейнс выдвинул теорию, в которой опроверг взгляды классиков на роль государства. По его теории государство должно активно вмешиваться в экономику по причине отсутствия у свободного рынка механизмов, которые по настоящему обеспечивали бы выход экономики из кризиса.

Дж. Кейнс в своей основной работе «Общая теория занятости, процента и денег» с принципиально новых позиций посмотрел на роль государства в рыночной экономике. Экономика, согласно взглядам Дж. Кейнса, представляет собой смешанную систему, в которой государство выполняет функцию «встроенного стабилизатора», ликвидируя или нивелируя как экономическую, так и социальную неустойчивость. Следует особо подчеркнуть, что Дж. Кейнс совершил переворот в экономическом анализе, впервые заявив, что государственное вмешательство в экономику не только не вредит, но, напротив, только оно может способствовать эффективной работе хозяйственного механизма, а самоизоляция государства от регулирования рыночными механизмами ведет к кризису экономической систем.

«Я рассчитываю, писал Кейнс, - на то, что государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя большую ответственность за прямую организацию инвестиций»⁸.

Характеризуя систему государственного вмешательства в экономику, он писал: «Хотя расширение функций правительства в связи с задачей

координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать и показались бы публицисту XIX в. или современнику американского финансиста ужасающим покушением на основы индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственно возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условия для успешного функционирования личной инициативы».

Ньюкейнсианцы (Э.Хансен, С. Харрис, Д.М. Кларк, Е.Домар, Р.Харрод) разработали меры прямого и косвенного регулирования экономики. Главными факторами экономического роста ньюкейнсианцы считают инвестиции и капиталоемкость производства (отношение капитала к выпускаемой продукции). Методы государственного воздействия получили название стабилизаторов: кредитные стабилизаторы (кредитная политика), встроенный стабилизатор (бюджетное финансирование) и др. Особенно широкое распространение получил государственный кредит (кредитный стабилизатор) с помощью которого поощрялись капиталовложения в основной капитал. Кредитный стабилизатор играл важную роль в изменении отраслевой структуры производства, в стимулировании экспортных отраслей, поддержании отстающих звеньев экономики, в развитии инфраструктуры и форсировании технического прогресса.

Представляется, что основной недостаток ньюкейнсианства заключается в придании финансовым ресурсам фактически основного, если не сказать единственного механизма воздействия государства на экономику.

Сторонники институционализма видят одну из центральных проблем развития и обновления экономики в создании системы социального контроля над экономикой. Эта проблема трактуется весьма широко: от внутрифирменного корпоративного уровня до организации социального контроля над экономикой на макроэкономическом уровне. В организации социального контроля институционалисты центральное место отводят государству.

Дж.Гелбрейт связывает проведение реформ с усилением регулирующей роли государства. Категорически отвергая программы монетаристов и сторонников экономики предложения он призывает «избавиться от слепого поклонения перед кредитно-денежной политикой» [4].

Д. Норт считает институтами объективно существующие формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), а также определенные характеристики принуждения к выполнению правил и ограничений.

Центральное место в институциональном подходе к вопросам государственного регулирования экономики занимает понятие транзакционных издержек, разработанная Р.Коузом. Согласно

Как же могут взаимодействовать экономика и экология? На основе экономического использования природных ресурсов, принципа устойчивого развития и экологизации экономики.

В силу своего необычного характера экономико-экологические проблемы требуют нестандартных решений. Кроме экономических решений, взаимодействие экономики и экологии должно быть направлено на достижение главной цели - обеспечение благоприятной среды обитания для всего общества, что возможно только при гармоничном экономико-экологическом подходе, основанном на гуманистических и нравственных началах. Такой подход уже разработан и носит название концепции устойчивого развития.

Устойчивое развитие - социо-эколого-экономическая модель, направленная на сохранение мира на всей планете, разумное удовлетворение потребностей людей при одновременном улучшении качества жизни поколений, бережном использовании ресурсов Планеты и сохранении природных богатств.

Эта концепция подразумевает следующие принципы экологического развития:

- экологизацию экономики;
 - признание единства и многообразия вариантов социально-экономического и экологического развития разных стран и народов;
 - утверждение гармонии в отношении системы «общество - природа»;
 - политика оптимально эффективного использования природных ресурсов, бережного отношения к биосфере, сочетающаяся с заботой о будущих поколениях;
 - утверждение в качестве основы социально-экономического развития свободы, а не насилия, гуманизма, а не вражды. Экологическое развитие - многофакторный процесс, определяющий эволюцию общества, его духовную и материальную культуру, уровень и качество жизни людей. Факторами экологического развития должны стать экологическая безопасность, преобладание экологических потребности в интересах людей;
 - принцип экологической безопасности: обеспечение безопасной среды обитания, где соблюдается защищенность интересов общества, сохранение ресурсов и устойчивого функционирования экологических систем.
- К экономическим аспектам устойчивого развития относятся:
- переход к экотехнологиям и экотехнике;
 - поиск такого пути развития, который бы минимизировал затраты на экологическое развитие;
 - замена системы «затраты-выгоды» (основанной на анализе прибылей и убытков от загрязнения окружающей среды) принципом «затраты - эффективность» (необходимость расходов для обеспечения эффективности экологического производства и воспроизводства);

Согласно защитникам этого подхода, загрязнение является не столько побочным продуктом экономического роста, сколько результатом неправильного ценообразования, а именно: значительная часть естественных ресурсов (реки, озера, океаны и воздух) рассматривается как “общая собственность” и не имеет цены. Поэтому эти ресурсы используются чрезмерно интенсивно, что ухудшает их состояние. Загрязнение окружающей среды является примером побочного результата или перелива издержек. Решение этой проблемы возможно при введении законодательных ограничений или особых налогов (“платы за стоки”), чтобы компенсировать пороки системы ценообразования и предотвратить нерациональное использование естественных ресурсов. Сторонники этой точки зрения не отрицают серьезных проблем, связанных с загрязнением окружающей среды, но считают, что ограничение экономического роста их не решит. Суть их позиции: “Чтобы ограничить загрязнение, нужно ограничить именно его, а не экономический рост”.

В настоящее время, очевидно, что остановить экономический рост нельзя, т.к. существует и обратная связь: одним из его источников является количество и качество самих природных ресурсов.

В противоречии “окружающая среда - экономическое развитие” речь идет не столько о дилемме: или экономическое развитие, или чистая среда, - сколько о необходимости достичь общей цели: обеспечить такой уровень развития, который бы подразумевал не только создание материальных благ, необходимых обществу, но и поддержание “в чистоте” окружающей среды. На этом и основан принцип экологического развития.

Как достичь гармоничного экономического и экологического развития, что соответствует устойчивости? Что в настоящее время экономика может реально сделать для экологии?

Нельзя утверждать, что человеческая деятельность на всем протяжении истории носила отрицательный характер. Человек искал пути “возмещения убытков”, необходимости бережного отношения к природе. Об этом писали еще античные философы [6] (натурфилософия, Сократ, Платон), затем уже в 19 веке - биологи Ж.Б. Ламарк и Э.Реклю. Знаменитый русский философ В.С.Соловьев впервые обратил внимание и проанализировал необходимость сочетания экономических отношений с началом добра и нравственности. Он отмечал, что только нравственный человек может ответственно относиться к природе. Русский физик Н.А.Умов на рубеже 19-20 вв. стремился привлечь внимание общественности к проблеме ограниченности жизненного пространства Земли и ее ресурсов. Наконец, в 20-х годах нашего века В.И. Вернадский разработал учение о ноосфере [7] - идеи гуманистического преобразования человеком условий своего естественного природного окружения. Итак, человечество обладает потенциалом для решения своих проблем. Надо только его рационально использовать...

определению Р.Коуза транзакционные издержки – издержки, которые несет общество при выборе экономической системы, организационных форм, размеров и типов предприятий и фирм.

В соответствии с ГК РК предпринимательство - это инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от форм собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя.

Применительно к предпринимательству, вопрос о государственном регулировании имеет несколько противоречивый характер. С одной стороны, в соответствии с определением предпринимательства в ГК РК, оно представляет собой свободную экономическую деятельность субъекта в рамках закона. Однако невозможно полностью оградить предпринимательство от влияния государства. Следовательно, роль государства должна заключаться в создании единых для всех хозяйствующих субъектов условий, благоприятствующих развитию предпринимательства в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Наука, 1962.-с.15.
2. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогообложения. - М.: Соцэкгиз, 1985.- с.56.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики/ Перевод с нем. Л.А.Козлова, Ю.И. Куколева.-М:
4. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества./Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1976. -с 35.

Түйіндеме

Кәсіпкерлік қызметте жетістікке жету үшін мемлекеттік реттеудің қазіргі заманғы тиімділігі жоғары әдістер мен тәсілдерді қолдану қажет.

Resume

For in order to fchieve success in employer neet apply contemporary high effective method and example management stream process.

УДК 330.1:347.77

ПОНЯТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЮ

Е.Б. Жатканбаев, А.С. Кулембаева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Теоретическое наследие по вопросам, так или иначе касающимся интеллектуальной собственности, свидетельствует о недостаточной разработанности этой категории, в частности ее сущностных, содержательных сторон.

В числе главных препятствий, затруднивших полноценное исследование данного понятия, можно включить следующие моменты.

Во-первых, до последнего времени, а именно до 90-х годов прошлого столетия, отечественная наука почти вообще не рассматривала проблему интеллектуальной собственности ввиду примата материального производства, вещной собственности, а также господства и безальтернативности общественной собственности, которая распространялась и на результаты НИОКР. Поскольку отношения к понятию «интеллектуальная собственность» в советский период развития законодательства было однозначно отрицательным, то во внутреннем нормативно-правовом обороте оно не использовалось, а в специальной литературе употреблялось лишь в связи с анализом вопросов международного сотрудничества и правовой охраны результатов творческой деятельности в капиталистических странах [1].

Казахстанские ученые стали писать на эту тему лишь в 90-е годы в связи с кардинальным изменением политической и экономической ситуации в стране интерес к проблемам интеллектуальной собственности обусловлен не только все возрастающей ролью в процессах воспроизводства интеллектуального капитала и его товарного продукта, принимающего в условиях рыночной экономики форму не материальных активов, но и острой необходимостью сохранения и ускоренного развития отечественного научно-технического потенциала, оптимальной реструктуризации научно-производственной сферы и развертывания на этой основе полноценных инновационных процессов.

Сегодня проблемы, так или иначе связанные с интеллектуальной собственностью, а именно введение ее в хозяйственный оборот, эффективное использование в качестве нематериальных активов, в создание института интеллектуальной собственности, формирование сбалансированного рынка интеллектуальных продуктов и другие, чрезвычайно актуальны для Казахстана, поскольку именно их решение может обеспечить выход страны на траекторию устойчивого инновационного развития.

Пока экологическая опасность возрастает, экономисты не дремлют. Все большее внимание уделяется объяснению экономических причин экологической проблемы. Одной из них некоторые экономисты считают экономический рост.

Постоянное развитие экономики, наращивание производственных мощностей, рост ВВП, увеличение выпуска продукции как самоцель – вот, что характеризует экономический рост.

Наиболее емкое определение этого термина дал американский экономист С.Кузнец: экономический рост - долгосрочное увеличение производственной способности страны, основанное на техническом прогрессе, способное обеспечить население растущим многообразием материальных благ.

Влияет ли в действительности экономический рост на окружающую среду?

Мнения экономистов по этому поводу разделились.

Противники экономического роста, прежде всего, озабочены ухудшением состояния окружающей среды. Они утверждают, что индустриализация и экономический рост порождают такие отрицательные явления современной жизни, как загрязнение, промышленный шум и выбросы, ухудшение облика городов, транспортные заторы и т. д. Все эти издержки экономического роста возникают, поскольку производственный процесс лишь преобразует природные ресурсы, но не утилизирует их полностью. Практически все, что вовлекается в производство, со временем возвращается в окружающую среду в виде отходов. Чем значительнее экономический рост и выше уровень жизни, тем больше отходов должна будет поглотить или попытаться поглотить окружающая среда. В любом достаточно развитом обществе дальнейший экономический рост может означать только удовлетворение все более насущных потребностей при возрастании угрозы экологического кризиса. Поэтому некоторые экономисты считают, что экономический рост должен целенаправленно сдерживаться.

К этой позиции близка “теория нулевого роста”, основанная на изучении взаимосвязи роста народонаселения [5], истощения природных ресурсов и ухудшении окружающей среды. Согласно ей, единственный выход состоит в прекращении или, по крайней мере, стабилизации экономического роста на некотором оптимальном уровне, не угрожающем природным условиям.

Однако существует и противоположная точка зрения, в защиту экономического роста. Сторонники экономического роста считают, что его связь с состоянием окружающей среды слишком преувеличена. На деле эти проблемы можно отделить друг от друга. Если общество совсем откажется от экономического роста, сохраняя ВВП на постоянном уровне, ему все же придется выбирать между различными структурами производства, и этот выбор будет влиять на состояние окружающей среды и качество жизни.

эффект”, вырубка лесов, опустынивание, исчезновение многих видов растений и животных - вот лишь некоторые основные формы антропогенного воздействия на окружающую среду. Вот конкретные факты.

За годы после второй мировой войны было использовано столько минерального сырья, сколько за всю предыдущую историю человечества, что создало проблему истощения природных ресурсов.

Только в течение последних 4-х десятилетий на Земле произвели столько же продукции, сколько за весь период существования цивилизации до 1950 г.

По данным Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию, в настоящее время ежегодно превращается в пустыню 6 млн. гектаров обрабатываемых земель, 20 млрд. теряет свою продуктивность. Кроме того, расширяются территории пустынь: Сахара ежегодно продвигается к югу на 30 миль (48 км).

Лесные пространства занимали в 1950 году 15% суши, сейчас - 7%; Ежегодно уничтожается более 11 млн. гектаров леса. Каждый год сжигается 20 кв. км влажных тропических лесов (половина Франции). Планета может лишиться своего главного источника кислорода уже в следующем десятилетии.

В результате сжигания различного топлива в атмосферу ежегодно выбрасывается около 20 млрд. тонн углекислого газа. Содержание углекислого газа в атмосфере постепенно возрастает и за последние 100 лет увеличилось более чем на 10%. Углекислый газ препятствует тепловому излучению в космическое пространство, создавая там так называемый “парниковый эффект”, что приводит к потеплению климата. По прогнозам климатологов, оно составит к середине следующего века 2-5 градусов.

Выбросы газа в атмосферу уже разрушили 9% озонового слоя, главного защитника земли от ультрафиолетовых лучей. “Озоновая дыра” занимает площадь, равную территории США.

Огромное количество воды используется в промышленности. На выплавку 1 т стали необходимо 200 м.куб. На производство 1 т бумаги требуется 100 м. куб., на изготовление 1 т синтетического волокна - от 2500 до 5000 м. куб.

По данным ООН, ежегодно в мировой океан попадает 30 млрд. тонн нефтепродуктов, 50 000 тонн пестицидов, 5000 тонн ртути; Значительно загрязняют атмосферу автомобильный транспорт, электростанции, предприятия черной и цветной металлургии, нефтегазоперерабатывающей, химической и лесной промышленности. Большое количество вредных веществ в атмосферу поступает с выхлопными газами автомобилей, причем их доля в загрязнении воздуха постоянно растет; в России - более 30%, а в США - более 60% от общего выброса вредных веществ в атмосферу. Цифры говорят сами за себя...Имея представление о масштабах экологической проблемы, обратимся к одной из главных причин, породивших ее - экономическому росту.

Во-вторых, интеллектуальная собственность, как таковая и как экономическая категория, вплоть до половины 90-х годов не представляла самостоятельного объекта предмета исследования. К настоящему времени существуют единичные труды освещающие политико-экономический аспект интеллектуальной собственности. Следует указать и на тот момент, что в первой половине 90-х годов в нашей экономической литературе интеллектуальная собственность рассматривалась не сама по себе, а попутно с разработкой других проблем, т.е. либо в связи с анализом приватизации и организационно-правовых форм в науке, либо с исследованием стоимостной оценки воспроизводства научно-технического потенциала, либо в связи с вопросами охраны результатов интеллектуальной деятельности и т.п. данная проблематика активно разрабатывалась такими учеными как С.В. Пироговым, Е.Н. Блиоковым, Е.Н. Корепановым, Р.М. Нижегородцевым [2], другими, однако ни какой трактовки сущности данной категории они, к сожалению, не предложили. Характеризуя в целом данный период, отметим, что интеллектуальная собственность рассматривалась, главным образом, как юридическая категория. Правовая трактовка являлась преобладающей в исследовании сущностных, содержательных сторон интеллектуальной собственности на первом этапе ее разработки.

Второй период, который обозначился с конца 90-х годов и продолжается по настоящее время характеризуется более глубоким исследованием ее как научной категории и с точки зрения политико-экономического подхода, и в разрезе экономической теории прав собственности. Однако эти направления исследования интеллектуальной собственности, как показал анализ литературы, по-прежнему, остаются слабо изученными.

Именно теоретико-методологические основы интеллектуальной собственности нуждаются в дальнейшем исследовании. Ключевыми проблемами, наиболее активно разрабатываемыми в литературе в настоящее время, являются: спецификация прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности созданной за счет бюджетных средств, во влечение объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, вопросы трансфера и коммерциализации технологии, а также совершенствования нормативно-правового обеспечения и защита интеллектуальной собственности [3]. Несмотря на новые ракурсы исследования интеллектуальной собственности, юридическая трактовка данной категории является доминирующим аспектом анализа.

Таким образом, анализ литературы показал, что проблема интеллектуальной собственности и, прежде всего, ее сущностные вопросы находятся в состоянии начальной разработки в экономической науке. Вместе с тем в имеющихся исследовательских материалах отечественных авторов, а также законодательной и нормативно-правовой литературе, официальных

документов, оформилось, на наш взгляд, несколько подходов к толкованию интеллектуальной собственности: правовой, политико-экономический, институциональный.

Первый подход, самый распространенный связан с трактовкой интеллектуальной собственности как категории права. В этом случае под интеллектуальной собственностью понимается совокупность исключительных прав на результаты творческой деятельности и средства индивидуализации [4].

Как исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности в различных областях (производственной, научной, литературной, художественной) и на приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров и услуг понимают интеллектуальную собственность и оценщики [5].

Подобные определения интеллектуальной собственности очень широко воспроизводятся при трактовке данного понятия юристами, представителями естественных и технических наук органов, органов государственной власти всех уровней, специалистами в области патентования [6].

Данный подход разрабатываемый преимущественно юристами, нашел отражение в нормативных документах, имеющих то или иное отношение к интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к широкому спектру результатов творческой деятельности человека в области производства, науки, техники, литературы, искусства, аудиовизуальной, исполнительской и других видов деятельности.

Таким образом, в официальных документах нормативно – правового и законодательного характера, так или иначе связанных с интеллектуальной собственностью, она определяется через категорию исключительных прав, или через ее объекты.

Вообще правовое понимание интеллектуальной собственности – это традиционное понимание, которое сложилось еще в девятнадцатом веке, а своими корнями уходит в конец восемнадцатого века, опираясь на теорию естественного права, наиболее полно разработанную в трудах французских философов – просветителей (Дидро, Вольтер, Руссо и др.).

В настоящее время это направление остается доминирующим. Вместе с тем, подчеркнем, что для начального этапа рыночного реформирования, да и для нынешних условий Казахстана законодательная трактовка интеллектуальной собственности, а также правовые основы ее объектов в производстве, весьма актуальные и назревшие проблемы. К сожалению, правовая концепция интеллектуальной собственности вплоть до настоящего времени до конца не работает, точнее она мало реализуется в хозяйственной практике.

Несмотря на значимость приведенного подхода к исследованию сущности и содержания категории «интеллектуальная собственность», все

Как и в большинстве стран Содружества в Казахстане наследие ускоренной индустриализации и по сей день является ключевым фактором экологической напряженности. Комплексная оценка всех видов антропогенного воздействия выявила двукратные территориальные различия экологической напряженности по регионам (11-22 баллов) [4]. Критические и высокие уровни антропогенного воздействия сформировались в регионах Центрального, Восточного и Южного Казахстана, где в наследство от прошлого осталась утяжеленная структура экономики с высокой концентрацией «грязных» отраслей, неэффективное развитие аграрного комплекса на основе орошения, полигон ядерных испытаний и пр.

К новым, модернизационным факторам, которые позволят выйти из кризисной ситуации, можно отнести большую ориентацию на экологический путь развития экономики, наличие программ экологизации отраслей и регионов, активное привлечение иностранного крупного бизнеса, как носителя новых технологий, качества менеджмента и более жестких экологических стандартов, развитие экологического образования.

Конфликт между человеком и природой, существовавший на всем протяжении развития человечества, приобрел в наше время универсальный характер и определил характер экономико-экологической проблемы: экономический прогресс за счет экологического регресса.

Почему же экономическое развитие приводит к такому финалу? Ответ лежит в его принципах. Экономика всегда была направлена на удовлетворение материальных потребностей общества. В процессе эволюции общественные потребности увеличивались, делая необходимым дальнейшее развитие технологии. В результате в 21 веке экономическое развитие уже не мыслимо без научно-технического прогресса, обеспечения и поддержания постоянных темпов роста производства, что подразумевает все большую зависимость от природных ресурсов. Безусловно, имеющиеся в наличии природные и людские ресурсы, уровень технических знаний, система институтов определяют условия функционирования экономики. Общество всегда зависело от природных ресурсов, но проблема в том, что эта зависимость не учитывается в экономике. Человек стремится потреблять, а не сохранять.

Таким образом, основное противоречие между экономическим и экологическим развитием заключается в том, что, с одной стороны, экономика должна развиваться, с другой стороны, это развитие порождает пагубные для окружающей среды последствия.

Чтобы составить полную картину о масштабах этого влияния, представляется необходимым сделать небольшое отступление и обратиться к реалиям.

К чему же привело бурное развитие экономики и человеческая деятельность? Загрязнение всего земного пространства, - океана, воздуха и воды - «парниковый

при дозе загрязнения почвы нефтью 8 л/м² содержание органического углерода составляет 7,99%, при 16 л/м² составляет 8,15%. В нефтезагрязненных почвах в 1,5-2,0 раза меньше накапливается нитратного азота, снижается рН почвенного раствора и интенсивность ферментной активности почвы. Таким образом, нефть, попадая в почву, приводит к значительным, порой необратимым изменениям, при этом усиливаются нежелательные природные процессы как эрозия почв, дефляция, криогенез [3].

В Южном Казахстане экологическая ситуация в значительной степени определяется нагрузкой аграрного комплекса (особенно на водные источники), на которую повлияли и унаследованные и трансформационные факторы. Причем унаследованные способствуют усилению нагрузки на ландшафты, а трансформационные - снижению. Унаследованной проблемой и для Запада, и для Юга остаются процессы опустынивания, которым подвержены более 60% территории Казахстана. Процесс деградации пастбищ имеет тенденцию к возрастанию. Больше всего дефлированных земель находится: в Алматинской, Атырауской, Южно-Казахстанской, Кызылординской и Жамбылской областях. Подвержены совместно водной и ветровой эрозии земли Южно-Казахстанской, Мангистауской и Восточно-Казахстанской областей.

За последние годы, несмотря на сокращение объемов использования минеральных и органических удобрений более чем в 10 раз, обострилась проблема загрязнения земель токсичными и канцерогенными веществами от предприятий горнодобывающей, металлургической промышленности и энергетики.

В Южном Казахстане состояние воды - одна из ключевых проблем. Несмотря на сокращение объема водопотребления во всех областях, кроме Кызылординской, Южные регионы потребляют 71% водозабора страны, 84% от всех вод, потраченных на орошение, их вклад в объем потерь воды при транспортировке составляет 87%. Большинство областных центров не имеет комплексов очистных сооружений, неочищенные стоки сбрасываются на поля фильтрации или в накопители.

Южному Казахстану в наследство от нерационального природопользования предыдущего периода осталась одна из всемирно значимых зон экологического бедствия - Казахская часть Приаралья площадью 59,6 млн. га земель. Некогда четвертое по величине озеро в мире усыхает в течение четырех десятилетий и уже потеряло четыре пятых своего объема, площадь поверхности сократилась более чем на две трети, сформировав песчано-солончаковую пустошь, что привело к распространению и осадению пыли в ареале площадью около 25 млн. га. Впервые за многие годы уровень Аральского моря приостановил свое падение, т.к. водность рек его бассейна в 2003 году была несколько выше нормы, чему во многом способствовало снижение антропогенной нагрузки.

же в юридическом смысле это понятие – достаточно узкое. На наш взгляд, можно привести следующие аргументы.

Во-первых, не всякое произведение, открытие, изобретение может быть юридически зарегистрировано и тем самым, попасть под защиту норм авторского и патентного права. Таким образом, правовая трактовка сужает круг полноценных объектов интеллектуальной собственности, что, на наш взгляд, не позволяет учитывать новейшие тенденции развития данного явления в условиях современного постиндустриального общества, где знания, в частности фундаментальные, а также разнообразная информация превращаются в главнейший фактор, основу основ экономики

Во-вторых, в нормах права не разводятся само понятие идей и ее вещественной оболочки. Поэтому идея юридически регулируется только вместе со своей вещественной оболочкой. Однако в теории интеллектуальная собственность не должна смешиваться с ее вещественной оболочкой, поскольку вещественная оболочка относится уже к объектам вещественной собственности.

В-третьих, количество объектов интеллектуальной собственности не исчерпывает все, что может быть названо интеллектуальной собственностью. Интеллектуальная собственность – это владение знанием, точнее неким количеством знания. Сумма этого знания может быть увеличена индивидуумом – например, он выучил английский язык – за это получает надбавку к заработной плате. Факт на лицо: индивид получает деньги за приобретенное им знание. Однако, такие случаи регулируются скорее трудовым законодательством, здесь речь идет об обладании знанием, то есть интеллектуальной собственностью, как в случае авторского или изобретательского права. В этом случае уместно напомнить, что интеллектуальная собственность – это обладание любым знанием, и не обязательно принципиально новым.

Данный перечень при желании можно продолжить.

Следовательно, представляется возможным сделать вывод о том, что правовой подход к трактовке интеллектуальной собственности сужает границы этого понятия, отражая лишь его определенный аспект.

Между тем, в отечественной литературе последнего десятилетия законодательная трактовка сущности категории «интеллектуальная собственность» является доминирующей, а с теоретико-методологических позиций она практически не рассматривалась. Главная причина этого была связана, по нашему мнению, с тем, что собственность отождествлялась с юридическим правом собственности. Однако, интеллектуальная собственность не тождественна праву собственности. Под правом интеллектуальной собственности мы понимаем санкционированные обществом (т.е. юридически оформленные) поведенческие отношения между людьми по поводу

распоряжения и использования тех или иных объектов интеллектуальной собственности. Однако в данной связи представляется что специфическим свойством интеллектуальной собственности является ее правовая охрана.

Кроме того, раскрытый выше подход был наиболее востребованным и на практике особенно в начальный период рыночной трансформации экономика Казахстана, когда процессы приватизации в национальном хозяйстве набирали обороты.

В то же время, сегодня, в условиях развития информационных технологии и повышение роли интеллектуальных ресурсов и человеческого капитала, правовой подход к анализу сущности к интеллектуальной собственности должен быть дополнен другими направлениями ее исследования, в частности экономико-теоретическим.

Второе направление к исследованию сущности и экономического содержания интеллектуальной собственности связано с институциональным подходом, в основе которого лежит экономическая теория прав собственности, впервые представленная Р.Коузом и в последствии разрабатываемая западными теоретиками прав собственности (С. Пейович, Д. Норт, Р. Томас), экономики права (Р.Познер), а также экономики транзакционных издержек, методология которых наиболее полно изложена в трудах О. Уильямсона.

В современной литературе данный подход наиболее плодотворно разрабатывают следующие ученые: В.Т. Рязанов, Р.И. Капелюшников, О.В. Катихин и другие авторы. В рамках этого исследовательского направления интеллектуальная собственность трактуется как пучок из одиннадцати прав по использованию ресурса:

1. Право владение (право исключительного физического контроля над благами);
2. Право пользования или использования (право применение полезных свойств для себя);
3. Право управление (право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ);
4. Право на доход (право обладать результатами от использования благ);
5. Право суверена (право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага);
6. Право на безопасность (право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды);
7. Право на передачу благ в наследство;
8. Право на бессрочность обладания благом;
9. Запрет на пользование способом, приносящим вред внешней среде;
10. Право на ответственность в виде взыскания (возможность взыскания блага в уплату долга);

Переработка ПНГ требует огромных капиталовложений в приобретение и установку необходимого оборудования для приведения его к стандартам готового продукта, транспортных затрат. Технологические проблемы связаны с тем, что выделившийся из нефти и отсепарированный газ содержит водяные пары, тяжёлые углеводороды, соединения серы, что является причиной возникновения ряда проблем при транспортировке.

Предстоящее массивное освоение углеводородного сырья является потенциальной угрозой усиления нагрузки на природные воды, особенно программы освоения шельфовых месторождений в казахстанском секторе Каспийского моря. В Государственной программе освоения Каспийского шельфа предусматривается проведение специальных исследований по определению предельно возможного уровня добычи углеводородов без нанесения ущерба морским и прибрежным экосистемам, осуществление геодинамического мониторинга, ликвидации бесхозных нефтяных скважин и других исторических загрязнений.

Разработка нефтяных и газовых месторождений для нашей Республики представляет стратегическое значение и бесспорно, является важным звеном народно-хозяйственного комплекса страны. Масштабные разработки и добыча углеводородного сырья в основном ведутся в Западном Казахстане, который охватывает территорию пяти областей: Актюбинской, Атырауской, Западно-Казахстанской, Мангыстауской и Кызылординской [1]. В настоящее время ежегодно из недр извлекается свыше 50 млн. тонн нефти и 100 млрд. м. куб. газа, причем объемы их добычи с каждым годом возрастают. К 2015 году предполагается довести добычу казахстанской нефти до 150 и более миллионов тонн в год [2].

Наряду с добычей и транспортировкой нефти и газа отмечается тенденция к повышенному загрязнению окружающей среды отходами нефтедобывающей промышленности. По экспертным оценкам на нефтепромыслах теряется до 3,5 % от всего объема добываемой нефти, причем большая часть выделяемых загрязняющих веществ – до 75% поступает в атмосферу, 20% в водные источники и 5% в почву.

Изучение почвенного покрова на разных месторождениях Атырауской области показало, что воздействие нефти и нефтепродуктов приводит к изменениям физико-химических и химических свойств почвы. На сильно нарушенных участках обнажается карбонатно-иллювиальный горизонт образуются такыровидные и такырные поверхности, усиливаются процессы засоления. Данные гранулометрического состава техногенно-нарушенных почв свидетельствуют о высокой степени распыления, пылевато-иловатом составе гумусового горизонта и возрастания степени карбонатности почв. По данным химических анализов почв, загрязненных нефтью и нефтепродуктами установлено, что происходит закрепление органического углерода, к примеру

Особенности загрязнения в регионах Западного Казахстана - низкая локализация антропогенного воздействия, выход его за пределы городов в ареалы добычи углеводородов и самые низкие объемы уловленных и обезвреженных вредных веществ из-за низкого уровня утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ). Уровень утилизации ПНГ определяется введением в эксплуатацию новых месторождений и обеспечением соответствующей инфраструктуры по его переработке. На освоенных месторождениях, где уже построены все необходимые сооружения, утилизация ПНГ достигает 80-98%, на новых месторождениях 30% и менее. Поэтому наиболее низкий удельный вес уловленных и обезвреженных веществ наблюдался в Атырауской, Мангистауской областях, что наглядно видно в таблице 2. Основные вещества, загрязняющие атмосферу, это углеводороды, которые испаряются из нефтяных амбаров, мест проливов нефти, из технологического оборудования. Оксиды азота, диоксид серы и сажа выбрасываются при сжигании ПНГ на факелах, печах, котельных и турбокомпрессорах. Одна из основных экономических причин низкой утилизации ПНГ кроется в том, что на первоначальном этапе освоения месторождений это невыгодно недропользователям, особенно мелким и средним нефтегазодобывающим компаниям.

Таблица 2						
Уловлено и обезврежено загрязняющих веществ						
	тыс. тонн					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Республика Казахстан	21329,3	21656,4	23116,6	23802,3	24262,0	24448,6
Акмолинская	262,1	363,0	448,4	452,2	361,4	453,4
Актюбинская	76,2	71,5	76,7	84,5	108,9	79,7
Алматинская	794,5	763,9	722,2	679,0	682,9	967,8
Атырауская	2,4	0,1	35,0	9,0	0,4	3,5
Восточно-Казахстанская	1073,3	1482,6	1298,0	1385,2	1306,2	1256,9
Жамбылская	98,7	98,3	192,2	199,9	137,3	91,7
Западно-Казахстанская	3,4	11,3	9,3	12,3	1,3	3,5
Карагандинская	5792,2	5409,5	5731,9	5659,3	5406,3	5727,3
Костанайская	907,9	964,3	975,2	1215,1	1100,3	991,2
Кызылординская	1,3	0,6	0,6	0,4	0,5	0,3
Мангистауская	0,1	0,1	0,4	0,1	5,7	2,8
Павлодарская	10834,7	10929,2	11991,4	12323,5	13167,0	12863,3
Северо-Казахстанская	651,8	662,5	695,8	703,3	821,0	841,6
Южно-Казахстанская	131,5	174,3	160,8	143,1	66,0	37,3
г. Астана	621,2	616,0	661,3	815,2	984,1	1042,9
г. Алматы	78,0	109,2	117,4	119,5	112,7	85,4

11. Право на остаточный характер (право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановления нарушенных правомочий) [7].

Собственность, таким образом, понимается через отношения владения, пользования и распоряжения как элементы присвоения, как «пучок прав», т.е. как установленные обществом нормы, регулирующие доступ к редким ресурсам, как действующая в обществе система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Исключить других из свободного доступа к ресурсам означает специфицировать права собственности на него. Неполнота спецификации именуется западными теоретиками как «размывание» прав собственности, смысл которого состоит в том, что никто не станет сеять, если урожай достанется другому.

Очевидное преимущество данного подхода определяется тем, что оно фиксирует трансформацию усложнения отношения собственности, связанных в первую очередь с происходящим повышением уровня обобществления, а также с изменениями в структуре отношения частной собственности, где появляется во все большем объеме общеэкономическое начало и сужается доля непосредственно частного начала [8]. В то же время возвышается роль индивидуальной интеллектуальной собственности, о чем ярко свидетельствует западный опыт, который демонстрирует постоянный рост числа малых инновационных фирм, в частности отпочковавшихся компании и развития особой формы их финансирования – венчурной индустрии.

Кроме этого, данный подход к трактовке интеллектуальной собственности представляет собой серьезную попытку преодоления сформировавшегося стереотипа относительно собственности, заключающегося в понимании собственности как возможности исключительного и произвольного владения, пользования и распоряжения хозяйственными ресурсами по усмотрению собственников этих ресурсов, без какого-либо учета интересов иных участников общественного хозяйства и общества в целом [9].

Совокупность правомочий, т.е. «пучок прав» собственности, призван обеспечить справедливое равновесие между правами авторов и интересами общества в отношении доступа к результатам интеллектуальной деятельности. Речь идет о возможности эффективного перераспределения экономических ресурсов и, прежде всего, на основе учета интересов всех членов общества, а также всех субъектов отношения интеллектуальной собственности.

Тенденция расщепления прав интеллектуальной собственности наиболее выпукло просматривается в настоящее время, что во многом связано со спецификой ее объектов, а также субъектов, которые имеют многоярусную структуру. Однако, данное направление также не нашло должного отражения в отечественной практике связанной со становлением и развитием института интеллектуальной собственности.

Как мы уже отмечали ранее интеллектуальная собственность – это обязательно оформленные права на результаты интеллектуальной деятельности. Только после оформления таких прав возникает интеллектуальная собственность, которую можно вводить в хозяйственные обороты. Право собственности обеспечивают своему обладателю, прежде всего юридическую возможность господства над имуществом, совершения допускаемых законом действий в отношении этого имущества.

В рамках третьего направления существуют и другие точки зрения.

В приведенном аспекте интеллектуальная собственность – это «отношения между людьми, коллективами, организациями по поводу присвоения, владения, распоряжения результатом труда в сфере научной и инновационной деятельности».

Из приведенного определения сущности интеллектуальной собственности следует. Что она рассматривается как система экономических отношений. Раскрывающаяся через классическую триаду категорий владение, распоряжение, пользование.

На основании вышеизложенного, считаем, что интеллектуальная собственность имеет экономико – правовое содержание и ее следует рассматривать и как систему отношений и как совокупность прав.

Комплексное определение интеллектуальной собственности, в этой связи, сделал Б. Претнар, дав следующее определение:

«Интеллектуальная собственность -

- (1) область права, имеющая дело с
- (2) полезностью, применимостью, приобретением, принуждением и предотвращением злоупотребления частными юридическими правами в некоторых формах интеллектуальных творений в промышленных, научных, литературных, и артистических областях, а также в некоторых формах идентификации предпринимательской деятельности, с целью
- (3) их экономического использования в конкурентной предпринимательской деятельности в производстве, коммерции и торговле».

Таким образом, по мнению Уразбаевой Н.А. в условиях инновационной экономики интеллектуальная собственность превращается в главную разновидность собственности, поскольку продуктивнее использование в производстве знаний инновационных и творческих способностей становится решающим фактором инновационного и экономического роста.

Вместе с тем, собственность на интеллектуальные продукты – это не столько окончательно сложившееся экономическое явление действительности и адекватное ему понятие, сколько сложная и динамично развивающаяся система экономических и правовых отношений.

Мангистауская	57,6	63,5	66,7	64,9	61,7	64,3
Павлодарская	556,1	556,8	582,9	575,4	596,7	560,8
Северо-Казахстанская	63,3	65,5	66,2	69,3	73,0	77,7
Южно-Казахстанская	31	36,8	38,9	39,9	40,4	39,9
г. Астана	44,7	44	44,4	44,7	43,7	56,5
г. Алматы	12,6	15,5	15	15,1	13,9	11,3

Согласно данных, приведенных в таблице 1, наибольшее количество выбросов в атмосферу приходится на Карагандинскую и Павлодарскую области.

Высокая степень обеспеченности дешевым каменным и бурым высокозольным углем, рудами черных и цветных металлов привели к тому, что на протяжении десятилетий в Центральном и Северо-Восточном Казахстане формировалась утяжеленная структура промышленности и самые высокие уровни антропогенного загрязнения. Здесь сосредоточены все крупнейшие центры загрязнения атмосферы (73% выбросов в атмосферу от стационарных источников).

Следствием ускоренной индустриализации и по сей день остаются экологические проблемы на востоке страны. Выплавка титана, магния, свинца и цинка является источником высокотоксичных выбросов.

Всей Северо-Восточной зоне Казахстана в наследство от советских времен осталась проблема Семипалатинского испытательного полигона. Таким образом, унаследованное развитие обусловило уровень территориальной концентрации наиболее «грязных» отраслей, создание крупных производств без нужной степени очистки и пр. в регионах Центрального, Восточного и частично Северного Казахстана. Но их современный рост, обусловивший и рост загрязнения с 1996 г. связан с востребованностью их продукции на мировом рынке. Казахстанские металлы покупают более чем в 30 странах мира. Поэтому вторым фактором территориальной динамики экологического состояния стало воздействие глобализации и включения регионов и городов Казахстана в мировой рынок. Оно крайне неравномерно охватывает территорию страны, «выбирая» крупнейшие города, регионы с добычей востребованных на мировом рынке ресурсов. Но, если для первых включение в глобальную экономику привело к снижению загрязнения, то для вторых изменения цен на металлы и сырьевые ресурсы на мировом рынке крайне негативно отразилось на экологической ситуации. Ибо рост цен на энергоносители в стабильных экономиках стимулирует сокращение их потребления, а в условиях трансформирующейся экономики, ориентация которой на экспорт энергоносителей и других ресурсов только увеличивается, приводит к обратному результату - существенному возрастанию ресурсоемкости внутри страны и росту добычи.

Последние проявляются в зависимости экологического состояния от сложившейся структуры экономики, системы водопользования и освоения земельных угодий, качества основных фондов, сложившейся структуры топливного баланса и пр. Унаследованные факторы более инерционны, они проявлялись и в период плановой экономики, но при снижении регулирующей роли государства их значимость резко усилилась, что определило схожесть динамики на всем постсоветском пространстве.

Как и в большинстве стран СНГ, в начале 90-х годов в Казахстане наблюдалось уменьшение антропогенного воздействия, с 2000 г. начался постепенный рост выбросов.

В целом для стран СНГ в период спада основное снижение нагрузок на окружающую среду было обусловлено сокращением промышленного производства. Экологические платежи не оказали достаточного влияния на изменения в структуре промышленности, экологизацию деятельности. Максимальное сокращение объемов производства наблюдалось в высокотехнологичных секторах и отраслях выпускавших товары народного потребления. Складывавшиеся в переходный период обстоятельства максимально способствовали формированию наименее благоприятной, с точки зрения показателей экологичности, структуры промышленного производства. Следствием этого стало резкое увеличение доли отраслей сырьевого комплекса в загрязнении окружающей среды.

Регионы Казахстана по-разному развивались и в период кризиса, и в годы экономического роста. Объем выбросов в атмосферу наглядно приведен в таблице 1.

Таблица 1

Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников

Тыс. тонн

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Республика Казахстан	3016,5	2968,8	2921,2	2915	2643,1	2320,0
Акмолинская	41,4	43,9	53,9	78,2	75,3	71,5
Актюбинская	130,8	168,2	199	204,6	208,9	218,4
Алматинская	69,8	68,4	71,8	62,4	68,3	71,3
Атырауская	92,3	89,4	95	107,7	106,4	100,2
Восточно-Казахстанская	184,2	165,7	157,8	166,5	151,4	149,2
Жамбылская	17,6	18,9	20	21,2	28,9	16,7
Западно-Казахстанская	93,7	76,4	52,4	47,3	41,9	49,6
Карагандинская	1465,2	1415,4	1303,2	1265,9	991,6	687,7
Костанайская	133,8	100,4	118,1	115,6	106,3	111,0
Кызылординская	22,4	40	35,9	36,3	34,7	33,9

ЛИТЕРАТУРА

1. Уразбаева Н.А. Интеллектуальная собственность в индустриально – инновационной сфере РК: механизмы формирования и совершенствования. – Алматы: Казак университеті, 2007.-346с.
2. Жатқанбаев Е.Б. Конкурентоспособность станы и экономический рост//Материалы круглого стола «формирование конкурентоспособности Казахстана: теория и практика». – Алматы, 2006. – с. 7-9.
3. Аубакиров Я.А. Казахстан на новом этапе социально – экономической модернизации//Материалы круглого стола «формирование конкурентоспособности Казахстана: теория и практика». – Алматы, 2006. – с. 67-73.
4. Горфинкель В.Я., Чернышева Б.Н. Инновационный менеджмент: учебник/ Под ред.. – 2-е изд., перераб и доп.- М.: Вузовский учебник, 2008.- 464с.
5. Олехнович Г.И. Интеллектуальная собственность и проблемы коммерциализации/.-2-ое изд., перераб.-Мн. :Амалфея, 2005.-128с.
6. Уразбаева Н.А. Человеческий капитал как ключевой фактор индустриально – инновационного развития общества//Труд в Казахстане: проблемы, факторы. Комментарии. – 2006. -№6. –с. 2 – 5.
7. Ситникова Е.С. Трансформация человеческого потенциала в условиях рыночных отношений: методы и регулирование: Дис. к.э.н. – Усть – Каменогорск: ВКГУ, 005.-141с.
8. Муқанов Д. Индустриально – инновационное развитие Казахстана: потенциал и механизмы реализации. – Алматы: Дайк – Пресс, 2004. – 274с.
9. Конвенция, учреждающая ВОИС//Патентное право: Сборник нормативно – правовых актов. – Алматы, 1996. – с. 7-21.

Түйіндеме

Берілген мақалада интеллектуалды меншіктің теориялық-әдіснамалық негіздері және оны анықтаудың ғылыми тәсілдері қарастырылады. Сонымен қатар жұмыста берілген ұғымды толық зерттеуді қиындатқан негізгі кедергілер талданды.

Resume

In given article teoretiko-methodological bases of intellectual property and scientific approaches to its definition are considered. Also in work the basic obstacles which have complicated high-grade research of given concept are analysed.

РАЗРАБОТКА СТРУКТУРЫ МЕТОДИЧЕСКОГО АППАРАТА ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА ПРИМЕРЕ УЧАСТНИКОВ ВЭД РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

М.С. Кошумбаев

Российская таможенная академия, г. Москва, Российская Федерация

Управление логистическими системами строиться на основе соответствующего методического аппарата. Методический аппарат организации и управления логистическими системами представляет совокупность ключевых управленческих методов, которые бы обеспечивали поступательное формирование и развитие логистики на всех уровнях экономики.

Методы управления логистическими системами формируются как на макро- так и на микро- уровне. Основными элементами методического аппарата организации и управления логистическими системами являются:

- постановка логистических целей;
- определение организационных звеньев логистической системы;
- выделение необходимых и достаточных функций организационных звеньев логистической системы;
- планирование логистических ресурсов;
- выполнение логистических функций;
- координация, интеграция и согласование логистических функций;
- формирование логистической поддержки;
- контроль и анализ функционирования логистики.

Методический аппарат управления логистическими системами по нашему мнению, в соответствии с таблицей 1, может быть структурирован по отношению к микро- и макрологистическим системами.

Түйіндеме

Қазіргі уақытта тәуекел-менеджмент — бұл кәсіпорынның стратегиялық жоспарлау құралы. Тәуекелдерді басқарудың салауатты жүйесі компанияның имиджін жақсартуға әрекеттеседі және көбірек ақпараттық ашықтыққа қол жеткізуге көмектеседі. Тәуекел-менеджмент корпоративтік мәдениеттің ең маңызды элементтерінің бірі болып келеді.

Resume

Now the risk-management is a tool of strategic planning of the enterprise. The competent control system of risks promotes improvement of image of the company and helps to reach an information openness. The risk - management becomes one of the major elements of corporate culture.

УДК 330.341:504.3

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

С.А. Рахимова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Экологическая ситуация постепенно становится все более значимым фактором развития, влияющим на все сферы политического, социального и экономического благополучия государства. В третьем тысячелетии мир изменяется все более быстрыми темпами, причем совместные действия государств по защите окружающей среды зачастую отстают от экономических и социальных изменений. Постепенно в экономику стран-членов СНГ проникают экологические стандарты развитых стран. Проблемы стратегического управления природопользованием и охраной окружающей среды являются составной частью сложного блока проблем социально-экономического развития государства.

Использование богатых природных ресурсов Казахстана, быстрее развитие экономики страны в последние годы вызывает необходимость подготовки специалистов, способных решать проблемы природной среды. Современные экологические проблемы Республики Казахстан сложны, многообразны и территориально дифференцированы. По выбросам вредных веществ в атмосферу от стационарных источников страна находится в лидирующей тройке, на которую приходится больше половины выбросов всех стран СНГ, уступая России и Украине.

Динамика экологического состояния стран СНГ стала результатом совместного воздействия трансформационных и унаследованных факторов.

– какие остаточные риски могут еще возникнуть или каковы потенциальные неточности договора.

Важно иметь в виду: каждое событие/отклонение может стать поводом для выставления Claim; каждое нераспознанное может означать убытки; Claims, не подтвержденные доказательствами, вредят имиджу производителя.

В целом успех каждого Claim зависит, как уже упоминалось от правильности составления проектного договора. Здесь возможны три реальных случая:

- ситуация однозначно определена в проектом контракте;
- неоднозначное определение ситуации/проблемы в проектом контракте;
- проектный контракт не содержит никаких пунктов относительно наступившей ситуации.

Claim-событие однозначно зафиксировано в договоре. Здесь можно однозначно определить, насколько правомерны возникшие требования и каковы шансы на успех. В случае, если выявленная проблема толкуется в контракте неоднозначно, или же по отношению к ней нет никаких документальных замечаний, доказать справедливость требований будет крайне трудно, именно здесь важнейшую роль может сыграть собранная документация и доказательства в пользу Claim. Реализация выявленного Claim происходит по стандартному плану действий. Руководитель проекта предъявляет заказчику собранные факты и ведет дальнейшие переговоры для акцептации или отклонения требований. Настойчивость предъявлений требований зависит во многом от отношений с заказчиком или другой стороной договора, от общей ситуации проекта или просто от состояния на рынке инвестиционных товаров.

Таким образом, от успеха реализации каждого Claim во многом зависит конечный успех реализации договора. Поэтому Claim-менеджмент наряду с правильной рисковой политикой и систематичными процедурами контроля в ходе его текущей деятельности является важнейшим инструментом для минимизации риска финансовых потерь, успешной реализации договоров и в целом для предпринимательского успеха предприятия.

Эффективность функционирования системы Claim-менеджмента на предприятии во многом определяется корректностью выбранного режима реализации политики управления рисками. Вопрос, который требует принципиального решения на данном этапе построения системы, может быть сформулирован как необходимость определения принадлежности мероприятий Claim-менеджмента к политике экстренного реагирования или к сфере экстраполяционных действий. Ответ на данный вопрос автоматически предопределяет и параметры информационной базы данных, которая используется системой Claim-менеджмента для выработки решения.

Таблица 1

Структурные элементы методического аппарата управления логистическими системами и их содержание по отношению к микро- и макрологистическим системам

Структурные элементы методического аппарата управления логистическими системами	Содержание методического аппарата	
	Микрологистические системы	Макрологистические системы
Постановка логистических целей	Постановка логистических целей в разрезе обеспечения эффективности функционирования промышленного, торгового предприятия, фирмы.	Постановка логистических целей в разрезе обеспечения эффективности функционирования группы предприятий, отрасли и межгосударственных экономических связей.
Определение организационных звеньев логистической системы	Определение организационных звеньев логистической системы в разрезе отдельного промышленного, торгового предприятия	Определение организационных звеньев логистической системы в разрезе группы предприятий, отрасли, предприятий связанными межгосударственными связями кооперирования и интеграции
Выделение функций организационных звеньев логистической системы	Определение функций организационных звеньев логистической системы, сформированных в разрезе отдельного промышленного, торгового предприятия	Определение функций организационных звеньев логистической системы, сформированных в разрезе группы предприятий, отрасли, предприятий связанных межгосударственными связями кооперирования и интеграции
Планирование логистических ресурсов	Определение логистических ресурсов и объемов их финансирования на микрологистическом уровне	Определение логистических ресурсов и объемов их финансирования на макрологистическом уровне

продолжение таблицы 1

Структурные элементы методического аппарата управления логистическими системами	Содержание методического аппарата	
	Микрологистические системы	Макрологистические системы
Выполнение логистических функций	Выполнение логистических функций участниками микрологистической системы	Выполнение логистических функций участниками макрологистической системы
Координация, интеграция и согласование логистических функций	Разработка и реализация методов координации, интеграции и согласования логистических функций в разрезе микрологистической системы	Разработка и реализация методов координации, интеграции и согласования логистических функций в разрезе макрологистической системы
Формирование логистической поддержки	Создание специализированных административных служб по логистической поддержке в разрезе отдельного предприятия, образующего микрологистическую систему	Создание специализированных внешних служб логистического сервиса по логистической поддержке предприятий, работающих в сфере региональной и международной интеграции
Контроль и анализ функционирования логистики	Разработка методов контроля и анализа функционирования микрологистических систем	Разработка методов контроля и анализа функционирования макрологистических систем

Примечание – Таблица разработана автором

Последовательное применение методов логистического аппарата позволяет формировать организационный механизм функционирования логистических систем. Организационный механизм функционирования микрологистической системы представлены в соответствии с рисунком 1.

По нашему мнению эффективно сформированные организационные механизмы функционирования микрологистических систем могут быть положены в основу разработки организационных механизмов функционирования макрологистических систем в рамках ВЭД между Россией и Казахстаном. Примерная модель организационного механизма функционирования макрологистической системы в рамках ВЭД между Россией и Казахстаном может принять вид в соответствии с рисунком 2.

Для обнаружения и обработки каждого Claim необходим систематичный подход по стандартизированной схеме и обязательная поддержка при помощи документирования обнаруженных событий для их последующего учета в других проектах. Это позволяет не пропустить ни одного фактора, могущего негативно отразиться на успехе проекта. В ходе определения Claims отмечают три основных момента: обнаружение проблемы/риска, ее документирование, оценка ситуации и выводы. Обнаружение проблемы - первый шаг. Все необычные подозрительные события должны быть учтены. В этом должны участвовать как члены группы по управлению рисками, так и другие работники предприятия. Цель - привлечь как можно больше сотрудников к активному анализу. Это повышает вероятность того, что большее число отклонений будет обнаружено и в тоже время сотрудники будут в курсе всех событий, связанных с деятельностью предприятия. Для этого они не должны обладать какими-либо специальными знаниями.

Любое очевидное событие может означать отклонение в развитии - внезапное изменение затрат, задержка поставки, сдвиг сроков и т.п.

Второй важный шаг - тщательное документирование всех обнаруженных событий. В письменном виде фиксируются все проблемы и отклонения немедленно в ходе их обнаружения и происходит сбор информации, необходимой для подтверждения своих и отклонения чужих требований. Документация протекает в два приема. Во время так называемой предварительной документации собираются все акты, счета и квитанции, которые в срочном порядке на данный момент имеются в распоряжении.

Цель на этом этапе — максимально достоверная документация события, для того чтобы оценить возможность постановки требований и подтвердить их обоснованность. Если ответственное лицо приходит к выводу, что наличие требований обоснованно, начинается второй этап сбора информации, уже конкретно связанной с обнаруженным событием. Цель - конкретный сбор доказательств в пользу Claim - чертежей, счетов, накладных, писем, протоколов, свидетельств и т.п. Для точной формулировки Claim разрабатывается - Лист событий, где фиксируется проблема и который потом обрабатывается с помощью компьютера, так что предприятие располагает полным банком данных относительно всех проблем и отклонений в ходе реализации прошлых и текущих договоров.

На промежуточном этапе между предварительной и основной документацией происходит окончательная оценка зафиксированной проблемы - возможна ли постановка требования? Здесь анализируется:

- насколько правомерна и успешна текущая стратегия в реализации договора и какие изменения необходимо предпринять;
- каковы шансы на успех собственного Claim и отклонения чужого;

превратить их во временные или вещественные, например сокращение сроков гарантийного обслуживания, продление сроков сдачи и т.д.

Чужие требования по отношению к производителю носят такой же характер, что и собственные Claims. Claim-менеджмент должен начинать работать с самого начала проекта, являясь необходимой поддержкой риск-менеджменту. В то время, как риск-менеджмент направлен на распознавание рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта, Claim-менеджмент обеспечивает, чтобы таковые не возникли из-за ошибок в проектной документации. Поэтому в первую очередь он должен обеспечить также составление проектного контракта, которое бы оставляло достаточно свободы для предъявления требований к другим сторонам в случае возникновения проблем (перенос возникших рисков на других), а с другой стороны юридически четко помогало бы отклонять таковые со стороны третьих лиц.

Правильный контракт - это 50% успеха проекта. В сегодняшней ситуации на интернациональных рынках инвестиционных товаров производитель чаще всего вынужден подписывать договор на условиях заказчика, чтобы получить заказ на поставку. Поэтому имеет смысл проводить тщательный анализ основных и отдельных составных частей контракта и обращать особо пристальное внимание на недвусмысленную формулировку. Claim-менеджмент предполагает проводить проверку проектных контрактов на потенциальные риски при помощи специальных чек-листов, содержащих все основные моменты правильного договора.

Отметим также, что каждый договор должен содержать как минимум десять основных моментов: общее (участники, намерения, цели, финансы); объем поставок и работ; права и обязанности продавца и покупателя; сроки; гарантийные обязательства и ответственность; возможные изменения; отказ от договора; переход риска и собственности; арбитраж; штрафы.

Анализ контрактов проводит ответственный за их составление отдел, а также технический и финансовый руководитель проекта, системные руководители, юристы и многие другие лица, непосредственно участвующие в реализации намерения со стороны компании. Это позволяет расширить возможность вовремя заметить проблемные пункты и одновременно учит сотрудников сочетать практический опыт с юридическими основами проекта.

Помимо стандартных пунктов договора особое внимание следует уделять следующим сферам:

- общий план сроков работ;
- возможные препятствия в выполнении плана;
- возможные технические изменения в проекте;
- выполняемые заказчиком работы,
- отклонение локальных условий от указанных в договоре.

Постановка логистических целей	Общая логистическая цель	Частные логистические цели	Закупочная логистика	Производственная логистика
Определение организационных звеньев логистической системы	Формирование организационно-функциональной структуры логистической системы		Распределительная логистика	Транспортная логистика
Выделение функций организационных звеньев логистической системы	Формирование исполнительных звеньев логистической системы		Информационная логистика	
Планирование логистических ресурсов	Разработка должностных инструкций, положений менеджеров-логистов		Планирование экономических ресурсов логистической системы	
Выполнение логистических функций	Планирование организационных ресурсов логистической системы		Планирование организационных ресурсов логистической системы	
Координация, интеграция и согласование логистических функций	Текущее управление материальными и информационными потоками		Непрерывное регулирование взаимодействия организационных звеньев логистической системы	
Формирование логистической поддержки	Транспортировка грузов	Экспедирование	Упаковка и складирование	Консалтинг и информационная поддержка
Контролинг и анализ функционирования логистики	Координация логистических процессов		Оценка эффективности логистических процессов	

Рисунок 1 - Организационный механизм функционирования микрологистической системы

Примечание – Рисунок разработан автором

Для управления логистическими системами формируются соответствующие организационные структуры.

Под организационной структурой логистической системы понимается качественно определенный, относительно устойчивый порядок функциональных связей между ее основными и вспомогательными элементами.

Постановка логистических целей	Общая логистическая цель	Частные логистические цели	Логистика торгового оборота между Россией и Казахстаном
Определение организационных звеньев логистической системы	Формирование производственных и торговых структур в системе ВЭД		Логистика интеграции и кооперации производств по отраслям промышленности
Выделение функций организационных звеньев логистической системы	Формирование организационно-функциональных рыночных институтов по управлению логистикой в системе ВЭД	Постановка контрактных и договорных обязательств в системе ВЭД	Транспортная логистика в системе ВЭД
Планирование логистических ресурсов		Планирование рациональных объемов производства и торговли в системе ВЭД	Логистика формирования единого информационного пространства в системе ВЭД
Выполнение логистических функций		Планирование ресурсного обеспечения рыночных институтов по управлению логистикой в системе ВЭД	
Координация, интеграция и согласование логистических функций		Текущее управление торговыми и производственными отношениями в системе ВЭД	
Координация, интеграция и согласование логистических функций		Непрерывное регулирование производственных, торговых отношений в системе ВЭД и проведение соответствующей экономической и правовой политики	
Формирование логистической поддержки	Создание и развитие межгосударственных институтов логистического сервиса в рамках ВЭД		
Контролинг и анализ функционирования логистики	Создание логистической инфраструктуры в рамках ВЭД		
	Координация логистических процессов		
	Оценка эффективности логистических процессов		

Рисунок 2 - Модель организационного механизма функционирования макрологистической системы в рамках ВЭД между Россией и Казахстаном

Примечание – Рисунок разработан автором

При формировании организационной структуры функциональная структура логистической системы всегда остается ее основным ядром, определяя содержание процесса логистического менеджмента.

Особенностью логистической системы является то, что почти каждое ее звено является синтезом объекта и субъекта управления, причем отдельные звенья могут представлять собой функционально обособленные логистические подсистемы, имеющие свои цели и локальные критерии оптимизации.

течение в теории финансового менеджмента. Claim - менеджмент должен быть неразрывно связан с рискованной политикой предприятия и является ее логическим продолжением. Слово «Claim» появилось во времена американской золотой лихорадки и означает «притязание». С помощью Claim добытчик столбил свой участок и объявлял свои права (притязания) на него. Это же значение приобретает Claim и сегодня, но не в виде претензий на золотоносный участок, а на претензии в виде:

- денежных требований;
- выполнения определенных работ;
- изменения/переноса сроков.

Claim - это финансовое или вещественное требование, или требование, касающееся сроков, выставляемое одной из сторон проектного контракта (например производителем) к другой стороне (заказчику, поставщику), возникшее вследствие трудностей и отклонений во время реализации проекта. Таким образом, Claim-менеджмент - это система мероприятий, направленная на снижение/ликвидацию негативных последствий всех неучтенных отклонений, возникших в ходе реализации проекта и/или из-за несовершенства проектного договора, и призванная держать в разумных рамках возникшие из-за этого непредусмотренные расходы/затраты с целью корректировки конечного результата проекта. Основное поле деятельности Claim-менеджмента сводится к реализации платежных требований к заказчику, банковских гарантий и отклонению требований на уплату возможных штрафов и неустоек.

Четыре основных задач Claim-менеджмента:

- снижение рисков;
- снижение затрат;
- улучшение результатов;
- отклонение чужих требований/претензий.

Следует отличать собственные Claims и чужие Claims. Собственные Claims — это требования, которые предприятие выдвигает по отношению к каким-либо участникам проекта в свою пользу; чужие Claims — требования других сторон договора по отношению к предприятию. Claims могут быть:

- связанными с реализацией сроков проекта (продление сроков отдельных работ по вине одной из сторон договора или из-за форс-мажорных обстоятельств, например из-за несвоевременного выполнения субподрядчиком его части работ из-за погодных условий в зоне расположения работ);
- финансовые (возникновение дополнительных затрат по чьей-либо вине, например из-за простоя машин, персонала и т.д.);
- вещественные (например увеличение или сокращение рабочего персонала, расхода материалов и т.п.).

Если собственные Claims финансового характера могут быть нереализуемы из-за финансовой слабости заказчика, тогда имеет смысл

Существует также ряд неформализуемых методов минимизации рисков финансовых потерь, применение которых может косвенно воздействовать на качество организации риск-менеджмента и управления предприятием в целом. К таким методам можно отнести:

- повышение эффективности использования кадрового потенциала. Человеческий фактор во многом определяет успешность компании на рынке. Эффективность использования кадров зависит от качества отбора и найма персонала, интенсивности обучения и развития сотрудников, отработанности механизма мотивации;

- оптимизации организационной структуры. Гибкость организационной структуры и её адекватность специфике компании отражает профессионализм руководства и значительно повышает устойчивость и адаптивность компании к меняющимся внешним условиям;

- степень инновационности организации. Современный бизнес предлагает огромное количество новых техник управления всеми аспектами организации, игнорирование которых приводит к потере конкурентных преимуществ и постепенному вытеснению предприятия с рынка. Это не означает необходимость слепого следования любым новым методикам, однако процессы совершенствования и повышения качества управления должны происходить в организации постоянно;

- развитие и поддержание связей (в том числе и неформальных) с инфраструктурными организациями и другими участниками рынка.

Проанализировав результаты экспериментального внедрения Группы по управлению рисками финансовых потерь в практику управления одной из транспортных компаний, можно выделить следующие негативные моменты, которые возникли на первых порах и должны быть устранены в будущем:

- неоперативность информационных потоков между отдельными членами Группы управления рисками, необходимо более активное взаимодействие между всеми участниками Группы;

- неполная и не вполне достоверная информация, предоставляемая каждым подразделением;

- отсутствие практического опыта в оценке и управление рисками финансовых потерь, необоснованные амбиции отдельных участников Группы.

И как следствие, заключение не проработанных контрактов и возникновение проблем и трудностей при их реализации.

В рамках проводимого исследования и для противодействия тем рискам, которые уже возникли в ходе реализации и негативные последствия которых могут напрямую угрожать успеху проекта (его положительному результату) в систему управления рисками финансовых потерь предприятия должна быть интегрирована специальная управленческая стратегия, помогающая противостоять таким ситуациям. Claim-менеджмент - новое инновационное

Поэтому достижение целей логистической системы должно быть обеспечено за счет необходимого уровня интеграции, координации и директивного управления в высшем эшелоне ее менеджмента.

Высший менеджмент логистических систем по нашему мнению может быть представлен следующими структурными элементами:

- департаменты и отделы логистики в микрологистических системах;
- департаменты и отделы по управлению макрологистическими системами при управлениях региональных (федеральных) управлениях транспорта, промышленности в приграничных областных (федеральных) центрах России и Казахстана;
- независимые ассоциации, альянсы объединяющие деятельность казахстанских и российских фирм и организаций, специализирующихся в области логистического сервиса.

В общем виде основные структурные элементы логистического менеджмента представлены в соответствии с рисунком 3.

Определяющие базовые элементы логистического менеджмента

Микрологистические системы

Департаменты и отделы логистики в коммерческих (торговых), промышленных предприятиях
Специализированные внутренние структуры логистического сервиса

Макрологистические системы

Департаменты и отделы по управлению макрологистическими системами при управлениях региональных (федеральных) управлениях транспорта, промышленности в приграничных областных (федеральных) центрах России и Казахстана

Независимые ассоциации, альянсы объединяющие деятельность казахстанских и российских фирм и организаций, специализирующихся в области логистического сервиса

Рисунок 3 – Базовые структурные элементы логистического менеджмента

Примечание – Рисунок разработан автором

Генезис организационного обеспечения логистического менеджмента имеет несколько:

- фрагментаризация;
- функциональное агрегирование;
- процессная интеграция.

Каждому из этих этапов присущи свои характерные особенности формирования и развития организационных структур, реализующих функции фирменного логистического менеджмента.

На этапе фрагментаризации в связи с выделением отдельных логистических функций в производстве, транспортировке, управлении запасами, а также с учетом и контролем связанных с ними затрат произошло закрепление некоторых логистических функций за соответствующими подразделениями организационных структур на предприятиях, организациях, фирмах. При этом традиционные организационные структуры управления в фирмах стали постепенно трансформироваться в структуры с функционально-агрегированными логистическими функциями для управления процедурами заказов, запасами, транспортировкой, складированием, грузопереработкой, производственными процедурами. В основном агрегирование шло по линиям «снабжение-производство» и «дистрибуция (физическое распределение)».

С учетом влияния генезиса организационного обеспечения логистики организационно-функциональные структуры микро- и макрологистических систем можно представить в соответствии с рисунками 4 и 5.

На формирование организационной структуры логистических систем сильно повлияло интенсивное развитие и внедрение в практику логистического менеджмента информационно-компьютерных технологий.

Информационные технологии позволили осуществлять автоматизированное логистическое планирование, контроль и мониторинг, более полно интегрировать логистические функции.

На этапе функционального агрегирования организационные структуры фирменных логистических систем реализовывались в трех основных видах: линейном, штабном и линейно-штабном.

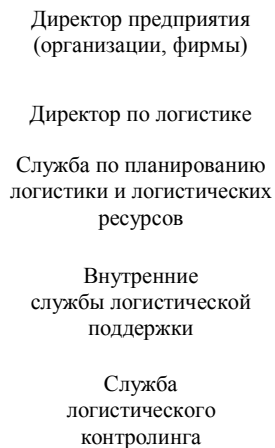


Рисунок 4 – Организационно-функциональная структура микрологистической системы

Примечание – Рисунок разработан автором

Коммерческий директор характеризует общую ситуацию на рынке производимой продукции, анализирует и даёт оценку существующего риска по выбранным условиям поставки продукции иностранным партнёрам.

Начальник отдела маркетинга предоставляет данные по рыночным позициям производимой продукции, оценивает маркетинговые возможности с точки зрения их соответствия целям и наличным ресурсам предприятия.

В настоящее время, в современном бизнесе, когда на фоне интеграции экономики надёжность и своевременность платежей выступают на первый план, всё большую актуальность приобретает вопрос выбора формы торговых расчётов, активно используемых в международной практике. Функции начальника финансового отдела заключаются в выборе наиболее оптимальной формы расчётов по каждому отдельному контракту. Осуществляя различные операции, необходимо тщательно взвешивать степень риска. Конечно, это не просто, если должны быть закуплены или проданы инвестиционные товары с большой продолжительностью производственного и монтажного цикла и предусматриваемая сделка будет завершена лишь через большой период времени. В отношении с малоизвестными зарубежными партнёрами договор о купле-продаже или договор подряда на выполнение работ или предоставление услуг является не всегда самой надёжной и долговременной основой.

На сегодняшний день, для удовлетворения потребности в обеспечении платежей и обязательств по исполнению договора банки второго уровня предоставляют достаточное количество разнообразных инструментов, учитывающих различные интересы покупателя и продавца. При рассмотрении контрактов начальник финансового отдела проводит тщательную проверку необходимости и целесообразности применения того или иного вида финансового инструмента и рисков, которые могут возникнуть. В итоге находится определённый баланс между интересами сторон договора.

Начальник отдела внешнеэкономических связей несёт ответственность за правильность оформления таможенной документации, ведёт переговоры с работниками таможенных органов, отвечает за соблюдение валютного законодательства РК при исполнении договоров в режиме экспорта и импорта.

Юридический отдел служит связующим звеном между всеми членами Группы управления рисками, проводящее работу по подготовке и согласованию проектов договоров с каждой закреплённой службой; оценивает правоприменение решений, принимаемых Группой, выполнение обязательств предприятия перед государством и контрагентами. При заключении контрактов юридическая служба должна предусмотреть такие меры нейтрализации рисков финансовых потерь как обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счёт включаемой в договора системы штрафов и пени; сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнёрами и штрафных санкций в свою сторону.

Опыт работы показывает, что для компании начинающей работать с рисками финансовых потерь первым шагом является создание рабочей Экспертной Группы управления рисками, в состав которой, должны входить коммерческий директор, начальники юридического, финансового отделов, отделов маркетинга и снабжения, специалист по налогам и в зависимости от предмета договора начальники соответствующих служб. Общее руководство совещанием Группы должен осуществлять директор по экономике и финансам или исполнительный директор.

Задачей Группы управления рисками является предоставление руководству предприятия рекомендательной информации для каждого этапа реализации контракта. На неё должны возлагаться проведение анализа и оценки существующих рисков по каждому конкретному пункту контракта и принятия решения о мерах по их устранению или снижению.

В качестве источника данных для анализа рисков служит качественное и оперативное информационное обеспечение процесса управления рисками, которое уже само по себе является важным средством снижения уровня риска. Неполная или неточная информация является одним из существенных факторов риска, и принятие решений в условиях неполной и недостоверной информации служит источником дополнительных финансовых потерь.

Информационное обеспечение функционирования риск-менеджмента состоит из разного рода информации: статистических данных, данных об опыте подобных проектов в прошлом, мнения экспертов, различного рода аналитических обзоров, данных специализированных компаний и др.

Эта информация включает осведомлённость о вероятности наступления рисков события; о финансовой устойчивости и платежеспособности партнёров, клиентов, конкурентов; о политической и экономической ситуации в стране партнёра по внешнеэкономической деятельности; о состоянии рынка определённых товаров и услуг; о тенденциях конъюнктуры рынка, валютных курсах, банковских тарифах, процентных ставок и т.п. Многие виды информации часто составляют предмет коммерческой тайны, получение такой информации либо невозможно, либо связано со значительными дополнительными затратами.

Менеджер, обладающий достаточно высокой квалификацией, всегда старается получить любую информацию, даже самую плохую, или какие-то ключевые моменты такой информации, и использовать их в свою пользу.

Наличие у участников Группы надёжной деловой информации позволяет им оперативно принимать финансовые и коммерческие решения, влияет на качество таких решений, что, естественно, ведёт к снижению потерь и увеличению прибыли. Надлежащее использование информации при заключении сделок сводит к минимуму вероятность финансовых потерь.

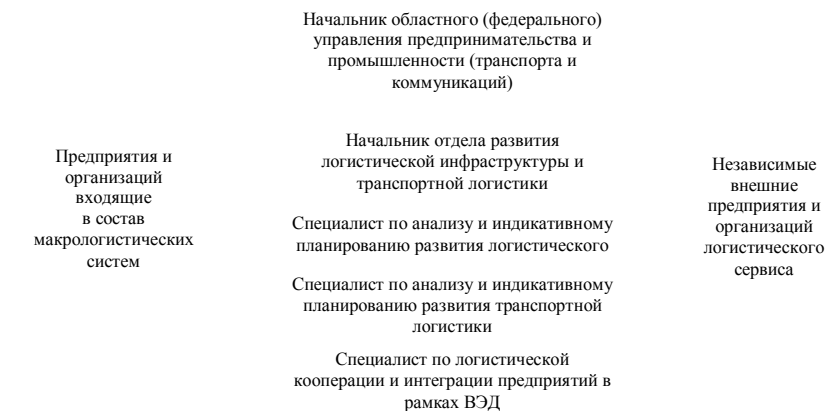


Рисунок 5 – Организационно-функциональная структура макрологистической системы

Примечание – Рисунок разработан автором

Развитие процессной функциональной и информационной интеграции в логистике привело к повышению роли координирующих и интегрирующих функций, которые в организационных структурах логистических систем стали выполнять специально создаваемые отделы логистики и так называемые интегральные логистические менеджеры, входящие в персонал топ-менеджмента. Интегральные менеджеры согласовывали логистическую стратегию фирм с маркетинговой, отвечали за разработку и выполнение стратегического логистического плана.

Одной из важнейших задач интегрального менеджера стало согласование интересов и локальных целей функционирования логистических посредников в макрологистических системах, устранение возникающих конфликтов для наиболее эффективной реализации глобальной цели управления материальными, информационными и финансовыми потоками.

Основные задачи менеджеров-логистов предприятий и организаций, входящих в состав международных логистических систем представлены в соответствии с рисунком 6.

- Задачи менеджеров-логистов в рамках ВЭД
- Установление перспективных целей и задач логистического менеджмента
- Разработка стратегического логистического плана
- Определение объема инвестиций в создание логистической системы и поддержки ее функционирования
- Согласование логистической маркетинговой и производственной стратегий
- Разделение полномочий по управлению материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками
- Согласование интересов поставщиков материальных ресурсов, торговых, транспортных и других логистических посредников, функционирующих в макрологистической системе
- Устранение возникающих конфликтов, возникающих в области организации ресурсных потоков
- Планирование, координация и управление логистической сетью
- Разработка политики управления персоналом, занимающимся логистикой, разработка программ по его подготовки и повышения квалификации
- Определение направлений оптимизации логистических издержек

Рисунок 6 - Задачи менеджеров-логистов предприятий и организаций, входящих в состав международных логистических систем

Организация функционирования логистических систем на практике осуществляется в условиях быстро меняющейся внешней среды, что обуславливает актуальность стратегического управления логистикой.

Стратегическое управление логистикой - высокопрофессиональная управленческая деятельность направленная на выживание логистической системы предприятия в условиях постоянного изменения внешней среды.

Процесс стратегического управления логистикой охватывает три основные этапа:

- стратегическое планирование логистики;
- построение организационной системы логистики в соответствии с выбранными стратегиями;
- стратегический контроль и регулирование функционирования логистической системы.

На стадии стратегического планирования определяются стратегии логистической системы предприятия путем установления его миссий предприятий входящих в состав логистической системы, анализа

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Л.А. Попп

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

В последние годы роль риск-менеджмента в корпоративном управлении существенно возросла. И это объясняется не только усилившимся влиянием внешних негативных факторов на деятельность отдельных компаний и ужесточением требований регулирующих органов. Функции корпоративного риск-менеджмента уже переросли за рамки традиционных задач управления рисками, таких как сокращение потенциальных потерь и защита от негативных воздействий. На сегодняшний день риск-менеджмент становится важнейшим инструментом стратегического планирования предприятия, способным решать такие важные задачи, как управление стоимостью фирмы и повышение эффективности функционирования бизнеса.

Очевидно, что волатильность финансовых результатов может существенно влиять на стоимость капитала компании. Поскольку риски оказывают непосредственное воздействие на волатильность результатов бизнеса, эффективный риск-менеджмент должен обеспечить большую стабильность финансовых показателей и повысить стоимость фирмы. Способность компании гарантировать стабильную прибыль и ограничить непредвиденные потери повышает доверие к ней со стороны инвесторов и аналитиков и делает ее более привлекательной для инвестирования.

Управление рисками обеспечивает компании не только стабильность прибыли, но и финансовую устойчивость. Риски, возникающие в корпоративной практике, могут негативно повлиять на денежные потоки предприятия и вызвать нехватку капитала. Компании, попавшие в затруднительное финансовое положение, могут столкнуться с уменьшением кредитного рейтинга, увеличением стоимости заимствования и другими препятствиями для привлечения средств. Эффективный риск-менеджмент призван уменьшить риск финансовых затруднений и нехватки денежных средств, что гарантирует компании доступность финансовых ресурсов и улучшает структуру капитала.

Для того, чтобы эффективно управлять рисками, необходимо иметь систему риск-менеджмента способную адекватно реагировать не только на вероятные события, влекущие за собой финансовые потери, противодействие которым может быть предусмотрено, но также на непредвиденные явления в ходе осуществления различных проектов, для которых не предусмотрено никаких мероприятий.

инновационных проектов. Партнерство в рамках этой инициативы не ограничивается участием двух сторон.

- GTZ проект, созданный по инициативе правительства Федеративной Республики Германия, в рамках реализации Хьюстонской инициативы, инициировал программу развития малых и средних предприятий «ПРОСМЕ». Основная цель программы – предоставление субъектам малого и среднего бизнеса полного пакета бизнес-консультационных услуг. В рамках программы «ПРОСМЕ» инициируется создание новых и поддержка существующих бизнес-ассоциаций, как национального уровня, так и международных, способствующих популяризации современных технологий и созданию единого информационного сообщества на пространстве бывшего СССР.

- Проект «Центр развития предпринимательства» USAID/PRAG-MA. Проект реализуется посредством создания центров развития предпринимательства в регионах РК и ЦА, координируется корпорацией «Прагма» и осуществляется при финансовой поддержке Американского Агентства по международному развитию (ЮСАИД).

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О микрокредитных организациях».
2. Государственная программа микрокредитования сельхозтоваропроизводителей Республики Казахстан.
3. Государственная стратегия индустриально-инновационного развития до 2015 г.
4. Моторина А. Инфраструктура поддержки и развития предпринимательства. Эксперт Казахстан № 27, 2006 г.
5. Айдарова Г. «Роль микрофинансирования в социально-экономическом развитии Кыргызстана», журнал «Бай Тушум».-№ 1,-2001.
6. Ермак Д. «ЕБРР может инвестировать и больше...» Экономическая газета № 85 от 9 ноября 2007 г.
7. Искандеров Р. «Кредит для фермера».- GAZETA.KZ 26.01.2004 г.

Tүйіндеме

Бұл мәтінде кішігірім несие беру үрдісінің кәсіпкерлік іс-әрекетін ынталандыру әдістері қарастырылған.

Resume

The problems of the region's innovative development, the positive and negative factors which influence the innovation activity's development and the main trends of the Small Business subjects development in Pavlodar region are considered in this article.

стратегических позиций, исследования внутренних и внешних факторов и действий, которые могут привести к достижению, удержанию, развитию и капитализации конкурентных преимуществ.

Разработка логистической стратегии осуществляется в четыре этапа:

- оценка и анализ возможностей;
- установление приоритетов;
- выполнение стратегического плана и реализация стратегии.

На этапе оценки и анализа возможностей позиционируется логистическая стратегия по отношению к миссии и корпоративной стратегии предприятий на рынке. Должна быть тщательно проанализирована общая экономическая и политическая ситуация, определены предполагаемые тенденции ее изменения на период 5-15 лет.

Особо актуальным становится стратегическое планирование функционирования логистических систем в условиях развития ВЭД сопредельных стран. В данном аспекте более детально оценивается сочетание логистической стратегии с маркетинговой и производственной. По отношению к внешней окружающей логистической среде, в частности в рамках развития экономического сотрудничества между Россией и Казахстаном, должны быть оценены экономические тенденции (на общегосударственном и местном уровнях):

- динамика макроэкономических показателей (уровня инфляции, ВВП, курса валют, процентных ставок, биржевых индикаторов и т.д.);
- демографические тенденции;
- технологический и научный уровни в соответствующих отраслях;
- тенденции развития рынков сбыта;
- возможные группы конкурентов;
- законодательство.

Подобным образом оценивается и внутренняя микроэкономическая среда предприятий. Подбираются и анализируются возможные стратегические решения на уровне корпорации в целом и отдельных структурных подразделений в частности, определяются базовые требования к компонентам логистической стратегии.

Следующий этап заключается в установлении приоритетов и выбора одной доминирующей логистической стратегии из набора возможных альтернатив. При этом принципиальное значение имеет ранняя идентификация необходимых ресурсов для выполнения стратегии и источников их получения.

Заключительный этап состоит в разработке непосредственно стратегического логистического плана с определением агрегированных показателей как в целом для логистической системы, так и для отдельных уровней менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тулембаева А.Н. Логистика: Учебник. – Алматы: Триумф «Т», 2008.
2. Баско И.М., Бороденя В.А. и др. Логистика: Учебное пособие. – Минск: БГЭУ, 2007.
3. Саркисов С.В. Международные логистические системы в условиях глобализации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук.-Москва, 2008.
4. Сергеев В.И. Методологические основы и модели формирования макрологистических систем. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук.-Санкт-Петербург, 2008.
5. Камратов Д.Р. Проблемы и перспективы внешнеторгового сотрудничества Казахстана и России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.-Москва, 2008.
6. Макулжан А. Приграничное сотрудничество Казахстана и России. Аналитика Казахстана, Центральная Азия, 14.10.2009.

Түйіндеме

Мақалада Қазақстан мен Ресей арасындағы шаруашылық субъектісі экономикалық қызметтесу арқасында шекараға жақындағымен тиімділігінің жоғарлауымен өзара байланыстылығы өзекті дамуы және логикалық жүйені ұйымдастыруын қалыптастыруы, әдістерін құруы және оның жолы қарастырылған.

Resume

In clause ways and methods of construction and the organization of functioning of logistical systems which urgency of development is interconnected with increase of efficiency of frontier economic cooperation between managing subjects of Russia and Kazakhstan are considered.

УДК 338.24.01

РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИКОЙ УЧАСТНИКОВ ВЭД

М.С. Кошумбаев

Российская таможенная академия, г. Москва, Российская Федерация

Исследование учеными логистических систем стран дальнего зарубежья позволили выявить тот факт, что в соответствии с рисунком 1, около 93% времени движения товара от первичного источника сырья до конечного потребителя приходится на прохождение по различным каналам материально-технического

Представительства международных и иностранных организаций достигают своих целей через донорскую деятельность или через инициацию проектов развития.

Донорская деятельность подразумевает выделение безвозвратных грантов казахстанским или международным организациям на реализацию социальных, сервисных или других проектов, созвучных миссии или стратегическим приоритетам донора.

Программы развития - создаются с целью методической, информационной, ресурсной (но не финансовой) поддержки проектов по развитию предпринимательства в РК и странах Центральной Азии. Наиболее значимые программы развития: Программа Развития ООН (ПРООН), программа развития предпринимательства ЮСАИД/ ПРАГМА, программа развития рынка профессиональных консультантов BAS, и т.д.

Донорские организации:

- Программа развития ООН (ПРООН) поддерживает развитие малых и средних предприятий путем укрепления среды, способствующей развитию предпринимательства, поддержки создания бизнес-консультационных услуг, бизнес-инкубаторов, и усиления национального потенциала в области консультационных услуг. В контексте передачи передового опыта, ПРООН помог внедрить схему микрокредитования в трех географических регионах Казахстана – Семипалатинске, Кызылорде и Атырау. Сейчас ПРООН способствуют развитию сети микрокредитных организаций в регионах Казахстана.

- ТАСИС оказывает техническую помощь в виде безвозмездного предоставления грантов на различные мероприятия, способствующие развитию предпринимательства. Международный корпус милосердия стал основателем Азиатского кредитного фонда, открыл кредитную программу для предоставления финансовых услуг предпринимателям.

- Корпус милосердия предоставляет кредиты малым и мелким предпринимателям. Размеры кредитов от 25 дол. США до 30 тыс. дол. США. Займы выдаются для пополнения оборотных средств, а также инвестирования в основные средства. Срок финансирования до 2-х лет. Процентная ставка: 1,54% - 2,35% в месяц. Программа финансирования осуществляется совместно с Центральноазиатско-американским фондом поддержки предпринимательства.

- Хьюстонская инициатива Партнерство РК и США по развитию предпринимательства, сближению частных секторов двух стран, повышению конкурентоспособности бизнес-сектора Казахстана, а также совместному производству и сбыту продукции на мировых рынках. В рамках партнерства планируется расширить опыт микрокредитования, страхование сельскохозяйственных и торговых рисков, венчурное кредитование

Микрокредитование - деятельность нелицензируемая, а значит отследить, сколько кредитов и на какие нужды было выдано, никак нельзя. Статистические отчёты по итогам деятельности за определённый период, несмотря на закон о статотчётности юридических лиц, сдают всего несколько МКО. Поэтому совершенно неясно, какие сферы у нас более продвинуты в микрокредитовании, какие отстают и какие в среднем суммы необходимы предпринимателям разных сфер.

Самая основная проблема микрокредитных организаций – нехватка финансовых ресурсов.

На следующем месте - дефицит профессиональных кадров в сфере микрокредитования. Несмотря на то, что поддержка малого бизнеса дело не очень прибыльное, никаких налоговых послаблений для МКО нет.

Огромную роль в развитии микрофинансовых услуг и институтов их предоставляющих играют международные организации - доноры.

На сегодняшний день на территории Республики Казахстан действуют более 150 аккредитованных иностранных и международных организаций, оказывающих ресурсную, методическую и информационную поддержку казахстанским субъектам малого и среднего бизнеса, а также общественным организациям и государственным институтам страны.

Сфера интересов данных организаций очень широка и охватывает поддержку общественных объединений, работающих с социально незащищёнными слоями населения, участие в международных проектах в области фундаментальных и прикладных научных исследований, решение экологических проблем данного региона, поддержку и развитие малого и среднего бизнеса и многое другое.

Представительства зарубежных организаций можно разделить на три группы:

1) Представительства государственных организаций других стран. Создаются по инициативе правительств или государственных институтов заинтересованных стран с целью реализации политических интересов тех или иных государств.

Финансируются из государственных бюджетов. Примером представительства государственной организации, активно внедряющей программы поддержки малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане, является Американское Агентство по международному развитию (USAID).

2) Представительства общественных организаций и частных фондов. На территории Казахстана действуют представительства международных организаций и частных фондов, получающих финансирование в виде грантов или спонсорских вливаний от частных лиц или государственных и международных организаций.

серия ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

обеспечения. Производство товаров занимает лишь 2% суммарного времени, а транспортировка товарно-материальных ценностей - 5%.

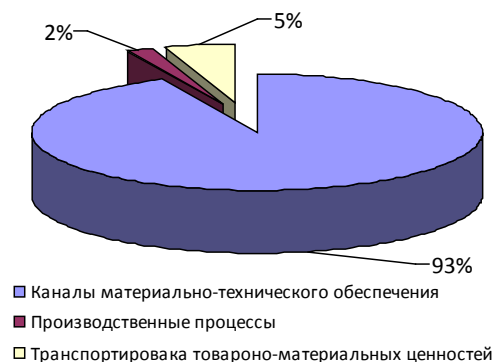


Рисунок 1 – Структура времени логистических потоков в странах дальнего зарубежья

Так же, в странах дальнего зарубежья в структуре ВВП доля продукции товародвижения составляет более 20%. При этом, если состав ВВП страны рассматривать по затратам (расходам), то в его структуре, в соответствии с рисунком 2, издержки по содержанию запасов сырья, полуфабрикатов и валовой продукции составляют порядка - 44%, на складирование и экспедирование - 16%, на магистральные и технологические перевозки грузов - соответственно 23 и 9%. Оставшиеся 8% падают на расходы по обеспечению сбыта готовой продукции.

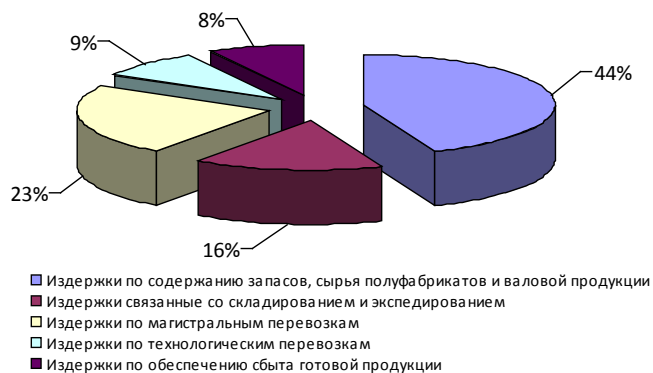


Рисунок 2 – Структура ВВП зарубежных стран по затратам, приходящихся на функционирование логистических систем

Материальный поток, двигаясь от первичного источника сырья через цепь производственных, транспортных и посреднических звеньев к конечному потребителю, постоянно увеличивается в стоимости.

Проведенные в Великобритании исследования показали, что в стоимости продукта, попавшего к конечному потребителю, более 70% составляют расходы, связанные с хранением, транспортировкой, упаковкой и другими операциями, обеспечивающими продвижение материального потока.

Высокая доля расходов на логистику в конечной цене товара показывает, какие резервы улучшения экономических показателей субъектов хозяйствования содержит оптимизация управления материальными потоками.

В сферах производства и обращения применение логистики позволяет:

- снизить запасы на всем пути движения материального потока;
- сократить время прохождения товаров по логистической цепи;
- снизить транспортные расходы;
- сократить затраты ручного труда и соответствующие расходы на операции с грузом.

Значительная доля экономического эффекта достигается за счет сокращения запасов на всем пути движения материального потока. По данным Европейской промышленной ассоциации, сквозной мониторинг материального потока обеспечивает сокращение материальных запасов на 30 - 70%. По данным Промышленной ассоциации США, снижение запасов происходит в пределах 30 - 50%. Мы полагаем, что зависимость

В настоящее время в Казахстане, когда правовая основа определения понятия институтов микрофинансирования и их юридический статус находится в стадии разработки, говоря об институтах микрофинансирования, целесообразно подразумевать те институты, которые в настоящее время предоставляют микрофинансовые услуги. К ним относятся:

- а) коммерческие банки;
- б) кредитные союзы;
- в) негосударственные некоммерческие организации;
- г) ломбарды;
- д) страховые компании;
- е) лизинговые компании.

Микрокредитование - это небольшая сумма денег, занятая клиенту банком или другой организацией. Микрокредит может быть предложен, часто без залога, индивидуально или через групповое кредитование.

Микросбережения - услуги по депонированию, которые позволяют кому-либо сохранить малое количество денег для будущего использования. Часто без условия минимального баланса, сберегательные счета позволяют семьям сберегать средства для того, чтобы покрыть непредвиденные расходы и планировать будущие инвестиции.

Микрострахование - услуги по страхованию, доступ к которым позволяет предпринимателям концентрироваться больше на развитии их бизнеса, одновременно уменьшая другие риски, затрагивающие собственность, здоровье или трудоспособность. Типы страховых продуктов включают страхование жизни, страхование имущества, страхование здоровья и инвалидности.

Микролизинг - услуги по передаче в лизинг малым предприятиям или мелким предпринимателям недорогого оборудования, сельхозтехники или транспортных средств, которые они не могут приобрести за полную стоимость.

Денежные переводы - это услуги по переводу средств отправителя получателем: в основном за границу семье или друзьям. По сравнению с другими источниками капитала, которые колеблются в зависимости от политического или экономического климата, денежные переводы сравнительно устойчивый источник средств.

В настоящее время в Казахстане продолжается диверсификация предложения микрофинансовых услуг, среди которых - банковское микрокредитование осуществляется коммерческими банками РК различных форм собственности.

Продвигать мелкое кредитование крайне трудно. Мало активных предпринимателей, которые имеют необходимую залоговую базу для создания МКО. Основная их проблема в том, что микрокредитование малого бизнеса переродилось в потребительское кредитование.

микрофинансировании, а именно о партнерском кредите, к которому прибегают по разным оценкам от 50% до 70% микро- и малых предприятий. Источник этих коротких и небольших денег, которые предприниматели занимают друг у друга главным образом на пополнение оборотных средств, - теневая деятельность. Широкая распространенность партнерского кредита обусловлена неразвитостью сети специализированных микрофинансовых организаций.

Обеспечить легальный доступ предпринимателей к микрокредитам – значит не только поддержать существующий микро-бизнес и простимулировать появление новых предприятий. Развитие микрофинансирования - эффективный способ сокращения масштабов теневой деятельности в малом бизнесе.

На сегодняшний день в Казахстане существует огромное число потенциальных потребителей микрокредитов.

Это предприниматели с низким доходом (в большинстве владельцы микро-предприятий и индивидуальные частные предприниматели, действующие без образования юридического лица (ИЧП)); беднейшее, но экономически активное население, имеющее предпринимательский потенциал (часть безработных и лиц, имеющих низкооплачиваемую работу).

Мировой опыт показал, что предприниматели с низким доходом могут возвращать кредиты с высокими процентами. Всем им, как правило, нужен быстрый и непрерывный доступ к финансовым услугам, а не субсидии.

Микрокредитование имеет ряд особенностей, отличающих его от других механизмов привлечения финансовых средств. Главная из них – взимание высоких процентов, для того чтобы покрыть значительные расходы на маленькие ссуды. Наряду с этим, микрокредиты зачастую выдаются не отдельному лицу, а группе заемщиков, сформированной по принципу личных связей, доверия между участниками группы, их солидарной ответственности за возврат кредита. В ряде случаев выделяются целевые группы лиц – получателей микрокредитов, например, женщины.

Микрофинансовые услуги могут предоставлять коммерческие банки, кредитные союзы, общественные банки, фонды, кооперативы. Наиболее эффективно с задачей микрофинансирования справляются специализированные финансовые посредники, сосредоточенные на финансировании микро-предпринимателей. При совмещении функций, когда организации по развитию и технической помощи бизнесу также выдают микрокредиты, необходимы раздельный учет и управление этими видами деятельности.

За рубежом к институтам микрофинансирования принято относить микрофинансовые неправительственные организации, группы самоподдержки, кооперативы, кредитные союзы, коммерческие и государственные банки, страховые агентства и компании по выпуску кредитных карточек, услуг денежных переводов, почтовые отделения и др.

эффективности логистики от уровня затрат предприятий, организаций и фирм на формирование производственных запасов и запасов готовой продукции можно представить в соответствии с рисунком 3.

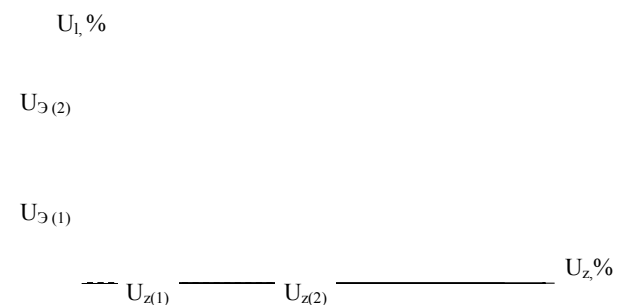


Рисунок 3 - Зависимость эффективности логистики от уровня затрат предприятий, организаций и фирм на формирование запасов

Примечание – Рисунок разработан автором

Представленные на рисунке 3, показатели U_1 и U_z означают уровень эффективности логистики и уровень затрат предприятия по формированию материальных потоков соответственно. Зависимость эффективности логистики от уровня затрат предприятий, организаций и фирм на формирование запасов также может быть представлена в виде:

$$\begin{cases} U_{Э(1)} > U_{Э(2)} \\ U_{z(1)} < U_{z(2)} \end{cases} \quad (1)$$

Где

$U_{Э(1)}$ и $U_{Э(2)}$ - уровни эффективности организации логистической системы;

$U_{z(1)}$ и $U_{z(2)}$ - уровни затрат по формированию материальных потоков.

Высокая значимость оптимизации запасов, по мнению ряда ученых, объясняется следующими факторами:

- в общей структуре издержек на логистику расходы на содержание запасов составляют более 50%, включая расходы на управленческий аппарат, а также потери от порчи или утраты товарно-материальных ценностей;

- большая часть оборотного капитала предприятий, как правило, включена в запасы (от 10 до 50% всех активов предприятий);

- в производстве расходы по содержанию запасов составляют до 25 - 30% от общего объема издержек.

Сокращение запасов при использовании логистики обеспечивается за счет более высокой степени согласованности действий участников логистических процессов, за счет повышения надежности поставок, рационального распределения запасов, а также по ряду других причин.

Следующая составляющая экономического эффекта от применения логистики образуется за счет сокращения времени прохождения товаров по логистической цепи. На современном этапе в общих затратах времени, отводимых на складирование, производственные операции и доставку, затраты времени на собственно производство составляют в среднем от 2 до 5%. Таким образом, свыше 95% времени оборота приходится на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала и, соответственно, увеличить прибыль, получаемую в единицу времени, снизить себестоимость продукции.

Экономический эффект от применения логистики возникает также от снижения транспортных расходов. Оптимизируются маршруты движения транспорта, согласуются графики, сокращаются непроизводительные пробеги, улучшаются другие показатели использования транспорта.

Логистический подход всегда должен предполагать высокую степень согласованности участников товародвижения и области технической оснащенности грузоперерабатывающих систем. Применение однотипных средств механизации, одинаковой тары, использование аналогичных технологических приемов грузопереработки во всех звеньях логистической цепи обуславливают следующую составляющую экономического эффекта от применения логистики - сокращение затрат ручного труда и соответствующих расходов на операции с грузом.

Логистический подход создает также условия для улучшения многих других показателей функционирования системы движения материальных потоков, так как совершенствуется ее общая организация, повышается взаимная связь отдельных звеньев, улучшается управляемость.

В целом исследование комплекса теоретических основ эффективности логистики позволяет выделить ряд направлений по разработке показателей оценки эффективности функционирования логистических систем.

По вопросу оценки эффективности логистических систем существуют различные мнения, но как таковой единой четко отработанной теории и методологии не сформировано.

УДК 65.001.76

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Д.М. Оспанова

Павлодарский государственный университет им.С.Торайгырова

Казахстанский малый бизнес никогда не выпадал из поля зрения государства. Сегодня разрабатываются специальные программы государственной поддержки малого предпринимательства, создаются сервисные организации, созываются съезды представителей малого бизнеса. Но число малых предприятий, количество работающих на них медленно, но неуклонно снижается.

Одна из основных причин этого - крайне ограниченный доступ малых предпринимателей к внешним источникам финансирования. Проблема эта еще более обострилась после финансового кризиса (1998-1999 гг.), поставив под удар существование двух важнейших направлений малого бизнеса - индивидуальных частных предпринимателей и микро-предприятий. Именно для них, как доказал опыт ряда стран, есть эффективный инструмент доступа к финансовым услугам - это микрофинансирование.

В Казахстане государство уже осознало: развивая микрофинансирование можно достаточно быстро создать необходимые предпосылки для запуска нового микро-бизнеса, для сохранения и развития уже существующего. Тем самым - для обеспечения рабочими местами и доходами значительной части экономически активного населения.

Государство готово оказать законодательную, организационную, техническую поддержку структурам микрокредитования - эти меры запланированы в Государственной программе поддержки малого предпринимательства. За время объявления стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, с 2003 года (и завершится она в 2015 году) данная программа дала солидный толчок для конкуренции среди финансовых институтов.

Однако государство в не полном объеме располагает финансовыми средствами. Поэтому микрофинансированием в Казахстане занимаются главным образом либо негосударственные организации (прежде всего кредитные союзы, потребительские кооперативы), либо организации, созданные в рамках зарубежных и международных программ.

Осознали и практически оценили эффективность микро-кредитования и большинство предпринимателей. Правда, речь здесь идет о неформальном

Елдің жаңа ақпаратты-компьютерлік технологиялармен қанығуы қуаттың басты көрсеткіштерінің бірі болып табылады. Әлемдік тәжірибеде оны 1000 тұрғынға шаққандағы компьютерлер, мобильді және қарапайым телефондар, теледидарлар және т.б. осы сынды техникалық құралдар санымен бағалау қалыптасқан «Le Monde» («Монд») француз газеті редакциясының мәліметтері бойынша, 1990-жылдардың соңында елдер көшбасшылығының динамикалық картинасы қалыптасқан. (1 кесте).

Келтірілген мәліметтер ақпараттық технологиялардың таралу тепе-тең болмауын көрсетеді. Жалпы біріншілік АҚШ-қа тиесілі, бірақ жекелеген көрсеткіштер бойынша (мәселен, мобильді телефондар мен Интернетке қосылу бойынша) Скандинавия өкілдері көшбасшы орында. Барлық көрсеткіштер бойынша кестенің жоғарғы жолдарынан орын алған елдер бар. Технологияның бірі түрі бойынша жақсы дамыған, бірақ басқалары салыстырмалы баяу енгіліп отырған елдер де бар. Мәселен, Францияны біршама шарттылықтармен «телевизиялы» ел, ал Исландияны – «интернетті ел» деп атауға болады. Сонымен, осы рейтингтерге қарағанда, елдің жаңа байланыс құралдарымен қанығуы оның экономикалық әлеуетін, азаматтарының игілігі мен қазіргі әлемдегі рөлінің нақты деңгейін айындайды көрсетпейді. Мәселен, кестеде келтірілген көрсеткіштер бойынша Германия, Жапония, Ұлыбритания көшбасшылар қатарына енбейді, бірақ бұлардың ірі және өте беделді державалар екендігі шүбәсіз.

Резюме

В этой статье рассмотрена необходимость информационного рынка, его роль и значимость в рыночной системе.

Resume

This article examines the information market necessity, its role and essence in the market system.

Мы полагаем, что, под эффективностью логистической системы может пониматься абсолютное изменение оцениваемого показателя функционирования логистической системы (объекта логистической деятельности) относительно его эталона.

$$\mathcal{E}_{ЛС} = \frac{\Delta\alpha}{\alpha_{эт}}$$

где

$\mathcal{E}_{ЛС}$ - эффективность функционирования логистической системы;

$\Delta\alpha$ - абсолютное изменение показателя, логистической деятельности;

$\alpha_{эт}$ - эталон показателя логистической деятельности.

Под эталоном понимается показатель, который теоретически может быть достигнут, при высоком уровне организации функционирования логистической системы, оптимальном использовании имеющихся ресурсов и производственных возможностей.

В основу оценки эффективности логистической деятельности может быть положен принцип фиксации текущих показателей деятельности предприятий, входящих в состав логистической систем и их перспективные показатели, которые планируются, разрабатываются и обосновываются менеджерами-логистами.

После разработки планов по развитию логистических систем менеджеры определяют окончательные конкретные показатели, по которым в дальнейшем будут оценивать эффект. В зависимости от специфики выбранных показателей, на основе которых будет оцениваться эффективность функционирования логистической системы, могут быть использованы два метода оценки эффективности функционирования логистической системы:

- счетно-экономический метод;
- экспертный метод.

Счетно-экономический метод применим в тех случаях, когда результаты работы менеджеров логистической службы выходят на изменение показателей деятельности отдельного предприятия (микрологистической системы) или показателей деятельности нескольких предприятий, образующих макрологистическую систему.

Исходя из того, что совершенствование логистической деятельности непосредственно связано с управлениями материальных потоков, в качестве интегрального показателя для оценки эффективности функционирования логистической системы целесообразно рассчитывать относительное, дополнительное снижение себестоимости (производственных затрат) предприятий, образующих макрологистическую систему.

$$\left\{ \begin{array}{l} \mathcal{E}_{ЛС} = \frac{C_{ЛС}^{действ.} - C_{ЛС}^{результ.}}{C_{ЛС}^{эталон}} \\ C_{ЛС}^{эталон} \leq C_{ЛС}^{результ.} < C_{ЛС}^{действ.} \\ C_{ЛС}^{результ.} \rightarrow C_{ЛС}^{эталон} \rightarrow \min \end{array} \right.$$

где

- $\mathcal{E}_{ЛС}$ - эффективность функционирования логистической системы;
- $C_{ЛС}^{действ.}$ - действующая себестоимость на предприятиях, входящих в макрологистическую систему до реализации мероприятий по ее развитию и совершенствованию;
- $C_{ЛС}^{результ.}$ - себестоимость, достигнутая в результате развития и совершенствования логистической системы;
- $C_{ЛС}^{эталон}$ - оптимальная себестоимость, обеспечивающая высокий уровень рентабельности предприятий, входящих в макрологистическую систему.

Примечание – Формула разработана автором

Наравне с показателем эффективности функционирования логистической системы не менее важную роль может сыграть показатель эффективности работы менеджеров-логистов. С помощью данного показателя можно оценить теоретический и методологический вклад менеджера в решение проблемы организации функционирования логистической системы. Расчет данного показателя можно произвести по формуле:

$$\mathcal{E}_{МЛ} = \frac{\Delta\alpha'}{\alpha_{эт}}$$

где

- $\mathcal{E}_{МЛ}$ - эффективность работы менеджера по логистике;
- $\Delta\alpha'$ - прогнозируемое менеджером по логистике изменение показателя, выступающего объектом логистической деятельности;
- $\alpha_{эт}$ - эталон показателя логистической деятельности.

В рамках функционирования логистической системы в основу расчета данного показателя, аналогично предшествующему показателю, в соответствии с формулой 5, может быть положен принцип фиксации.

агенттіктер) кәсіпорындарын, сонымен қатар осы мазмұнды таратушы компанияларды (кабельдік және телефон компаниялары, тележүйелер), компьютерлік фирмалар – компьютерлік бағдарламалық камтамасыз ету және ақпараттық компьютерлік жүйелерді енгізуге болады.

Ақпараттық индустрияда технологиялардың тиімділігін арттырып, бағасын төмендетумен жалғасын тапқан жедел технологиялық үдеріске, жаңа қосымшалардың дамуы мен көбірек қолжетімді болуына, мазмұн (электрондық публикациялар, аудио-визуалдық қызмет көрсетулер) өндіру индустриясындағы әртүрлі тарихи секторлар арасындағы шекараны өшіруге байланысты интенсивті құрылымдық өзгерістер орын алууда.

Бұл құрылымдық өзгерістерді ақпараттық нарық жүзеге асырады. Көп жағдайда ақпараттық индустрияның басқа салаларынан нарықтың жаңа қатысушылары пайда болады. Мәселен, мазмұн тасымалдаушылар қожалық еткен нарықтарға телекоммуникациялық компаниялар шығады. Мәліметтерді қысқарту немесе кең түрде тарату технология тарату арналарын тиімді және мол тауарға айналдырады. Дерегуляциямен біріктірілген электрондық баспа нарығының жаһандануы мазмұнның аймақтық және ұлттық нарықтарында халықаралық бәсекелестікті шиеленістіреді, зияткерлік меншік иелері құқығын қорғауды камтамасыз ету қиындай түсуде. Интерактивті режимдегі жұмыс қолданушыға үлкен таңдау мен еркіндік береді.

Әлемдік экономикадағы ақпараттық индустрияның рөлі мен салмағы барған сайын артып келеді. Мәселен, 1996 ж. жалпы экономикаға қарағанда, батыс еуропалық ақпараттық және коммуникациялық технологиялар нарығы жоғары өсу деңгейінде болған (7,2 %). АҚШ-та осы сегменттің тұрақты өсуі жалғасуда (9,8%). Бірақ Азия елдері – Оңтүстік Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур елдерінде ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялар нарығы неғұрлым жоғары қарқынмен дамуда.

Осы тенденциялардың кездейсоқ емес, ал бүкіл адамзат өмірін қамтитын заңды құбылыс ретінде қалыптасқанын айта кеткен жөн. Әлем ақпараттық қоғам деп аталатын даму кезеңіне аяқ басты. Бұл ұғымның жалпы анықтамасы жоқ. Бірақ оның басты белгілері жөніндегі ғалымдар көзқарастары қиысады. Біріншіден, ақпарат әлеуметтік прогрестің басты және ең құнды ресурсына айналады, бұрын үстемдік еткен ресурстар (табиғи, адами, техникалық, энергетикалық) өз маңызын жоғалтады. Екіншіден, ақпараттық қызмет әлеуметтік практиканың басты түріне айналады, барлық адамдар әлемдік ақпарат ресурстарына қол жеткізе алады және олардың өз мүдделері үшін белсенді түрде қолданады. Үшіншіден, ақпараттық үдерістердің техникалық және технологиялық базасы қарқынды дамиды. Енді табиғи байлықтар немесе елдердің көлемі емес, білім мен оны игеру құралдары оның әлемдегі ықпалына кепіл болады. Сәйкесінше мемлекет қуаты (оның ішінде әскери салада) ақпараттық «арсеналдар» көлемі мен саналуандығы арқылы өлшенеді.

түкпіріндегі 850 млн. ақпарат тұтынушыға қызмет көрсетеді. 900 мәліметтер базасы бар жүйеде бағыт алу үшін әлемдерінің және т.б. іздеу нысандарының анықтамалық-классификаторлары бар. Орталықта тұтынушылардың ұсыныс-тілектері олардың қызығушылықтары бойынша топтарға: корпорациялар, мамандар, үй қолданушылары, студенттер, кітапханалар, үкімет болып бөлінеді. Компанияға енетін корпорациялардың бірінде 62500 адам (Дипс Bradstreet) және бүкіл әемде 300 өкілдігі жұмыс істейді. Корпорацияның дочерний компанияларының бірі коммерцилық қызметпен, тұтынушылар қызметі, қаржы және ақпараттық қызмет саласында бағдарламалаумен айналысады.

Жоғарыда айтылғандарды талдай келе, ақпараттық нарық барлық күрделі нарықтық жүйе жиынтығының маңызды құрамдастарының бірі болып табылады деген шешімге келуге болады. Ал газеттер мен журналдар, өз кезегінде ақпараттық нарық инфрақұрылымы бөлімшелерінің бірі болмақ. Бұқаралық ақпарат құралдары индустриясы дәстүрлі емес. БАҚ-тың қорытынды өнімі екі нарықта – тауарлар мен қызмет көрсетулер нарығында әрекет етеді. (1-сурет)

Олардың бірі БАҚ әрекет ететін тауарлар нарығы. Онда тауар ретінде газеттер, журналдар, кітаптар, радио және теле бағдарламалар арқылы таралатын журналистік ақпарат қолданылады. Журналистік ақпарат тауар ретінде БАҚ тұтынушысы болып табылатын аудиторияға бағытталған. БАҚ кәсіпорындары өткізу мен тұтынуға арналған ерекше «тауар», қазіргі жағдайда ақпарат өндіріп, ақпараттар нарығында қызмет етеді. Осылайша, медиа-экономика көзқарасы бойынша тауарлар нарығы – бұл ақпараттық нарықтың өзі.

БАҚ бәсекеге түсетін екінші нарық – бұл қызмет көрсетулер нарығы. Бұқаралақ ақпарат құралдары жарнама берушілерге, шындығында, газетте аумақ, телебағдарламада секундтар емес, ең алдымен аудиторияға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Оқырмандар, көрермендер мен тындармандардың жарнамалық хабарламаға қолжетімдігі үшін берілетін ақы жарнамалық хабарламалардың көлемі мен мөлшеріне емес, ең алдымен қол жеткізілетін аудитория көлемі мен сипатына байланысты. Аудиторияға қолжетімді болу – бұл жарнама берушілерге ұсынылатын БАҚ қызметі. БАҚ жарнама берушілерге олардың мақсатты аудиторияларға қолжетімді болуын ұйымдастыру немесе кейін жарнама берушілерге «сатылатын» аудитория құру арқылы қызмет көрсетулер нарығында әрекет етеді.

Заманауи ақпараттық индустрия мәліметтер, мәтіндер, суреттер, бейне көрініс, дыбыс түрінде берілген ақпаратты өндіру, өңдеу және жеткізу арқылы компаниялар мен фирмалар кең тізімін біріктіреді. Оның құрамына бұқаралық ақпарат құралдары мазмұн жасайтын: сауықтық бағдарламалар, іскер және сауаттандыру ақпараты (теле – және киностудиялар, баспа үйлері, ақпараттық

$$\left\{ \begin{array}{l} \mathcal{E}_{ML} = \frac{C_{ЛС}^{действ.} - C_{ЛС}^{прогноз}}{C_{ЛС}^{эталон}} \\ C_{ЛС}^{эталон} \leq C_{ЛС}^{прогноз} < C_{ЛС}^{действ.} \\ C_{ЛС}^{прогноз} \rightarrow C_{ЛС}^{эталон} \rightarrow \min \end{array} \right. \quad (5)$$

где

- \mathcal{E}_{ML} - эффективность работы менеджера по логистике;
- $C_{ЛС}^{действ.}$ - действующая себестоимость на предприятиях, входящих в макрологистическую систему до реализации мероприятий по ее развитию и совершенствованию;
- $C_{ЛС}^{прогноз}$ - себестоимость, прогнозируемая с учетом развития и совершенствования логистической системы;
- $C_{ЛС}^{эталон}$ - оптимальная себестоимость, обеспечивающая высокий уровень рентабельности предприятий, входящих в макрологистическую систему.

Примечание – Формула разработана автором

В качестве показателей (объектов) логистической системы, также могут быть приняты значения, непосредственно характеризующие логистические процессы, оценка которых может быть произведена счетно-экономическим методом. К таким показателям могут быть отнесены следующие:

- логистические издержки, по функционированию логистических систем;
 - производительность логистической системы (общая производительность и частная производительность).
 - производственная мощность логистической системы.
- Логистические затраты (издержки) – это сумма всех затрат, связанных выполнением логистических операций:
- размещением заказов на поставку продукции, товаров;
 - закупка товарно-материальных ценностей;
 - складирование поступающей продукции;
 - внутрипроизводственная транспортировка;
 - промежуточное хранение;
 - хранение готовой продукции;
 - отгрузка продукции;
 - внешняя транспортировка;
 - затраты на персонал;
 - затраты на обслуживание основного капитала.

Общая классификация логистических издержек представлена в соответствии с рисунком 4.

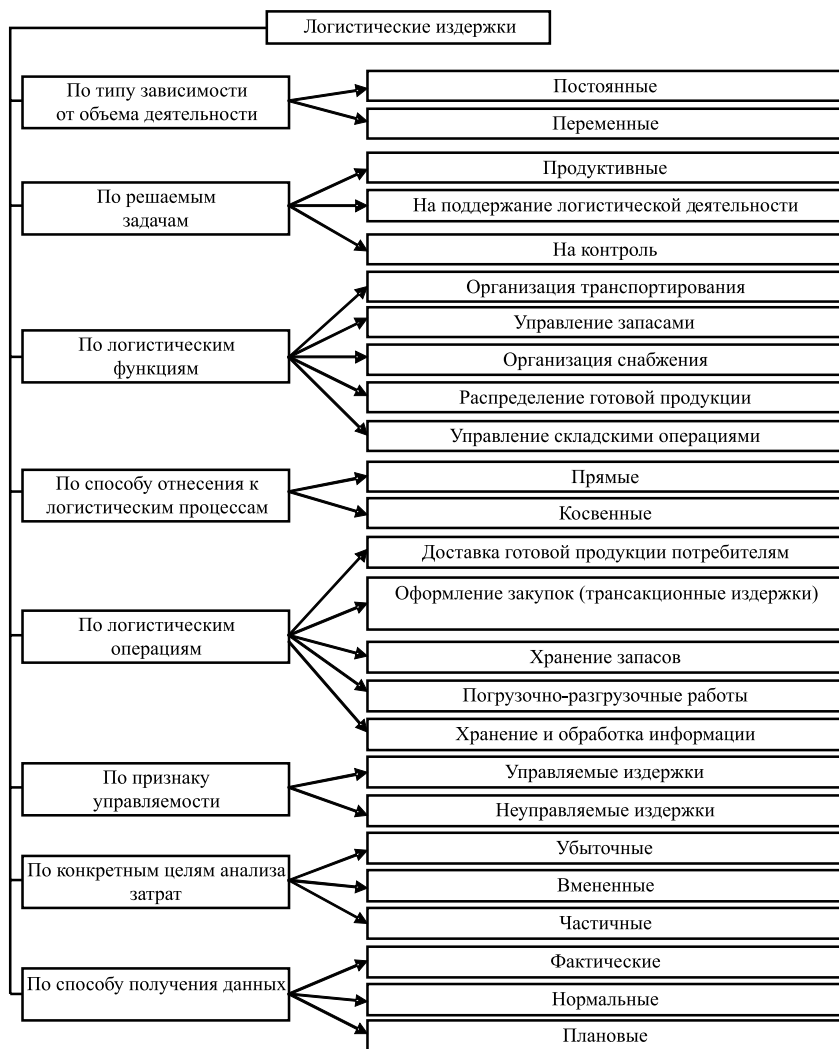


Рисунок 4 – Классификация трудовых издержек

Под производительностью логистической системы следует понимать отношение общей пропускной способности данной системы к общему количеству затраченных ресурсов.

УДК 070

АҚПАРАТТЫҚ БИЗНЕСТІҢ ДАМУ ҚАРҚЫНЫ

М.М. Омаров

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Ақпараттық индустриядағы жаңа технологиялар автоматтандырылған кәсіпорын концепциясын шындыққа айналдырады, бірақ бүгінгі таңда автоматизация құралдарының өзара байланысу мүмкіндігінің болмауы осы бағыттағы кедергі фактор болып отыр. Кедергілер технология және бәсекелестік мәселелеріне де байланысты. Технологиялық мүмкіндіктер стандарттар базасында анықталатын технологиялық көрсеткіштерге негізделген. Стандарттардың болуы өзара байланысқа қол жеткізудің кепілі болады.

Ақпараттық технологияларды дамыту коммерциялық қызметте тұтынушылар мен өндірушілер арасындағы аралық бөлімдерді (делдалдар) жоюға мүмкіндік береді. Бұл телемаркетинг, “компьютер-компьютер” және т.б. жүйелер. Олардың кең таралуы, қолдануда қарапайымдылығы және бағаларының төмендеуі дәстүрлі әдістерді қолдануда ақпараттық технологияның салыстырмалы шығыны есептік шығыннан әлдеқайда төмен болуына байланысты және маңызды басымдықтарға ие.

Бүгінде ақпараттық бизнес мүмкіндіктері шексіз. Кез келген адам немесе ақпарат тұтынушы болып табылады. АҚШ, Жапония және Батыс Еуропа ақпараттық технологиялар өндірушілердің әлемдік нарығында алда келеді. Олардың арасында қатал бәсекелестік күрес жүруде.

Жаһандану конвергенциямен тығыз байланысты, яғни пайда болып жатқан әртүрлі жүйелердің көп функционалдылығына орай ақпараттық индустриядағы өнім және қызмет көрсету ұғымдарының араласуымен байланысты. Бұған брокерлік операцияларды кодтау, банктік аппараттар, энергобақылау жүйелері мысал болады. Сонымен қатар өнімдер мен қызмет көрсетулердің белгілі түрлері бірдей функция атқарып, өзара ауыстыруға мүмкіндік береді.

Ақпараттық фирмалар ақпараттық бизнес инфрақұрылымының заңды субъектілері болып табылады. Олар ақпараттық технологияларды жасаумен, әртүрлі ақпараттық өнімдер мен қызмет көрсетулермен айналыса алады. Ақпараттық фирмалардың негізгі бағыттарының бірі іскерлік тәуекелдікті азайту үшін бизнес бойынша серіктестерінің несие төлеу мүмкіндігі туралы мәлімет беруі болып табылады. Ақпараттық фирманың мысалы ретінде АҚШ-тың құрамында 19 компаниясы бар Telebase Sistem Inc ірі компаниясын атауға болады. Компаниялар аймақтық орталық жүйелері арқылы әлемнің әр

қор биржасы туралы ақпарат, ақпараттық маклерлер;
кітапханалар, бейнеханалар;
статистикалық индекстер;
мәліметтер банктері иелері;
сөйлеу жүйелері.

Сызбанұсқадағы қоғамдық өмірдің барлық саласы үшін ақпаратты жарыққа шығару, жинау, жеткізу, өңдеуде есеп техникасы мен байланыс жүйелерін қолданатын ақпараттық технологияны маңызды сегмент деп есептеу қажет. Ол инфрақұрылымның базалық элементтері енетін және ақпараттық бизнес дамуының стратегиялық мақсаттарын анықтайды. Ақпараттық технология ақпараттық бизнестің бір бөлігі (немесе элементі), оның технологиялық негізі және инфрақұрылымның жекелеген секторы, яғни автономды дамушы бөлігі ретінде де қарастырылады. Ақпараттық технологиялар саласындағы мамандар ақпараттық өнімнің рөлінің артуы; өзара байланыс мүмкіндіктерінің дамуы (сәйкестік); аралық қонырауларды жою (өзіндік); жаһандану, конвергенция секілді тенденцияларды болжайды.

Әртекті ақпарат түріндегі ақпараттық өнім – адамзат білімінің көзі болып табылады. Нақтылай айтсақ, одан әрі тарату үшін олардың өндірушілері жасаған мәліметтер жиынтығы немесе заттық не заттық емес пішінде өмір сүре алатын ақпараттық қызмет өнімі. Ақпараттық өнімнің сегіз түрі бар: жаңалықтар, деректі бағдарламалар, білім мен пікір, мәліметтер мен айғақтар, хаттамалар, ойындар, көркем және драмалық шығармалар, музыка және әзіл-оспақ. Өнімнің бір бөлігі тұтынуға бағыттаса, тағы бір бөлігі кез келген бизнес үшін өмірлік қажеттілікке айналады. Соңғысы ақпараттық қызмет көрсетулерге, яғни ақпараттық бизнесті, сонымен бірге ақпараттық технологияларды дамытуға байланысты. Бұл 2000-жылы АҚШ-та 40%-ға жуық интеллектуалдық жұмысшы өздерінің жұмыс орындарында ақпараттық технологияларды қолданғанымен түсіндіріледі.

Резюме

В этой статье рассмотрены несколько видов информации, относящихся к сфере информационного бизнеса. Показана их взаимосвязь.

Resume

This article examines several types of information relevant to the field of the information business. Their interrelation is demonstrated.

Для расчета производительности логистической системы могут быть рассчитаны отдельные частные показатели:

- производительность трудовых ресурсов;
- производительность основного оборудования;
- производительность транспортных средств;
- производительность капитала.

Под производственной мощностью логистической системы понимают максимально возможный товарно-материальный поток готовой продукции, который может быть создан предприятиями, входящих в состав логистической системы.

При всех прочих равных условиях повышение эффективности функционирования логистической системы должно обеспечивать снижение всех видов логистических издержек и повышение производительности и мощности логистической системы.

При оценке эффективности в рамках внешнеэкономической деятельности (ВЭД) за основу расчета эффективности функционирования макрологистической системы могут быть взяты отдельные показатели непосредственно взаимосвязанные с экономическим сотрудничеством сопредельных государств.

К данным показателям по нашему мнению, в соответствии с рисунком 5, могут быть отнесены:

- внешнеторговый оборот между двумя сопредельными странами;
- количество совместных производственных предприятий
- уровень кооперированного сотрудничества.

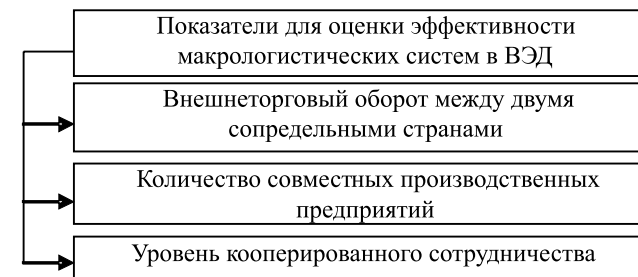


Рисунок 5 – Отдельные показатели для оценки эффективности макрологистических систем в ВЭД

Если за основу оценки эффективности макрологистической системы, сформированной в рамках ВЭД, взят внешнеторговый оборот, то эффект от функционирования данной системы может быть рассчитан по формуле:

$$\mathcal{E}_{ЛС}^{ВЭД} = \frac{V_{ВЭД}^Д - V_{ВЭД}^Б}{V_{ВЭД}^{МВ}} \quad (6)$$

где

- $\mathcal{E}_{ЛС}^{ВЭД}$ - эффективность логистической системы в рамках ВЭД;
- $V_{ВЭД}^Д$ - достигнутый объем торгового оборота в рамках ВЭД;
- $V_{ВЭД}^Б$ - базовый объем торгового оборота в рамках ВЭД;
- $V_{ВЭД}^{МВ}$ - объем торгового оборота в рамках ВЭД, который максимально может быть достигнут.

Примечание – Формула разработана автором

Так, например если торговый оборот в рамках ВЭД России и Казахстана в 2008 и 2009 годах составлял 20000 и 17204 млрд. долл. соответственно, а максимально-возможный товарооборот может составить 25000 млрд. долл., то эффективность функционирования логистической системы за 1 год составила:

$$\mathcal{E}_{ЛС}^{ВЭД} = \frac{20000 - 17204}{25000} = 0,11 \text{ или } 11\%$$

Перспективы развития макрологистических систем зависят от развития и увеличения уровня кооперированного сотрудничества между производственными комплексами сопредельных государств. Чем выше уровень кооперирования, тем выше эффективность функционирования логистической системы. При этом эффективность логистической системы может быть рассчитана по формулам:

$$\mathcal{E}_{ЛС}^{ВЭД} = \frac{\gamma_V^Д - \gamma_V^Б}{\gamma_V^{МВ}} \quad (7)$$

где

- $\mathcal{E}_{ЛС}^{ВЭД}$ - эффективность логистической системы в рамках ВЭД;
- $\gamma_V^Д$ - достигнутый уровень кооперирования по объемам поставок в рамках ВЭД;
- $\gamma_V^Б$ - базовый уровень кооперирования по объемам поставок в рамках ВЭД;

Қосалқы қызметтер:

тәуекел капитал, банктер;
жасанды интеллект жүйелері, жүйелерді жобалау;
жүйелердің жұмыс уақытын бөлу;
бағдарламалау;
құжаттарды электрондық жеткізу, мәліметтерді енгізу;

нарық және бизнес шарттарын зерттеу, жарнама агенттіктері;
биржалық маклерлер, қызметтер бюросы.

Ақпараттық технология:

компьютерлер, терминалдар;
кеңселік қондырғы;
оптикалық аппаратура;
шағын фильмдер, лазерлік дискілер;
баспа қондырғысы, есеп бланкілері;
ксерокөшірме.

Интегралдық технология:

терминалдар;
жеке коммутаторлар;
сөйлеу жүйелері, факстар;
сандық мәліметтер.

Байланыс құралдары:

радио, телевизия, телефон;
жеткізу жүйелері;
бейнедискілер, волокондық оптика;
пошта байланысы құралдары.

Байланыс арналары:

арнайы жеткізу, пошта;
телеграф, телефон;
халықаралық байланыс құралдары, спутниктік байланыс, коммерциялық

байланыс құралдары;

кабельдік телевизия;
жылжымалы және блоктық аппаратура.

Теле – және радиотаралым арналары:

радиожүйе, аймақтық жүйелер;
тележүйе, телефакс;
қысқа толқынды байланыс.

Мағыналық қызметтер:

ақпараттар қызметі;
электрондық және электрондық емес мәліметтер банкі үшін қорытынды ақпараттар;

камтамасыз етуден тұрады. Ол фирманың нарық стратегиясы – сату стратегиясы – ақша алу циклында нарықтық стратегия бойынша шешім қабылдауына негіз болады. Қабылданған шешімдерге тұтынылған және өндірілген өнім пішіні және нарық сипаттамасы бойынша түзетулер енгізу арқылы мәліметтер базасында қызмет көрсетіледі.

Әлемдегі ақпараттық бизнес көлемі 2000 жылдың басында (млрд. долларға шаққанда): ақпарат бойынша – 21,3, техника бойынша – 35,1, бағдарламалар бойынша – 4,4, коммуникация бойынша – 160,4-ке жетті. АҚШ пен Жапонияда жұмыспен қамту бойынша ақпараттық өндіріс материалдық өндіріс саласын артқа тастады. АҚШ-та 2000 жылдардың басында барлық жұмыс істеушілердің 60%-ға осы салада болды. Ақпараттық бизнеспен айналысатын фирмалардың саны бүгінде 1000-нан асады. Ақпараттық бизнестің өсу қарқыны, жұмыспен қамту және басқа да экономикалық көрсеткіштері дәстүрлі салалардан тұрақты түрде алда келеді.

Ақпараттық бизнес саласы өте кең, оған ақпаратқа тікелей немесе жанама қатысы бар әралуан қызмет түрлері енеді. Сонымен қатар инфрақұрылым қызметінің көлемі жиі өзгеріп, өсіп отырады. Ақпараттық бизнес есеп техникасына тікелей байланысты өнімдер мен қызмет көрсетулер өндірісінен бастап компьютерге мүлде қатысы жоқ адам қызметінің барлық жаңа салаларын қамтиды. Ақпараттық бизнес инфрақұрылымын сипаттай келе, әр елдің мамандары оның мазмұнын әркелкі топшылайтынын есте сақтау қажет. Мәселен, ресейлік ғалымдар инфрақұрылымның төмендегі негізгі элементтерін атап көрсетеді: әртүрлі типтегі ВЦ; абоненттерге ақпараттық ресурстарға қол жеткізетін абоненттік бекеттер; басқаруды электронды-есептік және ақпараттық әлеуетпен камтамасыз ететін ұйымдастыру элементтерінің жиынтығы; бағдарламалық және ақпараттық камтамасыз етуде ВЦ сұраныстарын қанағаттандырушы саланың құрылымдық элементтері, сонымен қатар әртүрлі камтамасыз ету элементтері.

АҚШ-та экономиканың әртүрлі салаларын компьютерлендіру түрінде ақпараттық бизнесті дамыту сызбанұсқасы жасалған. Л. Дэ жасаған сызбанұсқа ақпараттық инфрақұрылымды түсіну үшін қолайлы. Оған әралуан қызмет түрлерін сипаттайтын сегіз сегмент енеді, бірақ олардың бәрінің тура немесе жанама түрде ақпаратқа қатысы бар.

Осы сызбанұсқаның блоктары төмендегідей:

Мазмұнды ақпарат:

- кинофильмдер;
- газеттер, журналдар;
- ақпараттық бюллетендер, жекелеген тізімдер, анықтамалық көрсеткіштер;
- кітаптар, баяндамалар, публикациялар, жазбалар;
- бейнедискілер, пленкалар.

- γ_V^{MB} - максимально возможный уровень кооперирования по объемам поставок в рамках ВЭД.

$$\mathcal{E}_{ЛС}^{ВЭД} = \frac{\gamma_N^D - \gamma_N^B}{\gamma_N^{MB}} \quad (8)$$

где

- $\mathcal{E}_{ЛС}^{ВЭД}$ - эффективность логистической системы в рамках ВЭД;
- γ_N^D - достигнутый уровень кооперирования по количеству предприятий, функционирующих в рамках ВЭД;
- γ_N^B - базовый уровень кооперирования по количеству предприятий, функционирующих в рамках ВЭД;
- γ_N^{MB} - максимально возможный уровень кооперирования по количеству предприятий, функционирующих в рамках ВЭД.

Основные показатели кооперирования по объемам поставок и по количеству функционирующих предприятий в рамках ВЭД могут быть рассчитаны по формулам 9 и 10.

$$\gamma_V = \frac{V^K}{V_{общ}} \quad (9)$$

где

- V^K - кооперированные поставки между предприятиями в стоимостном выражении;
- $V_{общ}$ - общий объем продукции, выпускаемой предприятиями или отраслью;
- γ_V - уровень кооперирования по объемам поставок.

Удельный вес кооперированных предприятий в общей численности предприятий отрасли:

$$\gamma_N = \frac{N^K}{N_{общ}} \quad (10)$$

где

- N^K - количество предприятий взаимовязанных связями кооперации;

- $N_{общ}$ - общая численность предприятий в отрасли;

- γ_N - уровень кооперирования по количеству предприятий.

Оценка эффективности логистических систем может быть выполнена и на основе тех параметров, которые не всегда могут быть материализованы. В качестве таких параметров, по нашей точке зрения, могут быть взяты следующие:

- «функции управления логистической системой» (планирование, организация, координация, активизация, контроль);

- «уровень профессионализма менеджеров по логистике» (управленческие кадры);

- «методы управления логистической системой» (организационные, экономические, автономные);

- «квалификация управленческого звена» (работа первого руководителя).

При оценке таких параметров может быть использован метод экспертных оценок, при этом по нашему мнению за базовую основу использования метода «эксперт-диагностики» может быть положена модель, разработанная Ф.Ф. Галямовым.

Характеристика системы управления логистической системой или отдельных ее элементов получается простым суммированием экспертных оценок. Количество оцениваемых параметров может меняться в зависимости от процесса функционирования логистической системы, поставленных целей и задач.

Для удобства анализа, динамики изменения параметров логистической системы, основные данные фиксируются в специальной таблице, таблица 1.

Таблица 1

Динамика изменения параметров логистической системы

Показатели системы управления логистической системой		Эталон-оценка	Оценка объекта ЛС	Оценка прогноз	Оценка результат	Динамика изменения ЛС
Функции управления логистической системой	Планирование					
	Организация					
	Координация					
	Активизация					
	Контроль					

БАҚ еркін индустрияға айнала бастады. С.М. Гуревичтің айтуынша, осылайша журналистика өндірістің бір түрі болып қалыптасты. Бизнесіті дамытудың барлық заңдары оған да қатысты.

XIX ғ. Ағылшын экономисі У. Джевонс нарықты іскер қарым-қатынасқа түсіп, кез келген тауарға байланысты ірі келісімшартқа отыратын адамдар тобы деп түсінді. Заманауи американ экономисі Ф. Котлер сатып алушылардың маңызды рөлін айта келіп, нарықты бар және болуы мүмкін тауар сатып алушылардың жиынтығы деп сипаттайды. Британдық энциклопедияда нарық сатып алушылар мен сатушылар арасындағы тауарлар мен қызмет көрсетулер айырбасын жүзеге асыратын құралдар жиынтығы ретінде көрсетілген. Байланыс тура немесе жеке делдалдар, ұйымдар арқылы жүзеге асуы мүмкін. Көрнекті экономист, Нобель сыйлығының иегері Ф. Хайек нарық көптеген жеке агенттер арасында таралған ақпаратты толық және тиімді пайдалануға мүмкіндік беретін күрделі өткізу құрылғысы деп атап көрсетті.

Нарық – бұл сатушы мен сатып алушының өзара байланысы. Олардың әрқайсысы өз әрекетінде еркін. Сонымен бірге сатып алынушы немесе сатылушы тауардың иесі болу міндетті емес, тапсырыс бойынша да әрекет етуге болады. Сатып алушылар тауарды қайта өткізу үшін сатып алушы (көтерме және бөлшек сауда фирмалары) жекелеген азаматтар, отбасылар, фирмалар, делдалдар, мемлекеттік мекемелер болуы мүмкін.

Нарықтар жүйесін құрайтын нарықтар жиынтығына:

- 1) қаржы-несиелік нарық;
- 2) қор нарығы;
- 3) сақтандыру нарығы;
- 4) тауарлық нарық;
- 5) еңбек нарығы;
- 6) жылжымайтын мүлік нарығы;
- 7) ақпараттық нарық.

Жоғарыда аталған жүйелердің әрқайсысының өз құрылымы бар. Осы иерархияның төменгі жағында тұрған нарық туралы сөз еткенде, республикамыздағы ақпараттық қызмет өте қысқа мерзімде қосалқы индустриядан өндірісі мен инфрақұрылымы дамыған қуатты индустрияға айналғанын айта кеткен жөн. Қазіргі заман жағдайында аталмыш индустриясыз тіршілік ету мүмкін емес.

Ақпараттық қоғам құру үшін интеллектуалды-технологиялық база қажет. Ақпараттық база осындай база болып табылады. Бұл – кәсіпкерлік қызметтің салыстырмалы жаңа саласы. Ақпараттық индустрия немесе бизнес, еркін бизнес сала болумен қатар, бір уақытта банктер, биржалар және тағы басқалармен бірге барлық кәсіпкерлік қызметтің инфрақұрылымына енеді. Кез келген фирманың ақпараттық қызметі ақпараттық, бағдарламалық, техникалық және коммуникациялық

Это труднейшая, но выполнимая задача. В республике есть потенциал, прежде всего интеллектуальный и на самом высоком уровне. Есть у молодых казахстанцев возможность учиться, значит, есть перспектива внести свой вклад в решение настоящих проблем.

Сегодня в разрешении социальных и экономических трудностей участвуют и средства массовой информации. Независимо от статуса газеты и журналы, радио и телевидение несут народу информацию. Во многом эта информация - не сплошной радужный калейдоскоп успехов и достижений. Но основные принципы журналистики, как общественной и творческой деятельности, при освещении современной действительности соблюдаются.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Казахстанская правда» 17 декабря 1994г.
2. «Казахстанская правда» 16 июля 1995г.

Түйіндеме

Мақалада автор қазіргі журналистердің негізгі принциптерін есепке алып МҚК-да әлжуметтік-экономикалық сұрақтарды түсіндіру ерекшелігін қарастырады.

Resume

The author of the article examines the coverage peculiarities of social economic issues in Mass Media with a glance of the basic principles of the modern journalism

ӘӘЖ 070

НАРЫҚ ЖӘНЕ АҚПАРАТ ӘЛЕМІ

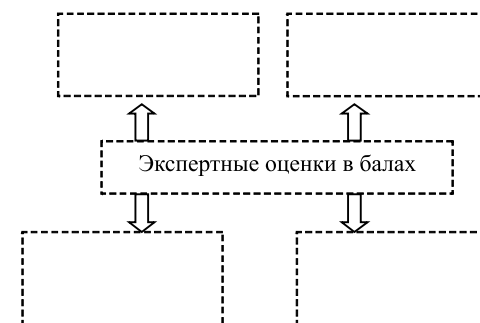
М.М. Омаров

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

БАҚ-тың қолданыстағы жүйесі біртіндеп туындаған: алдымен тек газеттер мен журналдар (қолжазба, баспа), ХІХ ғасырда ақпараттық қызметтер қосылды, ал ХХ ғасырда алдымен радиостансалар, кейін телеарналар студиялары мен телекомпаниялар пайда болған.

Бүгінде бір ғана Қазақстанның өзінде МКИОС-тың 2002 жылдың 1-қазанындағы мәліметтері бойынша 1161 газет, 448 журнал, 121 теле – және радиоккомпания, 15 ақпараттық агенттік жұмыс істейді. ХХ ғасыр шегінде

Уровень профессионализма менеджеров по логистике					
Методы управления логистической системой	Организационные				
	Экономические				
	Автономные				
Квалификация управленческого звена					
Итого					



Используя итоговые суммарные экспертные оценки функционирования логистической системы и придерживаясь методики расчета эффективности функционирования логистической системы, можно рассчитать ее эффективность с точки зрения уровня ее системы управления:

$$\mathcal{E}_{ЛС} = \frac{O_{ЛС}^{результ.} - O_{ЛС}^{базовая}}{O_{ЛС}^{эталон}} \quad (11)$$

где

- $\mathcal{E}_{ЛС}$ - эффект, полученный в результате проведения управленческих мероприятий по совершенствованию функционирования логистической системы;

- $O_{ЛС}^{результ.}$ - экспертная результирующая оценка логистической системы;

- $O_{ЛС}^{базовая}$ - базовая экспертная оценка логистической системы;

- $O_{ЛС}^{эталон}$ - оценка эталона состояния логистической системы.

Таким образом, оценка эффективности логистических систем может быть произведена на основе всех параметров.

По результатам оценки эффективности функционирования логистических систем, в частности сформированных в рамках ВЭД,

могут быть разработаны мероприятия по их совершенствованию и развитию, в частности разработаны мероприятия по совершенствованию управления логистическими системами, повышению профессионализма менеджеров по логистике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдикеримов Г.С. Оптимизация продвижения контейнеропотоков в логистической цепи на направлении Республика Казахстан – Российская Федерация. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата технических наук.-Москва, 2009.

2. Строганов Д. Рынок консалтинговых услуг в логистике. Логистика и управление. 3.05.2008.

3. Тютюхин Н., Овчаренко Н. Терминально-складская инфраструктура Республики Казахстан. Современный склад, 22.01.08.

Түйіндеме

Мақалада ВЭД қатысушысы логикалық жүйемен басқару және ұйымдастыру тиімділігін бағалау әдісі және негізгі тәсілдері ұсынылған.

Resume

In clause the basic ways and methods of an estimation of efficiency of the organization and management of logistical systems of participants of foreign trade activities are offered. The basic attention is given both to a method of the direct account of an estimation of efficiency, and a method of expert estimations

УДК 338.2.001.25 (574)

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

С.К. Кунязова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

История советской эпохи показывает значительное недоиспользование инструментов и методов мотивации труда. Понятие «мотивация» долгое время просто заменялось понятием «стимулирование». Это можно объяснить тем, что экономические науки не стремились проанализировать взаимосвязь своих предметов с социологией, педагогикой, психологией. Такое понимание мотивации приводит к

о республике, как о самостоятельной нефтяной державе. Как бы там ни было, а сырье продолжает составлять основу благосостояния нашего государства и поэтому находится на перекрестке мнений и страстей. В «ДН» нефть выступает в качестве приоритетного тематического направления. «Нефтяную» тему ввел бывший редактор газеты Олег Червинский, непрерывно отслеживавший все, что происходило в этой области экономики. Журналист рассматривал историю и современное состояние Каспийского трубопроводного консорциума, учрежденного Казахстаном, Россией и Султанатом Оман. В центре анализа - запасы казахстанских углеводородов, перспективы развития нефтедобычи в республике, инвестиционные программы и взаимоотношения с российскими нефтяниками.

Тема разведки, добычи, переработки и транспортировки нефти - один из сложнейших. Она требует от журналиста высокого профессионализма и специальных знаний. Ситуация в нефтекомплексе подвержена быстрому изменению. Поэтому необходимо постоянно держаться в курсе событий, не обращаясь к теме от случая к случаю, а работая над ней непрерывно. Благодаря такой специализации, в «ДН» проблемы нефтекомплекса освещают на достаточно профессиональном уровне.

Естественно, еженедельник не оставляет без внимания и другие проблемы макроэкономического содержания. Это проблема приватизации, агропромышленного комплекса, деятельности инвестиционных приватизационных фондов, банков и финансовых органов, компаний и рынков.

«Объять необъятное» - систематизировать множество статей, различных по тематике, содержанию, жанрам, формам подачи, и стилю - почти невозможно. Тем не менее, о «Деловой Неделе» можно сказать, что газета нашла своего читателя и ориентируется на информационный спрос аудитории.

Наступает и такое время, когда надо приподняться над действительностью и «орлиным взором» обозреть ее. Достигнуто немало. Наибольшие успехи приходится на внешнеполитическую деятельность молодого суверенного государства. Казахстан стал полноправным членом мирового сообщества, его международных организаций. Обеспечена внешняя безопасность государства.

Казахстан активно выходит на мировые рынки, привлекает иностранные инвестиции и кредиты, сотрудничает с мировыми финансовыми организациями. Заложена солидная политическая и экономическая база внешних условий для самостоятельного развития нашего государства. Но это лишь одна из предпосылок для дальнейшего продвижения Казахстана по пути к демократическому и правовому государству. Сейчас важное значение имеет выход из социально - экономического кризиса, строительство собственной эффективной экономики, нахождение и утверждение своего места в современной мировой экономической системе.

В последнее время самые важные экономические материалы стали располагаться на первой полосе еженедельника.

В макроэкономическом разделе еженедельник старается уделять внимание всем законодательным актам, появляющимся в республике, регулирующих экономические процессы. Не секрет в экономике сегодня все регулируется законами рынка и законами Республики Казахстан, иногда вступающими в противоречие друг с другом.

В этом разделе, действительно, одним из основных направлений является анализ, комментарий, интервью об основных законах республики. Так, задолго до принятия Налогового законодательства газета рассказывала о том, какие принципы будут заложены в будущий кодекс. Статья: «Налоги - цена, которую мы платим за цивилизованное общество» была подготовлена по материалам брифинга, прошедшего с участием депутатов и иностранных специалистов в Доме Парламента. Позднее по просьбе «ДН» Проект Налогового кодекса комментировал заместитель начальника Главной Налоговой инспекции РК в статье «Проект Налогового кодекса предусматривает 19 налогов вместо существующих 45». Уже после принятия кодекса журналист А.Сергеев сделал анализ нового сборника законодательных актов, регулирующих налогообложение в статье «Эх, налоги... пыль да туман». Автор прослеживает все этапы подготовки этого документа, показывает его сильные и слабые стороны.

В этом разделе, не столь подробно и пристально, но не менее тщательно были даны материалы по поводу принятия всех важных законопроектов в области экономики.

В номинации «Вопросы макроэкономики» чаще всего идет речь о государственном бюджете, иностранных инвестициях, богатстве земли. Если все другие газеты, официальные и неофициальные, постоянно пишут о государственном бюджете и иностранных инвестициях, то об использовании богатства земли Казахстана, пожалуй, чаще всего можно прочитать в «Деловой неделе». Наличие природных ресурсов определяет макроэкономическую политику государства. Распределение добытых полезных ископаемых влияет на бюджет страны в целом.

В экономическом еженедельнике «ДН» новости в сфере разработок минимально - сырьевого комплекса Казахстана кочуют в зависимости от рассматриваемых вопросов от первой полосы через всю газету, исключая разве что страницу «Бизнес и культура».

Основной, стержневой темой стала тема нефти. Слово «нефть» часто ставят в один синонимический ряд со словом «богатство». Вокруг месторождения нефти разворачиваются драматические события. В прессе одинаково часто появляются рассуждения о том, что Казахстан представляет собой сырьевой придаток более развитых стран, и разговоры

ряду негативных моментов: ориентации производства на краткосрочные экономические цели, на достижение сиюминутной прибыли. Появление указанных моментов в свою очередь разрушительно действует на потребностно-мотивационную личность работника, не вызывает заинтересованности в собственном развитии, самосовершенствовании, а ведь именно эта система в современных условиях определяет резервы повышения эффективности производства.

Неэффективная система мотивации вызывает у работников неудовлетворенность, что всегда влечет снижение производительности труда. С другой стороны, эффективная система стимулирует производительность персонала, повышает эффективность человеческих ресурсов, обеспечивает достижение всего комплекса целей системы. Следовательно, имеет место актуальность вопроса изучения систем мотивации труда, используемых менеджментом в современных экономических условиях Казахстана.

Путь к эффективной профессиональной деятельности человека лежит через понимание его мотивации.

Сущность мотивации получила отражение в ряде трудов отечественных и зарубежных авторов. Так, например, Ромашов О.В. рассматривает мотивацию как «вербальное поведение, направленное на выбор мотивов (суждений) для объяснения реального трудового поведения». В то время как Виханский О.В., Наумов А.И. делают акцент на побуждающих силах, «которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей». Егоршин А.П. определяет мотивацию как «процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей». Дятлов В.А., Кибанов А.Я. дают определение мотивации как «стремление работника удовлетворить свои потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности». Генкин Б.М. говорит о мотивации как о «воздействии на поведение человека для достижения личных, групповых и общественных целей». Обобщая суждения ученых можно сказать, что мотивация труда – это обусловленное конкретными мотивами трудовое поведение, обуславливающее степень активности человеческого труда.

Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления им. Для этого нужно знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Представители отечественной и зарубежной школ [1] подразделяют мотивы трудовой деятельности на три группы:

- мотивы трудовой деятельности;
- мотивы выбора профессии;
- мотивы выбора места работы.

В общем плане мотивы деятельности человека можно разделить на эгоистические и альтруистические.

Среди побудительных причин, заставляющих человека заниматься трудом выделяют следующие:

- 1) побуждения общественного порядка;
- 2) получение определенных материальных благ;
- 3) удовлетворение потребности в самоактуализации, самовыражении, самореализации.

Методы стимулирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Классификация методов мотивации может быть осуществлена на организационно распорядительные (организационно- административные), экономические и социально-психологические является одной из наиболее широко распространенных. Данная классификация основана на мотивационной ориентации методов управления [2]. Методы призваны регулировать воздействие на мотивационные факторы.

В последние десятилетия наблюдается изменение трудовых ценностей работников, что выражается в первую очередь в изменении мотивирующих их трудовую деятельность факторах. С целью выявления наиболее значимых мотивационных факторов были опрошены работники завода по двум категориям: основные и вспомогательные рабочие и ИТР [3].

Таблица 1

Значимость мотивационных факторов для ИТР

Мотивационные факторы	Уровень значимости, %		
	Низкий	Средний	Высокий
1. Заработная плата	9,49	2,94	13,14
2. Возможность продвижения по карьерной лестнице	20,25	10,69	3,04
3. Надежность места работы (стабильность)	1,27	6,08	11,86
4. Соответствие работы способностям	2,53	6,92	10,90
5. Ориентация на престиж и уважение в коллективе	3,80	9,64	8,49
6. Удовлетворение от хорошо выполненной интересной работы, занятие любимым делом	1,27	6,29	12,34
7. Удобство графика работы, удобные часы работы, возможность длительного отпуска	10,76	9,22	6,73
8. Престижность профессии	11,39	11,32	4,81
9. Условия труда, напряженность работы	8,23	10,90	5,93

УДК 070

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ В СМИ

М.М. Омаров

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Существуя в условиях конкурентной борьбы, газета должна с максимальной оперативностью добывать информацию, причем, желательно, эксклюзивную, обрабатывать ее и «горячей» подавать в номер. Собственная информация ценится тем более, что в последние годы прочно укрепилась тенденция к проведению всевозможных пресс-конференций, с приглашением представителей всех СМИ. Это привело к тому, что на нескольких местных каналах телевидения и, едва ли не во всех более - менее крупных печатных изданиях одновременно появляется одна и та же информация. В большинстве случаев она бывает и оперативна и актуальна. Но зарождает сомнение в необходимости многообразия отечественных средств массовой информации. Поэтому сегодня к полученным на пресс - конференции сведениям приходится «выуживать» дополнительные факты, дополнять их мнениями экспертов, комментариями специалистов, когда это может быть полезным для читателя.

В «Деловой Неделе» идет поиск наиболее приемлемого способа подачи такого рода материалов. Эксперименты проводились в основном на пятой полосе, которая два раза в месяц выходит под заголовком «Ценные бумаги». Она неизменно привлекает к себе внимание и вызывает споры среди журналистов, получающих разноречивые отклики на нее.

Компьютерный анализ, ежеквартально проводимый в редакции показывает, что наиболее сложно для восприятия полосы: «Банки и финансы», «Финансы и макроэкономика», «Приватизация». Это происходит, вероятно, потому, что их авторами большей частью являются специалисты, сведущие во всех тонкостях обсуждаемого вопроса, но привыкшие иметь дело чаще с цифрами, чем с беллетристкой. А редакция, к сожалению, не всегда имеет возможность провести должную работу с авторским материалом.

По большому счету, газета «Деловая Неделя» не предназначена для массового чтения. Она изначальна, ориентирована на аудиторию, большую часть которой составляют предприниматели, экономисты, государственные служащие. Поэтому, как бы ни был широк круг проблем, освещаемых в газете, он четко очерчен тремя тематическими направлениями - общественно - политическая жизнь страны, социально - экономические и гуманитарные проблемы. Причем, в общем объеме газетных материалов удельный вес экономических статей, обзоров, интервью наиболее высок.

Таким образом, экономическая безопасность страны является важнейшей составляющей национальной безопасности, зависящей от ряда внутренних и внешних факторов. Существуют ряд условий создания экономической безопасности, в том числе продовольственная безопасность, государственно-частное партнерство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блохин С.В. Понятие экономической безопасности, РАГС при Президенте РФ economyinfo.ru
2. Глазьев С. Геноцид. — М.: Терра, 1998; Экономическая безопасность: Производство — Финансы — Банки./Под ред. В.К. Сенчагова. — М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998.
3. Ерасылова А. Меры по обеспечению продовольственной безопасности в Республике Казахстан // «Analytic» №1-2007.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора // Экономист. — 2005. - №2. — С. 28-32.
5. Эрназаров Т.Я. Сферы применения, организационно-правовые формы и модели частно-государственного партнерства // Вестник Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова. - № 4. — 2007. — С.133-150.

Түйіндеме

Бұл мақалада елдердің экономикалық қауіпсіздіктің ақиқат түсінігі берілген, экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету тәсілдері берілген, және оның анықтамасын көрсете бейнелеген.

Resume

В статье раскрыта сущность понятия экономической безопасности страны, отражены показатели ее определения, приведены подходы обеспечения экономической безопасности.

10. Возможность непрерывного обучения	19,62	8,81	3,85
11. Возможность инициативы	9,49	11,53	6,57
12. Ответственность в работе	1,90	5,66	12,34

Таблица 2

Значимость мотивационных факторов для рабочих

Мотивационные факторы	Уровень значимости, %		
	Низкий	Средний	Высокий
1. Зарботная плата	11,23	2,18	12,67
2. Возможность продвижения по карьерной лестнице	18,18	7,64	2,70
3. Надежность места работы (стабильность)	8,02	8,00	9,97
4. Соответствие работы способностям	2,67	12,73	6,74
5. Ориентация на престиж и уважение в коллективе	0,53	9,82	11,32
6. Удовлетворение от хорошо выполненной интересной работы, занятие любимым делом	1,60	9,09	11,32
7. Удобство графика работы, удобные часы работы, возможность длительного отпуска	9,09	8,36	7,82
8. Престижность профессии	11,76	10,55	4,85
9. Условия труда, напряженность работы	6,95	6,55	9,70
10. Возможность непрерывного обучения	18,18	8,36	2,70
11. Возможность инициативы	10,70	12,73	4,04
12. Ответственность в работе	1,07	4,00	16,17

Таким образом, анализ значимости мотивационных факторов показал, что для ИТР высоко значимыми мотивационными факторами являются: заработная плата, ответственность в работе, надежность (стабильность) рабочего места, удовлетворение от хорошо выполненной интересной работы, занятия любимым делом, а также соответствие работы способностям; среднюю степень значимости имеют факторы престижа и уважения в коллективе, условия труда, напряженность работы, а также возможность инициативы. Наименее значимыми являются возможность продвижения по карьерной лестнице, удобство графика работы, престижность работы, а также возможность непрерывного обучения. Таким образом, подтверждается тенденция смещения трудовых ценностей в сторону занятия работой как любимым делом, которая соответствует способностям работника и позволяет получить достойный уровень дохода и стабильную занятость[3].

Для рабочих приоритетные мотивационные факторы несколько отличаются: наиболее важными являются: заработная плата, надежность

места работы, ориентация на престиж и уважение в коллективе, удовлетворение от работы и занятия любимым делом, ответственность в работе, а также условия труда. Факторы средней значимости включают – соответствие работы способностям и возможность инициативы. К факторам низкой значимости рабочие отнесли возможность продвижения по карьерной лестнице, удобство графика, престижность профессии, а также возможность непрерывного обучения [3].

Искусство управленческого воздействия на факторы мотивации предопределяет успешную деятельность любого предприятия. Среди причин неэффективности мотивационных воздействий казахстанских предприятий необходимо отметить некомпетентность многих руководителей (особенно средних и малых предприятий) в вопросах мотивации. Речь идет о ментальном, как со стороны работодателя, так и со стороны работника, неприятии факта двусторонности трудового договора, особенно усугубляющемся сохранением довольно высокого процента безработицы. Устойчивым на большинстве предприятий является факт неоплачиваемых переработок, авральных режимов работы, отсутствие четких должностных инструкций без понятий «и другие функции» или «и выполнять другие поручения руководителя». В то же время немало примеров, когда работник проводит указанное в договоре время на рабочем месте умышленно не выполняя возложенные на него обязанности.

Следующей распространенной причиной низкой эффективности мотивационных факторов является недоиспользование нематериальной мотивации. К ним относятся, например, оплата проезда, бесплатное или льготное питание на работе, абонементы в тренажерный зал, наличие детского сада при предприятии, медицинская страховка и другое. Наличие данных мотивационных стимулов оказывает положительное воздействие на формирование патриотического отношения к предприятию, заинтересованности в реализации целей предприятия, укреплении его позиций на рынке. Однако следует учитывать, что любая нематериальная мотивация становится ресурсом для управления тогда, когда материальные ожидания субъекта управления удовлетворены хотя бы на 75-80 %. Если материальные ожидания удовлетворены менее чем наполовину, то воздействие нематериальных факторов существенно снижается.

И, наконец, политика мотивационного воздействия на работников должна быть строго индивидуализирована и определена непосредственным руководителем. Передача данной функции вспомогательным подразделениям чревата потерей реальной значимости мотивации. Делегировать «разговоры по душам» кому бы то ни было (а только в таких беседах откроются истинные желания) – довольно распространенная управленческая ошибка.

гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции [5, с. 28].

2. аренда в ее традиционной форме (договора аренды) и в форме лизинга. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что происходит на определенных договором условиях передача частному партнеру государственного имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договора аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга, лизингополучатель всегда имеет право выкупа государственного имущества.

3. концессия (концессионное соглашение) является специфической формой отношений между государством и частным партнером, получающей все большее распространение. Ее особенность заключается в том, что государство в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения функционирования объекта концессии. За пользование государственной собственностью вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении [6, с. 137].

Принимая во внимание данные обстоятельства, оптимальной формой государственно-частного партнерства в экономике Казахстана следует признать концессию в виде создания вертикально-интегрированных структур, деятельность которых находится под жестким контролем государства.

В первую очередь данное сотрудничество коснулось ЖКХ. В условиях кризиса это позволит создать множество рабочих мест, станет основой будущего развития Казахстана.

В настоящее время в Казахстане интенсивно разрабатывается нормативно-правовое обеспечение для схем государственно-частного партнерства. Деятельность в рамках государственно-частного партнерства регулируется как общим законодательством - Гражданский кодекс, Бюджетный кодекс, Закон «О государственных закупках», Закон «О естественных монополиях» и другими, так и специальным. К специальным законам относится Закон «О концессиях», а также отраслевые законы и нормативно-правовые акты: законы «О железнодорожном транспорте», «Об автодорогах» и другие.

сектора как нетто-импортеров с невысокой долей конечного продукта на мировом рынке.

2. Недостаточный уровень конкурентоспособности производимых продуктов питания в стране. По оценкам специалистов, продовольственная продукция отечественных производителей в основной массе уступает импортным аналогам по целому ряду характеристик:

- качеству;
- цене;
- структуре ассортимента;
- качеству изготовления и оформлению дизайна упаковки.

3. Недостаточно реализована государственная поддержка агропромышленного комплекса.

Казахстан, как и любая другая страна с переходной экономикой, в гораздо большей степени страдает от неразвитости институтов: не развиты кредитная система, система страхования, экспортная инфраструктура, не было системы консультационной службы для сельского хозяйства.

Для решения существующих проблем в рамках разработанных документов, в частности «Концепции устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2006–2010 годы», предусматривается финансирование аграрного сектора.

4. Несоответствие отечественных стандартов качества продовольствия основным требованиям международных стандартов.

5. Недостаточное внедрение инновационных разработок в аграрное производство [4].

В мировой практике в качестве механизма эффективного взаимодействия государства и бизнеса рассматривается государственно-частное партнерство (Public-Private Partnership). Существуют следующие формы государственно-частного партнерства:

1. контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике государственно-частного партнерства считаются контракты на выполнение работ, оказание услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом являются для частного предпринимателя привлекательным бизнесом, так как помимо престижа

Таким образом, определим основные признаки эффективной мотивационной системы:

- в основе лежат мотивационные факторы, присущие каждой категории персонала;
- обеспечивает максимальное совпадение основных доминант экономического поведения и разработанных организацией мотиваций;
- сочетает материальную и нематериальную составляющую;
- учитывает зависимость вознаграждения от результатов работы, а также справедливость и прозрачность системы оплаты для работника;
- заработная плата должна быть конкурентоспособной на рынке труда;
- направлена на повышение квалификации, карьерный рост;
- направлена на поощрение инициативы.

Разработка и внедрение методики мотивации происходит в русле общей стратегии организации. Любая стратегия реализуется на конкретных рабочих местах. Необходим баланс между интересами организации в целом и отдельных сотрудников.

Специалисты считают [4] - система мотивации должна корректироваться и доводиться до сведения каждого сотрудника. От этого зависит, станет ли предлагаемая система мотивирующим или демотивирующим фактором.

Определив, какой тип работников преобладает в компании, можно выработать рекомендации по созданию оптимальных условий, при которых будет обеспечена максимальная отдача.

Если разработанная в организации система мотивации входит в противоречие с поведенческими характеристиками реальных сотрудников, надо либо корректировать систему, либо менять сотрудников. Попытки директивного навязывания мотивов без учета существующей организационной культуры малоэффективны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. - СПб.: Питер, 2002. - с.270.
2. Лукашевич В.В. Основы менеджмента в торговле/ В.В. Лукашевич. - М.: Экономика, 1996. - С. 41.
3. Климова В.А. Исследование динамики трудовых ценностей работников как основа построения мотивационного механизма в организации.
4. Борисова Е. Индивидуальный подход к мотивации сотрудников (По материалам конференции "Управление предприятием: система мотивации персонала")//Персонал-МИКС.-2002.-№ 2.

Түйіндеме

Мәселеде мотивацияның ұғымын қарап шыққан, қызметкерлердің әр түрлі дәрежелерге арналған дәлелдейтін факторлардың маңыздылығы талқыланған, мотивация әсерінің аласа тиімділігінің негізгі себебі анықталған, қазіргі кәсіпорынның тиімді себеп жүйесінің белгілері анықталған.

Resume

The article deals with the concept of motivation, demonstrated the importance of motivating factors for different categories of workers, identified the main causes of low efficiency of the motivational impact, identified signs of effective motivational system of modern enterprise.

УДК 338.2.001.25 (574)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

С.К. Кунязова, А.Б. Утебаева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Проблемы обеспечения экономической безопасности страны с момента развития рыночных отношений стоят перед странами мира. Несмотря на негативные последствия мирового финансового кризиса, имеются и положительные моменты данного явления, которые заставляют остановиться и переосмыслить прошлый опыт и наметить ориентиры дальнейшего развития.

Экономическая безопасность является частью национальной безопасности. Кроме государственных органов и институтов управления обеспечением экономической безопасности в обществе сложилась и действует система негосударственных организаций, общественных объединений, движения граждан, коммерческих структур, ассоциаций юридических и физических лиц. Они осуществляют агрегирование жизненно важных экономических и социальных интересов, осуществляют защиту экономических прав и свобод различных общественных групп, трудовых и профессиональных коллективов, оказывают влияние на выработку экономической политики, стратегии и тактики экономической безопасности. Поскольку экономическое развитие является результатом синтеза интересов личности, общества и государства, то в обеспечении национальной безопасности она играет первостепенное значение.

Экономическая безопасность – это достаточность обеспечения требуемого уровня национальной безопасности собственными финансовыми

5. Непременным условием и ведущим направлением обеспечения экономической безопасности страны является существенное изменение культурной, информационной и воспитательной политики государства и структур гражданского общества, приведение ее в соответствие с традиционными ценностями духовной культуры населения, освоение современной формы национальной идеи Казахстана, что способствовало бы сплочению и духовному обогащению различных этнических, социальных групп людей и гармонизации общественных отношений [3].

В 2003 году стратегической задачей, поставленной Президентом РК в долгосрочной перспективе, являлось повышение конкурентоспособности за счет развития высокотехнологичных отраслей и отход от сырьевой направленности. Начавшийся кризис приостановил реализацию данной стратегии, однако анализ итогов позволяет сделать вывод, что запланированные в ней результаты, к примеру, обеспечение в обрабатывающей промышленности среднегодовых темпов роста в размере 8-8,4%, не были реализованы. В то же время, в этой государственной программе не была заложена система показателей и индикаторов мониторинга, позволяющих оценить достижение промежуточных и конечных результатов.

Важным элементом системы экономической безопасности является продовольственная составляющая, предполагающая способность сельскохозяйственного сектора экономики обеспечивать население страны продовольствием, а промышленность — необходимым сельскохозяйственным сырьем.

На сегодняшний день продовольственная безопасность в Казахстане в основном зависит от решения проблем в агропромышленном комплексе. В целом сложившаяся ситуация обусловлена рядом следующих проблем.

1. Низкий уровень промышленной переработки и незагруженность мощностей перерабатывающих предприятий.

Около 80% произведенной продукции сельского хозяйства реализуется в виде сырья без переработки, а готовая продукция имеет слабую конкурентоспособность из-за технологической отсталости перерабатывающих предприятий.

При текущей товарной номенклатуре Казахстану сложно конкурировать на внутреннем рынке, и тем более на внешнем. Отсутствие комплексных структурных реформ, направленных на смещение вектора развития агропромышленного комплекса от стратегии сырьевой направленности к стратегии развития агропромышленного комплекса на основе отраслей с высокой добавленной стоимостью и глубокой переработкой, грозит республике закреплением статуса аграрного

Одним из направлений организационных преобразований может быть создание интегрированных структур, объединяющих предприятия, финансовые и научные организации (финансово-промышленные группы, республиканские научно-производственные центры, корпорации, холдинговые компании).

2. Для социально-экономического развития страны особое значение имеет *всемерная поддержка малого предпринимательства*. Малое предпринимательство позволяет обеспечить структурные сдвиги в производстве, активизировать инновационные процессы, разрабатывать, осваивать новые технологии в различных отраслях национальной экономики.

Некоторые экономисты считают, что преимущества малого предпринимательства обусловлены экономическим содержанием нынешнего этапа научно-технического прогресса. Многочисленные обследования показали, что удовлетворенность лиц творческого труда обратно пропорциональна величине организации, в которой они трудятся. Нередко высококвалифицированные сотрудники предпочитают устраиваться на работу в небольших фирмах или же начинают собственное дело.

3. Важным направлением обеспечения экономической безопасности является *инновационная деятельность различных типов предприятий*. Чтобы эта деятельность была более продуктивной, необходимо сформировать единую государственную инновационную политику, определить приоритеты развития инновационной сферы, усовершенствовать законодательные, нормативные акты, перевести предприятия на более высокие технологические уклады и создать для этого благоприятные экономические и финансовые условия.

4. Приоритетным направлением развития, обеспечивающим экономическую безопасность страны является *разработка и претворение в жизнь структурной политики*, направленной на сохранение наиболее ценных элементов накопленного технического потенциала, преодоление сложившихся деформаций в отраслевой, внутриотраслевой и производственной структуре, выражающихся в техническом и технологическом отставании отечественного производства.

Особого внимания заслуживает поддержка со стороны государства и коммерческих структур формирования «виртуальных корпораций» — часто рассредоточенных, не явно видимых и не формализованных глобальных конгломератов, действующих на основе сотрудничества и общих экономических интересов. В этих системах происходит интенсивное перемещение идей, капиталов, технологий и высококвалифицированных специалистов.

и другими необходимыми ресурсами, создание благоприятных условий для развития экономики и повышения уровня конкурентоспособности страны и защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз [1].

Экономическая независимость означает, прежде всего, возможность осуществления государственного контроля над использованием национальных ресурсов, способность обеспечить национальные конкурентные преимущества для равноправного участия в международной торговле. Устойчивость и стабильность национальной экономики предусматривает прочность и надежность всех элементов экономической системы, защиту всех форм собственности, сдерживание дестабилизирующих факторов.

К внешним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся: - преобладание сырьевых товаров в экспорте, потеря традиционных рынков сбыта военной и машиностроительной продукции;

- зависимость страны от импорта многих видов продукции, в том числе стратегического значения, продовольственных товаров;

- увеличивающаяся внешняя задолженность;

- недостаточный экспортный и валютный контроль и незамкнутость таможенной границы;

- неразвитость современной финансовой, организационной и информационной инфраструктуры поддержки конкурентоспособности экспорта и рационализации структуры импорта;

- неразвитость транспортной инфраструктуры, обслуживающей экспортно-импортные операции.

К внутренним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся:

- унаследованная от прошлого структурная деформированность экономики;

- низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная отсталостью технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью;

- высокий уровень монополизации экономики;

- высокий уровень инфляции;

- недостаточная развитость и устойчивость объектов инфраструктуры;

- слабая степень разведанности минерально-сырьевой базы и недостаточные возможности вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот;

- ухудшение состояния научно-технического потенциала страны, потеря ведущих позиций на отдельных направлениях научно-технического развития, в том числе и в результате «утечки мозгов» за рубеж и в другие сферы деятельности, утрата престижности интеллектуального труда;

- вытеснение отечественных товаропроизводителей, особенно потребительских товаров, с внутреннего рынка зарубежными фирмами;
- тенденции регионального сепаратизма и высокий уровень отраслевого лоббизма при принятии управленческих решений;
- низкая инвестиционная активность;
- предпочтение текущих расходов в ущерб капитальным;
- потенциальная угроза возникновения социальных конфликтов, в том числе из-за несовершенства механизма оплаты труда, роста безработицы, стратификации населения, снижения качества и уровня образования;
- несовершенство правового законодательства, монопольное положение и недобросовестность действий ряда экономических субъектов на внутреннем и внешнем рынке, их низкая правовая дисциплина;
- низкая финансовая и договорная дисциплина агентов Рынка;
- криминализация экономики и коррупция в области Управления экономикой;
- массовое сокрытие доходов и уклонение от уплаты Налогов;
- незаконный перевод финансовых средств за границу.

Важнейшей проблемой характеристики экономической безопасности на макроуровне является определение ее основных критериев. При оценке уровня экономической безопасности выделяются, как правило, такие показатели, как уровень и качество жизни, темпы инфляции, норма безработицы, экономический рост, дефицит бюджета, государственный долг, встроенность в мировую экономику, состояние золотовалютных резервов, деятельность теневой экономики.

На региональном уровне в качестве индикаторов экономической безопасности, наряду с упомянутыми выше, могут быть приняты:

- доходы населения;
- уровень розничных цен;
- обеспеченность жильем;
- количество беженцев, эмигрантов и др.;
- удельный вес региона в ВВП страны;
- платежный баланс региона;
- сальдо экспорта-импорта.

При этом, особое значение для экономической безопасности имеют не сами критериальные показатели, а их пороговые значения, то есть предельные величины, превышение которых угрожает экономической безопасности. Следует отметить, что не за всеми перечисленными показателями определены следующие предельные допустимые значения. Так, нормальный циклический спад ВВП составляет 5-15% от его потенциального значения. Пороговый спадом ВВП считается 30%, при условиях высшего спада потери могут быть необратимыми. Нормальным уровнем инфляции считается среднегодовой

темпа роста цен на 5-6%. В случае инфляции в 6-10% необходимо принимать специальные ограничительные меры. Из мирового опыта известно, что в период радикальных преобразований уровень безработицы может достигать 15-20%. Однако такой уровень не должен держаться больше 5 лет. Порогового уровня безработицы считается 10%.

Разрыв в доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных слоев населения не должен превышать 6-8 раз. А индикатор концентрации доходов (коэффициент Джина) в развитых странах составляет 0,15-0,17. Если же соотношение в доходах 10% наиболее обеспеченных и 10% наименее обеспеченных групп населения превышает 1 : 10 (т.е. достигает двузначных цифр), то обществу грозит социальная нестабильность.

Когда доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, достигает 8-10%, это приводит к возникновению длительного кризиса и стагнации. Существенное значение имеет структура по источникам их образования. В развитых странах доля заработной платы в личных доходах составляет 60-65%, а доходы от предпринимательской деятельности (за исключением оплаты труда), операций с недвижимостью, дивидендов от вкладов и акций не превышают 20% [2].

После ипотечного кризиса в США, наблюдаемого осенью 2007 года, казахстанские банки оказались с внешним долгом, превышающим 40 млрд. долларов. Казахстан следует в русле общемировых антикризисных тенденций, увеличивая присутствие государства в экономике, субсидируя крупнейшие коммерческие банки в обмен на акции финансовых институтов, создавая надправительственный промышленный холдинг и переориентируя государственные закупки на местных производителей. Налоговые меры предполагают снижение некоторых видов налогов, а социальные - увеличение выплат тем гражданам страны, кто зависит от бюджета.

В экономической литературе существуют различные подходы для вывода страны на траекторию устойчивого развития и обеспечения экономической безопасности:

1. Обеспечение эффективного взаимодействия государства и бизнеса в регулировании экономических процессов и упрочении экономической безопасности. Опыт социально-экономического развития ведущих стран Европы и Америки показал, что ни полный уход государства из экономики, ни полное огосударствление экономических процессов не дают положительных результатов. Экономическая деятельность государства не должна подменять рыночные механизмы. Государство должно быть желанным партнером бизнеса. Есть много сфер, где у государства и бизнеса существует совпадение интересов: создание условий для активизации инвестиционной и инновационной деятельности, формирование надлежащей инфраструктуры, охрана прав собственности, борьба с криминальными элементами и др.