

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

*1997 жылы құрылған
Основан в 1997 г.*



İ Ì Ó
ÕÀÄÀÐØ ÛÑÛ

ÃÅÑÒÍ ÈÊ Ì ÃÓ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ

12011

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.э.н., профессор (главный редактор);
Эрназаров Т.Я., к.т.н., доцент (зам. гл. редактора);
Салихова А.Р. (отв. секретарь);

Редакционная коллегия:

Алимбаев А.А., д.э.н., профессор;
Алпысбаева С.Н., д.э.н., профессор;
Жатканбаев Е.Б., д.э.н., профессор;
Нурушев Г.Ж., д.э.н., профессор;
Сатова Р.К., д.э.н., профессор;
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.

МАЗМҰНЫ

Е.М. Арын Павлодар облысының индустриалды-инновациялық дамуының ғылымдағы рөлі.....	9
Д.Н. Акбергенова Бастауыш кәсіпкерге арналған негіздеме	14
Н.М. Аленова, Д.Н. Тайтаков, А.К. Балтагулова Қазақстанның ВТО енуі: ақиқаттылығы мен болашағы	18
М.М. Бегентаев, А.А. Титков Әлемдік нарықтағы технология мен интеллектуалды капиталдың теориялық негізі	24
М.А. Бойко, А.Б. Утебаева Тиімділік көрсеткіш кәсіпорын тиімділігінің деңгейі.....	29
С.Д. Байтасова Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті несиелендіру көздері	35
С.С. Донцов, К.Б. Темирбекова Қазіргі жағдайда жұмыс істейтін шаруашылық кәсіпорынның ерекшеліктерін мен шарттары баяндалған (ЖШС-ның «ПХБК» үлгісінде).....	41
Р.С. Ещанова, М.М. Мухамедова Қазақстандағы шағын және орта бизнесті қолдау жолдары	49
М.М. Мухамедова, Р.С. Ещанова Несиелік тәуекелдер және оларды төмендету жолдары	55
А.М. Жапалбаева Маркетинг - бәсекелестік күрестің тиімді құралы	62
Г.К. Жунусова, С.А. Рахимова Тұрақты дамуға жету - жалпы әлемдік мәселе	68
М.М. Омаров, А.А. Туғумбаева Қазіргі заманғы кәсіпорындағы өндірістік ұйымның логистикалық ерекшеліктері	76
В.В. Рудюк, С.А. Рахимова Тұрақты дамудағы инновацияның рөлі.....	83
С.Г. Симонов, М.Ж. Тусупаева Бизнестің әлеуметтенуінің механизмінің бірі әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорация.....	89
А.Р. Салихова, Г.З. Фахрутдинова ҚР инвестиционалдық капиталда инновациялық қалыпты дамыту сұранысын қолдау	93
С.С. Донцов, А.И. Сулейманова Өңірдің экономикалық потенциалын теориялық негізде анықтау мен негізі ұғымдары	98
М.Ж. Тусупаева Бизнес байлықты қалыптастыру мен қайта өрлету ортасы ретінде.....	107
М.Ж. Тусупаева, Г.Р. Байтаева Әлеуметтік серіктестік жүйелері, қағидалары мен маңызы	111

А.Б. Утебаева, А.А. Понежа

Отандық және шетелдік тәжірибеде еңбегін төлеу мен нормалауды ұйымдастыру..... 118

М.М. Оспанов

Қазақстанның бәсекелестікке қабілеттілік рейтингін анықтау..... 126

Біздің авторлар 135

Авторлар үшін ереже..... 137

СОДЕРЖАНИЕ**Е.М. Арын**

Роль науки в индустриально-инновационном развитии Павлодарской области 9

Д.Н. Акбергенова

Основы для начинающего предпринимателя 14

Н.М. Аленова, Д.Н. Тайтаков, А.К. Балтагулова

Вступление Казахстана в ВТО: реалии и перспективы..... 18

М.М. Бегентаев, А.А. Титков

Теоретические основы мирового рынка технологий и интеллектуального капитала 24

М.А. Бойко, А.Б. Утебаева

Уровень рентабельности предприятий, как показатель его эффективности..... 29

С.Д. Байтасова

Источники кредитование малого бизнеса в Республике Казахстан 35

С.С. Донцов, К.Б. Темирбекова

Особенности и условия функционирования хозяйствующих субъектов в современных условиях (на примере ТОО «Павлодарский хлебобулочный комбинат»)..... 41

Р.С. Ещанова, М.М. Мухамедова

Пути поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане..... 49

М.М. Мухамедова, Р.С. Ещанова

Кредитные риски и пути их снижения..... 55

А.М. Жапалбаева

Маркетинг - соперничество, выгодное средство борьбы 62

Г.К. Жунусова, С.А. Рахимова

Общемировая проблема – достижение устойчивого развития 68

М.М. Омаров, А.А. Тугумбаева

Современные особенности организации производственной логистики на предприятиях 76

В.В. Рудюк, С.А. Рахимова

Роль инноваций в устойчивом развитии 83

С.Г. Симонов, М.Ж. Тусупаева

Социально-предпринимательские корпорации как механизм социализации бизнеса 89

А.Р. Салихова, Г.З. Фахрутдинова

Развитие инновационных форм поддержки спроса на инвестиционный капитал в РК 93

С.С. Донцов, А.И. Сулейманова

Основные понятия и теоретические основы определения экономического потенциала региона 98

М.Ж. Тусупаева

Бизнес - как сфера создания и воспроизводства богатства предпринимательской деятельности 107

М.Ж. Тусупаева, Г.Р. Байтаева

Сущность, принципы и система социального партнерства 111

А.Б. Утебаева, А.А. ПонежаОрганизация нормирования и оплаты труда в отечественной
и зарубежной практике 118**М.М. Оспанов**

Определение рейтинга конкурентоспособности Казахстана 126

Наши авторы 135

Правила для авторов 137

CONTENT**Aryn E.M.**The role of science in industrial and innovative development
of Pavlodar region 9**D.N. Akbergenova**

Bases for the beginning businessman

N.M. Alenova, D.N. Taitakov, A.K. Baltagulova

Accession of Kazakhstan to the WTO: realities and prospects 18

M.M. Begentaev, A.A. TitkovTheoretical foundations of the global technology market
and intellectual capital 24**M. A Boiko, A. B. Utebaeva**

The level of profitability enterprise as evidence of its effectiveness 29

S.D. Baytasova

Sources of small business loans 35

S.S. Dontzov, K.B. TemirbekovaPeculiarities and conditions for the functioning of economic entities
in modern conditions (for example, LLP: "Pavlodar bakery plant") 41**R.S. Eshanova, M.M. Muhamedova**

Ways of support of small and middle business in Kazakhstan 49

R.S. Eshanova, M.M. Muhamedova

Credit risks and ways of their decrease 55

A.M. Zhapalbayeva

Marketing – a profitable means of competition 62

G.K. Zhunusova, S.A. Rakhimova

Global problem – the achievement of sustainable development 68

M.M. Omarov, A.A. Tugumbayeva

Modern features of organization of industrial logistics in the enterprises 76

B.B. Rudiuk, S.A. Rakhimova

The role of innovations in sustainable development 83

S.G. Simonov, M.Zh. TusupayevaSocial-entrepreneurial corporations as a mechanism for the socialization
of business 89**A.R. Salikhova, G.Z. Fakhrutdinova**Development of innovative forms of support to the demand for investment
capital in the Republic of Kazakhstan 93**A.I. Suleimanova, S.S. Dontzov**Concepts and theoretical basis for determining the economic potential
of the region 98**M.Zh. Tusupayeva**

Business as a sphere of creation and reproduction of wealth 107

M.Zh. Tusupayeva, G.R. Baytaeva

The essence, principles and system of social partnership 111

A.B. Utebaeva, A.A. Ponezha

Organization of rationing and wades in domestic and foreign practice 118

M.M. Ospanov

Competitiveness Ranking of Kazakhstan126

Our authors.....135

Rules for authors137

УДК 332.146.2:001

РОЛЬ НАУКИ В ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.М. Арын*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

В Послании Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Построим будущее вместе!» определены ключевые направления развития Казахстана до 2020 года.

В целях выполнения Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 сформированы и утверждены Программы индустриально-инновационного развития областей и регионов Казахстана.

На современном этапе экономического и общественного развития образование и наука превращаются в одну из самых обширных важных сфер человеческой деятельности, которые переплетены со всеми другими областями общественной жизни. Это связано с необходимостью перехода страны на инновационный путь развития и использование научных достижений в реальном секторе экономики активизацией научно, научно-технической и инновационной деятельности вузов и научных организаций системы образования Республики Казахстан.

В последние годы в Казахстане многое сделано в плане создания инфраструктуры коммерциализации. Причем практически все риски и расходы по созданию такой инфраструктуры взяло на себя государство. Но без экономических стимулов эти затраты могут не оправдать ожиданий. Поэтому наряду с прямой государственной поддержкой нужны косвенные инструменты стимулирования через налоги, таможенные пошлины как более демократичный инструмент. Такой механизм особенно необходим малым инновационным предприятиям, занимающимся внедрением и освоением новых разработок.

Важным приоритетным направлением развития образования и науки выступает процесс интеграции образования, науки и производства. Подготовка специалистов на уровне мировых стандартов, развитие и повышение качества высшего образования, прежде всего зависят от научно-педагогического потенциала вузов республики. На сегодняшний день одной из эффективных форм интеграции образования, науки и производства выступает сотрудничество вузов, научно-исследовательских институтов и производственных предприятий.

Приоритетными отраслями промышленности, требующими особого внимания в Павлодарской области, являются металлургия, энергетика, химическая промышленность, машиностроение и сельское хозяйство. В регионе имеется большое количество квалифицированных работников и предприятий в этих секторах производства, материально-техническая база, которая при умелом ее использовании, позволит с наименьшими затратами осуществить переход к технологиям нового уровня. Роль государства в регулировании инновационной деятельности заключается в том, что оно может формировать спрос на инновации, в том числе в форме госзаказа.

Первое направление может быть реализовано посредством инновационной программы, в рамках которой должны быть решены задачи подготовки специалистов, укрепления инновационного потенциала, установления эффективных связей между фундаментальной наукой и промышленностью, формирования инновационной инфраструктуры.

Второе направление предполагает разработку нормативных правовых актов, направленных на стимулирование инновационной активности, например, разработку мер поддержки инноваций в малых фирмах, предоставление рискованного капитала из государственных средств, создание инновационных центров, предоставление льгот новаторам и т.п. Меры по созданию экономических условий, стимулирующих инновационную активность, включают косвенные меры регулирования (льготное налогообложение, ускоренная амортизация, регулирования отдельных рынков и др.).

В соответствии с Законом «О науке» основным видом деятельности, осуществляемым вузом, наряду с образовательной является: научная, научно-техническая и инновационная, в том числе проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Министерством образования и науки в настоящее время определяются лучшие вузы Казахстана, которым будет придан статус исследовательских. Могу сказать, что наш университет входит в десятку лучших вузов страны, претендующих на статус исследовательского.

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова – это крупный научно-учебный центр не только Павлодарского региона, но и всего Казахстана в целом. Научно-исследовательская работа проводится на базе 9 факультетов, 42 кафедр, 10 научно-практических Центров, научно-технологического парка, включающего 93 вновь открытых и действующих лабораторий и Международного нанотехнологического центра. Университетом выпущено свыше 60 тысяч специалистов, среди них известные всей республике государственные и общественные деятели, ученые, депутаты, руководители и работники предприятий различного профиля.

Университет со дня своего основания уделяет огромное внимание укреплению научно-производственных связей не только с региональными

предприятиями, но и предприятиями на всей территории Республики Казахстан. В настоящее время ученые университета участвуют в выполнении ряда научных проектов и программ в области фундаментальных, прикладных и хозяйственных тем. Заказчиками являются: Министерство образования и науки РК, Министерство охраны окружающей среды РК, Министерство сельского хозяйства РК, Министерство культуры, информации РК, АО «Алюминий Казахстана», Аксуский завод ферросплавов филиал ТНК «Казхром», ТОО «Кастинг», Павлодарский филиал ТОО «БКВ-Групп», фермерские хозяйства и др. Только за последние три года вуз оформил 85 актов внедрения результатов научных исследований на предприятиях Павлодарской области.

Доброй традицией университета стало открытие филиалов кафедр на предприятиях. Так, в настоящее время филиалы университета функционируют на таких предприятиях, как КазАгро Инновация ТОО «Павлодарский НИИСХ», LTD «Нефтехимпром», ДГП «Павлодарский центр гидрометеорологии», ДККП «Детско-юношеский центр экологии и туризма», ТОО «Полимер», Павлодарский участок Акмолинского филиала АО «Вагонсервис», ГУ «Департамент архитектуры и строительства Павлодарской области», ТОО «Горзеленстрой», АО «Роса» и мн. др.

В самое ближайшее время в ПГУ им. С. Торайгырова будут открыты: Центр инжиниринга и трансферта технологий, 2 инновационных предприятия, 35 лабораторий малосерийного производства. Разработан проект строительства агробиостанции «Агробиолог» в с. Теренколь (производственная и жилая зона) и тепличного комплекса.

Из года в год набирают большие обороты международные связи нашего вуза. Университетом заключено 182 договора (соглашений и меморандумов) с зарубежными вузами, из которых 40 – ближнего зарубежья; 21 – дальнего зарубежья; 5 – республиканских, такими как Софийский университет (Болгария), Университет Падова (Италия), Силезский технический университет (Польша), Национальный университет г. Чунжу (Южная Корея), Монгольский национальный сельскохозяйственный университет (Монголия), Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова и ряд других вузов США, Европы и Азии.

Доказательством признанной репутации вуза являются его награды, в том числе Международная награда «EUROPEAN QUALITY» («Европейское качество»), полученная университетом в 2008 году за стремление достичь высокого качества образовательных услуг в соответствии с европейскими стандартами.

Университет является членом Международной ассоциации по обмену студенческими стажировками – IAESTE (2003 год), Ассоциации «Сибирский открытый университет» (2005 год), Международной Ассоциации университетов (2007 год), Центрально-Азиатского фонда

развития менеджмента SAMAN (2007 год), Таразской декларации (2008 год). В настоящее время в рейтинге вузов Казахстана ПГУ им. С.Торайгырова занимает 5 место среди многопрофильных вузов страны.

В целях дальнейшего развития и совершенствования инновационной научно-исследовательской работы и участия университета в реализации приоритетов инновационной индустриализации поставленной Главой государства разработан соответствующий план научной работы по основным приоритетам: развитие аграрного сектора, строительная индустрия и производство строительных материалов, развитие металлургии, химической и фармацевтической промышленности, модернизация и развитие сферы энергетики, развитие транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры.

Переход на рыночные отношения существенно меняет возможности финансирования государственных вузов. Лучший менеджмент образования сможет помочь изыскать университетам дополнительные средства, которые позволили бы скомпенсировать действия внешних ограничений, рост издержек и даже профинансировать новые приоритетные проекты. Здесь необходимо создавать производственные инфраструктуры вузов, формировать предпринимательский подход в системе образования. Потребуется существенная модернизация уже имеющейся научно – лабораторной базы и создание принципиально новых лабораторий, на уровне международных стандартов. На базе университетов, с одной стороны, и промышленными предприятиями, финансовыми структурами, с другой, создавать исследовательские предприятия, выполняющие совместные научные проекты.

Одним из направлений инновационной деятельности университета является изобретательская и патентно-лицензионная работа. За период 2001-2010 гг. подано 368 заявок на предполагаемые изобретения и получено 299 охранных документов. Ежегодно Комитетом по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции РК и РГКП «Национальный институт интеллектуальной собственности» проводится конкурс достижений в области изобретательства. По итогам прошлого года ученые университета признаны лучшими в номинации «Самый активный изобретатель».

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова принимал участие в ряде Международных и республиканских инновационных форумах, выставках (Москва, Новосибирск, Томск, Алматы, Астана), а также в I, II и III Инновационных Конгрессах Республики Казахстан, где были представлены разработки ученых университета. По итогам работы Конгрессов Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова неоднократно награждался Дипломами и Почетными грамотами.

В университете функционирует студенческий научный центр. Ряд научных проектов выполняемых студентами финансируется с 2002 года

по линии Программы «Жас ғалым». Финансирование каждого проекта составляет 100 тысяч тенге из внебюджетного фонда университета. Ежегодно в университете финансируются более 30 студенческих научных проектов. Это очень хорошая поддержка молодежи в их подготовке и развитии новых идей в науке.

Одной из форм привлечения молодых к процессам коммерциализации научно-технических разработок могло бы стать создание студенческих инновационных отрядов под руководством ведущих ученых при поддержке предприятий и органов власти. Идея инновационных отрядов состоит в привлечении ресурсов студентов, малых, средних и крупных предприятий, местного самоуправления, которые обеспечивают не только работой на стройке, но привлекают молодежь к созданию новых объектов, созданию новых мини - производств.

В рамках Программы индустриально-инновационного развития Павлодарской области запланировано дальнейшее развитие инновационных процессов на предприятиях промышленного сектора области путем активного развития и функционирования инновационной инфраструктуры.

В своем развитии в статусе исследовательского университета мы намерены к 2015 г. усовершенствовать материальную и интеллектуальную базу вуза и прийти к следующим конкретным результатам:

1. Открытие 30 научно-исследовательских центров.
2. Ежегодная публикация 500 статей в научных журналах с импакт-фактором не ниже 0,25.
3. Повышение рейтинга цитируемости ученых университета.
4. 100%-ое внедрение полученных результатов научных исследований в производство и учебный процесс.
5. Получение 50 патентов в год на созданные технические решения (изобретения) в результате выполнения научных исследований.

К 2020 году будет выполнен переход на внедрение интеллектуальных электронных библиотечных фондов с одновременным расширением серверного оборудования до 36 единиц и доведением доступа в интернет до скорости свыше 100 мегобит/секунду. Также будут достигнуты соглашения по заключению не менее 3-х договоров на финансирование научной и образовательной деятельности вуза за счет отечественных и зарубежных эндаумент-фондов.

Решение поставленных задач развития образования и науки Республики Казахстан в новых экономических условиях должно быть направлено на поиск более эффективных способов управления высшим образованием, рост бюджетных ассигнований, совершенствование государственных стандартов, модернизацию и оптимизацию текущего и перспективного процесса реформирования учебно-воспитательной, научно-исследовательской работы.

Несмотря на весьма широкий спектр задач, требующих уже сегодня безотлагательного решения, ясно одно: именно интеграция науки и промышленности, информатизация образования и разработка и внедрение инноваций и новых технологий являются гарантией успешного вхождения в мировое образовательное пространство, развития материально-технической базы и социальной сферы в высших учебных заведениях в соответствии с требованиями сегодняшнего дня, в свете задач, поставленных Президентом перед народом Казахстана в Стратегии «Казахстан - 2030».

Түйіндемe

Мақалада Павлодар облысының индустриалды-инновациялық дамуының ғылымдағы ролі қарастырылған. Қазақстан дамуына арнайы бағытталған жолы, ал нақтырақ: білім мен ғылым негізінде сипатталған.

Resume

The article discusses the role of science in industrial and innovative development of Pavlodar region. Identified key areas for development in Kazakhstan, specifically: education and science.

УДК 331.103+331.2

ОСНОВЫ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Д.Н. Акбергенова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Сегодня многие стали понимать, что предпринимательство, во-первых — это возможность обеспечить себя и свою семью; во-вторых — это доказательство самому себе, что он способен на большее, нежели выполнение чужих приказаний; в третьих — это возможность реализации.

Предприниматели - это деловые люди, которые могут увидеть коммерческие возможности, для получения необходимого капитала, могут осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещённые законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Раньше можно было заниматься предпринимательством, полагаясь на удачу и интуицию. Теперь начиная свою деятельность нужно составить свой план, учитывая какой информацией предприниматель располагает на данный период. Тщательно проанализировав ее, придется искать ответы

на вопросы, связанные с развитием бизнеса. На старте своих начинаний нужно обрести твердую уверенность в том, что в ближайшее время, да и в дальнейшем будущем предприятие не только не распадется, но и будет приносить прибыль.

Многие ответы на интересующие вопросы можно получить в результате маркетингового исследования. Конечно, можно получить ответы далеко не на все вопросы, иначе в предпринимательской деятельности отсутствовал бы элемент риска. Но маркетинговое исследование позволяет значительно уменьшить степень коммерческого риска.

В свое время Национальная федерация независимого бизнеса США провела опрос на предмет того, откуда предприниматели черпают идеи для собственного бизнеса. Результаты оказались таковы:

Предыдущее место работы – 42%

Личный интерес – 18%

Случайность – 10%

Поступившее предложение – 8%

Друзья или родственники – 6%

Семейное предприятие – 6%

Образование – 6%

Иные факторы – 6%

Многие начинающие предприниматели начинают свою деятельность наобум, не исследовав рынок. Такие поступки приводят к тому, что предприятие быстро прогорает, оставляя после себя не только неприятные воспоминания, но и крупные кредиторские задолженности. Другие же настолько осторожны и разборчивы, предполагая, что все ниши в бизнесе заняты и отпускают руки. Хотя на самом деле просто полно мало занятых или вообще пустых ниш, где можно и нужно организовать свое собственное дело.

Ошибкой многих начинающих предпринимателей является то, что они не тратят время и деньги на маркетинговые исследования, между тем, это очень важно. Можно гореть какой-то идеей, быть абсолютно уверенным, что все получится, вложить все деньги в проект и остаться ни с чем.

Конечно, на первых порах предпринимательства можно прибегнуть к услугам профессионального маркетолога, который проведет маркетинговые исследования. Но можно потратить время и самостоятельно оценить ситуацию на рынке, перспективы выбранного бизнеса, количество конкурентов, стартовый капитал.

В первую очередь нужно разработать план, с помощью которого предприниматель будет добиваться своих целей для достижения успеха.

Например, план выглядит так:

1. Определение сферы деятельности фирмы.
2. Выбор организационно-правовой формы фирмы.

3. Выбор способа организации бизнеса.

4. Перспективы будущей компании.

В период становления промышленного производства формировались и развивались рынки для массового спроса, производилось то, что можно было произвести, существовал дефицит, и потребитель зависел всецело от продавца, а конкуренция носила второстепенный характер. В условиях развитых рыночных отношений постепенно произошла переориентация производства, которая направлена на удовлетворение нужд и запросов потребителя. Началось формирование рынка покупателя, который предполагает выпуск тех товаров, которые потенциальный потребитель будет согласен приобрести.

В зависимости, в какой отрасли будет осуществляться предпринимательство, нужно собрать информацию о рынке, оценить наличие возможностей для развития будущей фирмы. Предпринимательство имеет свойство затягивать человека, вытесняя развлечения и личную жизнь, поэтому надо найти такую деятельность, которой будет интересно заниматься и в которой сильные стороны индивидуума проявятся наиболее ярко.

Как показывают статистические данные по Павлодарской области, как и в республике в целом преобладающей является доля индивидуальных предпринимателей, которые, как правило, имеют ограниченный штат наемных работников. Предприниматель одновременно выполняют многие управленческие функции, среди которых обязательно должна присутствовать функция осуществления маркетинговых исследований.

Индивидуальные предприниматели, руководители ТОО при ежедневном контакте с потребителями, поставщиками могут лично собирать информацию необходимую для принятия маркетинговых решений. Но если такая информация отсутствует или вовремя не берется во внимание, можно выбрать неверно стратегию дальнейшего развития предприятия, тем самым поставить под угрозу всю деятельность.

Первичную информацию можно поискать в газетах, журналах, рекламных проспектах. В ходе предпринимательской деятельности нужно анализировать: сезонность товара, т.е. колебания спроса на товар, насколько товар пользовался спросом у покупателя, эффект от рекламы, объем продаж, жалобы и пожелания покупателей за прошедший период (квартал, год).

Приобретение предприятия с уже налаженным доходным бизнесом не является фактом того, что результат дальнейшей предпринимательской деятельности будет таким же успешным.

При выборе организационно-правовой формы необходимо учитывать, что согласно законодательной концепции предпринимательства для малого бизнеса это **индивидуальные предприниматели** со среднегодовой численностью работников не более 50-ти человек и **юридические лица**, осуществляющие

частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более 50-ти человек, а также среднегодовой оборот активов за год не выше шестидесяти тысячекратного месячного расчетного показателя (МРП). Для среднего бизнеса это **индивидуальные предприниматели** без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти человек и **юридические лица**, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти, но не более двухсот пятидесяти человек и среднегодовым оборотом активов за год не свыше трехсот двадцати пяти тысячекратного МРП.

На основании вышеизложенного начинающий предприниматель может выбрать одну из двух видов организационно-правовых форм: ИП (индивидуальный предприниматель) или ТОО (Товарищество с ограниченной ответственностью).

Субъекты малого бизнеса вправе самостоятельно выбрать только один из нижеперечисленных порядков исчисления и уплаты налогов, а также представления налоговой отчетности по ним:

- 1) общеустановленный порядок;
- 2) специальный налоговый режим на основе разового талона;
- 3) специальный налоговый режим на основе патента;
- 4) специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации.

Данное условие не распространяется на лиц, реализующих товары на рынках (за исключением осуществляющих торговлю в стационарных помещениях на территории рынков по договорам аренды).

Подводя итоги изложенного выше можно сказать, что малое и среднее предпринимательство как важная составляющая современного производства во многом способствует поддержанию конкурентного тонаса в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на принципах рынка, а также формирует новый социальный слой предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, Р.В. Янборисова. Энциклопедический словарь предпринимателя. / Спб.: Алга – фонд, АЯКС, 1992. – С. 137-138.
2. Смирнов В. Поведение клиентов: методы сбора данных.
3. Ишмуратова А.Г., Какимжанов З.Р.. Вестник КАСУ № 4 – 2005.
4. (п. 7 ст. 6 Закона о частном предпринимательстве)
5. Н. Сирополис. Управление малым бизнесом

Түйіндеме

Бапта шағын және орта кәсіпкерліктің сұрақтары қаралып шыққан, сонымен бірге жаңа бастап жүрген кәсіпкерлер кейбір ұсыныстар берілген.

Resume

In article questions of small and average business are considered, and also some recommendations to beginning businessmen are made.

УДК 339.5

ВСТУПЛЕНИЕ КАЗАХСТАНА В ВТО: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Н.М. Аленова, Д.Н. Тайтаков, А.К. Балтагулова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Одна из характерных черт современного этапа развития человечества – усиливающая глобализация. Процесс глобализации по-разному понимается и оценивается в различных странах, разными социальными группами и исследователями. Одни подчеркивают его позитивные стороны, полагают, что объективная цель глобализации – единство и устойчивость цивилизации, победа над бедностью, ослабление дифференциации стран и общественных слоев по уровню благосостояния, устранение преград в распространении научно-технических инноваций, совместные усилия всех стран в области охраны окружающей среды и пр. Другие убеждены, что глобализация влечет усиление дифференциации внутри стран и между странами, власти транснациональных корпораций, манипулирование массовым сознанием, навязывание всему миру стандартов и стереотипов, выгодных крупному бизнесу, утрату культурного разнообразия и экономической самостоятельности за пределами этих стран.

В настоящее время перед Новыми независимыми государствами (ННГ) остро стоит проблема интеграции в мировые экономические структуры. Вступление в ВТО рассматривается правительствами стран региона в качестве важнейшего условия расширения участия в международном разделении труда, развития торговли и привлечения инвестиций, ускорению развития.

Политика открытой торговли объективно необходима и для Казахстана, имеющего небольшой внутренний рынок и нуждающегося в доступе к расширяющимся мировым рынкам.

Более предсказуемые и основанные на международном праве условия ВТО дадут возможность Казахстану, используя выгодные внутренние возможности, проявить свою конкурентоспособность в соревновании с торговыми партнерами.

Целью вступления любой страны в ВТО является получение определенных преимуществ.

Для Казахстана они заключаются в следующем:

- интеграция в мировое хозяйство и мировые структуры, содействие его развитию, автоматическое приобретение в отношениях со всеми членами ВТО режима наибольшего благоприятствования (РНБ);

- Казахстан будет также иметь дополнительные и выгодные пути транзита для своих товаров. Это особенно важно для развития внешней торговли Казахстана отечественными товарами обрабатывающей промышленности;

- в кратко- и, среднесрочной перспективе вступление Казахстана в ВТО важно, с точки зрения, привлечения инвестиций и, прежде всего, в обрабатывающую промышленность и в развитие высокотехнологичных производств;

- большое значение для Казахстана может представлять режим ВТО в отношении торговых споров, особенно при антидемпинговых разбирательствах, применяемых в отношении экспортных товаров Казахстана и позволит решать торгово-политические споры в рамках, предусмотренных в ВТО процедур, на более справедливой основе;

- вступая в ВТО, Казахстан может реально рассчитывать на получение права участия в разработке норм, регулирующих мировую торговлю, руководствуясь национальными интересами;

- появится возможность доступа к оперативной информации о внешнеэкономической политике и намерениям правительств, стран-участниц ВТО, что, в конечном счете, позволит вести более эффективную торговую политику;

- создание условий повышения качества и конкурентоспособности национальной продукции в результате расширения присутствия передовых технологий, товаров, услуг и инвестиций на внутреннем рынке, внедрения международных стандартов качества;

- в связи с расширением импорта потребитель сможет получить доступ к широкому ассортименту товаров и по более низким ценам.

Достижение результатов, ожидаемых от членства Казахстана в ВТО, будут во многом зависеть от условий, на которых состоится вступление Казахстана в эту организацию и уровня, принимаемых Казахстаном обязательств по обеспечению доступа на отечественные рынки товаров и услуг.

Положительные и отрицательные моменты от вступления Казахстана в ВТО заключаются в следующем:

Плюсы:

- получение лучших, в сравнении с существующими, не дискриминационных условий для доступа казахстанской продукции на зарубежные рынки.

- получение доступа к международному механизму разрешения торговых споров, который обеспечивает устранение дискриминации и защиту национальных интересов, если они ущемляются партнерами.

- улучшение климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательства в соответствие с нормами ВТО.

- расширение возможностей для казахстанских инвесторов в странах-членах ВТО.

- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности казахстанской продукции в результате увеличения притока на внутренний рынок зарубежных товаров, услуг и инвестиций.

- участие в выработке правил международной торговли с учетом национальных интересов.

- улучшение имиджа Казахстана как полноправного участника международной торговли.

Возможные минусы:

- ужесточение конкуренции на внутреннем рынке, которая осложнит положение отечественных товаропроизводителей.

- открытие рынка труда в Казахстане. На практике это означает, что увеличится поток безработных из других стран. Прежде такой наплыв наблюдался в основном из Киргизии. Квалификация рабочих-мигрантов весьма низкая, они не претендуют на высокие заработки. Естественно, они сильно потеснят в этой экономической нише местное население и, что не исключено, захватят в ней ключевые посты. Не очень радужные перспективы и у казахстанских специалистов, которые, по местным меркам, относятся к профессионалам высокого уровня. Им предстоит конкурировать со своими коллегами, которых действующие на территории Казахстана компании приглашают из Европы. Гости обходятся значительно дороже, но, как показала практика, они обладают более глубокими знаниями в своих отраслях, имеют опыт работы в самых различных условиях.

Сегодняшний Казахстан, отнесенный к разряду развивающихся стран, уникален тем, что входит в число крупнейших в мире экспортеров пшеницы. В тоже время Казахстан с его природно-климатическими условиями, слабым техническим оснащением и удаленностью от морских портов и мировых рынков особенно нуждается в господдержке.

Не смотря на это, Казахстан объявил о своем решении войти в члены ВТО, что, безусловно, является оправданным шагом. Стремление нашей страны, строящей открытое общество и открытую экономику, стать в подлинном смысле этого слова полноправным членом мирового сообщества, можно только приветствовать. Это будет знаковым событием для всех нас, ибо по степени своей значимости оно равноценно переходу к рыночной экономике. Да и выигрыш очевиден - отечественные товары получают доступ на рынки других стран без какой-либо дискриминации, произойдет дополнительный приток инвестиций, и не только в сырьевой сектор, но и в другие отрасли экономики.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что все эти выгоды и преимущества не приходят автоматически. Все зависит от того, когда, на каких условиях и с какой степенью готовности войти в этот международный

институт. Далеко не случайно, что многие страны длительное время и тщательно готовятся к членству в ВТО. К примеру, Китай, в успешном развитии экономики которого сегодня никто не сомневается, готовился к этому акту более 15 лет, став членом организации только в 2001 году. Не случайно и то, что те страны, которые не придали процессу подготовки серьезного значения и поспешили со вступлением в ВТО, не только не получили каких-либо выгод, но и столкнулись с серьезными трудностями. К ним можно отнести Киргизию, Молдову, Грузию. Опыт вступления этих стран в ВТО в целом можно считать негативным, ибо он не дал того экономического роста, на который они рассчитывали.

Сроки вступления диктуются прежде всего готовностью самой страны извлечь выгоды от участия в либерализации международной торговли. К настоящему моменту ресурсная, законодательная, институциональная, человеческая и информационная база в Казахстане не позволяет сказать, что мы получим те выгоды, на которые рассчитываем. Точнее, выгоды вхождения Казахстана в ВТО носят более отдаленный, долгосрочный характер, и поэтому не так очевидны, в то время как потери скажутся быстро и весьма болезненно на всей отечественной экономике. К негативным факторам можно отнести: заметный спад производства в ряде отраслей; ощутимые финансовые потери в виде уменьшения поступлений в бюджет от таможенных пошлин; ослабление устойчивости финансово-банковской системы вследствие ее низкой капитализации; угрозу национальной и продовольственной безопасности вследствие потери контроля над отдельными рынками, оказавшимися в руках иностранных компаний; рост безработицы и наплыв дешевых зарубежных продуктов питания.

В настоящее время в республике недостаточно конкурентоспособного, с точки зрения мировой торговли, производства. По общепринятым меркам, отрасль считается конкурентоспособной, если на нее приходится не менее 3,25% мирового экспорта. Доля нашей страны в мировом экспорте на 2009 год составляет 0,39%. При таких низких показателях выигрыш от участия в мировой торговле, естественно, будет незначительным. Поэтому, если нацелиться на выгодное для себя участие в такой торговле, надо думать об экспортоориентированном производстве.

Вследствие узости внутреннего рынка необходимость создания казахстанских экспортоориентированных производств признается давно. Другой, очень важный вопрос, - это меры по защите собственного товаропроизводителя и внутреннего рынка. Речь не о том, чтобы как-то защитить все отрасли нашей экономики. В условиях либерализации торговли по правилам ВТО ряд наших отраслей и производств с низкой конкурентоспособностью производимых ими товаров или перестанет существовать, или будет перепрофилирован. И хотя это отчасти поможет нам

быстрее преодолеть тяжелое наследие многозатратной советской экономики, в то же время, если не принять защитных мер, ряд жизненно важных для нашей экономики отраслей будет просто задавлен иностранной конкуренцией. Это сельское хозяйство, легкая и пищевая промышленность, машиностроение, производство строительных материалов и другие отрасли.

Сейчас доля импорта по ряду продовольственных товаров составляет от 40 до 60% от общего объема их ежегодного потребления. И это при ныне действующем, более или менее удовлетворительном уровне тарифной защиты. А ведь одним из условий вступления в ВТО является существенное снижение уровня импортных тарифов.

Ряд стран на стадии переговоров по вступлению в ВТО тщательно обговаривает эти защитные меры, а некоторые до вступления в нее существенно повышают импортные тарифы для того, чтобы постепенно, в течение переходного периода снижать их до приемлемого уровня.

В ходе подготовки к вступлению в ВТО нам надо обговаривать гораздо больший объем государственной поддержки сельскому хозяйству. Устаревшие технологии, неблагоприятные климатические условия, низкая рентабельность отечественного сельского хозяйства также будут вынуждать нас оказывать ему государственную поддержку во все возрастающих объемах.

В целом нам необходимо серьезно проанализировать все возможные последствия вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Нужно привлечь к этой работе ученых и специалистов, как это уже сделано в России. Надо проинформировать население о ходе и результатах переговорного процесса по ВТО. О тех проблемах, с которыми мы сталкиваемся или столкнемся. Ведь правила ВТО будут непосредственно влиять на каждого из нас: потребителя и производителя, экспортера и импортера. И чем больше будет знать общественность о требованиях ВТО, тем больше будет у нее возможностей готовиться к ним. Китай, к примеру, обстоятельно ознакомил 2000 руководителей своих провинций с правилами ВТО, а те в свою очередь проделали такую же работу в масштабе своего региона. В Казахстане в этом плане не делается ничего. Поэтому было бы целесообразным открыть в республике центры по обучению бизнесменов и предпринимателей работе в условиях ВТО. Пришла также пора начать подготовку специалистов по международной торговле высшей квалификации, которых сегодня нам так не хватает.

Очевидно, что ВТО выгодно развитым странам, которые производят сверхконкурентоспособные товары, особенно в области высоких технологий и услуг. Казахстан в настоящее время, к сожалению, не входит в число производителей таких товаров. ВТО - это для хорошо развитых стран, но на данный момент еще не для нас. С нашими товарами нас на Западе не ждут, нам необходимо сохранить и развивать уже имеющиеся рынки сбыта как внутри Казахстана, так и в рамках стран СНГ и только постепенно

готовить себя для вступления в ВТО. История свидетельствует, что многие высокоразвитые страны готовились к вхождению в ВТО не один десяток лет. Китай шел к этому 15 лет, членам ЕЭС понадобилось 35 лет для создания единого экономического пространства. Поэтому, чем лучше мы подготовимся к вхождению в ВТО, тем больше у нас шансов занять достойное место в мировой экономике. Сейчас нам необходимо сосредоточить все усилия и направить их на следующие мероприятия:

- 1) создание консалтинга - маркетинговых центров;
- 2) технологическую перестройку промышленного сектора экономики, как в крупном, так и в малом и среднем бизнесе, на основе передовых технологий, осваивать высокотехнологичное производство;
- 3) повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- 4) формирование законченных производственных циклов, от добычи сырья до производства продукции высокой товарной готовности;
- 5) формирование корпоративных структур эффективных в плане развития производства, инноваций, менеджмента;
- 6) масштабное внедрение информационных технологий, построение на этой основе взаимосвязанных рынков товаров и услуг.

В дальнейшем при благоприятном развитии нашей страны, при значительном увеличении объема экспорта именно готовой, отечественной, конкурентоспособной продукции мы могли бы войти в ВТО не как сырьевой придаток, а как равноправный партнер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алшанов Р.К. Защитные меры Казахстана при вступлении в ВТО // Аль-Пари, 2002. № 4-5. – С. 8.
2. Лебедева М. Мировая политика. – М.: Аспект-Пресс, 2003. – С.74.
3. Есентугелов А. На пути вступления Казахстана в ВТО нет серьезных преград // Аль-Пари, 2003. № 3-4. – С.12.
4. Казахстан и Всемирная торговая организация // www.wto.kz.

Түйіндемe

Мақалада өзекті проблема қаралған, тиген ВТО. Қазақстан Республикасының кіріспелері және минусарды айқып, шараларды бөлінген.

Resume

In article the actual problem concerning the introduction of Republic Kazakhstan in WTO is considered. Probable pluses and minuses are determined, actions are allocated.

УДК 330.34

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МИРОВОГО РЫНКА ТЕХНОЛОГИЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

М.М. Бегенмаев

д.э.н., доцент экономики

А.А. Тутков

к.э.н., доцент экономики

Индустриально-инновационное развитие различных стран мира, полномасштабное распространение научно-технического прогресса и необходимость повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов требуют от них реализации усилий по созданию новых технологий и ноу-хау. Данный процесс требует значительных инвестиций и капиталовложений, научных знаний, в связи с чем значительное число компаний, фирм и предприятий мира не создают новые технологии, средства производства, а являются их потребителями. Технологии, ноу-хау, машины и оборудования, средства производства предлагаются и продаются на специальных сформированных рынках, для чего также разработаны формы их передачи.

В современной практике используются следующие формы передачи технологий:

- межфирменные соглашения о передаче технологий;
- внутренний обмен;
- межфирменные поставки машин, оборудования и другой продукции с передачей технологии.

Передача технологий может осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе, что отражено в соответствии с рисунком 1.

Коммерческие формы передачи технологий осуществляются как сопутствующие и самостоятельные.

Сопутствующая передача технологий охватывает:

- передача технологий «под ключ»;
- передача технологий «под готовые руки»;
- передача технологий «на рынок».

К самостоятельным формам передачи технологий относятся:

- лицензионные и кооперационные соглашения;
- безлицензионные формы передачи технологий.

Лицензионные соглашения классифицируются:

- а) По виду объектов:
 - изобретения;

- «ноу-хау»;
 - товарные знаки;
 - промышленные образцы.
- б) По объему прав:
 - простые;
 - исключительные;
 - полные.
 - в) По способам охраны объектов:
 - патентные;
 - беспатентные;
 - смешанные.
 - г) По степени автономности:
 - самостоятельные;
 - независимые.



Рисунок 1 – Формы передачи технологий на мировых рынках

Формы передачи технологий используются на таких рынках, как рынок машино-технической продукции и рынок лицензий (ноу-хау).

Рынок машино-технической продукции представляет собой совокупность производителей машин и организаций, закупающих машины, готовое оборудование, приборы, комплектующие изделия, продукцию

общемашиностроительного применения, а также услуги производственного и технологического назначения, которые используются затем при производстве других товаров и услуг.

Рынок машин и оборудования является целым комплексом взаимосвязанных рынков, конкуренция на которых имеет свои специфические черты и особенности.

Специфика рынка машин и оборудования, которая отличает его от рынков других промышленных товаров и от рынков товаров широкого потребления, заключается в следующем:

а) Продавец того или иного вида оборудования обычно имеет дело с ограниченным количеством покупателей, которое зависит от технологической цепочки, необходимой для производства конкретных видов конечной продукции. В машиностроении это в особенности касается индивидуального и мелкосерийного производства, где выпуск изделий определяется фактически портфелем заказов предприятий-потребителей (например, количество необходимых крупных электрических машин определяется строго фиксированными потребностями насосных и тепловых станции);

б) Немногочисленные покупатели оборудования чаще всего являются крупными предприятиями-потребителями, при том большинство видов оборудования могут быть использованы только определенными потребителями. Так, сельскохозяйственное оборудование потребляется в основном в агропромышленном комплексе (АПК), энергетическое и нефтяное оборудование в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК), металлургическое оборудование выпускается для крупных металлургических комбинатов;

в) Покупатели машин и оборудования могут быть сконцентрированы географически, например, в отдельном экономическом регионе;

г) Спрос на конкретные виды оборудования связан со спросом на те товары конечного потребления, которые могут производиться на этом оборудовании. Поэтому для того, чтобы прогнозировать спрос на оборудование, необходимо изучать тенденции покупательского спроса на выпускаемые на этом оборудовании товары широкого потребления;

д) Спрос на машины и оборудование неэластичен - изменение цены на оборудование не влечет за собой сильных колебаний общего спроса на него. Это особенно существенно в краткосрочном плане - технология производства того или иного продукта не может быть резко изменена из-за колебаний цен на оборудование или запчасти к нему;

е) Спрос на оборудование и услуги промышленного назначения обычно меняется быстрее, чем на товары и услуги широкого потребления. Определенный процент прироста спроса на товары народного потребления приводит к неизмеримо большему процентному приросту спроса на машины и оборудование. Это объясняется в основном негибкими технологиями, используемыми для

производства этих товаров. Поэтому данная особенность наиболее ярко проявляется при возникновении спроса на новые товары народного потребления и, соответственно, на новое производственное оборудование;

ж) Принятие решения о закупке того или иного вида оборудования - не единовременный акт. Должна существовать специальная служба из высококвалифицированных работников - технических экспертов и представителей высшего руководства того или иного предприятия или фирмы, которая всесторонне обосновывает решение о закупке оборудования с учетом цены, эффективности, производительности;

з) Продавцы машино-технической продукции для продажи своих товаров могут использовать самые разнообразные формы торговли, представленные в соответствии с рисунком 2.

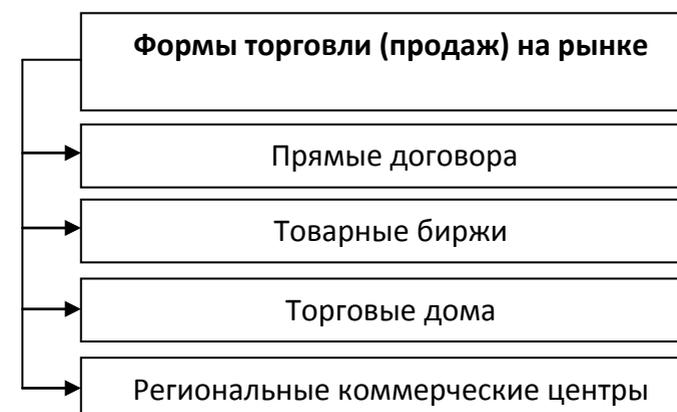


Рисунок 2 – Формы торговли (продаж) на рынке машино-технической продукции

Цены на продукцию одних и тех же видов на одном и том же рынке могут быть различными в зависимости от того, где и в какой форме совершается акт купли-продажи.

Параллельно рынку машино-технической продукции развивается мировой рынок лицензий и «ноу-хау».

Рынок лицензий и «ноу-хау» является частью рынка продукции научного производства. В условиях научно-технического прогресса (НТП) данный рынок становится определяющим фактором в отношении совершенствования технологий, техники, систем организации и управления хозяйственными и социально-экономическими процессами. Это рынок, для которого характерны самый высокоинтеллектуальный и творческий труд, сверхсовременные инвестиционные товары и материалы, а также с которым

связана высокая степень риска, особенно в области фундаментальных и прикладных исследований. На этом рынке объектами купли-продажи являются патенты, лицензии, ноу-хау (знание и опыт), инжиниринг, опытные образцы. Многомерность и многоплановость воздействия продукции данного рынка на состояние и качество инвестиционных товаров, рабочей силы, любых конечных товаров и услуг обуславливает необходимость привлечения внимания к условиям функционирования системы образования, высшей школы и науки, которые в единстве с культурой, духовностью являются отправной точкой истинного социально-экономического прогресса.

Лицензионные сделки в международной практике характерны при коммерческом обмене технологиями и реализуются обычно на основе заключаемых договоров на передачу ноу-хау. Такие договоры традиционно именуются лицензионными. Это означает, что в данном случае речь идет о так называемой бесплатежной лицензии. Поскольку договор на передачу ноу-хау отличается от лицензионного договора на изобретение.

Лицензия – это разрешение на передачу физическими или юридическими лицами (лицензиарами) принадлежащих им прав на использование изобретения, промышленного образца другим физическим или юридическим лицом (лицензиатом).

В международной торговле существует три вида лицензионных соглашений:

- о простой лицензии, которое дает возможность лицензиару продавать аналогичные лицензии другим лицензиатам, самостоятельно производить и сбывать продукцию на любом рынке;

- об исключительной лицензии, когда лицензиат получает монопольное право на ее использование, включая перепродажу другим организациям в пределах определенной территории;

- о полной лицензии, что означает продажу патента, в результате чего лицензиар навсегда лишается права на свое изобретение.

Оплата стоимости лицензий и ноу-хау производится в зависимости от вида сделки, которая оформляется через соответствующие лицензионные соглашения, где оговаривается комплекс дополнительных обязательств по оказанию помощи лицензиатам в применении технических новшеств.

Независимо от способа оформления передачи информации ноу-хау, она в любом случае является самостоятельным объектом внешнеэкономической сделки, подпадая под действие норм регулирования особого предмета сделки, и подлежит специальной оценке при фиксации цены контракта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусаков Б., Сидорович Ю. Катализатор экономического роста. Финансы №1, 2001.

2. Дробозина Л.А. Мировая экономика. Учебник. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2003.

3. Журавский Ф.М., Семенов Е.К. Капиталистический рынок оборудования: проблема конкурентоспособности, - М.: Инфра-М, 2002.

4. Чернышев А.А., Соколов В.М. Региональные рынки средств производства, - М.: Дело, 2003.

Түйіндемe

Мақалада әлем нарығындағы технологияны беру нысаны мен әдістері, жалпы теориялық принцип үлгілері ұсынылған. Нарықтың теориялық сұрағына ноу-хау мен қолік-техникалық өнімге ерекше назар аудару.

Resume

The article presents a general overview of theoretical principles, methods and forms of technology transfer in the global market. Particular attention is accented with theoretical issues of markets machinery and technical products and know-how.

УДК – 338.31

УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

М.А. Бойко

*студент, Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова*

А.Б. Утебаева

к.э.н., доцент

Функционирование промышленных предприятий в условиях жесткой конкуренции требует создания такого экономического механизма, который отвечал бы требованиям интенсификации производства и приводил к повышению инвестиционной активности. Особенно актуальна проблема рациональной организации производственно-хозяйственной деятельности предприятия и роста прибыли.

В переводе с немецкого языка *rentabel* - выгодный, доходный, прибыльный. На основе анализа уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это становится особенно важным в современных, рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

Рентабельность имеет большее значение для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координации, оценке и мониторинге деятельности предприятия и его результатов.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рентабельности.

Рассмотрим приёмы и методы оптимизации, которые позволят влиять на показатели рентабельности бизнеса.

Одна из основных целей всех коммерческих предприятий - обеспечить и, по возможности, увеличивать количество Клиентов, поскольку Клиенты являются конечной целью деятельности компаний. Именно они приносят прибыль предприятиям. Для обеспечения стабильной клиентской базы необходимо предоставлять услуги/товары качества, удовлетворяющего и, желательного, превосходящего ожидания потребителей.

Второй целью является снижение времени на реализацию процесса и получение продукта.

Для экономии времени, затрачиваемого на выполнение бизнес-процессов организации, можно использовать метод запараллеливания работ. Суть метода состоит в том, что часть работ можно выполнять параллельно, а не последовательно. Часто в организациях исторически складывается последовательное выполнение работ, потому что таким образом легче управлять. При запараллеливании работ необходимо обратить внимание на обеспечение своевременного обмена информацией.

Фактически каждый из приведённых примеров является также примером и оптимизации затрат. Затраты либо уменьшаются, как это показано на примере с автошколой или проектной организацией, либо компенсируются удовлетворенностью Клиентов от высокого качества и скорости (в иллюстрации магазина розничной и оптовой торговли).

Приведённые технологии и упрощённые примеры их применения наглядно демонстрируют, что оптимизировать бизнес-процессы и повышать рентабельность предприятия возможно, и подобные действия принесут пользу бизнесу и в долгосрочном плане.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности факторы, влияющие на них, классифицируют по различным признакам (рисунок 1)

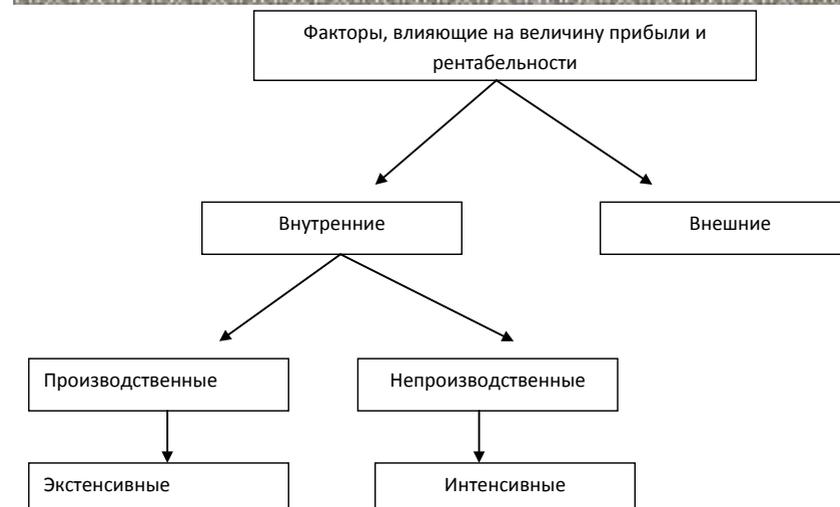


Рисунок 1- Классификация факторов, влияющих на резервы увеличения прибыли повышения рентабельности

К внешним факторам относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляция и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли и рентабельность.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др. Интенсивные факторы воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на себестоимость продукции, а значит, на прибыль и рентабельность, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы: ведь доля материальных затрат в себестоимости значительна и колеблется от 60 до 90%.

В экономической практике используются множество специфических показателей рентабельности. Все они играют в экономике определенную роль. Однако для отраслевой экономики, для общего взгляда на экономические процессы изложенные здесь показатели вполне достаточны и верны.

При нормально функционирующей экономике уровень рентабельности производства в промышленности находится в пределах 20-25 %, а в сельском хозяйстве - 40-50 %.

Показатели рентабельности и эффективности использования имущества характеризуют прибыльность деятельности предприятия и рассчитывается как отношение полученной прибыли к различным видам или статьям затрат. Это важнейшая группа показателей, так как результаты их анализа позволяют принять решения о вложении собственных средств в тот или иной бизнес, характеризует целесообразность деятельности компании, является результирующей ее ценой.

Рентабельность как было выше указано – степень выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, выгодность производства отдельных видов продукции и услуг.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели прибыльности (рентабельности) позволяют дать оценку эффективности использования предприятия его активов. Объясняется это различиями в скорости оборота средств, связанными с различиями в размерах используемого капитала, необходимого для хозяйственных операций, в сроках кредитования, величине складских запасов. Длительный оборот капитала делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовлетворительных результатов. Более быстрый оборот капитала приносит те же результаты и при меньшей величине прибыли в расчете на объем выручки.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп.

Таблица 1

Показатели рентабельности	
Показатели	Виды
Показатели, базирующиеся на затратном подходе	рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности
Показатели, характеризующие прибыльность продаж.	валовая рентабельность продаж и чистая рентабельность продаж;
Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход.	рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и другие.

Рентабельность продукции исчисляется путем отношения прибыли от реализации до выплаты процентов и налогов к сумме затрат по реализованной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его сегментам и видам продукции.

Рентабельность собственного капитала - самый значимый показатель в деятельности предприятия, характеризующий эффективность использования имущества, находящегося в его собственности. На основе этого показателя собственник активов может выбрать место их вложения. При расчете принимается во внимание не операционный доход, а конечная, чистая прибыль, которая будет образом распределена между владельцами (акционерами) предприятия.

Рентабельность операционной деятельности рассчитывается в целом по предприятию как отношение прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов к общей сумме затрат по операционной деятельности.

Данный показатель характеризует окупаемость затрат в операционной деятельности. Он полнее предыдущего показателя отражает результаты работы предприятия, поскольку при его расчете учитываются не только реализационные, но и внереализационные результаты, относящиеся к основной деятельности.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг до выплаты процентов и налогов на сумму полученной выручки.

Величина показателя рентабельности продаж широко варьируется в зависимости от сферы деятельности предприятия. Объясняется это

различиями в скорости оборота средств, связанными с различиями в размерах используемого капитала, необходимого для хозяйственных операций, в сроках кредитования, величине складских запасов. Длительный оборот капитала делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовлетворительных результатов. Более быстрый оборот капитала приносит те же результаты и при меньшей величине прибыли в расчете на объем выручки.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Показатели рентабельности отражают конечную эффективность работы. Финансовые показатели предприятия взаимосвязаны и улучшение одних из них может вызвать ухудшение других, например:

- привлечение заемного капитала, увеличивает рентабельность собственного капитала, но снижает финансовую устойчивость компании;
- повышение оборачиваемости влечет за собой сокращение величины оборотных активов, и следовательно, ухудшает ликвидность;
- привлечение долгосрочного кредита позволяет отказаться от краткосрочного кредитования - ликвидность улучшается за счет падения долгосрочной устойчивости.

Таким образом, результативность функционирования коммерческой организации чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, они наиболее часто из всех вышеперечисленных применяются при оценке экономической эффективности, которые в свою очередь зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности использования отдельных видов имущественного потенциала, т. е. динамики финансово-хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов М.И., Шеремят А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2000, - 154 с.

Түйіндеме

Бапта кәсіпорындар, түрлер және оның жоғарылатуының негізгі жолдарына тиімділіктің жоғарылатуының мәнін қаралады. Серіктестіктерге мүмкіндіктегі жоғарылатуының мәні өз пайдасымен дұрыс басқарып және өз шығындарын оптимизациялауға болады. Пайданың талдауы оның өсуінің негізгі факторлары, кәсіпорынның тиімді қолдану қорлар, потенциалдық мүмкіндіктері айқындалып, сонымен бірге пайда тиімділік сыртқы және ішкі факторлардың ықпалы деңгейде анықтауға мүмкіндік береді.)

Resume

In the paper the essence of improving profitability in the company, types and the basic ways to improve it. Essence is increasing in ability of companies properly manage earnings to optimize their costs. Profit analysis allows identify the major factors of profitable growth, efficient use of resources, business opportunities, determine the influence of external and internal factors at the level of profitability (profit).

ӘОЖ 334.722:336.717.061(574)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ НЕСИЕЛЕНДІРУ КӨЗДЕРІ

С.Д. Байтасова

Т. Рысқұлов атындағы қазақ экономикалық университеті

Кәсіпкерлік кәсіпорынның экономикалық дамуының маңызды факторы. Кәсіпкерлік қызмет- еліміздің экономикасы үшін халықтың әлеуметтік тұрмыстық жағдайының жақсаруына әрекет ететін негізгі буын. Кәсіпкерліктің пайда болуы мен дамуы экономиканың өркендеуіне, ілгері дамуына әсер ететін бірден - бір маңызды фактор. Президентіміз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев әр жылғы Жолдауында Қазақстан 50 дамыған елдің қатарына қосылу үшін шағын және орта кәсіпкерлік саласын дамыту керектігін атап өтеді. Президентіміздің 1 наурызындағы халқына Жолдауында "Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры халықтың кәсіпкерлік әлеуеті мен бастамашылығын іске асыруға тырысқан түрлі топтар үшін қаржы ресурстар мен сараптама жасаудың нақты қайнар көзіне айналуы тиіс. Қордың өкілдік желісін кеңейту, өңірлердегі кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған жұмысты күшейту қажет,- делінген. Осыған байланысты Қазақстанның жаһандық үрдістерге сәйкес дамып келе жатқан ел болуын, дүниежүзілік шаруашылықтан шағын да болса өзіне лайықты орнын иеленген, әрі жылдам болып жатқан экономикалық жағдайларға жылдам бейімделуге қабілетті ел болуына байланысты мақсаттар мен бағдарламалар жүзеге асырылды. Ұсынылған бағыт Қазақстан экономикасын дамыту қағидаларына негізделген, ұзақ мерзімді басым мақсаттар мен оларды іске асыру стратегиялары болып табылады.

ҚР Президентінің Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай, біздің стратегиялық міндетіміз – бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарынан лайықты орын алу. Сондықтан да мемлекет пен жеке меншік сектор өзара сенім мен тиімділікке негізделген әріптестік қатынастарын жолға қою керек. Алайда,

мұндай стратегиялық міндетті шешу үшін экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін арттыра отырып, шикізаттық бағыттан бас тарту және өңдеуші өнеркәсіптің үлесін арттыру, әлемдік стандарттарға сай өнімдер өндіру, салалық кластерлер құру, ғылымды көп қажет ететін және жоғары технологиялық экспортқа негізделген өндірістер құруды ынталандыру сияқты көптеген маңызды шараларды жүзеге асыру қолға алынды. Бұл бағытта, ең алдымен, еліміздің индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы қабылданып іске асырылуда және өңдеуші саланың мүмкіндігі мол басым бағыттары анықталып, кластерлер құру арқылы дамытуға баса назар аударылып отыр. Мұның барлығы жоғары деңгейде орындалып, оң нәтижесін беру үшін еліміздегі шағын кәсіпкерлік қызметті ұтымды ұйымдастыру, дамыту және қызмет тиімділігін арттыруға ерекше мән беру қажет [1].

Бәрімізге мәлім шағын кәсіпкерлік секторы (ШКС) экономиканы әртараптандыруға, тұрақты қарқынды дамытуға мүмкіндік береді. Осы тенденция біздің елімізде қалыптаса қойған жоқ. Сондай-ақ жоғарыдағы үлестік көрсеткіштер дамыған мемлекеттердің экономикасымен салыстырғанда мардымсыз болып табылады. Мұндай жағдайдың қалыптасуы мемлекеттік реттеу мен қолдауға, шағын кәсіпкерліктің ішкі және сыртқы орталарына қатысты әр алуан аспектілі қиындықтары мен проблемаларына байланысты.

Яғни, еліміздің экономикасының әрбір саласында шағын кәсіпкерлікті дамыту, олардың әлеуметтік-экономикалық тиімділігін арттыру негізінде халықты жұмыспен қамтамасыз ету, олардың тұрмыстық жағдайын жақсарту, қаржы тапшылығы, материалдық-техникалық ресурстардың жетіспеушілігі, өнеркәсіптегі дағдарыстың бетін қайтару, экономика саласын тұрақтандыру мүмкіндіктері әлі де болса жойылмауы себепті қазіргі кезде күрделі мәселелердің бірі болып отыр.

Қазіргі кезде қалыптасқан ұдайы өндіріс процесі тұрақсыздығымен сипатталады. Өтпелі экономика жағдайында экономикалық қатынастардың субъектісі және шаруашылық механизмі айтарлықтай өзгерістерге ұшырады, сондықтан да шағын кәсіпкерлікті басқару процестерін зерттеу қажеттілігі туындап отыр. Шағын кәсіпкерлікті ұйымдастырудың және оны басқарудың ғылыми негіздерін құруда шетел және отандық ғалымдарының еңбектері дәуір ықпалын тигізді.

«Шаруашылық механизмі» терминін көптеген экономистер экономиканың үздіксіз және келісілген функцияларын қамтамасыз ететін шаруашылық әдістері мен нысандарының жиынтығы ретінде түсіндіреді. Шаруашылық механизм – бұл мекемелердің тұрақты қызметін қамтамасыз ететін экономикалық тұтқалар мен стимулдардың, шаруашылық жүргізудің ұйымдастырушылық құрылымдары мен нысандарының жиынтығы. Оның құрамындағы келесі элементтерді құрылымдық түрде бөліп көрсетуге болады: өндірісті жоспарлау, экономикалық ынталандыру, баға белгілеу,

қаржыландыру және несиелеу. Өндірісті жоспарлау және экономикалық ынталандыру әдістерінің жиынтығын басқарудың экономикалық механизмі деп те атайды, ол шаруашылық жүргізу процесінде басқару құралы ретінде қолданылады. Өндірісті жоспарлау, оны экономикалық ынталандыру және басқарудың ұйымдастырушылық құрылымы – бұл шаруашылық механизмінің элементтері. Олар мазмұны мен міндеттері жағынан ерекшеленеді.

Басқару механизмі дегеніміз басқарудың ұйымдастырушылық құрылымдарының, функцияларының, қағидалары мен әдістерінің, сондай-ақ әлеуметтік, экономикалық және құқықтық нормаларының жиынтығы, бұлар кешенді түрде саланың тұрақты қызмет етуін және дамуын қамтамасыз етеді. Басқару механизмін анықтауда басқарушылық әсердің мақсаттарын көрсету маңызды. Себебі, басқару механизмі мекеменің нақты мақсаттарына қол жеткізуді білдіреді.

Басқару – бұл өндірістің тиімділігін жоғарылату, ғылыми-техникалық прогресті жеделдету және еңбек өнімділігін арттыру, өнімнің және қызметтің сапасын жоғарылату мақсатында өндіріс процесін сапалы түрде реттеу. Шағын кәсіпкерлікті басқарудың әдіснамалық мазмұны 1-суретте келтірілген. Шағын кәсіпкерлікті басқарудың мақсаты – оны дамытуды жетілдіре отырып, еліміздің экономикасының өсуіне серпін беру.

Басқару жүйесінің тиімділігі ұйымдастыру деңгейімен анықталады және ол келесідей негізгі элементтерді үйлестіруді қажет етеді: басқару техникасын, ақпарат пен кадрларды элемент бойынша бөлу; басқару шешімдерін негіздеу мен жүзеге асыруды процестік бөлу; функционалдық иерархиялық еңбек бөлінісін құрылымдық бөлу.

Кәсіпкерлікті басқару жетекші қағидалар негізінде жүзеге асырылады. Басқару қағидалары – бұл қызметті жүзеге асыратын басқару органдары мен адамдардың өз қызметінде жетекшілік ететін негізгі ережелері.

Басқару, біздің ойымызша – бұл қоғамның экономикалық заңдарының өзгеруі және іске асырылуын ұйымдастыратын, ұйымдастырушылық-экономикалық, әлеуметтік қатынастардың нысандары, халық шаруашылығы экономикасының және оның жеке салаларының даму пропорциялары анықталатын буын. Тиісті түрлендірулердің табыстылығы шешімдердің қаншалықты дұрыс жасалып қабылдануына және осы шешімдерді қабылдау кезінде қандай қағидалардың орнатылуына байланысты болады.

Шағын кәсіпкерлікті басқарудың
ұйымдастырушылық- экономикалық механизмдері

Басқару әдістері

Басқару органдарының құрылымы

Басқару процестері

Техника Кадрлар Ақпарат

Басқару элементтері

Басқару теориясы

Шағын кәсіпкерліктің әдіснамалық теориясы (1)

Шағын кәсіпкерліктің бірін-бір даму көзі несиелеу болып табылады. Экономиканың нақты секторын және сауда фирмаларын коммерциялық банктердің несиелеуі – ұлттық экономиканың өсуіне олардың қосқан үлесі, басқа жағынан қарағанда банктердің атқаратын өзінің қызметтері қаржылық сектордың, яғни экономиканың ажырамас бөлігі. Осыған байланысты кейбір кәсіпкерлерде өз бизнесін ұйымдастыруын қажетті қаражаттың жетіспеушілігі мәселесі туындап отыр. Әлемдік тәжірибеде мұндай мәселелер әр түрлі жолдармен шешіледі. Сондықтан, ақшалай қаражаттарға иелік ететін инвестициялық қорлар, банктер, олардың тауарларды өндіру мен қызмет көрсетулерін қаржыландыру керек.

Көптеген шағын кәсіпорындар қаржылық тұрақсыздық және құрал жабдықтың жетіспеушілігінен өзінің даму жолында қиыншылықтарға кездеседі, олардың алдын – алу барысында жаңа технологиялар енгізіп, өнім мен қызметтің сапасын жоғарылатып, ұзақ мерзімді инвестициялар тартып, сондай-ақ, жаңа нарық жасау жолдарын енгізу сияқты бағыттар ұстанады. Шағын кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпорындар үшін ең өзікті мәселе болып меншік құралдары мен капиталдың ұзақ мерзімді көздер есебінен туындайтын қаржылық стратегия табылады.

Кәсіпкерлік сәтті жүргізілуі үшін белгілі бір активтер санын басқаруы керек. Олар тез пайдаға түспейді, яғни белгілі бір уақыт арасында ретке келіп отырады. Осы активтерге кеткен шығындар капиталдағы кумулятивті қажеттілікпен анықталады. Шағын кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпорындар үшін ең өзекті мәселе болып меншік құралдары мен капиталдың ұзақ мерзімді

көздер есебінен туындайтын қаржылық стратегия болып табылады. Ғылыми зерттеулер көрсеткіші тек қана 5% шетел кәсіпорындары инвестициялық қорлар есебінен қаржыландырылады. Көбінесе, шағын кәсіпкерлік меншік жинақтарынан, туыстарының, достарының жинақтарынан, сондай-ақ коммерциялық банктердің несиелерімен қаржыланады. Қазақстанда меншікті құралдар шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландырудың негізгі көзі болып табылады. Бірақ олар қаржыландырудың барлық қажеттіліктерін жаба алмайды. Бұл жағдайда қаржыландырудың альтернативті көзі болып банк несиелері және мемлекеттің және халықаралық ұйымдардың арнайы жүргізілетін шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелеу беру кезінде келісім бойынша кепіл болуы қажет. Кепілхаты мыналар болуы мүмкін: есеп құжаттарының материалдық бағалығы; бағалы қағаздар; валюталық құндылықтар. Сондай-ақ, кепіл ретінде өндіріске тез араласып кететін бағалы құндылықтар болады. Кепіл түрлері болып, мүлік және құқық кепілдері болып табылады. Клиенттың мүлік кепілі, бұл тауарлы – материалды құндылықтар келілі; дебиторлық шоттар кепілі; бағалы қағаздар кепілі; вексельдер кепілі; депозиттер келілі; ипотека; аралас кепіл. Құқықтық кепіл, бұл несиелеушінің өзінің мүлігіне құқы бар кепіл. Мұнда несиелеуші кепіл туралы келісім және несиелеуші банк арасындағы байланыс көрсетіледі [2].

Қазақстан Республикасында «Казкоммерцбанк» ААҚ-мы кәсіпкерлікпен айналысатын жеке тұлғаларға несиелеу беру бағдарламасын жүргізеді. Сондай-ақ тауар айналымын өсіру, айналым капиталын толықтыру, көрсетілген қызметтер көлемі немесе өндіріс көлемін ұлғайту, машина сатып алу, құрылғылар шикізаттар мен материалдар, құрылыс және қозғалмайтын мүлікті жөндеуден өткізу сияқты кәсіпкерлік қызметтер субъектілерін несиелендіреді. Несиелендіру қозғалатын және қозғалмайтын мүлікті кепілге алу барысында несиелендіру қозғалатын және қозғалмайтын мүлікті кепілге алу барысында жүргізіледі. Несиелеу мөлшері 500 АҚШ долларынан 30000 АҚШ долларына дейін 12 айға, ал пайыздық ставка мөлшерінде айына 2-2,6% мөлшерінде беріледі.

Халықтық Жинақ Банкі орта және шағын бизнес субъектілерін несиелендіру бағдарламасын, сондай-ақ орта және шағын агробизнесі қаржыландыру бағдарламаларын жүргізеді. Бұл бағдарлама несиелік қызметтер комплексін ұлғайту, шағын кәсіпкерлік субъектілерін, олардың қызметтік инфрақұрылымдық, транспорттық, өндірістік сферасындағы орнын ұлғайту мәселелерін орындайды. Несиелендіру заңды және жеке тұлғаларға жүргізіледі. Кепіл ретінде ғимараттар, құрылғылар, пәтерлер, тұрғын үйлері, автокөлік түрлері, тұтыну тауарлары, шаруашылық субъектілерінің бағалы қағаздары қойылады.

Ал Тұран Әлем Банкі алатын болсақ, несиелендіру бағдарламасы құрылысқа және қозғалмайтын мүлікті жөндеуден өткізуге, кәсіпкерлік

қызметті жүргізуге, айналым капиталын толықтыруға, сауда келісімдерін жүргізуге, материалдар және шикізаттар сатып алуға, машинамен жабдықталуға жүргізіледі. Несиелендіру сомасы 30000 АҚШ долларынан 200000 долларына дейін беріледі. Пайыздық ставкасы 1,33-2,16% мөлшерінде. Мерзімі 4 айға дейін. Кепіл ретінде қозғалмайтын мүлік, автотранспорт, жеке мүліктер, тауарлық запастар алынады. Сондай-ақ, жеке тұлғаларды микронесиелендіру бағдарламасы жүргізіледі. Несие сомасы 500-30000 АҚШ долларына дейін. Мерзімі 2-13 айға дейін. Пайыздық мөлшерлемесі 1,75-2,33% шетел валютасында, 2,33-2,75% теңге мөлшерінде.

1 – кесте

Банк атауы	Несиелендіру мөлшері	Мерзімі	%-дық ставкасы
Казкоммерцбанк	500 – 30000\$	12 ай	2-2,6 %
Тұран Әлем Банкі	500 – 30000\$	2-13 ай	1,75-2,33%

1 – кестеден өзіміз көріп отырғандай Тұран Әлем Банкінің пайыздық мөлшері Казкомерцбанктен қарағанда 0,27 %-ға азырақ.

Сонымен қатар, Еуропа қайта құру және Даму Банкі ірі масштабты жобаларды тікелей қаржыландырады. Қаржыландыру негізінен несиелендіру түрінде жүргізіледі. Қазіргі кезде Еуропа Қайта Құру және Даму Банкі Қазақстан Республикасындағы кіші бизнесті қолдауға атсалысып, шағын бизнесті несиелендіру бағдарламасын жүргізеді. Бағдарламаның негізгі мақсаты шағын кәсіпорындарға қысқа және орта мерзімдік несиелендіру қамтамасыз ету [3].

Қазіргі таңда экономикасы дамыған мемлекеттерде шағын кәсіпкерлікті дамытуда көптеген шаралар жүргізілуде. Экономикасы дамыған елдердің мәліметтері бойынша шағын кәсіпкерлік экономиканың өсіміне әсер ететін қажетті шарттардың бірі ол қаржылық-несиелік қамтамасыз ету болып саналады. Шағын кәсіпкерліктің жоғары дәрежеде дамуы, мемлекет тарапынан жүргізілетін несиелік-қаржылық көмексіз өркендей алмайды. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйену, Қазақстан кәсіпкерлері үшін қажетті бағыт болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. ҚР Президентінің Халқына Жолдауы «Жана онжылдық-жана экономикалық өрлеу-Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері».
2. Қаныбекова Ә.О., автореферат «Шағын кәсіпкерліктің қызметін басқарудың тиімділігі».
3. www.stat.kz

Резюме

В статье описано насколько важно предпринимательство в экономическом развитии предприятия в Республике Казахстан и источники кредитования предпринимательства.

Resume

This article is business in economic development the enterprise in Republic Kazakhstan and business credit facilities is described how much important.

УДК 334.7

ОСОБЕННОСТИ И УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ТОО «ПАВЛОДАРСКИЙ ХЛЕБОБУЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ»)

С.С. Донцов, К.Б. Темирбекова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

При изучении закона Республики Казахстан «О частном предпринимательстве», проведении научно-теоретических и прагматических исследований было выявлено, что для благоприятного формирования и функционирования малого и среднего бизнеса необходимы следующие условия: экономические, правовые, социальные условия. [1]

На основании выделения основных особенностей функционирования малого и среднего бизнеса Республики Казахстан теоретики в области теории предпринимательства структурировали эволюцию малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан и выделили четыре основных этапа его развития. [2]

Развитие экономики Казахстана вообще также как и развитие, и становление малого бизнеса включает 4 основных этапа, каждый из которых имел свои отличительные особенности и сыграл свою роль в формировании сектора малого и среднего бизнеса в республике:

- малый бизнес в условиях СССР (1986-1990 гг.);
- малый бизнес в условиях перехода Казахстана от административно - командной экономики к рыночной (1991-1996 гг.);
- малый бизнес в условиях становления рыночных отношений в Казахстане (1997-2000 гг.);
- современный этап развития малого бизнеса.

Далее целесообразно охарактеризовать особенности и условия функционирования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан в современных условиях, по состоянию на 01.01.2010 г

За последние четыре года количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства (далее - СМСП) увеличилось более чем на 46% по сравнению с 2005 годом, и по итогам 2009 года достигло 1 089 тыс. единиц. На рисунке 1 представлена доля активных СМСП в общем количестве зарегистрированных СМСП в Республике Казахстан с 2005-2009 гг. [2]

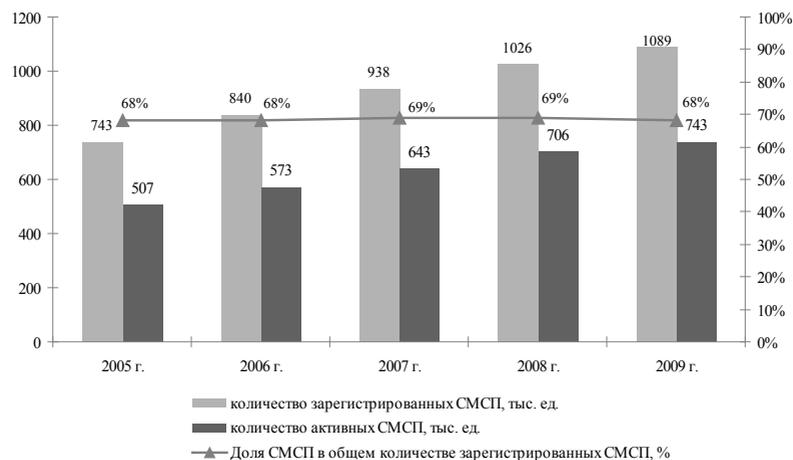


Рисунок 1 – Доля активных СМСП в общем количестве зарегистрированных СМСП в Республике Казахстан с 2005-2009 гг.

Доля активных СМСП в общем количестве зарегистрированных СМСП в Республике Казахстан за период 2005-2009 г. оставалась стабильной на уровне 68-69%. [2]

Доля зарегистрированных СМСП в общем количестве зарегистрированных хозяйствующих субъектов в Республике Казахстан с 2005 – 2009 гг. представлена на рисунке 2.

Доля зарегистрированных СМСП в общем числе зарегистрированных хозяйствующих субъектов в Республике Казахстан увеличилась на 1 процентный пункт с 92% в 2005 году до 93% в 2009 году:

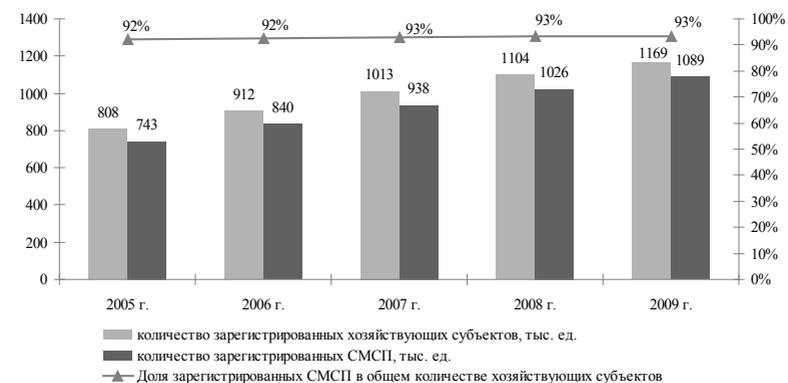


Рисунок 2 – Доля зарегистрированных СМСП в общем количестве зарегистрированных хозяйствующих субъектов в Республике Казахстан с 2005-2009 гг.

Структура СМСП в разрезе организационно-правовых форм в Республике Казахстан представлена на рисунке 3.

Структура зарегистрированных СМСП в разрезе организационно-правовых форм показывает, что в 2009 году количество индивидуальных предпринимателей (далее - ИП) составило 677 тыс. субъектов или 62,1%, количество юридических лиц – предприятий малого бизнеса составило 213 тыс. или 19,6%, количество юридических лиц – предприятий среднего бизнеса составило 5 тыс. или 0,5%, количество крестьянских (фермерских) хозяйств (далее - КФХ) – 194 тыс. или 17,8%. [2]

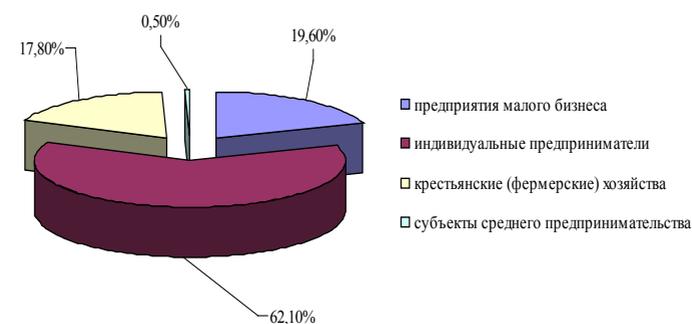


Рисунок 3 – Структура СМСП в разрезе организационно-правовых форм в Республике Казахстан

Сравнение макропоказателей МСБ Казахстана с показателями развитых стран представлено на рисунке 4.

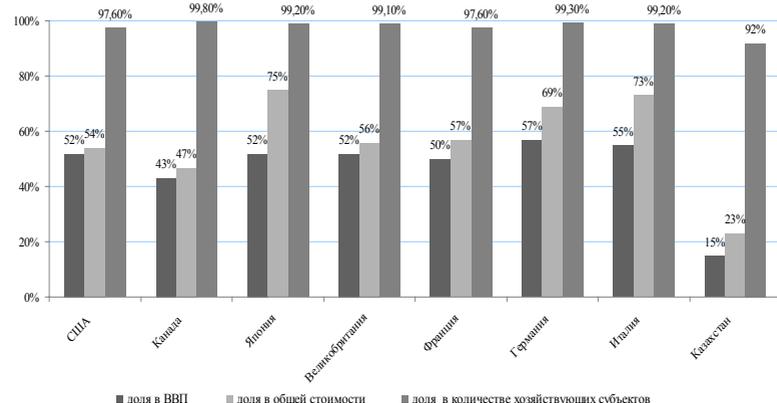


Рисунок 4 – Сравнение макропоказателей МСБ Казахстана с показателями развитых стран

В развитых странах доля продукции малого бизнеса доходит до 50% ВВП и выше. Критерии отнесения предприятий к категории малого или среднего бизнеса в различных государствах достаточно сильно варьируются. Тем не менее, даже с учетом возможных поправок, вклад СМСП в экономику Казахстана очень мал [2].

По доле занятого населения в секторе МСБ в общей занятости показатели Казахстана также гораздо ниже по сравнению с развитыми государствами. Если в развитых странах она составляет от 47% (Канада) до 75% (Япония), то в Казахстане в 2009 году она составила всего 26% [2].

Далее для анализа конкретного примера целесообразно рассмотреть особенности и условия функционирования ТОО «Павлодарский хлебулочный комбинат».

Товарищество с ограниченной ответственностью «Павлодарский хлебулочный комбинат» (далее ТОО «ПХБК») – предприятие, которое создавалось с целью наиболее полного удовлетворения населения хлебом, хлебулочными, кондитерскими изделиями [3].

ТОО «ПХБК» создано во исполнение решения собрания учредителей (участников) от 20 декабря 1999 года, а также в соответствии с Законом Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной ответственностью» [3].

Основной целью деятельности ТОО «ПХБК» является удовлетворение общественных потребностей в товарах, работах и услугах, а также извлечение чистого дохода [3].

Место нахождения офиса ТОО «ПХБК»: 140004, г. Павлодар, район старого элеватора.

Оценивая финансово-хозяйственную деятельность ТОО «ПХБК» за 2008–2010 годы можно сделать следующие выводы:

Объемы производства продукции в 2010 году составили 75,2% от 2009 и 70,1% от 2008 года. Предприятие уменьшило объемы производства на 29,9% по сравнению с 2008 годом и на 24,8% по сравнению с 2009 годом [3].

Снижение объемов производства произошло из-за снижения объемов реализации продукции, предприятию не хватало оборотных средств для увеличения объемов производства [3].

На объемы реализации продукции также оказывает влияние мировой экономический кризис, а именно снижение покупательской способности населения, увеличение числа конкурентов [3].

Произошло снижение доли рынка. В 2010 году она составила 71,7% от 2009 и 58,5% от 2008 года. Происходит увеличение числа конкурентов, с более динамичной маркетинговой стратегией. Также потребители отметили некоторое ухудшение качества пивной ТОО «ПХБК» [3].

Валовая прибыль в 2008 году составляла 547418 тысяч тенге, в 2009 году – 460515 тысяч тенге, в 2010 году – 212422. Рентабельность продаж уменьшалась за последние три года. В 2010 году рентабельность продаж составила 60% от 2009 года и 51% от 2008 года. На рентабельность продаж оказывает влияние уменьшение дохода от реализации продукции [3].

Выработка на одного работника в 2010 году к 2009 уменьшилась на 15,1%, а к 2008 – уменьшилась на 14,4%. Увеличение выработки на 1 работника в 2009 году произошло вследствие сокращения рабочих мест, а последующее уменьшение в 2010 году произошло из-за уменьшения объемов производства [3].

Анализируя картину изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности ТОО «ПХБК» в целом, необходимо отметить значительный спад в объеме производства и реализации продукции, рост себестоимости продукции. Происходит снижение занимаемой доли рынка, почти не производятся новые виды продукции.

Таким образом, на предприятии ТОО «ПХБК» были выявлены следующие проблемы:

- недостаточная квалификация руководителей, которые непосредственно занимаются реализацией готовой продукции;
- многие руководители имеют существенные пробелы в знании современных методов управления, доминируют не экономические или рыночные методы управления, а командно-административные;
- высокая текучесть персонала, в некоторых подразделениях 200-300%;
- меры наказания доминируют над мерами стимулирования;
- отсутствуют четко поставленные планы продаж по подразделениям;

- отсутствуют процедуры удержания ключевых сотрудников;
- на комбинате не проводится исследование рынка труда по вопросу конкурентоспособной заработной платы, не определены потребности в обучении персонала, чаще используется формальное обучение за счет выписываемой литературы, ставится галочка, что работа выполнена;
- на комбинате отсутствует мотивация за вклад в развитие бизнеса. Наблюдается значительный дисбаланс между инвестициями в производство (твердый капитал) и в персонал (мягкий капитал), что по меньшей мере приводит к недоиспользованию имеющихся технологических возможностей;
- чрезвычайно низкая производительность персонала;
- организационная структура комбината не соответствует реалиям бизнеса, общий штат комбината раздут;
- являясь достаточно крупной компанией, комбинат не имеет полноценного IT-Департамента;
- управленческий учет полностью отсутствует, и руководство комбината не имеет картины в режиме реального времени, не может произвести оценку бизнеса и его эффективности;
- отсутствует внутренняя система электронной почты и общезаводская база доступа к документам.

В области управления человеческими ресурсами на ТОО «ПХБК» наблюдается серьезный кризис, который требует незамедлительных действий. Дальнейшее игнорирование этой проблемы приведет к уходу оставшихся наиболее талантливых, способных и добросовестных сотрудников и может привести к значительному ухудшению рыночного положения ПХБК. Очевидно, что административная структура комбината должна быть реорганизована. На предприятии ТОО «ПХБК» на данном этапе проводится оценка работы всего аппарата администрации: в результате останутся только те, кто в состоянии измениться в соответствии с требованиями времени. Для проведения такой реорганизации, возможно, потребуются привлечение более высококвалифицированных и соответственно дорогостоящих кадров в области хлебопекарного производства, технологий и маркетинга, которые могли бы провести радикальные изменения в системе комбината. На данном этапе это очень важная задача для обеспечения жизнеспособности комбината. Необходимо срочно приобрести дополнительную программу для ведения общего управленческого учета.

Анализ технологических возможностей комбината.

На сегодняшний день ТОО ПХБК производит до 17-18 тонн продукции при имеющихся мощностях как минимум 30-40 тонн готовой продукции. На предприятии отсутствует четкая ассортиментная политика, нет предварительного мониторинга рынка перед тем, как выпустить на рынок

новую продукцию. Учитывается только ориентация на производство, но не учитываются вкусы и предпочтения потребителей. На ТОО «ПХБК» не внедряются инновации, отсутствует поиск оптимальных технологий и продуктов для того, чтобы обеспечить конкурентное преимущества предприятия. В группе торговых изделий очень ограниченный ассортимент пирожных, хотя спрос на мелкие формы ежегодно увеличивается, и рентабельность таких форм намного выше.

Имеется значительный разброс в показателях технологического процесса, отсутствует четкая производственная политика. Нет четко установленных норм производства продукции с конкретными данными по каждому наименованию продукции. Имеет место огромные потери при подаче и использовании технологического пара.

Отсутствует качественный технологический контроль, контроль готовой продукции «на выходе». Хаотичная сертификация продукции приводит к постоянной занятости зав.лабораторией.

Отсутствует четкая технологическая инструкция по производству формового хлеба, нет информации по влажности теста, а это один из основных показателей технологического процесса. Так же в инструкции нет производственной рецептуры минутных расходов сырья и полуфабрикатов. Соответственно на этом участке нет контроля соблюдения рецептуры, процесс не стабилен, цехом выпускается нестабильная по качеству продукция. Практически во всех цехах отсутствуют четкие технологические регламенты.

Анализ технического состояния ТОО «ПХБК».

За исключением кондитерского цеха на ТОО «ПХБК» используется оборудование конца 60-х годов морально и физически устаревшее.

В то же время нет надлежащего технического обслуживания используемого оборудования. Реалии таковы, что есть необходимость полного технического перевооружения, но в программу Финансового плана 2011 г. входит лишь частичная замена оборудования и замена некоторых основных узлов и агрегатов действующего оборудования в связи с дороговизной покупки нового.

В связи с вышеизложенным предполагаются следующие шаги для улучшения состояния комбината в 2011 г.:

- реструктуризация кредита ТОО ПХБК в 2011г.;
- приобретение в лизинг дополнительного автотранспорта по программе Даму в количестве 10 автомашин;
- обеспечение ТОО «ПХБК» необходимой нормативной базой, материалами;
- улучшение условий труда сотрудников (питание, развозка, спецодежда, медицинское обслуживание);

- повышение квалификации сотрудников, обучение новым технологиям;
 - систематизация учета с помощью покупки дополнительных бухгалтерских программ, компьютеризации и автоматизации цехов;
 - повышение качества работы Отдела кадров ТОО «ПХБК»;
 - произвести качественный ремонт цеховых помещений;
 - создание маркетинговых и ИТ –департаментов ТОО «ПХБК»;
 - введение повсеместно на производстве и сбыте фиксированной и достойной оплаты труда;
 - создать качественную и полноценную службу управления ТОО «ПХБК»;
 - внедрение новых технологических стандартов и нормативных документов с привлечением высококвалифицированных специалистов;
 - повысить коммуникации сотрудников для более оперативного решения вопросов;
 - внедрить новые системы учета и показателей;
- ТОО «ПХБК» должен действовать в трех направлениях по удержанию позиций на рынке хлебобулочных изделий:
- привлечение новых покупателей;
 - увеличение рыночной доли;
 - предохранение бизнеса от посягательств конкурентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 17.07.09 г.
2. АО «ФРП «Даму» Отчет о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане, - А., 2010. – 200 с.
3. Данные ТОО «ПХБК» за 2008-2010 годы.

Түйіндеме

Берілген мақалда қазіргі жағдайда жұмыс істейтін, шаруашылық кәсіпорынның ерекшеліктерін мен шарттары баяндалған ЖШС-ның «ПХБК» үлгісінде сонымен бірге кәсіпорынның мәселелері көзделіп, оларды шешу жолдары қарастырылған.

Resume

This article describes the characteristics and operating conditions of an economic enterprise under modern conditions (example LLP «Pavlodar bakery plant»), but also identified problems of the enterprise, the ways of solving problems.

ӘОЖ 334.722

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ҚОЛДАУ ЖОЛДАРЫ

Р.С. Ещанова, М.М. Мухамедова

С. Торайғырова атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Мемлекет орта және шағын бизнестің қалыптасуына және дамуына үлкен зейінді салып отыр. Шағын кәсіпкерлікті қолдау және жандандыру мақсаттарында Қазақстан Республикасы Президентімен 1997 жылдың наурызында жарлық шығарылған болатын, ол «Шағын кәсіпкерліктің даму Қоры» АҚ құрылуы үшін негіз болды.

«Даму»кәсіпкерлікті дамыту Қоры» - ҚР Заңнамасымен тыйым салынған қызметтер түрлерін алып тастағанда, сауда, өндіріс, қызметтер және басқалар аясында кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын ҚР заңнамасына сәйкес орта және шағын кәсіпкерлік субъектілері шеңберінде қаржыландыру жүзеге асырылатын, бағдарлама.

Қордың негізгі функциялары болып табылады:

- шағын кәсіпкерлікті қаржылық қолдау мемлекеттік бағдарламаларын жүзеге асыруға және жасап шығаруға қатысу;

- жекелеген аймақтардағы әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың ерекшеліктері мен тауарлар мен қызметтер нарығындағы жағдайлардың тоғысуы, шағын кәсіпкерлікті дамытудың басым бағыттарынан өз бетімен шыға келе, заңды тұлғаны құрмай жеке кәсіпкерлікті қоса, шағын кәсіпкерлік субъектілерін мақсатты несиелендіру;

- шағын кәсіпкерлік аясында және өзін-өзі жұмыспен қамту аясында жаңа жұмыс орындарын құруға жәрдемдесу;

- екінші деңгейлі банкілерден олармен несиелерді алу үшін шағын кәсіпкерліктің субъектілері пайдасына гарантияларды ұсыну;

- бизнес-орталықтардың, шағын кәсіпкерліктің инкубаторларын, кеңес беретін, оқу-әдістемелік, лизингтік және шағын кәсіпкерлік сферасындағы басқадай нарықтық инфрақұрылымдардың дамуына жәрдемдесу;

Қазақстан Республикасы Үкіметімен бекітілген тәртіпте несиелендіру бағдарламаларына қатысу.

01.07.2010 ж. шағын және орта бизнестің белсенді субъектілері саны 2009 жылдың ұқсас кезеңінде 0,7% ұлғайды және 56376 бірлікті құрады.

Шағын және орта бизнес субъектілерімен 6 айда өнімдерді шығару (тауарларды, қызметтерді) 2009 жылға 90,6 млрд. теңгені немесе 105,4% құрады.

Шағын және орта бизнесте жұмыс бастылар саны 2009 жылмен салыстырғанда 189589 адамды немесе 102,0% құрады.

Шағын және орта бизнес субъектілерінен салықтық түсімдер көлемі 2010 жылдың 5 айына (23 кейінгі 6 айға) 18,2 млрд. теңгені құрады, ол 2009 жылы 20,3 % немесе 3,1 млрд. теңгеге көп, соның қатарында берілген салық төлеушілер категориясының жергілікті бюджетіне 7,1 млрд. теңге аударылған, ал ол 2009 жылы 108,1 % немесе 535,0 млн. теңгені құрайды.

«Даму» Кәсіпкерлікті дамыту Қоры» АҚ қаражаттарды ескертіп орналастыру бағдарламасы бойынша ағымдағы жылда қаржылық қолдау мақсатында екінші деңгейдегі банктер арқылы (1,2,3 транш) шағын және орта бизнесінің субъектілерінің жобалары 3,4 млрд. теңгеге қаржыландырылған болатын.

«Бизнесінің жол картасы -2020» бағдарламасын жүзеге асыру шеңберінде екінші деңгейдегі банктермен 10,3 млрд. теңге соммасында несиелер бойынша 63 кәсіпкердің өтінімі қарауға алынды, соның қатарында 1 бағыт бойынша - 528,0 млн. теңге соммасында 5 өтінім, 2 бағыт бойынша - 8,7 млрд. теңге соммасындағы несиелер бойынша 56 өтінім (5 өтінім несиегерлер комитетіне жіберілді), 3 бағыт бойынша - 1,1 млрд. теңге соммасындағы несиелер бойынша 2 өтінім (1 өтінім РКС қарауға берілді).

«Ауылшаруашылықты қаржылық қолдау Қоры» АҚ ВК филиалымен өткен жылдың 1 жарты жылдығында 33,3 млн. теңге соммасында микронесиелер берілді, с.к. облыстық бюджет қаражаттарынан ауылдағы шағын және орта бизнесіне несиелендіру бағдарламасы бойынша 2,0 млн. теңге.

«Продкорпорация» АҚ өкілдігі арқылы көктемгі далалық жинақтау жұмыстарына 173,4 млн. теңге бөлінген.

«Казагрофинанс» АҚ филиалымен ауылшаруашылық техниканы, өндейтін жабдықтарды сатып алуға және инвестициялық жобаларды қаржыландыруға 3004,3 млн. теңге бағытталған, соның қатарында қаржылық лизинг бойынша 495,3 млн. теңге, инвестициялық жобалар бойынша 2509,0 млн. теңге.

Аймақтың қалалары мен аудандарында несиелік серіктестіктер жұмыс атқарады, оларға 50,5 млн. теңге соммасында несие берілген.

Шағын кәсіпкерлік үшін несие көздері қаражаттарын ұсыну көлемі бойынша негізгі болып екінші деңгейлі банктер болып табылады. Өткен жылы (5 айдың ішінде) олармен шағын бизнес субъектілеріне 14,0 млрд. теңге берілді, ал ол өткен жылдың көрсеткішіне 89,7 % құрайды.

Кәсіпкерлерді өндірістік бөлмелермен қамтамасыз ету үшін мүліктік қолдау мақсатында мемлекеттік меншіктің пайдаланылмайтын және бос тұрған объектілерін сенімді басқару және ақысыз жалға беру жүргізіліп жатыр. Ағымдағы жылда сеніммен басқаруға 4 объект, 1 меншікке берілді.

Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мақсатында 566 жер учаскілері ұсынылды, бөлмелерді қайта жоспарлауға 84 рұқсат берілді.

Шағын бизнес кәсіпорындарынан тауарлар мен қызметтерді сатып алу мақсатында мемлекеттік сатып алулар бойынша облыста жүргізілетін конкурстарға шағын кәсіпкерліктің субъектілерінің қатысуы қамтамасыз

етіледі, субъектілердің берілген категориясында олардың көлемі 11,3 млрд. теңгені немесе оның жалпы көлемінен 41,2 % құрады.

Хаттамалық тапсырмаларды орындау үшін әкімшілік кедергілерді жою бойынша Республикалық жұмыс тобының мәжілісі және әр облыстық және аумақтық мемлекеттік органдардағы әкімшілік кедергілерді жою бойынша жүргізіліп отырған жұмыс шекарасында рұқсат беру рәсімдерін оңтайландыру бойынша Жұмыс топтары құрылған. Олардың құрамына мүдделі мемлекеттік органдардың өкілдерінен басқа бизнес бірлестіктің өкілдері қосылған (Қазақстан кәсіпкерлері Форумы, кәсіби құрылысшылардың аумақтық қауымдастығы, жарнама өндірушілері, көлік, тәуелсіз эксперттер және басқалар).

Рұқсат беретін жүйені оңтайландыру бойынша орган болып облыс әкімі өкімінен (№ 1-31ө 05.02.2009 ж.) құрылған әкімшілік кедергілерді жою бойынша облыстық жұмыс тобы анықталынған. Құрамына мүдделі облыстық мемлекеттік органдардың және кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктері енді.

Төменге қарай шағын және орта бизнесті қолдау әдістері келтірілген.

Бизнес-инкубаторлар – бизнеспен бірлесіп жүретін, қызметтер мен кеңселік қызмет көрсету, шаруашылық қызметті жүргізу үшін өндірістік, кеңселік және басқадай үйлерді ұсыну жолымен жаңа ғана жұмыс бастап келе жатқан кәсіпкерлерді қолдауға бағытталатын, ұйымдастырылған шаруашылық кешендердің формаларының бірі (орталықтандырылған бухгалтерия, шағын кәсіпкерліктің адвокатурасы, кәсіпкерлер үшін білікті кадрларды даярлау).

Бизнес-инкубаторлар технопарктер құрамында, сол сияқты техноорталықтардың және басқалардың құрамында тәуелсіз құрылымдар ретінде әрекет ете алады.

Өнеркәсіптік аймақтар өзімен, көптеген бөлшектенген шағын кәсіпорындардың біртұтас өндірістік аймақта орналасуы мен жұмыс атқаруын көрсетеді («бір шатыр астында»).

Өнеркәсіптік аймақтардың негізгі мақсаттары – бұл шағын кәсіпкерліктің дамуын және отандық тауар өндірісінің дамуын активтендіру, кәсіпкерлерге көмек көрсету және қолдау, әсіресе олардың қызметінің алғашқы кезеңдерінде. Өнеркәсіптік аймақты ұйымдастыру заңды бизнесті құруға мүмкіндік береді, олардың тұрақты жұмыс атқаруы үшін экономикалық және ұйымдастырушылық шарттарды құрады.

Өнеркәсіптік аймақтардың міндеттері:

- әрекет ететін шағын кәсіпкерліктердің санын ұлғайту;
- тұрғындардың еңбекпен қамтылуын қамтамасыз ету және жұмыссыздық деңгейін төмендету;
- бәсекеге қабілетті импортты ауыстырушы өнімді өндіру;
- өнеркәсіптік аймақтың бүкіл кешені қызметімен және ұйымдастырылуымен байланысты басқа да сұрақтарды шешу, онда орналасқан ШОК-жалға алушыларының табысты жұмыс атқаруы үшін қолайлы жағдайларды құру.

Технопарктер – бұл технопарк территориясында орналасып жатқан шағын инновациялық кәсіпорындарды дамыту және құру арқылы жасалып шығырылған технологияларды коммерциализация үшін осы ЖОМ әлеуетін пайдалану мақсатында ғылыми-зерттеу институттарының базасында немесе негізінен жоғары оқу орындарының базасында құрылатын, құрылымдар. Көбінесе технопарктер ірі университеттік орталықтарда құрылады.

Технопарктер мен технополистерді құру мақсаты болып экономикалық, құқықтық және әлеуметтік қатынастарды, өндірістік қызметті жетілдіруге бағытталған, ғылыми зерттелімдердің және жасаулардың нәтижелерін тиімді жүзеге асыруды қамтамасыз ететін, елдің инновациялық инфрақұрылымының бөлігі болып табылады.

Технопарктер мен технополистер қызметтерінің міндеттері:

- отандық және әлемдік ғылыми-техникалық үдерістің алдыңғы қатардағы жетістіктерін өндіріске енгізу;
- жаңа инновациялық өндірістерді құруға жәрдемдесу;
- инновациялық өндірістерді және ғылыми-техникалық зерттелімдерді инвестициялау;
- ҒТП жәрдемдесетін, идеяларды жасап шығару және қалыптастыру;
- инновациялық кәсіпорындарға отандық және шетел инвестицияларын тарту үшін инфрақұрылымды және қолайлы жағдайларды жасау;
- ғылыми-техникалық кадрларды даярлау және қайта даярлау бағыттарын жылдам қайта бағыттауға жәрдемдесу;
- ғылыми зерттелімдердің нәтижелерін коммерциялайтын, шағын инновациялық кәсіпорындар мүддесіне қарай құрылатын, инновациялық инфрақұрылымды дамыту және қалыптастыру;
- ғылыми-зерттемелік, тәжірбиелі-конструкторлық, білім ұйымдары және кәсіпкерлік орта өкілдерінің күштерін біріктіру;
- экономика, менеджмент, маркетинг сферасында кәсіпкерлерді даярлау және оқыту, олардың кәсіби, құқықтық, экономикалық және басқарушылық білімдерін көтеру;
- ғылыми және технологиялық ақпаратты тарату;
- инновациялық кәсіпкерлікті құруда және дамытуда материалды-техникалық көмекті көрсету;
- инновациялық кәсіпкерлік өкілдеріне маркетингтік, кеңес берушілік, және басқарушылық қызметтерді көрсету;
- инновациялық өнімге деген мемлекеттік тапсырысты орындау бойынша тендерлерге қатысу.

Шағын кәсіпкерліктің субъектілері үшін орталықтандырылған бухгалтерия мен заң қызметінің қызметтерін пайдалану оларды штаттағы қызметкерлер ретінде тартпай-ақ білікті мамандардың көмегін алуға, сондай-ақ уақытты және еңбек шығындарын қысқартуға мүмкіндік береді.

Құрудың бірінші кезеңінде шағын кәсіпкерліктің субъектілері бірқатар проблемалармен қақтығысады: жеке кәсіпкердің куәлігін қалай алу керек, қандай салық режимін таңдап алу керек, қаржыландыру сұрақтары бойынша қайда бару керек. Сондықтан осы кезеңдегі үлкен роль консалтингтік компанияларға итеріледі.

Қазіргі уақытта консалтингтік компаниялар келесі бағыттар бойынша ШОК қызметтерін көрсетеді:

- құқықтық қамтамасыз ету;
- аудит және бухгалтерия;
- маркетингтік зерттеулер;
- бизнес-жоспарлау;
- салық заңнамасы;
- кеден рәсімдері және т.б.

Микронесиелендіру – жақсылау қамтамасыз етілген азаматтардың өзін-өзі жұмыспен қамтуы және кәсіпкерлікті дамытуы үшін жағдайларды құруға бағытталған, несиелендіру формаларының бірі. Микронесиелендірудің соңғы мақсаты болып берілген аймақтағы кедейлік деңгейін төмендету табылады.

Коммерциялық емес микронесие ұйымы шағын кәсіпкерліктің субъектілері болатын және оларға қаржылық көмекті көрсету үшін жеке және заңды тұлғалардың қызметін ынталандыруға бағытталған, тек қана міндеттерді қамтамасыз ету мақсаттарына ғана құрылады.

Қаражаттарды мақсатқа сай пайдалану бойынша микронесиелендіру бағытталған:

- төмен табысы бар азаматтардың өзін-өзі қамтуын қамтамасыз ету;
- кәсіпкерліктің дамуы үшін жағдайлар құру.

2003 жыл аяғындағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының Мемлекеттік статистикалық регистрінде 72 микронесие ұйымы тіркелген. Олардың тек 5 микронесие ұйымы ғана шағын қалаларда және 7 микронесие ұйымы – ауыл территорияларында тіркелген.

Бүгінгі күнде Қазақстан Республикасының территориясында шағын және орта бизнестің қазақстандық субъектілеріне ресурстық, әдістемелік, және ақпараттық қолдауды көрсететін, 150 аккредитивтік шетел және халықаралық ұйымдар әрекет етеді.

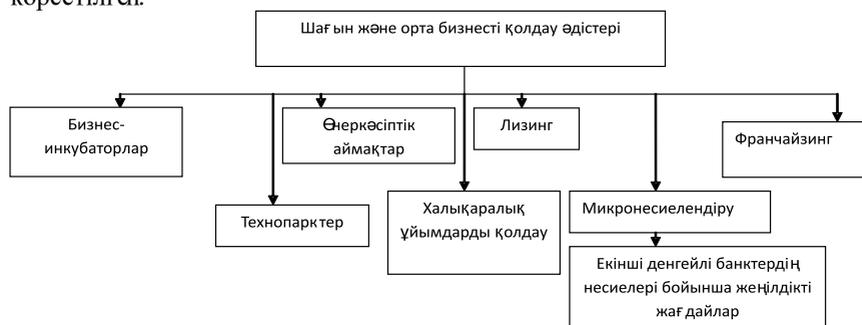
Берілген ұйымның қызығушылықтар сферасы өте кең, олар тұрғындардың әлеуметтік қорғалмаған топтарымен жұмыс жасайтын, қоғамдық бірлестіктерді қолдауды, қолданбалы және терең ғылыми зерттеулер аясындағы халықаралық жобаларға қатысу, берілген аймақтың экологиялық проблемаларын шешу, шағын және орта бизнесті қолдау және дамыту және т.б. қамтиды.

Лизинг – инвестициялық қызметтің түрі, Лизинг беруші (лизингтік компания, банк және т.б.) Лизинг алушымен (заңды тұлға немесе жеке

кәсіпкер) көрсетілген мүлікті сатушыдан өзіне сатып алып Лизинг алушыға осы мүлікті ақылы түрде кәсіпкерлік мақсаттар үшін уақытша иелікке және пайдалануға

Жеңілдікті кәсіпкерлік (franchise operation) — бұл кәсіпорын-оператор (franchisee) және франчайзер (franchisor) арасындағы келісімшарттық қарым-қатынастар, оның шекарасында франчайзер ноу-хау және оқыту сияқты кәсіпорынның жұмыс атқару аясын қолдауға міндеттеледі немесе ұсынады; бұл ретте франчайзер, ол және оларды қадағалайды, иегері болып табылатын, технологияны және жалпы сауда маркасын пайдалана отырып, оператор істі жүргізеді.

1-ші суретте Қазақстандағы шағын және орта бизнесті қолдау көрсетілген.



1 - сурет – Шағын және орта бизнесті қолдау әдістері

ЛИТЕРАТУРА

1. Кашкин, В.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса [Текст] / В.В. Кашкин // Банковское дело. – 2010. – № 4. – С. 36-42.

2. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования [Текст]: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с.

Резюме

В данной статье рассмотрены становление и развитие малого и среднего бизнеса, а также основные функции и способы поддержки малого и среднего бизнеса.

Resume

In this article considered becoming and development of small and middle business, and also basic functions and methods of support of small and middle business.

УДК 336.717.061

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

М.М. Мухамедова, Р.С. Ещанова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Кредитная политика должна охватывать состав кредитного портфеля и контроль над ним, как единым целым, а также устанавливать стандарты для принятия конкретных кредитных решений.

Управление кредитным риском - это процесс и сложная система.

Процесс начинается с определения рынков кредитования, которые часто называют «целевые рынки». Он продолжается в форме последовательности стадий погашения долгового обязательства. Т.е. кредиторы ожидают, что им будет выплачена вся сумма кредита или займа, которую они предоставили, плюс, в большинстве случаев, они будут периодически получать оговоренный процент, пока кредит не будет погашен.

Одним из факторов кредитного риска является риск, связанный с ликвидностью предмета залога. Для оценки надежности залога используется три критерия:

- соотношение стоимости заложенного имущества и суммы кредита;
- ликвидность заложенного имущества;
- возможность банка осуществлять контроль заложенного имущества.

Кредитный риск, связанный с формами расчета, и порядком оплаты расчетно-платежных документов за счет кредитных средств.

Банк заинтересован в безусловном исполнении заемщиком своих обязательств в части целевого использования кредита. В связи с этим порядок выплаты за счет кредита расчетных документов является очень эффективным способом контроля.

Риск непогашения ссуды: риск того, что банк понесет убытки в случае, если должник не может погасить ссуду или выполнить финансовое обязательство другого характера по каким-либо причинам, должным образом и в оговоренный срок.

Риск замещения: риск того, что банк вынужден нести дополнительные расходы на замену финансового соглашения на преобладающей на рынке ставке, если другая сторона существующего финансового соглашения не выполняет обязательства в соответствии с договором (к примеру не производит процентные платежи).

Валютные риски заключаются в возможности повышения или понижения валюты, потери и риск в валютных кредитах.

По качеству в зависимости от соблюдения заемщиком сроков платежей по кредиту (основному долгу и вознаграждению), финансового

положения заемщика, взаимоотношений банка с заемщиком, кредитной историей, обеспечения кредита и степени его надежности и ликвидности, на следующие группы:

- стандартные кредиты;
- сомнительные кредиты, подразделяющиеся на субстандартные, неудовлетворительные и сомнительные кредиты с повышенным риском;
- безнадежные.

Определение категорий кредитного риска показаны на рисунке 1.



Рисунок 1 – Кредитные риски и пути их снижения

Классификация кредитов является ключевым инструментом и в управлении ссудным портфелем, потому что банк классифицирует риск и определяет возможные потери от кредитов, а также подход к их управлению.

Одной из основных причин неэффективного управления рисками является отсутствие ясных и четких методологических основ этого процесса.

Одним из этапов управления рисками является формирование комплекса мероприятий по снижению рисков, с указанием планируемого эффекта от их реализации, сроков внедрения, источников финансирования и лиц, ответственных за выполнение.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

Когда клиент приходит в банк, желая получить кредит, вероятность понести потери в случае невозврата кредита и процентов по нему оценивается величиной, равной 0,5 (или 50%), т.е. шансы получить прибыль и остаться в убытках - равны.

Далее, в процессе сбора с клиента информации, вероятность чаще всего меняется в ту или иную сторону. Информация помогает принять решение о выдаче или невыдаче кредита. Таким образом, банк возьмет или не возьмет на себя определенный уровень риска. Если последняя величина велика, то ссуда не выдается. На основе этого можно сделать вывод: сам сбор информации является по своей сути одним из методов регулирования банковских рисков.

В банке по каждому ссудозаемщику собирается определенный перечень документов.

Немалое значение имеет кредитная история заемщика. Если он уже кредитовался в банке и в свое время гасил основной долг и проценты по нему, то вероятность понести потери снижается. Скорее всего кредитно-инвестиционный комитет примет положительное решение по вопросу выдачи ссуды данному заемщику. Однако в любом случае большее внимание среди собранной информации уделяется бухгалтерской отчетности клиента. Отслеживается динамика изменений финансовых и прочих показателей.

Для определения кредитоспособности Заемщика проводится количественный и качественный анализ рисков.

Целью проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита. С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой политики предприятия.

Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть:

- определение потенциальных зон риска;
- выявление рисков, сопутствующих деятельности предприятия;
- прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков.

Качественный анализ основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения такого анализа используются сведения, представленные Заемщиком, службой безопасности и информация базы данных.

На этом этапе оцениваются риски:

- отраслевые;
- акционерные;
- регулирования деятельности предприятия;
- производственные и управленческие.

Для количественной оценке Заемщика используются три группы оценочных показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга Заемщика, или класса.

Устанавливается три класса заемщиков:

- первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений;
- второго класса - кредитование требует взвешенного подхода;
- третьего класса - кредитование связано с повышенным риском.

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Надежность поставщиков оценивается по следующей шкале:

- все имеют отличную репутацию - 5 баллов;
- большая часть – надежны как деловые партнеры – 3 баллов;
- основная часть – надежны – 0 баллов;

Транспортировка груза оценивается по следующей шкале:

- в пределах города, есть страховой полис, вид транспорта соответствует товару – 10 баллов;
- поставщик отдален от покупателя, есть страховой полис, вид транспорта соответствует товару – 8 баллов;
- поставщик отдален от покупателя, транспортировка может привести к утрате части товара и снижению его качества, есть страховой полис – 6 баллов;
- поставщик в пределах города, транспорт не соответствует грузу, страховой полис отсутствует – 4 баллов;
- поставщик отдален от покупателя, транспорт не соответствует грузу, страховой полис отсутствует – 2.

Местонахождение заемщика. В связи с необходимостью контроля со стороны банка целевого использования выданного кредита, за ходом исполнения проекта, который кредитуются, хозяйственной деятельностью

заемщика, и переданного в залог имущества, желательно, чтобы заемщик и банк находил в одном населенном пункте (регионе):

- банк и заемщик находятся в одном населенном пункте - 10 баллов;
- банк и заемщик находятся в прилегающих населенных пунктах (регионах) – 5 баллов;
- заемщик находится в расположенных далеко от банка населенных пунктах (регионах) – 0 баллов.

При рассмотрении вопроса о выдаче кредита, следует отдавать предпочтение постоянным заемщикам, которые имеют в банке расчетный, валютный, депозитный и другие счета:

- кредит выдается постоянному заемщику, который находится на комплексном обслуживании в банке более 2 лет, банковские счета ведутся без предупреждений – 15 баллов;
- кредит выдается постоянному клиенту, который находится на комплексном обслуживании в банке от 1 до 2 лет, банковские счета ведутся без предупреждений – 10 баллов;
- кредит выдается заемщику, который открыл один из счетов в банке (расчетный или валютный) или заемщик находится на комплексном обслуживании в банке незначительное время, иногда возникает задолженность по несвоевременно оплаченным расчетным документам – 0 баллов;
- кредит выдается клиентам другого банка или он переходит на обслуживание в банк на срок пользования ссудой, счета ведутся без предупреждений – 10 баллов;
- кредит выдается клиенту другого банка, картотека № 2 имеет постоянный характер – 20 баллов;
- наличие картотеки № 2 постоянно на протяжении трех месяцев и более – 30 баллов.

Своевременность и источники погашения предыдущих кредитов. Необходимо проанализировать своевременность и источники погашения заемщиком ранее полученных ссуд. Они могли быть погашены за счет прибыли и других собственных финансовых ресурсов, или реализации активов, других кредитов:

- кредиты и проценты погашались долгосрочно и своевременно, для погашения использовались выручка от реализации продукции, прибыли и другие средства (собственные) – 20 баллов;
- кредиты и проценты погашались с задержкою, ссуды неоднократно пролонгировались, кроме прибыли привлекались средства от реализации активов, в том числе залоги – 5 баллов;
- кредиты погашались с просроченными сроками, кроме указанных выше источников привлекались заемные средства, перспектив погашения нет – 20.

Деловая активность заемщика (изменение валюты баланса). Об увеличении деловой активности заемщика свидетельствует увеличение валюты баланса за отчетный период. Уменьшение валюты баланса или ее неизменность на протяжении нескольких лет может свидетельствовать про то, что заемщик или скрывает свои доходы, или имеет намерение в ближайшее время прекратить свое существование, что значительно увеличивает риск невозвращения ссуды.

Разнообразие деятельности заемщика может гарантировать стабильное получение прибыли. Риск неуплаты снижается, потому что в случае возникновения возможных затрат по проекту, который кредитруется, их можно перекрыть средствами из других источников. То есть в случае неполучения прибыли от кредитного проекта заемщик будет иметь возможность получать прибыль от других видов деятельности для уплаты долга по кредиту:

- имеются разнообразные виды деятельности – 10 баллов;
- диверсификация деятельности отсутствует – 0 баллов.

Необходимо получить информацию об образовании, о предыдущей деятельности, о стаже работы вообще, в фирме, в отрасли, а также определить кадровый потенциал фирмы:

- руководящие должности занимают специалисты с высшим образованием, которое отвечает профилю работы предприятия, или имеют высшее экономическое образование, имеют достаточный опыт работы в этой или подобной сфере деятельности, фирма имеет квалифицированный персонал – 10 баллов;

- руководящие должности занимают специалисты с высшим образованием по любым специальностям, или среднее экономическое образование, опыт работы в этой или подобной сфере деятельности незначительный, фирма имеет квалифицированный персонал – 5 баллов;

- руководящие должности занимают специалисты со средним экономическим образованием (неэкономическим), опыта работы в этой или подобной сфере деятельности не имеют, отсутствует квалифицированный персонал – 0.

Объект кредитования. При анализе объекта кредитования следует иметь в виду, что выдача кредитов на пополнение оборотных средств является нормальным, но при этом необходимо рассмотреть ликвидность данной операции. Высокую степень риска имеет выдача кредитов новым созданным предприятиям и кредитам на погашение уже:

- кредит берется под текущую производственную деятельность закупку топлива, материалов, оплату работ; на цели, связанные с повышением эффективности производства, стимулирования выпуска новых видов продукции технического переоборудования, приобретение объектов приватизации, и так далее – 10 баллов;

- кредит берется на погашение уже существующих долгов перед банками и на покрытие убытков – 20 баллов.

При анализе размера ссуды необходимо убедиться, что размер кредита не превышает и не уменьшает потребность в нем. Первое обстоятельство связано с финансовым положением заемщика и его возможностью погасить ссуду. Другое с тем, что при недостаточности средств могут возникнуть проблемы завершением кредитного проекта (операции). Кроме того, необходимо определить участие заемщика собственными средствами в проекте, который кредитруется, и определить соотношение размера ссуды и объема реализации продукции (сравнение кредита и обычных для заемщика объемов реализации). Оптимальное соотношение общей задолженности заемщика (кредиторская задолженность, задолженность по кредитам банка, включая задолженность по кредиту, что планируется выдать) и суммы собственного капитала должно отвечать пропорции 70:30. Для инвестиционного проекта собственные суммарные взносы заемщика в проект, который реализуется, должны составлять не менее, 30 % от стоимости проекта:

- размер собственных средств предприятия значительно превышает размер привлеченных средств, а также и размер кредита, который запрашивается; сумма кредита значительно меньше объема реализации, срок окупаемости проекта меньше чем срок погашения долга – 10 баллов;

- размер собственных средств предприятия меньше чем размер кредита, который запрашивается; сумма кредита больше объема реализации; срок окупаемости проекта больше чем срок пользования ссудой – 0.

Объединив все баллы можно определить риск каждого заемщика и тем самым обезопасить себя от кредитных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жариков В.В., Жарикова М.В., Евсейчев А.И. Управление кредитными рисками: Учебное пособие. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2009. – 244 с.
2. Грядовая О. Кредитные риски и банковское ценообразование. \\\ Российский экономический журнал – 2007, №9. – С. 41-43.

Түйіндеме

Мақалада банктердің несиелік тәуекелденуі, олардың түрлері және төмендету жолдары, сондай-ақ тәуекелді бағалау әдістері көрсетіліп жазылған.

Resume

In article credit risks of banks, their kinds and decrease ways are described, methods of an estimation of risks also are shown.

МАРКЕТИНГ - БӘСЕКЕЛЕСТІК КҮРЕСТІҢ ТИІМДІ ҚҰРАЛЫ

А.М. Жапалбаева

Т. Рысқұлов атындағы қазақ экономикалық университеті

Маркетингтің эволюциялық даму кезеңі ғасырдан астам уақыт созылып келеді. Ірі ауқымды өндіріс қалыптасып, бәсекелестіктің күрт шиеленіскен жағдайларында өндірісті басқару және өнімді өткізу әдісі ретінде ол, ең алғаш АҚШ-та, содан кейін Европа елдерінде де пайдалына бастады.

«Маркетинг» ұғымының мәні мен мазмұнын ашатын мамандар оны нарық санатына байланыстырып, оның заңдылықтарын танып, пайдалану мәселелерімен сұраныс пен ұсыныс және тауарға (қызметке) баға белгілеу әдістерімен қатыстырады. Осы ұғымның өзі 1910 жылы ағылшын тіліндегі америкалық нұсқасында- market getting деген екі сөздің бірігуімен қазақ тілінде «нарықты игеру» деген ұғымда енді.

Өзінің эволюциясы кезінде маркетинг тұжырымдамасы көптеген өзгерістерге ұшырады, соған сәйкес маркетинг мәніне деген көзқарастар өзгерді, оның көптеген анықтамалары туындады. ФРГ-ның Маркетинг институтының мәліметтері бойынша, бүгінгі күні маркетингтің 2000-нан астам анықтамасы бар. Ресейлік ғалым М. Валоваяның пікірінше, маркетинг сөзі хамелюн сияқты құбылмалы болғандықтан, не айтқын келсе, соны білдіре алады, сондықтан бір ғасырдан астам уақыттан бері ғалымдар оған әр түрлі анықтамалар беруде.

Маркетинг теориясында анықтамалардың екі тобын бөліп көрсетеміз, ол: классикалық және осы заманғы. Классикалық түсініктемеде тауарлар мен қызметтерді жылжыту процесіне баса назар аударылады.

Маркетингтің дамуына қарай, ғалымдар мен мамандардың көзқарастары өзгеріп отырады. Ф. Котлер алғашында маркетингке «Фирмаға ұзақ мерзімді ең үлкен шамадағы пайданы қамтамасыз ететін, тұтынушыға бейімделген өндірістік-өткізу әрекеті» деп сипаттама берсе, соңғы еңбектерінде оны «тауарды өндіру, оны тұтынушыға ұсыну және айырбас арқылы жеке және топталған тұтынушылардың мұқтаждықтары мен қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған әлеуметтік және басқару процесі» деп көрсетті [1].

Бұл ұғымға сан алуан ыңғаймен келу маркетингті қазіргі кезеңде әр түрлі аспектіде қарауға әкелді, ол «қазіргі заманғы бизнес философиясы», «ойлау жүйесі және жетекші идея», – «өндірістік-өткізу қызметін басқару

жүйесі», «басқарудың нарықтық тұжырымдамасы», «мұқтаждықтар мен қажеттіліктерді қанағаттандыруға бағытталған әлеуметтік процесс», «коммерциялық қызмет», «менеджменттің кірікпелі қызметі», «сатып алушылардың талаптарын қанағаттандыруға бағытталған ұйымдардың мінез-құлық қағидасы және шешімдерді іздеу», «фирманың бәсекелік басымдылыққа жету және бәсекеге қабілеттілігін арттыру тәсілі», «өндіруші мен клиент арасында қатынастарды нығайту арқылы мақсатқа жету» деп қарастырады. Бұл анықтамалардан маркетинг көп қырлы және әр түрлі ұғым екенін көре аламыз.

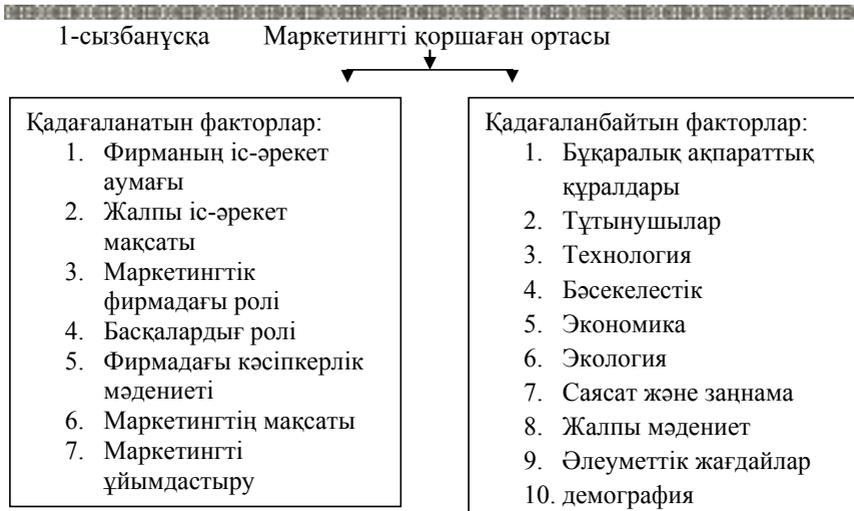
Маркетингтің шетелдік және отандық ғалымдар ұсынған неғұрлым жиі кездесетін анықтамаларын талдай келе, оларды мазмұнына қарай келесідей топтастырады:

1. Маркетингті тауарлар мен қызметтерді өткізу және сату ретінде қарастыратын анықтамалар. Мұнда негізінен өткізу қызметіне және тауарды нарыққа жылжытуға назар аударылады. Бұл көзқарас шектеулі, өйткені оның авторлары маркетингті өткізу мен сатуға және жарнамаға теңейді. Осыған орай, Ф. Котлердің «өткізу – маркетинг мұзтауының ең елеулісі емес ұшар басы, маркетинг міндеттерінің бірі ғана» деген сөзін келтіргеніміз жөн;

2. Маркетинг менеджменттің маңызды міндеті ретінде қарастырылады, мұнда ол фирманың өндірістік-өткізу әрекетінің басқару жүйесі деп беріледі. Бұл амал-тәсіл маркетингтің жалпы экономикалық құбылыс ретіндегі табиғатын ашпайды. Маркетингті менеджмент доктринасына ұштастыру, оның нарықтық қатынастарды тиімді қалыптастыру құралы ретіндегі әлеуметтік-экономикалық негізін айқындауға мүмкіндік бермейді;

3. Қазіргі бизнес философиясы, ойлау– маркетинг стилі және тұтынушылардың мұқтаждықтары мен тілектерін қанағаттандыруға бағытталған мақсат. Мұндай көзқарасты ұстанатын авторлар маркетингті әлеуметтік-экономикалық жағынан қарастырады, бірақ мұнда оның мақсаттары тым мінсіздендірілген. Бұл көзқарас нарықтық экономикасы дамыған елдердегі фирмалардың маркетингтік қызметіне сәйкес келеді;

4. Маркетингті адамдардың мұқтаждықтары мен қажеттіліктерін зерттеуге және қанағаттандыруға бағытталған әлеуметтік үдеріс ретінде қарастыратын анықтамалар. Бұл көзқарастар маркетингтің әлеуметтік сипатын көрсетеді [2].



Жоғарыдағы сызбанұсқадан маркетингке қандай факторлар әсер ете алатынын көре аламыз.

Тиімді ұйымдастырылған маркетинг өндіруші табысына жол ашып, экономикалық және саяси факторлардың екіұдай жағдайында нарықтағы бәсекелестік қабілетін ұштайды.

Маркетинг тауарлар мен қызмет көрсетуге сұраныс пен ұсыныстың сәйкестігін анықтап, сондай-ақ өндіруші мен тұтынушылардың өзара ұзақ мерзімді қатынастарын орнықтыру негізінде еңбек тиімділігін арттыруға ықпал етеді [3].

Тұтынушының қажеттіліктерін зерттей келе, оларды қанағаттандыруға жәрдемдесуі маркетингтің әлеуметтік-экономикалық ролін көрсетеді.

Маркетингтің негізгі сипаттарын, белгілерін, табиғатын талдай келе, оны: қазіргі бизнес философиясы мен идеологиясы; экономикалық үдеріс; шаруашылық қызметтің саласы; ойлау жүйесі және тұжырымдамасы; шаруашылық етуші субъектілерді басқару жүйесі; ғылыми сала деп сипаттауға болады. Маркетингтің осындай белгілері Қазақстан экономикасының әр түрлі салаларында қалыптаса бастады.

Қазіргі жағдайда ол білім және ғылым саласы ретінде шапшаң, қарқынды дамуда, бұл маркетинг жөніндегі мамандарды, ғылыми қызметкерлерді дайындап шығару, ғылыми-зерттеу жұмыстарды орындау мен ғылымның өзін ұйымдастырушылық-әдістемелік жағынан дайындаудан көрінеді.

Маркетинг көптеген ғылымдар тоғысында тұр, әсіресе әлеуметтану және психология ғылымдарының қиылысында, өйткені оның маңызды міндеттерінің бірі әлеуметтік-психологиялық тұрғыдан қарағандағы сатып алушының мінез-құлқын зерттеу болып табылады. Сондықтан маркетингті экономикалық және

әлеуметтік ғылымға да жатқызуға болады, өйткені оның зерттеулері әлеуметтік бағытта. Дамыған елдердің экономикасы мен менеджмент жүйесіндегі дүниежүзілік өзгерістер 60-шы жылдар басында мінез-құлық ғылымы негізінде қалыптаса бастаған тұтынушылардың мінез-құлқы туралы ғылымның маркетинг құрамында пайда болуына түрткі болған басты фактор.

Қазақстанда маркетинг ғылым бағыты, шаруашылық қызмет аумағы және өндірістік- өткізу қызметін басқару жүйесі ретінде республиканың нарықтық қатынастарға өтуінен бастап қалыптасты. 1991 жылдан бастап кәсіпорындар мен ұйымдарда маркетинг бөлімдері ашылды, оған маркетинг мамандардың қызметі енгізіле басталды.

Маркетинг бәсекелестік күрестің тиімді құралы болып табылады, сондықтан отандық экономикада ол неғұрлым бәсекеге қабілеті күшті салаларда дами бастады. Маркетингтің қағидалары мен элементтері алғашында коммерциялық құрылымдарға, сауда орындарына, ауыл шаруашылығында, қаржылық- банктік жүйеде, ал кейінірек- өнеркәсіптік кәсіпорындарға, қызмет көрсету саласына, ең соңғы кезекте коммерциялық емес қызметке енгізіліп, дамыды.

Қазіргі жағдайда көптеген ірі және орта кәсіпорындарда, сондай-ақ банктерде маркетинг қызметі, ал олардың кейбір еудерінде департаменттер іс- әрекет етеді. Бұлардағы маркетинг бөлімдерін ұйымдастырудың нақты схемасы мен түрлері әр түрлі болуы мүмкін, бірақ олар: нарықты маркетингтік зерттеу, сұраныс жағдайын, тауарлық, өткізу, баға және коммуникацияны ұйымдастыру сияқты жалпы міндеттерге негізделеді.

Маркетингтік бөлімдердің қызметі кәсіпорынның негізгі мақсаттарын жүзеге асыруға және бәсекелестік жағдайда оның тиімді қызмет етуіне әсер етеді.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының экономикасы түбегейлі жүйелік өзгерістер кезеңін басынан өткеріп жатыр. Кәсіпорындар мен ұйымдарда басқарудың жаңа жүйесі қалыптасып келе жатқан кезінде негізгі құрамдарының бірі - маркетинг жүйесі. Қазақстанның маркетингтің қалыптасуының қажеттілігі жалпы әлемдік басқарудың теориясы мен практикасының тенденцияларымен анықталады. Қазақстанда маркетинг жүйесінің қалыптасуы бағыттары мен мүмкіндіктерін, шарттарын анықтау мақсатында маркетингтің дамуының теориялық тұжырымдамаларын құру және оның тәжірибесін талдау маңызды мәселелердің бірі. Нарықтық экономиканың эволюциялық жолына түскен Қазақстандағы маркетингтің дамуы нарық заңдары мен қағидаларынан туындайды. Маркетингті игеру және оның кәсіпорындағы басқару жүйесімен бірігуі нарықтық экономиканың даму деңгейін көрсетеді. Нарықтағы қатаң бәсеке, халықтың төлем қабілеттілігінің төменділігі, кәсіпорынның айналым құралдарының жеткіліксіздігі, өндірістік шығындардың үнемі өсуі отандық өнімнің бәсеке қабілеттілігін төмендетіп, өткізуді қиындатауда.

Нарықтық экономика жүйелеріндегі маркетингтің ең дамыған түріне тұтыну маркетингі жатады. Ол тұлғалар мен отбасыларынан тұратын түпкі тұтынушылар және фирмалар арасындағы қызмет өрісін қамтиды.

Қазақстан экономикасындағы қызметтердің келешегі шағын және орта бизнестің, қоғамдық тамақтану мен қонақкүй шаруашылығы саласындағы бірлескен кәсіпкерліктің, делдал – коммерциялық қызмет, көтерме және бөлшек сауданың жаңа нышандарының, халықаралық туризмнің дамуына байланысты. Осыған байланысты қызмет секторы кәсіпорындарының саясаты мен стратегиясын әзірлеп, іс – жүзіне асыру құралы ретінде қызмет көрсету маркетингінің ролі арта түсуде.

Қызмет көрсету саласының қарқынды дамуы және осы нарықтағы бәсекелестіктің өршуі қызмет көрсету маркетингінің пайда болуына әкелді. Оның тәсілдері мен әдістері, қағидалары тауарлар маркетингімен ұқсас болғанымен кейбір айырмашылықтары да бар.

Қызмет көрсету саласында көлік саласын қарастыра отырып маркетингтің мәнін түсіндіре кетуге болады:

Көлік маркетингінің бастапқы назар аудару объекті- көлік мекемесінің және нарыққа арналған қызметтердің көліктің соңғы тұтынушыға жылжуы жолындағы көптеген делдалдардың өндірістік және коммерциялық қызметі.

Темір жолы көлігіндегі маркетинг- бұл темір жолы компанияларының акционерлік құнын арттыру мен кіріс алу мақсатында бәсекелестер баратын іс- әрекеттерге қарағанда тұтынушыларға көлік қызметін жағсырақ көрсету үшін ресурстарды пайдалану арқылы көлік компаниясына арналған нарықты қалыптастырып, оны ұстап тұруға бағытталған заманауи іскерлік философиясы, технологиясы.

Көлік нарығы- көлік мекемелері мен оны тұтынушылардың көлік қызметінің сауда- саттығы, көлік және көліктік- экспедициялық мекемелердің тасымалдаушы үрдісін ұйымдастыруға сауда- саттығы бойынша аралас және мультимодальды тасымалдаулармен қоса алғандағы экономикалық және технологиялық қарым- қатынастары. Қазіргі кезде көлікте нарықтық қатынастар көбіне тасымалдаушы үрдісінің операторы мен жүктер мен жолаушыларды тасымалдаулар арасында орын алады.

Кез- келген өнімнің маңызы оның пайдалылығымен бейнеленеді. Көлік өнімі, яғни, тасымалдау зат ретінде емес, қызмет ретінде пайдалы. Көлік қызметі көлік тауары ретінде анықталады.

Маркетингте бәсекелестікке үлкен мән беріледі. Көлік саласындағы бәсекелес қызметті өндірушілердің арасындағы пайда көзін ұлғайтуға деген бәсекелес әрекеттері: көлік қызметтерінің, бір көлік түрінің көлік мекемелерінің, әр түрлі көлік түрлерінде қызмет ететін көлік қызметі мекемелерінің арасында байқалады.

Көлік мекемесі өзінің дамуының түрлі кезеңдерінде мынадай бәсекелесу стратегияларын пайдаланады:

- нарыққа терең бойлап өну, көлік мекемелерінің жаңа ұяларын жаулап алу, пайдалы

- қазбалардың кен орындарына және өңделетін аумақтарға жеткізетін сокпақ жол салып, құрылыс магистральдері мен көлік объектілерін, т.б. арқылы тасымалдау ауқымдарын ұлғайтуға ықпал етеді;

- технологиялық стратегия тасымалдау үрдісінің жаңа технологияларын, көлік техникасының жаңа үлгілерін жаңартып, енгізуді, жаңа ақпараттық интермодальды технологияларды, транзиттік көлік дәліздерін құруды, т.б. пайдалануды көздейді;

- төмен шегерімдер стратегиясы шығасыларды терең басқарып, пайдалану шығындарын нормативті жоспарлап, оларды бақылап, ресурстарын үнемдеп, оңтайландыруды білдіреді;

- өнім саласындағы инновациялық стратегия көлік қызметтерінің жаңа түрлерін құруды, көлікте қызмет көрсету сапасын арттыруды көздейді;

- кооперация стратегиясы темір жолдарының клиентурамен, темір жолы ұйымдарымен, операторлық компаниялармен, жергілікті әкімшілікпен, аймақтық билік органдарымен, қаржылық және салалық құрылымдармен, сондай- ақ, пайдаланушыларға көлік қызметтерін «есіктен есікке» сұлбасы бойынша көрсетуді жақсарту мақсатында өзге де көлік түрлерімен, интермодальды тасымалдауларды дамыту;

- диверсификация стратегиясы мен қосымша кіріс көзін алуға бағытталған қызметтер мен дәстүрлі емес тауарларды шығаруға қайта мамандандырылған негізгі өндіріске таяу немесе онымен байланысты емес, не жекелеген көлік өндірістерінің қосымша өнімдері мен қызметтерін ұйымдастыруды жоспарлайды, машиналар мен құрал- жабдықтауларды, халықаралық тасымалдаушы ұйымдастыруды, соның ішінде, транзитті дәліздермен саптып алу бойынша көлік мекемелерімен халықаралық ынтымақтасудың дамуына, көлік саласында интернационалдық өлшемдер мен нормативтерді құруға байланысты.

Осы стратегиялардың барлығы тасымалдау ауқымын арттырып, бәсекелесу қабілеттігін күшейтіп, темір жолы көлігінің пәрменділігін арттыруға бағытталған.

Мекеменің маркетингінің мақсаттарын қалыптастыруды көздейтін түрлі әдіс- тәсілдер бар. Олардың ішіндегі көлік мекемесіне қатысты екі түрі қарастырылады. Бір әдісі монетарлық және монетарлық емес [4].

Қазақстандағы қай саланы алмасақ та маркетингтің әлі түбегейлі дамымағанын көре аламыз. Маркетинг саласы әлі зерттеліп, кез- келген салаға кеңінен енгізілуі керек. Себебі маркетинг тауарды болсын, қызметті болсын халыққа, жалпы тұтынушыға жария қылу, яғни тауарды, қызметті ұтымды өткізу.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / М.: Прогресс, 1994.
2. Бревнов А.А. Сущность маркетинга. / Киев: Вера-Р, 1998 год.
3. Глазов М.М., Фирова И.П. Маркетинг предприятия: анализ и диагностика/ ООО «Андреевский издательский дом». - Санкт-Петербург, 2006 г.
4. Әлібекова А.Б. Темір жолындағы маркетинг қызметінің негіздері ретіндегі көлік нарығының дамуы. Аль Пари, 2009, № 4.-196-198.

Резюме

В статье описано, что маркетинг является одним из источников прибыли предприятия. В том числе как выгодно использовать маркетинг в нашей Республике и в транспортной отрасли.

Resume

This article it is described that marketing is one of sources of profit of the enterprise. Including as it is favourable to use marketing in our to Republic and in sphere of transport.

УДК 082:

ОБЩЕМИРОВАЯ ПРОБЛЕМА – ДОСТИЖЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Г.К. Жунусова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

С.А. Рахимова

*доцент, Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова*

Существующее мировоззрение не адекватно реальному миру. Отсутствует понимание глубинных причин и «масштаба бедствия». Это, в конечном счете, и явилось причиной глобального кризиса. Жизнь или смерть человеческой популяции — такова цена, а отсюда и очень высока ответственность выбора обобщающей идеи развития. Такой обобщающей идеей и является концепция устойчивого развития человечества, одобренная ООН и практически всеми государствами мира. По мере развития научной мысли становилось все яснее, что причиной глобальных проблем, конфликтов, кризисных ситуаций является рассогласованность развития частей единого целого. Со временем возникло понимание, что природа и общество - единое целое. Человечество пришло к пониманию

исторической необходимости согласовать все части социальной и природной системы в единый социально-природный процесс.

Основатель и президент Римского клуба - Аурелио Печчеи, назвал тотальной глобальную систему Природа - Человек - Общество – Техника. В своей книге «Человеческие качества» Аурелио Печчеи излагает пути изменения мировоззрения человечества: «Если бы для решения этой задачи было необходимо немедленно менять человеческую натуру, положение было бы просто безнадежным. Нет, начинать надо с того, что поможет привести в соответствие человеческое восприятие и, следовательно, способ существования и образ жизни человека с реальным сегодняшним миром и способностью человека изменять мир, которую он недавно приобрел. Нужна не биологическая, а культурная эволюция, и, хотя процесс этот может оказаться длительным и сложным, осуществление его вполне в пределах наших возможностей» [1].

Пока наибольшая часть населения любой страны понимают устойчивое развитие как заботу о природе, серьезный разговор о проведении действительных мер для достижения устойчивого развития невозможен! Не бросать сигаретную пачку в лесу, а тем более не сбрасывать в озеро отходы производства - это так же естественно, как не разбрасывать мусор у себя в комнате! Это элементарная чистоплотность, это не есть устойчивое развитие! Необходимо объяснить людям, какое же развитие должно считаться устойчивым, и составляет основную задачу сторонников устойчивого развития в ближайшем будущем. Для реализации стратегии и проведения мер устойчивого развития необходимо осознание проблемы основной массой населения, и проводиться это должно на высшем общемировом уровне. Основная текущая задача - пропаганда и разъяснение.

В теории устойчивого развития можно усмотреть некоторые элементы утопии - учения об идеальном общественном устройстве, где экономика, состояние природы, социальная жизнь общества находятся в полной гармонии. Тем не менее, этой теории нельзя отказать в прагматизме, в стремлении к реальной оценке современного положения в мире, в отдельных регионах, странах с точки зрения природоохранного, экономического и социального состояния. Сочетание прагматизма и стремления к гармонии привели к тому, что в наступившем тысячелетии идея устойчивости в разных ее модификациях становится все более объединяющей глобальной идеей повседневной жизни и изучения перспектив развития человеческого общества. Устойчивое развитие экономической системы не сводится только к экологизации экономического развития отдельно взятого предприятия, региона или страны в целом, а представляет собой сбалансированное социо-эколого-экономическое развитие всей рассматриваемой системы, которое в конечном итоге производит синергетический эффект. В результате объединения трех основных

точек зрения: экономической, социальной и экологической, обществом разрабатывается триединая концепция устойчивого развития.

Экономическая составляющая - подход к концепции устойчивости развития основан на теории максимального потока совокупного дохода Хикса-Линдаля, который может быть произведен при условии, по крайней мере, сохранения совокупного капитала, с помощью которого и производится этот доход. Эта концепция подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологических природо-, энерго-, и материало-сберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов.

Социальная составляющая устойчивости развития ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем, в том числе, на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми. Важным аспектом этого подхода является справедливое распределение благ. Опираясь на расширение вариантов выбора человека как главную ценность, концепция устойчивого развития подразумевает, что человек должен участвовать в процессах, которые формируют сферу его жизнедеятельности, содействовать принятию и реализации решений, контролировать их исполнение.

Экологическая составляющая - устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем. Особое значение имеет жизнеспособность экосистем, от которых зависит глобальная стабильность всей биосферы. Деградация природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и утрата биологического разнообразия сокращают способность экологических систем к самовосстановлению.

Единство концепций - согласование этих различных точек зрения и их перевод на язык конкретных мероприятий, являющихся средствами достижения устойчивого развития - задача огромной сложности, поскольку все три элемента устойчивого развития должны рассматриваться сбалансировано. Важны также и механизмы взаимодействия этих трех концепций.

Достаточно распространено мнение ученых о возможности достижения устойчивого развития по мере формирования информационного общества. Информационное общество ученые называют «новой общественно-экономической формацией», а его главным признаком - производство и потребление информации как основы экономической системы и социальной структуризации общества». С позиций цивилизационного подхода, по доминирующим экономическим признакам исследователи относят информационное общество к постиндустриальной (ноосферно-космической) цивилизации, главными признаками которой называют широкую интеллектуализацию производства; приоритетное развитие науки; развитие сложного умственного труда. На

своеобразии информации в информационном обществе акцентировал внимание известный американский социолог Элвин Тоффлер. Анализируя формирование разных структур этого общества, он подчеркивал его гетерогенность, неоднородность, которые касаются также информации. По его мнению, гетерогенность предполагает обмен информацией на качественно новом уровне, который отличается от гомогенной информации традиционного массового общества. «Если Вторая волна впитала традиционные суждения и оценки и породила веру в систему, которую я назвал промышленной реальностью, то сегодня мы наблюдаем начинающийся философский бунт, нацеленный на ниспровержение, ликвидацию надменно господствующих аксиом прошедших трех столетий. Ключевые идеи индустриального периода дискредитированы, обесценены и отвергнуты в большинстве наиболее разработанных и аргументированных теорий» [2].

Американский экономист Мануэль Кастельс, соглашаясь с тем, что в долгосрочной перспективе производительность труда будет служить источником благосостояния наций, а технологии - важнейшим источником ее повышения, отмечает, что, с позиций современных экономических агентов, она не является самоцелью, как и инвестирование в новые технологии и инновации. «Фирмы и страны, реальные агенты экономического роста, не требуют технологий ради самих технологий или роста производительности ради блага человека... Мотивацией для фирмы служит не производительность, а прибыльность, для достижения которой технология и производительность являются важными средствами, но, безусловно, не единственными» [3]. Надежды ученых решить проблемы устойчивого развития в рамках информационного общества достаточно проблематичны. Информационное общество - это общество с рыночной экономикой. Решение безотлагательных глобальных проблем (экономических, экологических, демографических и др.) при помощи рыночных рычагов бесперспективно, поскольку регулятивные возможности рынка ограничены определенными сферами. «Рынки, существуют не для того, чтобы удовлетворять экологические критерии устойчивости или этические критерии справедливости. Рынки сориентированы исключительно на достижение эффективного размещения» - пишет Герман Дейли [4].

Представляется обоснованным вывод ученых о том, что ни «информационная», ни «информационная» экономики не способны разрешить кризисные противоречия, возникшие в разных сферах человеческой жизни и определяющие сущность глобального кризиса. Даже на теоретическом уровне они не способствовали выяснению природы этих противоречий и не предложили эффективных путей их разрешения. Одновременно исследователи представляют новую парадигму развития, а именно - «информационную», при помощи которой они надеются преодолеть кризисные явления. Термин «информациология» определил и впервые ввел в научный оборот академик

РАН Юзвизин И.И., который положил начало науке «информациология» (1993). Основу информациогенной парадигмы, как и в информационной и информационной теориях, составляет информация. Однако в данном случае сама информация трактуется значительно глубже. Если названные теории строились на принципах технологического детерминизма, то «информациогенная парадигма» гармонично сочетает духовную и материальную сферы деятельности людей с природой. Следовательно, речь идет не только об информации, созданной человеком, но и об информациологических закономерностях состояния самого человека и его связей со Вселенной. Юзвизин И.И. подчеркивает, что «такой глубокий, всесторонний подход к осмыслению сущности и содержания понятия «информация» в большой степени способствует формированию нового мировоззрения, которое заменит старое, оказавшееся не способным решать проблемы, с которыми столкнулось человечество» [5]. Ведущим фактором, за счет которого могут быть решены проблемы устойчивого развития, и в документах ООН, и в научных трудах называют экономический рост, то есть тот компонент (фактор), который повлек за собой кризис. Ученые, понимая парадоксальность проблемы, полагают, что «этот рост должен быть менее материально - и энергоемким и более справедливым в части распределения прибылей». Однако уменьшение расхода ресурсов на единицу готовой продукции нивелируется его общим увеличением в случае роста производства. То же самое относится и к энергоемкости. Что же касается справедливого распределения, то не следует забывать, что справедливость - это не экономическая категория, и трудно представить, как ее можно реализовать в условиях рыночной экономики, которая расценивается как условие функционирования устойчивого развития.

Заслуживает внимания мнение по поводу устойчивого развития, высказанное экономистом Всемирного Банка Германом Дейли. Определяя, в частности, центральную идею экономической политики устойчивого развития, он пишет, что она «не должна искать решения экономических проблем с точки зрения современного центрального организующего принципа роста, а должна это делать с точки зрения традиционных принципов устойчивости, достаточности, справедливости и эффективности». Обобщая эту мысль, автор формулирует ее как установку: «Нам следует пытаться достичь достаточного богатства в расчете на душу населения, которое можно было бы эффективно поддерживать и размещать и справедливо распределять среди максимального количества людей, которых можно было бы содержать в этих условиях в течение продолжительного времени» [6]. Достичь этого Г. Дейли предполагает за счет не экономического роста, а приспособления «к модели развития без роста». Экономический рост он допускает лишь в случае, если он «базируется на качественном улучшении, которое выжимает больше благосостояния из того же потока ресурсов». В процессе перехода общества к устойчивому развитию основная задача политики национального правительства состоит в разработке стратегии и правил перехода

из одной системы координат, где не учитывается Закон Природы, в другую систему координат, где решения и программы согласуются с объективным законом развития. Основная задача науки — предоставить «инструмент» для проектирования безопасного развития, согласованного с естественными законами. Руководство всех уровней должно владеть мировоззрением и основами методологии проектирования безопасного устойчивого развития мира. Существующие науки не дают рецептов устойчивого развития человечества и сценариев ухода от глобального кризиса. Экономика не учитывает техногенного влияния на биосистемы, экология — последствий экономической деятельности, технические науки — влияния изобретений. Необходимы знания дающие возможность построить здание научного мировоззрения на прочном фундаменте общих законов природы. Для решения этой задачи нужен целостный подход, основой которого станут общие для всех наук законы, такие, как закон сохранения мощности. Решение задач экономической оптимизации с использованием закона сохранения мощности было предложено еще в первой половине прошлого века американцем Габриэлем Кроном. Он долгие годы проработал в General Electric и опубликовал массу работ на эту тему. Подолинский С. (1850-1891) используя законы термодинамики разработал новый подход к анализу общественного развития, положив в его основу накопление и сохранение энергии. В 1880 г. в журнале «Слово» опубликовал монографию «Труд человека и его отношение к распределению энергии», в которой изложил новую энергетическую теорию, заложившую основы совершенно оригинальной теории труда. Прибавочная стоимость - это дополнительная энергия Солнца, накапливающаяся на земной поверхности. Труд он определил как деятельность, результатом которой является накопление энергии, доказывал недостаточность второго закона термодинамики. По С. Подолинскому, только общество обеспечивающее накопление и сохранение энергии, может рассчитывать на стабильное развитие [7]. Идеи Подолинского получили подтверждение и дальнейшее развитие в учении о ноосфере. Его достижения развил в своих учениях о живом веществе, биосфере и ноосфере В. Вернадский (1863-1945).

В дальнейшем идеи Крона в области экономики развили в России (Побиск Кузнецов и Борис Большаков), США (Линдон Ларуш), Франции (Бернар Летьер) и Японии (Июшидо Кондо).

В мировоззрении П.Кузнецова переход к устойчивому развитию общества — это движение Человечества из «мира вещей» в «мир духовных ценностей». Из мира, где доминирует потребность и идея «взять», в мир, где будет доминировать идея и потребность «отдать» для блага людей и Человечества в целом. Большинство нормальных людей скажет, что такой переход невозможен потому, что он полностью противоречит той реальности, которая нас окружает. Но именно такая реальность и находится в глубоком системном кризисе, поставившем человечество на грань катастрофы. Мировоззрение развития Жизни показывает выход из кризиса. Оно

как бы переворачивает ситуацию и берет за «точку опоры» то, что проверено временем, то, что обеспечило сохранение развития Человека на всем протяжении его истории. Вся история человечества — это сохранение развития творческих задатков человеческого рода. Источником развития являются Идеи, а целью — Человек, способный и реализующий свою способность к творчеству. По этой причине лучший способ сохранить Землю для будущих поколений — это формировать людей, способных творчески решать проблемы перехода к устойчивому развитию, то есть превращать невозможное в возможное [8]. Очевидно, что развитие, основанное на денежных мерах, уже привело человечество в тупик. Необходимость перехода на другие единицы измерения высказывали многие исследователи Л.Ларуш, Г.Одум, Б.Е.Большаков. В проектном управлении устойчивым развитием предлагается принять в качестве учетной единицы международной валюты единицу мощности (киловатт). Эта единица не зависит от вида энергоносителей и поэтому является универсальной. «Денежный бюджет» и вычисляемый «бюджет в киловаттах» - два способа измерения одной и той же величины. Поэтому необходимо обсуждение не только «денежного бюджета», но и составление аналогичного бюджета, выраженного в единицах мощности. Все явления и процессы на нашей планете, в том числе и в странах Евразии имеют потоковую сущность в пространстве-времени. Именно это определяет, что все процессы и явления можно выразить в потоковой сущности, в потоке энергии, или в мощности [9].

Побиск Кузнецов развил идеи Крона и создал основу, на которой в 90-е годы в Подмосковье Международный университет природы, общества и человека «Дубна» построил собственную методологию проектирования экономического развития в терминах мощностей. Эта методология была применена при разработке концепции устойчивого развития Республики Казахстан [10]. Любую вещь — машину, самолет, стул, стол — мы можем представить в терминах затраченной на ее создание энергии. Конечно, ее можно выразить и в деньгах. Но денежная стоимость будет содержать множество искажений, связанных с колебаниями валютного курса, спекулятивными настроениями и т.д. А энергетические затраты не изменятся. Деньги реальны, они придуманы человечеством для решения определенных задач, но действительностью они не являются, действительностью является поток энергии. Конечно, это не значит, что нужно отказаться от денег и начать все измерять в единицах мощности. Эти два подхода должны дополнять друг друга. Тогда, убрав спекулятивную денежную составляющую из расчетов, мы, вполне возможно, увидим: некоторые направления, на первый взгляд, приносящие стране доход, тот же экспорт сырой нефти, имеют КПД парового двигателя позапрошлого века. А если добавим в расчет загрязнение окружающей среды, не исключено, получим отрицательный баланс. Суть альтернативного решения, если можно так выразиться — не радикального, а мирно-научного, на законной основе. Такое решение существует и основано

оно на использовании устойчивой меры — мощность. Поскольку мощность является универсальной мерой стоимости и на языке мощности выражаются закон развития Жизни и прорывные технологии, постольку естественно ее использовать для выхода из кризиса и перехода к устойчивому развитию. Для повышения эффективности экономики и выхода из валютно-финансового кризиса необходимо сократить потери и размер спекулятивного капитала посредством использования прорывных технологий и управления темпами роста реального ВВП (а не номинального), выраженного в двух единицах измерения: денежных и мощностных. Реальный денежный поток, обеспеченный мощностью, практически совпадает с реальным потоком товаров и услуг, выраженных в единицах мощности — это две стороны единого процесса производства товаров и услуг [11]. Выполнение этих процедур даст возможность эффективно управлять процессом выхода из кризиса посредством увеличения темпов роста полезной мощности, социального могущества на основе реализации прорывных проектов и технологий.

Таким образом, концепция устойчивого развития направлена на увеличение экономического богатства, обеспечение социального единства, повышения институциональной эффективности и качества окружающей среды. Основные ожидаемые выгоды возможны в результате политической интеграции, важной для реализации положений концепции. Безусловно, что политическая интеграция нуждается в исследованиях, равно как и вопросы участия, направления, реализации, механизмы их взаимодействия. В условиях глобализации изменяются и подходы в исследованиях по устойчивому развитию и все больше приобретают практическую направленность.

ЛИТЕРАТУРА

1. А. Печчи. Человеческие качества. — М.: «Прогресс», 1980. — 302 с.
2. Тоффлер, Э. Третья волна - The Third Wave. — М.: АСТ, 2010. — 784 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
4. Герман Дэйли и Кеннет Таунсенд ОЦЕНИВАЯ НАШУ ЗЕМЛЮ. Экономика, экология, этика Перевод на русский язык (под редакцией А.Ю. Ретеяма и П.И.Сафонова). — М.: Российское отделение ISEE, 1994. - 268 с.
5. Юзвшин И.И. Основы информациологии. / Учебник. М.: «Информациология», «Высшая школа», 2000. - 517 с.
6. Герман Дейли и Джон Кобб. Ради общего блага: как переориентировать экономику на людей, окружающую природную среду и сбалансированное будущее. - Бостон: Бикон Пресс, 1989. www.chat.ru/~n_kronov/ecolcris.html.
7. Подолинский С., Кузнецов. Труд человека и его отношение к распределению энергии. ISBN: 5-7619-0194-3, - М.: Белые Альвы, 2005. - 160 с.

8. Большаков Б.Е., Кузнецов О.Л. Доклад на международном симпозиуме «Пространство и Время в эволюции глобальной системы природа—общество—человек», посвященном светлой памяти выдающегося русского ученого Побиска Георгиевича Кузнецова. / г. Москва, 14-15 декабря 2001 г.

9. Искаков Н.А., Резников О.А., Шамаева Е.Ф. Методика комплексной оценки мощности и качества жизни в стране с использованием измерителей устойчивого развития на примере РК и стран Евразийского пространства - «Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика» www.ugrazvitie.ru вып. 1 (2), 2009. - С. 4.

10. Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 гг., одобренной Указом Президента Республики Казахстан от 14 ноября 2006 года (№216).

11. Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е. Система «природа—общество—человек»: устойчивое развитие. // М.-Дубна, 2000. <http://www.situation.ru/app/rs/lib/pobisk/systema/main.htm>.

Түйіндеме

Бұл мақалада тұрақты даму концепциясының теоретикалық негіздері жаңа парадигмасы ретінде айқындалды. Тұрақты дамуға жету үшін процесс ұсынылған.

Resume

This article describes the theoretical foundations of the concept of sustainable development in the context of globalization as a new development paradigm. Proposed a process for achieving sustainable development.

УДК 658.7

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

М.М. Омаров

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

А.А. Тузумбаева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

На современном этапе развития сложились новые условия производства, которые отличаются от традиционных методов его организации. В условиях рыночной экономики, конкуренции, инфраструктурных проблем,

существуют факторы, сдерживающие не только развитие производства, но и транспортных, снабженческих и сбытовых структур. При существующем положении дел значительный вклад в развитие производств на предприятиях вносит логистика.

Актуальность рассмотрения производственной логистики как отдельной функциональной подсистемы обуславливается следующими факторами:

- в последние годы на промышленных предприятиях наблюдается тенденция к сокращению массового и крупносерийного производства;
- расширяется применение универсального оборудования;
- внедряются гибкие переналаживаемые производственные системы;
- производители получают все больше заказов на производство небольших партий и изделий, товаров;
- со стороны покупателей все чаще выдвигаются требования удовлетворить потребность за минимально короткими сроками (сутки, часы) с высокой степенью качества и гарантий;
- необходимость развития организации производства в рамках кооперации и интеграции по выпуску сложных изделий.

Производство является одной из основных сфер логистики, занимающей центральное место в деятельности промышленного предприятия. В непромышленном секторе экономики, в сфере торговли и коммерции производственная логистика отсутствует или представлена в незначительных масштабах.

Управление всеми видами материальных и информационных потоков на пути от склада материальных ресурсов до склада готовой продукции называется производственной логистикой. Производственная логистика в ряде случаев может рассматриваться гораздо шире, так как термин «производство» применяется в разных смысловых качествах, таких, как:

- общественный процесс создания материальных благ;
- самостоятельная организация;
- производственная единица в составе крупной организации или акционерного общества;
- производственный процесс на предприятии, который включает основные, вспомогательные и обслуживающие процессы.

В первом случае производство выступает как самостоятельная экономическая категория, используемая для характеристики различных общественно-экономических формаций, во втором, третьем и четвертом случаях понятие «производство», как правило, применяется на уровне организации в целом или ее части и отождествляется с производственной системой, в которой люди находятся в определенных производственных отношениях и, используя орудия труда и предметы труда, создают необходимые обществу продукты производственного и личного потребления. Во втором и третьем случаях основное внимание в организации уделяется

субъекту управления и реализуется структурный подход к организации управления, а в четвертом случае при рассмотрении организации главное внимание уделяется процессному подходу ко всем элементам и частям производственного процесса или бизнес-процессам.

В последнем случае логистика нацелена на рационализацию потоковых процессов, а производственный процесс выступает как объект рационализации.

В связи с этим производственную логистику можно определить как науку (теорию, методологию) о системной рационализации управления процессами развития производственных систем (например, рабочего места, участка, цеха, производства как набора цехов для выпуска конкретной продукции или оказания конкретных услуг, организации) с целью повышения их организованности (эффективности) посредством синхронизации, оптимизации и интеграции потоков в производственных системах. Это наука о рационализации процессов управления организацией путем выявления и устранения внутрисистемных и межсистемных конфликтов, преобразуемых во взаимовыгодные компромиссы корпоративного сотрудничества, используемые для повышения конкурентоспособности организации.

Цель производственной логистики заключается в точной синхронизации процесса производства и логистических операций во взаимосвязанных подразделениях.

Задачи производственной логистики отражают организацию управления материальными и информационными потоками не просто внутри логистической системы, а в рамках процесса производства.

В организационном отношении часть логистической системы, к которой относится управление производственными потоковыми процессами, образует производственную логистическую подсистему, которая является интегрированной совокупностью элементов в общей структуре действующей логистической системы.

Производственные логистические подсистемы генерируют материальные потоки и задают ритм работы других подсистем. Они определяют потенциальные возможности адаптации логистических систем к изменениям окружающей среды. Кроме того, производственные логистические подсистемы обуславливают способность смежных подсистем самонастраиваться в соответствии с текущими целевыми установками. Гибкость производственных логистических подсистем обеспечивается за счет гибкости производства и профессионализма обслуживающего персонала. Функционирование логистических подсистем основного производства должно обеспечивать возможность постоянного согласования и взаимной корректировки производственных программ, планов и взаимодействий всех подразделений логистической системы.

Особый статус процесса производства по отношению к другим видам производственно-хозяйственной деятельности предопределяет

специфику производственной логистики как единственной сферы, в которой материальный поток выражается в трех материальных формах. На этапе входа в подсистему - в виде сырья, материалов, комплектующих, на стадии выхода из подсистемы производственной логистики в подсистему распределительной логистики - в виде готовой продукции. А в течение самого процесса производства - в виде полуфабрикатов.

В некоторых случаях сменяемость форм материального потока происходит в двух-трех производственных операциях за короткий промежуток времени.

На предприятиях по ходу движения материального потока с ним осуществляются различные логистические операции, которые в совокупности представляют сложный процесс превращения сырья, материалов, полуфабрикатов и других предметов труда в готовую продукцию.

Организация производственного процесса состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

Производственные процессы на предприятиях детализируются:

- по содержанию (процесс, стадия, операция, элемент);
- по месту осуществления (предприятие, передел, цех, отделение, участок, агрегат).

Множество производственных процессов, происходящих на предприятии, представляет собой совокупный производственный процесс. Процесс производства каждого отдельного вида продукции предприятия называют частным производственным процессом. В свою очередь в частном производственном процессе могут быть выделены частичные производственные процессы как законченные и технологически обособленные элементы частного производственного процесса, не являющиеся первичными элементами производственного процесса (он, как правило, осуществляется рабочими разных специальностей с использованием оборудования различного назначения).

В качестве первичного элемента производственного процесса следует рассматривать технологическую операцию - технологически однородную часть производственного процесса, выполняемую на одном рабочем месте. Обособленные в технологическом отношении частичные процессы представляют собой стадии производственного процесса.

Частичные производственные процессы могут классифицироваться по нескольким признакам:

- по целевому назначению;
- характеру протекания во времени;
- способу воздействия на предмет труда;
- характеру применяемого труда.

По целевому назначению выделяют процессы:

- основные;
- вспомогательные;
- обслуживающие.

Основные производственные процессы - процессы превращения сырья и материалов в готовую продукцию, являющуюся основной, профильной продукцией для данного предприятия. Эти процессы определяются технологией изготовления данного вида продукции (подготовка сырья, химический синтез, смешение сырья, фасовка и упаковка продукции).

Вспомогательные производственные процессы направлены на изготовление продукции или выполнение услуг для обеспечения нормального протекания основных производственных процессов. Такие производственные процессы имеют собственные предметы труда, отличные от предметов труда основных производственных процессов. Как правило, осуществляются они параллельно с основными производственными процессами (ремонтное, тарное, инструментальное хозяйство).

Обслуживающие производственные процессы обеспечивают создание нормальных условий для протекания основных и вспомогательных производственных процессов. Они не имеют собственного предмета труда и протекают, как правило, последовательно с основными и вспомогательными процессами, перемежаются с ними (транспортировка сырья и готовой продукции, их хранение, контроль качества).

Основные производственные процессы в основных цехах (участках) предприятия и образуют его основное производство. Вспомогательные и обслуживающие производственные процессы - соответственно во вспомогательных и обслуживающих цехах - образуют вспомогательное хозяйство. Различная роль производственных процессов в совокупном производственном процессе определяет различия в механизмах управления различными видами производственных подразделений. В то же время классификация частичных производственных процессов по целевому назначению может проводиться только применительно к конкретному частному процессу.

Объединение основных, вспомогательных, обслуживающих и других процессов в определенной последовательности образует структуру производственного процесса.

Основной производственный процесс представляет процесс производства основной продукции и включает:

- естественные процессы;
- технологический процесс;
- рабочий процесс;
- межоперационное пролеживание.

Естественный процесс - процесс, который приводит к изменению свойств и состава предмета труда, но протекает без участия человека (например, при изготовлении некоторых видов химической продукции). Естественные производственные процессы можно рассматривать как необходимые технологические перерывы между операциями (остывание, сушка, вызревание и т. д.)

Технологический процесс представляет собой совокупность процессов, в результате которых происходят все необходимые изменения в предмете труда, т. е. он превращается в готовую продукцию.

Вспомогательные операции способствуют выполнению основных операций (транспортировка, контроль, сортировка продукции и т. д.).

Рабочий процесс - совокупность всех трудовых процессов (основных и вспомогательных операций). Структура производственного процесса изменяется под воздействием технологии применяемого оборудования, разделения труда, организации производства и др.

Межоперационное пролеживание - перерывы, предусмотренные технологическим процессом.

По характеру протекания во времени выделяют:

- непрерывные производственные процессы;
- периодические производственные процессы.

В непрерывных процессах нет перерывов в процессе производства. Выполнение операций по обслуживанию производства происходит одновременно или параллельно с основными операциями. В периодических процессах выполнение основных и обслуживающих операций происходит последовательно, в силу чего основной производственный процесс оказывается прерванным во времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миротин Л.Б. и др. // «Эффективность логистического управления» Учебник для вузов / Под общ. ред. д. т. н., проф. Л.Б. Миротина. — М.: Издательство «Экзамен», 2004. - 448 с.
2. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. // «Системный анализ в логистике»: Учебник. - Москва: Изд-во «Экзамен», 2002. - 480 с.
3. Степанов В.И., Основы логистики / Учебное пособие.
4. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Порошина О.Г. / Эффективная логистика. - М.: Издательство «Экзамен», 2003.
5. Стерлигова А.Н. Операционный (производственный) менеджмент. Москва: ИНФРА-М, 2009. - 187 с.
6. Гаджинский А.М. Основы логистики / Учебное пособие. - М.: Маркетинг, 2005.
7. Дегтяренко В.Н. Основы логистики и маркетинга / Учебное пособие / ГАС. - Ростов, 2002.

8. Залманова М.Е. Сбытовая логистика / Учебное пособие / СГУ. - Саратов, 2003.
9. Аникина Б.А. // Логистика / Учебное пособие / Под ред. проф.. - М.: ИНФРА-М, 2007.
10. Плоткин Б.К. Основы логистики/ Учебное пособие / ЛФЭИ. - Л., 2001.
11. Смехов А.А. Основы транспортной логистики / Учебник для вузов. - М.: Транспорт, 2005.
12. Рейфе М.Е. Организация развития логистической деятельности на оптовом рынке - СПб., 2006.
13. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь. - М.: Экономика, 2005.
14. Смехов А.А. Логистика и транспорт. - М.: Транспорт, 2003.
15. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Е. Логистика для предпринимателя. Москва: Инфра - М, 2002 г.

Түйіндемe

Берілген мақалада кәсіпорындағы өндірістік логистиканы ұйымдастырудың заманауи ерекшеліктері сипатталған, сонымен қатар ұйымның бәсекеге қабілеттілігін жоғарлату мақсатында пайдаланылатын, өзара оңтайлы ымырада қайта құрылатын жүйе ішілік және жүйе аралық жанжалдарды жою жолымен ұйымның басқару үрдісін рационалдау туралы баяндалған.

Resume

This article describes the peculiarities of industrial logistics on enterprises as well as the rationalization of management processes of organizing through the elimination of intra-and inter-system conflicts transformed into mutually beneficial compromises that are used for improving the competitiveness of the organization.

УДК 330.34.001.76

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ

В.В. Рудюк

*студент, Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова*

С.А. Рахимова

*к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова*

В настоящее время практически во всех странах мира существенное внимание уделяется проблеме устойчивого развития, включая его инвестиционное и инновационное обеспечение и создание системы, позволяющей использовать достижения науки и техники на благо ныне живущих и будущих поколений на глобальном, национальном, региональном и местном уровнях.

В формировании концепции устойчивого развития, которое проходило в рамках системы ООН под эгидой ЮНЕСКО, можно обозначить несколько основных вех: первая межправительственная конференция по окружающей среде в Стокгольме (1972 г.) и последующие конференции в Рио-де-Жанейро (1982, 1992 гг.) и, наконец, – в Йоханнесбурге (2002 г.).

Сам термин «устойчивое развитие» («sustainable development») получил широкое распространение с 1987 года, когда был опубликован доклад Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее». В данном документе устойчивое развитие определено как развитие, при котором нынешние поколения удовлетворяют свои потребности, не лишая будущие поколения возможности удовлетворять собственные нужды, собственные потребности.

На сегодняшний день существует более ста определений исследуемого понятия. Наиболее общим является следующее: устойчивое развитие – это управляемое системно-сбалансированное социоприродное развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее выживание и безопасное неопределенно долгое существование цивилизации.

Устойчивое развитие опирается на восемь основных принципов:

- ответственность,
- право на развитие,
- органическое единство и взаимосвязи экономики и экологии,
- защита и восстановление здоровья и целостности экосистемы,
- предупреждение,
- кооперация,

- возмещение экологических затрат (компенсация причиненного ущерба),
- оценка воздействий на состояние окружающей среды.

Упрощенная модель устойчивого развития носит преимущественно эконоцентрический характер, что и обуславливает негативные последствия в иных областях человеческой деятельности, в особенности, в социальной и экологической сферах. Символически данная модель может быть описана с помощью следующей формулы [1]:

$$UR = (P/Z) * (Бл/В) * (ВР/НР) * (Защ/Угр), \quad (1)$$

где P – результаты деятельности,

Z – затраты,

Бл – получаемые человеком блага,

В – вклад деятельности человека,

ВР – воспроизводимые ресурсы,

НР – невозпроизводимые ресурсы,

Угр – степень угрозы, которая может быть выражена в измеримых единицах (например, разнообразием негативных воздействий),

Защ – мера защищенности объекта безопасности, выраженная в тех же единицах.

Основу этой формулы составляют четыре показателя – экономическая эффективность, социальная справедливость, устойчивость природопользования и экологическая безопасность.

Наличие в формуле устойчивого развития тех или иных составляющих будет свидетельствовать о «слабой» или «сильной» устойчивости. Под «слабой» устойчивостью понимают либо подключение к экономической эффективности какой-либо одной из других компонентов модели, либо включение всех этих компонентов, но каждого из них в той или иной степени. Наиболее «сильная» устойчивость сопряжена с включением всех компонентов с максимально возможными значениями, что реально пока лишь в весьма отдаленной перспективе (на уровне ноосферы).

С понятием устойчивого развития тесно связано понятие инноваций. Термин «инновация» интерпретируется в мировой экономической литературе как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

Для устойчивого развития чрезвычайно важную роль играют экологические инновации, под которыми понимаются новые продукты, новые технологии, новые способы организации производства, обеспечивающие охрану окружающей среды. Речь идет о внедрении системы экологического менеджмента, экологического маркетинга, экотехнологий, позволяющих обеспечить взаимодействие между экономическим развитием и защитой окружающей среды.

Экологические инновации предполагают формирование нового характера отношения человека к природе, согласования производственных и природных процессов в единую систему, регулируемую человеком. Это потребует перестройки науки и техники в их отношении к природе, тем самым обеспечивая экологизацию общественного развития.

В Республике Казахстан экологические инновации не получили пока достаточно широкого распространения, но вместе с тем в нашей стране принимается множество действенных мер по достижению устойчивого развития посредством инновационной деятельности. Согласно Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 гг., развитие экономики Казахстана направлено на использование эффективных моделей производства и потребления, новых и экономически безопасных технологий, транспортных систем, энергоэффективности и энергосбережения, решение региональных проблем, снижение уровня бедности, в целом – удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, товарах и услугах.

Для реализации стратегии вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира должна быть обеспечена интеграция ресурсов, механизмов и инструментов экономического роста, целевые параметры которой станут основой для индикативного планирования в отраслях, регионах и субъектах, то есть перехода от диверсификации производства на инновационные технологии.

Особенности становления в стране инновационно-устойчивого развития сводятся к следующему:

- несмотря на существенные потери, связанные с переходом на новые экономические условия, в республике сохранена основа для научно-технического развития в широком диапазоне интеллектуальных проблем;

- дальнейшее развитие отечественного научно-технического потенциала невозможно без активизации инновационных процессов в экономике, в которой государственной поддержке отводится главная роль;

- большая часть отечественного научно-технического потенциала ориентирована на отрасли, непосредственно не связанными с производством потребительской продукции и это обусловлено историческими особенностями развития экономики республики.

- созданные центры исследований становятся, по существу, центрами интеграции науки, образования и производства;

- в отраслях производства крайне мало отечественных инноваций. Развивая трансферт технологий, в первую очередь, необходимо думать о создании механизмов их улучшения и о широком вовлечении в их сферу научно-технического потенциала страны.

Деятельность государства в активизации инновационной деятельности в настоящее время состоит в создании законодательной базы по развитию

инновационной деятельности, использовании рыночного механизма в отборе и финансировании приоритетных научных исследований.

Современные условия экономического развития республики позволяют идти по селективному пути развития, т. к. следует учитывать ориентацию существующего научно-технического потенциала, имеющийся задел завершенных научно-технических разработок, потребности внутреннего и мирового рынков в предлагаемой продукции.

Управление процессом устойчивого развития, оценка эффективности используемых средств, оценка уровня достигнутого требуют разработки критериев или индикаторов устойчивого развития. Под индикатором понимается показатель (выводимый из первичных данных), позволяющий судить о состоянии или изменении экономической, социальной или экологической переменной.

Автором предложена обобщающая система индикаторов, представленная на рисунке 1.



Рисунок 1 – Индикаторы инновационно-устойчивого развития

Она отражает взаимосвязь индикаторов текущего экономического, инновационного и устойчивого развития. На основе данной схемы можно сделать вывод, что процесс перехода к инновационно-устойчивому развитию должен опираться на три составляющие – экологическую, экономическую и социальную.

Исходя из проведенного анализа, автором сформулирован ряд новых определений с учетом направления устойчивого развития.

Инновация – прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, услуг, организационно-технических и социально-экономических управленческих решений экономического, производственного, административного и другого характера, с целью достижения устойчивого развития экономики и социума. Это развивающийся комплексный процесс создания, распространения, использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности инновационной деятельности и созданию благоприятных условий для устойчивого развития.

Устойчивое развитие – развитие, которое минимизирует отрицательные экстерналии, внешние эффекты между поколениями, не возлагая дополнительные затраты на следующие поколения, обеспечивая постоянное простое и/или расширенное воспроизводство производственного потенциала на перспективу.

Устойчивое инновационное развитие – развитие, при котором человечество, реализуя огромный интеллектуальный потенциал, способно:

- создать благоприятные условия для широкомасштабного развития инновационной деятельности, внедрения научных разработок в производство и продвижения наукоемкой продукции на внутренний и внешний рынки;

- сформировать региональную инновационную систему по обращению с отходами, на основе объединения усилий государственного и частного сектора экономики;

- создать организационно-экономические механизмы, научно-техническую базу и стимулы, направленные на инновационный рост экономики государства и регионов;

- совершенствовать нормативно-правовую базу инновационной деятельности субъектов предпринимательства;

- организовать научно-методическое обеспечение реализации новых механизмов государственного содействия в реализации инновационных проектов;

- сформировать и развить рынок научно-технической продукции (услуг).

Достижение инновационно-устойчивого развития – крайне сложная и многоаспектная задача. Для ее решения необходимо эффективное и повсеместное применение инноваций и новых технологий, особенно на экологическом направлении развития. Чтобы достичь поставленной цели, автор предлагает реализовать следующие мероприятия:

- создать условия притока инвестиционного капитала в систему природопользования и экологического регулирования, поддержать (в том числе путем пересмотра практики экологических платежей) развитие «экологической индустрии», деятельность которой позволит не только обеспечить переработку побочных продуктов и отходов ресурсопользования, но и будет стимулировать развитие малого бизнеса;

- обеспечить условия для разработки и внедрения экологически безопасных технологий и техники, обладающих возможностью

функционирования без нарушения самовосстанавливающей и самоочищающей способности природной среды и не требующих дополнительных природоохранных затрат;

- считать важным условием рационального природопользования привлечение и стимулирование предприятий к внедрению наилучших доступных технологий и использованию системы технологического нормирования, ориентированных на использование указанных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Урсул А. Д., Романович А. Л. Безопасность и устойчивое развитие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 340 с.
2. Тарасова Н. П. Индексы и индикаторы устойчивого развития // Инновации, 2007. № 7. – С. 59-63.
3. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты) / Под ред. С. Н. Бобылева, П. А. Макеенко – М.: ЦПРП, 2007. – 220 с.
4. Сапарбаева М. М. Особенности развития инновационной деятельности в Казахстане // Научный мир Казахстана, 2010. № 4. – С. 244-248.
5. Устойчивое развитие: природа – общество – человек: Материалы международной конференции. Т. 1. – М.: КНОРУС, 2006. – 236 с.
6. Куттыбаева Р. А. Моделирование устойчивого развития с учетом инновационных процессов // Инновации, 2009. № 4. – С. 59-68.

Түйіндеме

Мақалада тұрақты даму концепциясы, инновацияның ұғымы, инновациялық-тұрақты дамуы қарастырылған және сипаттайтын көрсеткіштері жүйелендірілген. Экологиялық инновациялардың тұрақты дамуда әсері талданған. Тұрақты дамуда жету жолындағы Қазақстандық тәжірибе негізінде жаңа технологиялар мен инновациялардың пайдалану бойынша осы процесті жылдамдату үшін нұсқаулықтар ұсынылған.

Resume

In article the concept of a sustainable development, concept of innovations is considered and is innovative-sustainable development, are systematized indicators characterizing them. Influence of ecological innovations on a sustainable development is analysed. On the basis of the Kazakhstan experience of use of innovations and new technologies at sustainable development achievement recommendations about acceleration of the given process are offered.

УДК 334.012.33

СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КОРПОРАЦИИ КАК МЕХАНИЗМ СОЦИАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА

С.Г. Симонов

Тюменский государственный нефтегазовый университет, г. Тюмень

М.Ж. Тусупаева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Ярким примером проявления предпринимательского духа выступают США, где поддержка малого и среднего бизнеса является одним из приоритетов экономической политики государства. Вообще, в промышленно-развитых странах на долю малого и среднего предпринимательства приходится 55 – 60% внутреннего валового продукта.

В Казахстане предпринимательство пока не стало активной подпиткой экономики, как это распространено в развитых странах. Дает о себе знать десятилетиями забытое чувство нормальной предприимчивости хозяйственника. Как известно, предпринимательская деятельность частных лиц была запрещена действовавшим в СССР законодательством. Научная литература того времени практически не затрагивала проблему предпринимательства, поскольку она находилась вне рамок предмета социалистической политэкономии. В результате «уровнировки» сложилось негативное представление о предпринимателях.

Всеобщее неприятие предпринимательства постепенно переходит в осознание необходимости создания условий для его быстрее и эффективного развития.

Основы соответствующей институциональной базы (законодательной и нормативной) для развития предпринимательства стали закладываться в республике уже в начале экономических реформ. Тем не менее, еще предстоит большая работа по ее дальнейшей унификации, приближению к международным законодательным стандартам и нормам с учетом

появившегося опыта законотворчества и практики применения законов. Важно создать адекватные экономические регуляторы для интенсивного цивилизованного развития предпринимательства.

Вообще, рыночная экономика, основанная на стихийном порядке, образовалась не в результате продуманных действий и планов какого-то лица или группы лиц, а как намеренно нерегулируемый результат индивидуальных действий предпринимателей. Как писал А.Смит: «Не на щедрость мясника, пивовара или булочника рассчитываем мы, предвкушая свой обед, а на то, что они будут блести свой частный интерес... (Каждый), преследуя собственный интерес и ведомый невидимой рукой, достигает таких результатов, которые даже не входили в его намерения» [1]. Именно усилия предпринимателя перемещают средства и ресурсы из разряда невысоко ценимых в разряд оцениваемых выше и делают рыночный процесс упорядоченным.

Благодаря этим действиям предпринимателей происходит эффективное распределение и использование ресурсов, именно от них зависит социально-экономическое процветание страны. Предприниматели, организовывая собственный бизнес, привлекают наемную рабочую силу, обеспечивая тем самым увеличение количества рабочих мест. Кроме того, предприниматели, предлагая новый товар или услугу, расширяют ассортимент продукции для населения, при этом либо способствуют формированию новых потребностей у покупателей, либо отвечают их неудовлетворенным запросам. В борьбе за покупателя происходит повышение качества продукции и улучшение обслуживания. Как правило, большинство предпринимателей являются основными потребителями банковских услуг, содействуя тем самым развитию банковской сферы. Предпринимательство приносит выгоды и государству: доходы последнего образуются за счет налоговых отчислений предпринимателей. Немаловажно и то, что некоторые из них в круг своих занятий относят благотворительность и меценатство.

Таким образом, предпринимательство выполняет экономические и социальные функции. Руководствуясь личными интересами, предприниматели, согласно неоклассической концепции, выступают в образе «экономического человека», т.е. действуя рационально, эгоистично, обеспечивают тем самым оптимальное развитие общества без вмешательства государства.

Но в то же время действия предпринимателя продиктованы не только рациональным расчетом. Ведь «экономический человек» существует в социуме, значит является и «социальным человеком», который испытывает на себе влияние культуры, обычаев и традиций общества, системы ценностей, принятой в обществе, норм этики и морали.

При любой степени свободы жить в обществе и быть свободным от общества нельзя. Осознание этого предпринимателем выражается в его стремлении найти компромисс между получением прибыли и необходимостью удовлетворения потребностей общества [2].

Хизрич Р., Питерс М. считают что, предпринимательство – это «процесс, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности...» [3].

Идея социальной ответственности бизнеса за состояние дел в обществе в настоящее время приобретает все больший смысл. «Масштабы промышленного развития предприятий, по мнению прогрессивной американской общественности, означают необходимость для его руководства расширить рамки своей ответственности, не ограничиваясь только производством товаров и услуг. Им следует учитывать, какое влияние производственная деятельность их компаний оказывает на экономику страны в целом, на социальное и экономическое процветание всего общества» [4].

Практически это означает, что социально ответственный предприниматель будет заниматься не всякой деятельностью, приносящей пусть даже высокую прибыль. Он ищет на рынке нишу, которая, с одной стороны, привлекает его своей прибыльностью, с другой – отвечает его общественным потребностям. В цивилизованном обществе такой компромисс достигается в результате регулируемого процесса воспроизводства системы ценностей, выражающемся в социальном воспитании и обучении [2].

Ответственность за социальное развитие общества несут две стороны – государство, которое первым исторически выполняло и продолжает выполнять эту роль, и бизнес, которому все больше объективно приходится в рыночных условиях нести ответственность не только за социальное благополучие своего персонала, но и за разделенное с государством участие в обеспечении других нуждающихся в этом благополучии членов общества. За социальное благополучие общества в целом отвечают обе стороны, поэтому вопрос взаимодействия между ними крайне важен в контексте обеспечения конкурентоспособности национальной экономики [5].

Социальная ответственность в бизнесе появилась с момента возникновения добавочной стоимости, создаваемой в результате целенаправленных усилий человека. Именно добавочная стоимость является источником формирования средств для реализации социальной ответственности ее производителя. И сейчас настало время, когда необходимо решать вопрос о формализации отношений «государство – бизнес» по поводу реального осуществления социальных проблем общества. При этом важно понимать, что ценности, создаваемые на основе развития социально-ответственных отношений, представляют собой несвязанный актив, плохо защищенный от рисков и неудач, но открывающий новые возможности и приносящий бизнесу доход. Этот актив существенно влияет на способность компаний к выполнению стратегий и достижению целей, на их конкурентоспособность. Социальная политика бизнеса не может заменить государственную социальную политику. И то, и другое должно действовать на принципах социального партнерства и взаимной выгоды.

Казахстан не является исключением в стремлении обеспечить процесс развития бизнеса, основанного на общечеловеческих ценностях.

Одним из механизмов социализации бизнеса должно стать формирование в развитых региональных центрах социально-предпринимательских корпораций (СПК), миссией которых станет обеспечение прорывного развития регионов путем диверсификации экономики, создания эффективной системы корпоративного управления, консолидации государственных активов и предпринимательской инициативы для решения экономических и социальных задач.

Главным направлением деятельности этих корпораций будет управление государственными активами, внедрение принципов социальной ответственности бизнеса в регионах, организация там конкурентоспособных, экспортно-ориентированных производств, инициирование новых проектов и привлечение дополнительных инвестиций, создание спроса на товары и услуги малого предпринимательства. Развитие таких корпораций будет способствовать формированию крупных региональных центров, концентрирующих в себе экономическую активность не только своего, но и смежных регионов и способных выступить катализаторами образования конкурентоспособных региональных кластеров.

От того, насколько успешно фирмы сумеют объединить усилия с государством и общественными организациями в формировании активной стратегии социального развития, во многом будут зависеть конкурентоспособность и продуктивность бизнеса. Если они не возьмут на себя часть ответственности за решение нарастающих проблем в социально-трудовой сфере, то станут первой же их жертвой. Для предотвращения дальнейшей социальной поляризации и дестабилизации потребуются крупные финансовые средства, и именно коммерческие структуры в первую очередь будут обложены высокими налогами. Это приведет к снижению конкурентоспособности, ухудшению экономической конъюнктуры и дальнейшему обострению социальных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе богатства. - М., 1962. – С. 331 – 332.
2. Социальная ответственность предпринимателей и экономические реформы в России // ЭКО. – 2000. – № 10. – С. 177 – 189.
3. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело. – М., 1992. – С. 26.
4. Райт П. Дж. Джерал моторс в истинном свете. – М., 1989. – С. 358 – 359.
5. Бримбетова Н.Ж.. Конкурентоспособность регионов и усиление социального партнерства // Экономика: стратегия и практика. – 2008. – № 2. – С. 7 – 11.

Түйіндеме

Бұл мақалада кәсіпкерліктің ролі мен әлеуметтік қызметтері қарастырылған. Бизнесінің әлеуметтенуінің механизмінің бірі болып, әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың, қалыптасуы болып табылады, олардың басты қызметі аймақтардың екпінді дамуымен сипатталады.

Resume

The article deals with the role of business and its social functions. One of the mechanisms of socialization of business should be the formation of social-entrepreneurial corporations, whose mission will be to ensure a breakthrough development of the regions.

УДК 336.717.061(574)

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ПОДДЕРЖКИ СПРОСА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КАПИТАЛ В РК

А.Р. Салихова, Г.З. Фахрутдинова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Изучение казахстанской практики в отношении организации схем льготного финансирования субъектов предпринимательства, приоритетных с точки зрения социально-экономического развития страны, позволяет выделить следующие основные формы:

Вариант. Прямая компенсация части процентных платежей предприятий-заемщиков органами власти.

Вариант. Предоставление гарантий органов власти по выплате части процентной ставки за пользование кредитами предприятиями;

Вариант. Обусловленное размещение бюджетных средств через коммерческие банки;

Вариант. Бюджетное кредитование.

Использование схем льготного финансирования субъектов предпринимательства на практике имеет различные результаты и соответственно перспективы реализации, которые определяются в первую очередь уровнем положительного эффекта для государства, предприятия-заемщика и банка-кредитора. Для выявления величины положительного эффекта воспользуемся подходом, предложенным Ю.П. Анискиным, А.Ю. Бударовым и др.[1], который состоит в изучении структуры процентных платежей банку предприятием-заемщиком. Порядок расчета величины процентных выплат, за пользование

банковскими ресурсами, на условиях льготного финансирования, представим в виде математических формул 1, 2 и 3.

Вариант 1. Примером реализации данной схемы может служить практика субсидирования ставки вознаграждения по кредитам, выданным банками второго уровня предприятиям по переработке сельскохозяйственной продукции на пополнение их оборотных средств. Величина денежных средств, предназначенных для компенсации процентных платежей, закладывается в республиканском бюджете на предстоящий период.

Вариант государственной поддержки субъектов предпринимательства с использованием схемы «прямая компенсация части процентных платежей предприятий-заемщиков органами власти», можно представить в виде формулы (1).

$$V_{Re}^s = V_f \times R \times (100 - R_s) \quad (1)$$

где V_{Re}^s - объем процентных выплат, осуществляемых предприятиями-заемщиками за пользование банковским кредитом на условиях субсидирования процентной ставки;

V_f - объем задолженности по кредиту предприятия-заемщика перед банком;

R - рыночная ставка вознаграждения по банковскому кредиту;

R_s - размер субсидирования ставки вознаграждения по банковскому кредиту, %.

Вариант 2. Объем процентных выплат, осуществляемых предприятиями, кредитные обязательства которых являются безрисковыми, так как на них распространяются гарантии исполнительных органов власти. Основное назначение данной схемы заключается в снижении объема процентных платежей предприятий-заемщиков за счет уменьшения размера премии банка за кредитный риск по данной операции.

Схема гарантирования кредитов субъектов предпринимательства начала реализовываться в 2005 году, с момента заключения рамочного соглашения между Фондом развития предпринимательства (ФРП), банками второго уровня и страховыми компаниями, имеющими право на страхование финансовых рисков. За период 2005-2006 гг. из запланированных на предоставление гарантий 9,5 млрд. тенге, фактически было освоено около 0,78 млрд. тенге или всего 8%. В 2007 и 2008 годах гарантии субъектам предпринимательства ФРП не выдавал.

Низкое освоение средств было обусловлено тем, что некоторое снижение ставки вознаграждения по кредиту, за счет предоставления гарантии, перекрывалось расходами предприятия-заемщика на выплату вознаграждения по гарантии Фонда. Более того, гарантия выдавалась при условии наличия

залогового обеспечения (основных средств), а непокрытая часть гарантии должна была быть застрахована в страховой компании, что сопровождалось дополнительными расходами для предприятия-заемщика. В этой связи в составе процентных платежей предприятия, с использованием схемы гарантирования ФРП необходимо учитывать расходы на получение гарантии (R_g) и страховую премию (R_{sp}).

Таким образом, вариант государственной поддержки субъектов предпринимательства с использованием схемы «Предоставление гарантий органов власти по выплате части процентной ставки за пользование кредитами предприятиями», можно представить в виде формулы (2).

$$V_{Re}^g = V_f \times (R - r_{risk}) + (V_f^g \times R_g) + (V_f^{sp} \times R_{sp}) \quad (2)$$

где (V_{Re}^g) - объем процентных платежей, осуществляемых предприятиями, кредитные обязательства которых являются безрисковыми;

R - рыночная ставка вознаграждения по банковскому кредиту;

r_{risk} - часть процентной ставки, представляющей плату за риск банка;

$(V_f^g \times R_g)$ - объем процентных выплат, осуществляемых предприятиями за предоставление гарантии (произведение суммы гарантии (V_f^g) и ставки вознаграждения по гарантии (R_g));

$(V_f^{sp} \times R_{sp})$ - объем процентных выплат, осуществляемых предприятиями за страхование непокрытой залоговым обеспечением части гарантии (произведение суммы гарантии, подлежащей страхованию V_f^{sp} и ставки страховой премии (R_{sp})).

Основной недостаток схемы финансирования предпринимательства с использованием гарантий, предоставляемых ФРП, заключался в том, что $V_{Re}^g > V_f \times R$, то есть, объем процентных платежей предприятий-заемщиков, с учетом расходов на получения гарантии и уплаты страховой премии, в конечном счете, превышали объем процентных платежей без использования гарантийных механизмов. Соответственно, говорить о перспективах реализации схемы предоставления гарантий органами власти можно лишь тогда, когда $V_{Re}^g < V_f \times R$. Причем разница в платежах должна перекрывать временные и административные издержки, связанные с получением гарантии (сбор документов на предоставление гарантии ФРП, экспертиза проекта банком, ФРП, страховой компанией и другие).

Вариант 3. В конце 2007 года Правительством Казахстана было принято решение о размещении бюджетных средств в банках второго уровня с целью обеспечения кредитными ресурсами субъектов малого и среднего предпринимательства. Оператором выступил ФРП. Одним из условий участия банков в Программе обусловленного размещения был обозначен срок освоения средств - 3 месяца. ФРП разместил средства в банках-партнерах на условиях:

ставка рефинансирования ($R_{\text{refin}}=11\%$) плюс коэффициент в зависимости от рейтинга БВУ (К).

Таким образом, объем процентных выплат, осуществляемых предприятиями-заемщиками за пользование кредитными ресурсами с использованием схемы «обусловленное размещение бюджетных средств через коммерческие банки», можно представить в виде формулы (3).

$$V_{\text{Рс}} = V_f \times (R_{\text{refin}} + K + M) \quad (3)$$

где R_{refin} - ставка рефинансирования Национального Банка Казахстана, %

M - маржа банков второго уровня;

K - коэффициент в зависимости от рейтинга БВУ.

Средневзвешенная ставка вознаграждения по кредитам, размещенным на таких условиях, составила 17,8%, что значительно ограничило доступ к кредитным ресурсам предприятий промышленности. Правительством было принято решение о снижении в дальнейшем процентной ставки для конечного заемщика за счет снижения стоимости размещаемых средств в банках второго уровня. Ставка вознаграждения для субъектов предпринимательства была ограничена на уровне – не более 12,5% годовых.

Вариант 4. Особенностью бюджетного кредитования является более низкий уровень процентных выплат для предприятий-заемщиков, но в отличие схемы, предусматривающей субсидирование части процентной ставки, в бюджет закладываются не расходы по вознаграждению, а доходы от финансовой деятельности. Недостаток – строго ограниченный круг потенциальных заемщиков (сельхозтоваропроизводители), риск принятия «коррупционных решений».

Таким образом, в современных условиях перспективным представляются две схемы льготного финансирования предпринимательства:

- 1 схема «Прямая компенсация части процентных платежей предприятий-заемщиков органами власти»;

- 2 схема «Обусловленное размещение бюджетных средств через коммерческие банки».

Сравнивая эффект от реализации схем льготного финансирования субъектов предпринимательства, можно отметить, что выступая в качестве кредитора (вторая схема) государство получает вознаграждение от размещаемых средств по ставке 9% годовых. Вместе с тем, требуемая величина финансовых ресурсов значительно превышает объем затрачиваемых ресурсов, необходимых для реализации схемы на условиях компенсации части процентных платежей.

Оценивая эффект с позиции заемщика, первая схема выглядит более привлекательной, поскольку объем процентных выплат ниже, по сравнению со второй схемой. В то же время, учитывая, что стоимость банковских ресурсов для заемщиков во второй схеме складывается, в том числе, из

ставки вознаграждения государства, можно предположить, что в дальнейшем расходы на обслуживание кредитов по схеме «Обусловленное размещение бюджетных средств через коммерческие банки» могут быть снижены.

Для банка, эффект определяется величиной маржи по каждой схеме льготного финансирования. Если во второй схеме она составляет 2,5-3% годовых, то в первой, ее размер зависит от стоимости источников фондирования банка.

Сегодня, когда банки испытывают недостаток источников пополнения ресурсной базы, схема «Обусловленное размещение бюджетных средств через коммерческие банки» представляется наиболее оптимальной для всех участников кредитных отношений. В дальнейшем, для расширения состава потенциальных заемщиков, представляется необходимым снижением ставки вознаграждения государства с 9 до 4,5-5% годовых. Вместе с тем, учитывая, что для реализации данной схемы требуется значительный объем финансовых ресурсов государства, считаем, что данный вариант финансирования приемлем для уровня республиканского бюджета, внебюджетных фондов государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анискин Ю.П., Бударов А.Ю., Попов А.Н. и др. Управление инвестиционной активностью, под ред. Ю.П. Анискина. – М.: ИКФ Омега-Л, 2002. – 272 с.

Түйіндеме

Мақалада шағын және орта кәсіпкерліктің субъектілерін мемлекеттік қаржылық қолдаудың негізгі схемалары зерттеледі, Қазақстан Республикасында жүзеге асырудың ең тиімді схемалары ұсынылады.

Resume

The article deals with major schemes of state financial support for the subjects of small and medium-scale enterprises. The author also suggests the most effective schemes for their implementation in the Republic of Kazakhstan.

УДК 332.1(574.25)

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

С.С. Донцов

профессор, к.т.н, доцент

А.И. Сулейманова

студент, Павлодарский государственный университет

им. С. Торайгырова

Ресурсная направленность развития республики привела к тому, что Казахстан сегодня является страной, почти полностью зависимой от конъюнктуры мировых цен на сырьевые ресурсы, что не способствует созданию прочной экономической базы в республике и усиливает ее уязвимость от тенденций развития мировых товарных рынков, усугубляет технологическую зависимость национальной экономики от экономики других стран. В этих условиях не укрепляется финансовая стабильность, нет гарантий регулярным поступлениям валютных доходов.

Повышение конкурентоспособности региональной экономики, через осуществление долгосрочных системных инвестиций в новые технологические передель, через создание новых отраслей экономики является в настоящее время важнейшей задачей дальнейших экономических преобразований в стране. Если в прошлые годы основу экономических преобразований составила проблема экономической трансформации, и, в качестве приоритетов выступили задачи экономической стабилизации, создания институтов рыночных отношений и новых форм собственности и хозяйствования, то новый этап выдвигает задачу ускоренного и качественного развития региона. Сегодня ускоренное и качественное развитие региона осуществляется в условиях конкурентной борьбы. В качестве конкурентного преимущества выступает экономический потенциал региона. В условиях конкуренции необходимо иметь высокий экономический потенциал, наращивание которого должно быть непрерывным. Устойчивое развитие региона зависит от его экономического потенциала. И в настоящее время этот вопрос становится актуальным в социально-экономическом развитии региона.

Понятие «потенциала» происходит от латинского слова *potentia*, что означает сила, мощь, возможность. Понятие «потенциала» означает средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для определенных целей,

решения какой-либо задачи. Потенциал рассматривается как источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области. Как видно из приведенных определений потенциал - это, прежде всего, имеющиеся ресурсы, а также скрытые возможности, необходимые для достижения поставленной цели.

Экономический потенциал следует рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле экономический потенциал - это совокупность овеществленного и живого труда, а также научно-технических знаний. Однако общественное развитие определяется не только этими показателями, но и наличием природных ресурсов (полезных ископаемых, как источника минерального сырья, лесных массивов, водных ресурсов и другие).

По мнению Ф.М. Русинова, потенциал в широком смысле означает средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и которые могут быть использованы для достижения определенной цели. В таком понимании экономический потенциал сводится к накопленному овеществленному прошлому труду. Думается, что вряд ли правомерно так сужать содержание экономического потенциала, ибо без живой деятельности людей, без живого труда прошлый труд - мертвый груз, просто запас, о котором можно лишь условно говорить как о потенциале. Поэтому трудно согласиться с такой трактовкой экономического потенциала в широком смысле. П. Игнатовский, говоря о масштабах «накопленного страной экономического потенциала», тем самым также сводит последний к овеществленному труду, ибо только применительно к нему можно говорить как о накоплении. Можно ли рассмотреть экономический потенциал без учета природных ресурсов? Думается, что нет. Используемые или эксплуатируемые природные ресурсы - неотъемлемый элемент производства материальных благ. Кроме них в природе имеются и так называемые потенциальные, т.е. разведанные, пригодные к использованию, но по тем или иным причинам еще не разрабатываемые ресурсы. Они создают у государства уверенность в обеспечении себя сырьем в будущем.

Таким образом, в экономический потенциал должны включаться и природные ресурсы.

В экономической литературе различные авторы составные части экономического потенциала рассматривают по-разному.

По мнению Т.А. Ашимбаева, экономический потенциал - многосторонняя категория; он представляет собой систему, куда входят различные подсистемы. Ими являются производственный, научно-технический, трудовой, образовательный потенциалы. Совокупность этих потенциалов и есть экономический потенциал. Все подсистемы экономического потенциала взаимодействуют в комплексе, во взаимосвязи и взаимообусловленности.

Ф.М. Русинов считает, что «экономический потенциал состоит из запасов природно-экономических ресурсов, промышленного потенциала, строительного потенциала, сельскохозяйственного потенциала, кадрового потенциала (способность совокупного рабочего производить материальные блага), научно-технического потенциала, потенциала инфраструктуры».

К составляющим экономического потенциала следует также отнести и образовательный уровень занятых в общественном производстве работников, с которым связана квалификация кадров, их подготовленность, ибо от этого во многом зависит как совершенствование самого экономического потенциала, так и его эффективное использование. Правомерно также учитывать климатические условия той или иной страны.

Все сказанное дает основание сделать вывод о том, что экономический потенциал в широком смысле представляет собой совокупность живого и овеществленного труда, природных ресурсов, научно-технических знаний и образовательный уровень занятых в общественном производстве работников. Одни из этих показателей могут быть измерены количественно, а другие не поддаются такой оценке, но все они взаимосвязаны и взаимообусловлены, количество в них сочетается с качеством, и это сочетание определяет перспективу динамического развития экономического потенциала.

По мнению Калимуллина И.М., под экономическим потенциалом региона подразумевается вся совокупность ресурсов, которые максимально возможно использовать для обеспечения определенного уровня организации конкретной хозяйственной деятельности в целях повышения уровня и качества жизни населения.

Также он считает, что экономический потенциал включает в себя как составные части следующие виды ресурсов: человеческие ресурсы, природные, возобновляемые и невозобновляемые, производственные. Каждый из элементов экономического потенциала характеризуется своим набором показателей, отражающим специфику самого ресурса, так и особенности его вовлечения в хозяйственный оборот. Показатели могут быть натуральными, содержащими «физические» характеристики ресурса, и стоимостными, необходимыми для комплексной оценки экономического потенциала.

К. Кажымурат отмечает, что изучение экономического потенциала, связанного с материальным производством промышленного характера, обусловлено выделением главного звена. Таким звеном вступает научно-технический и производственный потенциал. При этом освоение природных ресурсов тесно связано с развитием научно-технического и производственного потенциала.

Согласно точке зрения Б. Палымбетова, экономический потенциал подразделяется на три части:

1) природно-экологический потенциал, который не имеет экономической оценки и не может быть включен в систему хозяйства региона (в качестве

собственности, но который играет весьма важную хозяйственную роль: географическое расположение, погодноклиматические факторы, экологичность и др.;

2) ресурсно-производственный потенциал, имеющий денежную оценку и фигурирующий как тот или иной вид собственности, включая и интеллектуальную собственность;

3) ресурсно-трудовой потенциал - величина и структура трудовых ресурсов, уровень квалификации и образования рабочей силы.

Таким образом, можно сделать вывод, что ученые-исследователи имеют разные мнения о трактовке экономического потенциала и о том, какие составляющие входят в экономический потенциал.

Они будут придерживаться определения, которое дано в экономическом словаре, ибо считает, что оно отражает полную суть понятия экономического потенциала. «Экономический потенциал - это совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления». Экономический потенциал региона характеризует возможности его развития при задействовании всего комплекса территориальных ресурсов, использовании особенностей существующей и перспективной структуры его хозяйства, географического положения в интересах повышения качества жизни его населения, ввода усовершенствований, отвечающим современным требованиям.

Наращивание экономического потенциала во многом зависит от эффективного использования региональных конкурентных преимуществ, представляющих собой совокупность природных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, культурных и институциональных условий, сложившихся в регионе, отличающих его от других регионов и определяющих долгосрочные перспективы его развития.

Обобщенно, исходя из сказанного, под экономическим потенциалом следует понимать совокупность природных и накопленных обществом ресурсов, которые создают условия для расширенного воспроизводства необходимых обществу соответствующих объемов продукции, материальных благ и услуг.

Для обеспечения динамичного и сбалансированного развития экономического потенциала необходимо познание основных элементов каждого из составляющих экономического потенциала. В этой связи исследование экономического потенциала требует научной классификации его составляющих. Классификацию экономического потенциала (рисунок 1) следует начать с деления на накопленный материальный и нематериальный, воспроизводимый и невозможный потенциал. Это деление отражает состояние экономического потенциала на определенное время.

Накопленный материальный и нематериальный экономический потенциал - это, прежде всего имеющаяся материально-техническая база производства, научно-технические знания, производственный опыт, уровень квалификации, уровень образования, состояние здоровья населения и др. Накопленный экономический потенциал во многом характеризует уровень развития общества и его правильное использование, содействует дальнейшему росту экономического потенциала в целом.

Воспроизводимый экономический потенциал - это продукция воспроизводимая на основе широкого использования накопленного экономического потенциала. Он измеряется объемом национального дохода и совокупного общественного продукта, чистой и валовой продукции. Назначение экономического потенциала заключается в обеспечении расширенного воспроизводства продукции для удовлетворения потребностей общества.

Невоспроизводимый экономический потенциал - это минерально-сырьевые ресурсы, используемые, но не восстанавливаемые лесные, водные и земельные ресурсы. Широкое рациональное освоение природных ресурсов, безусловно, содействуют росту экономического потенциала.



Рисунок 1 – Классификация экономического потенциала

На основе этой классификации движение экономического потенциала можно рассматривать как динамичный процесс. Большое влияние на его развитие оказывает накопленный и невоспроизводимый экономический потенциал. Постоянное приращение научных знаний и производственного опыта, повышение уровня квалификации и образования отражается на устойчивом росте всего экономического потенциала.

Что же касается невоспроизводимого экономического потенциала, то при формировании экономического потенциала учитываются лишь разрабатываемые, в лучшем случае - разведанные запасы полезных ископаемых, но без учета всей совокупности природных ресурсов.

Способность общества наращивать экономический потенциал определяется ускорением НТП и освоением природных ресурсов. В этой связи для раскрытия содержания экономического потенциала большее значение имеет его функциональная классификация с определением отдельных составных частей, поскольку категория экономического потенциала принимает целый ряд функциональных форм.

Согласно методических рекомендаций по комплексному анализу экономического потенциала областей РК в состав экономического потенциала входят следующие основные элементы и показатели ресурсов:

- природные ресурсы: территория, сельскохозяйственные угодья, земли под населенными пунктами; месторождения минерального сырья; водные ресурсы; фаунистические ресурсы; лесные ресурсы; рекреационные ресурсы; производственные ресурсы: промышленность; количество промпредприятий, площади под ними, стоимость основных фондов, моральный и физический износ основных производственных фондов; мощности по выпуску основной продукции в натуральном выражении; производственные площади, из них неиспользуемые; складские помещения, из них неиспользуемые; объем выпуска продукции в натуральном выражении, объем промышленной продукции (работ, услуг) в текущих ценах; сельское хозяйство; количество сельхозпредприятий, валовая продукция сельского хозяйства, производство продукции растениеводства; поголовье скота и птицы, продукция животноводства по видам, мощности по переработке сельскохозяйственной продукции по видам в натуральном выражении; объем реализации перерабатываемой продукции; наличие сельскохозяйственной техники и оборудования; физический износ сельхозтехники и оборудования; основные фонды сельского хозяйства;

- производственная инфраструктура: транспорт (железные дороги, характеристика, работа; автодороги, характеристика, работа; автотранспорт по видам и формам собственности, характеристика, работа; городской электротранспорт, воздушный транспорт, характеристика, работа; водный транспорт, виды, характеристика, работа); связь (характеристика по

производственной и социальной деятельности в городской и сельской местности); водоснабжение и канализация (характеристика, работа); электроснабжение (характеристика, работа); теплоснабжение (показатели работы, физические и экономические характеристики); строительство (количество, мощности строительных организаций по видам работ, объемы работ в городе, на селе); экология (мощности очистных сооружений по видам, объемы загрязнения природной среды, износ оборудования и техники, коэффициент использования мощности);

- демографический потенциал: численность населения, половозрастная структура, характеристика воспроизводства населения; экономически активное население, безработные по категориям, количество вакантных рабочих мест;

- социальная инфраструктура: здравоохранение, образование, наука, жилищный фонд; уровень жизни населения (обеспеченность жильем, объем реализации платных услуг населению, рыночный товарооборот; число мест в гостиницах, мотелях; стоимость основных фондов и вместимость культурных и спортивных учреждений; общие доходы населения, в т.ч. заработная плата; расходы на покупку продуктов питания; число автомобилей в личной собственности; стоимость минимального потребительского бюджета).

По мнению Чукова В.А., экономический потенциал региона - сложное понятие, включающее в себя, ряд составляющих, являющихся основными факторами конкурентоспособности региона. В числе наиболее важных из них выделяют :

- ресурсный потенциал, включающий географическое положение, наличие природных ресурсов и характеристики климатических условий, земельные ресурсы, основной капитал региона, трудовые ресурсы и особенно высококвалифицированную рабочую силу. Эта группа факторов традиционно рассматривается как “жесткие” факторы размещения производительных сил, относительная значимость которых с переходом к постиндустриальному обществу имеет тенденцию к снижению;

- потенциал качества жизни, отражающий уровень социальной защиты и степень безопасности проживания населения в регионе, возможности получения услуг ЖКХ, качество жилья и уровень развития градостроительства, наличие архитектурного ансамбля и качество культурной среды, формирование здорового образа жизни и перспективы жизни в регионе для молодежи;

- финансовый потенциал, являющийся базой для развития экономики, создания благоприятного и привлекательного инвестиционного климата и обеспечения бесперебойной работы социальной сферы. Финансовый потенциал определяют бюджетная характеристика региона (профицит бюджета, степень бюджетной задолженности в расчете на одного жителя и т.п.), уровень развития инфраструктуры банковских, финансовых и страховых

учреждений, надежность функционирования финансовой сферы, параметры инвестиционного климата;

- экологический потенциал, играющий все более значимую роль для обеспечения качества жизни и достижения устойчивого развития регионов. Характеристиками экологического потенциала выступают качество воды и воздуха, состояние окружающей природы. Фактор экологической устойчивости приобретает все большее значение по мере развития общества. В развитых европейских странах, например, успешные проекты в сфере охраны окружающей среды, разработка и реализация программ “Агенда-21” на региональном и местном уровнях позволили ряду европейских регионов резко повысить свою конкурентоспособность;

- организационный потенциал, представляющий способность региональных властей мобилизовать факторы развития территории и организовать сотрудничество целевых групп местного сообщества. Основными характеристиками организационного потенциала выступают политическая стабильность в регионе, эффективность структур регионального и муниципального управления, наличие документов стратегического видения, разработанной и реализуемой стратегии развития региона, применение методов общественного партнерства, регионального маркетинга и активного позиционирования, обеспечение участия граждан в принятии политических решений и управлении, информатизация и внедрение принципов электронного управления.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод, что ученые-экономисты по-разному трактуют понятие «экономический потенциал» и определяют его составляющие.

Чукова В.А. согласен с тем, что экономический потенциал - сложное и многостороннее понятие. При изучении экономического потенциала региона необходимо рассматривать его как систему, включающую в себя определенное количество составляющих. Выявление составляющих экономического потенциала является трудоемким процессом, поскольку нужно определить какой ресурс относится какому частному потенциалу. Также немаловажным является определение взаимосвязи составляющих экономического потенциала и их влияние друг на друга. Если рассматривать

каждый частный потенциал, то это тоже целая система, включающая элементы частного потенциала, т.е. из чего состоит частный потенциал. Например, природно-ресурсный потенциал включает в себя следующие элементы: полезные ископаемые, природные условия, физическое положение региона, земельные, водные, лесные, фаунистические ресурсы и т.д.

Сложным также является определить количество частных потенциалов, которые входят в экономический потенциал региона. Из вышеизложенных различных мнений о составляющих экономического потенциала видно, что

нет определенного количества составляющих экономического потенциала региона. Это объясняется наличием множества ресурсов в регионе и различных мнений о степени важности каждого ресурса, поэтому возможно менее важный ресурс просто не учитывается, а обращают внимание на такие ресурсы, как трудовые, производственные, природные, финансовые и т.д., которые ясно определяют к какому частному потенциалу их относить. А информационные ресурсы ни в одной из вышеизложенных структур составляющих экономического потенциала региона не учитываются. А как известно, информация является важным фактором в развитии региона и на мировом уровне имеет особое внимание.

Таким образом, экономический потенциал региона - это прежде всего наличие конкурентных преимуществ, богатство страны, возможность использования его для достижения определенной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мищенко В.В. Экономика региона (учебное пособие). Издательство Алтайский государственный университет. 2002 г., - 265 с.
2. Шуков В. Н. Экономический потенциал регионов и эффективность их использования: Учебное пособие. — Иваново: ИГТА, 2002 г., - 58 с.

Түйіндеме

Бапта потенциал қаралады, бұл көздер, мүмкіндік, құрал, мақсаттар, жеке тұлғаның мүмкіндік нақтылы облыстағы қоғам, мемлекетінің табысының есеп шешімі үшін қандай болмасын қолдана алған қорлар. Ең алдымен, потенциалдың көрінгендей келтірілген анықтаулары - бұл бар қорлар, сонымен бірге табысы үшін қажетті мақсат қойылған бүркеме мүмкіндіктер қажетті қарастырылған.

Resume

In article the potential as sources, possibilities, means, stocks which can be used for the decision of any problem, achievement of a definite purpose, possibility of separate persons, a society, the state in certain area is considered. Apparently from the resulted definitions the potential is, first of all, available resources, and also the latent possibilities necessary for achievement of an object in view.

ӘОЖ 330

БИЗНЕС БАЙЛЫҚТЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ МЕН ҚАЙТА ӨРЛЕТУ ОРТАСЫ РЕТІНДЕ

М.Ж. Тусупаева

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Э. Гидденстің тұжырымына сүйенетін болсақ біз байлыққа қарағанда кедейшілік туралы әлдеқайда көп білеміз [1]. Оны кедейшілік мәселесі бойынша жүргізілген көптеген зерттеулер дәлелдейді.

Байлық феноменін зерттеу адамдардың экономикалық жағдайларын жоғарылату жолдарын іздеуге, кедейлердің санының азаюына, сонымен қатар әлеуметтік топтардың дифференциациялануына көмектесуі мүмкін.

Кез келген қазіргі қоғамда байлар мен кедейлер бар. Бай адамдардың бар болуы олардың жоғары кірістерінің қамтамасыз ететін капиталының немесе белгілі бір байлық көздерінің бар болуымен түсіндіріледі. Кең мағынада «капитал» түсінігі кіріс, процент әкелетін көздер болып табылады.

Ертеректе капитал түсінігі негізгі құралдар түсінігіне енген, мысалға К.Маркс өзінің «Капитал» атты томдық жинақтарын жазған, кейіннен Г.Беккер айналымға «адамдық капитал» түсінігін енгізді [2].

Сонымен «капитал» концептісінің көмегімен П.Бурдьё әлеуметтік теңсіздікті анықтаған: қоғамда агенттер бірінші өлшемде өздерінде бар капиталдың ортақ көлемімен, екіншіде - өз капиталының келісуімен, яғни меншіктің ортақ жиынтығындағы капиталдың әртүрлі түрлерінің қатысты салмағымен сипатталады [3]. Ол капиталдың үш категориясын көрсеткен.

1 Экономикалық капитал – материалдық қажеттіліктердің болуы, кез келген тауардың ортақ эквиваленттік ролін ескерсек оған ақшаны жатқызуға болады. Ол кез келген ортада жоғары орынды және тауар алуға көмектеседі.

2 Мәдени капитал – білім (ортақ, мамандықты, арнайы) және сәйкес диплом, сонымен қатар индивидтің мәдени деңгейі.

3 Әлеуметтік капитал – топтармен байланысты ресурстар, мобильдік байланыс желісі, яғни, «қызметке-қызметпен» жауап беретін белгілі билігі бар топтар (отбасы, достар, шіркеу, ассоциация, спорттық немесе мәдени клубтар және т.б.)

4 Символдық капитал - әлеуметтік топтардың әртүрлілігі, ол қоғамдағы авторитетпен, репутациямен байланысты. Бұл сыртқы инстанциялар мен тең топтардың капиталы [4].

Пьер Бурдьёні бір капитал түріндегі екінші капиталдың конверсиялық мәселелері толғантты. Мысалы, ол келесі логиканы іске асырғысы келді, оның

ойынша әлеуметтік капитал жиналады, беріледі және қайта қалыптасады, сонымен қатар экономикалық капиталға тасымалданады, және керісінше экономикалық капитал әлеуметтікке ауыса алады. Бурдые конверсиясының заңдарына анализді байлар тобының мысалында жасаған [5].

Бурдыең түсінігі бойынша байларға белгілі бір капиталы, дәлірек айтсақ экономикалық капиталы бар адамдар топтары жатады. Бұл топтар капиталдың трансмутациялық қасиетінің әсерінің одан берте баи түседі.

Қоғамда бай адамдар көп болған сайын кедей адамдардың саны азайып жатыр деген сөз. Байлыққа жетудегі кедейлікті жеңудің ең бір әсерлі жолы – кәсіпкерлік қызмет болып табылады. Бизнес немесе кәсіпкерлік – бұл перманенттік түрде байлықтың қалыптасатын және құрылатын орта. Кәсіпкер бай болса, оның жанындағы агенттер де, сәйкесінше оны қоршаған қоғам да баи бастайды.

Бизнесмендер өзінің кәсіпкерлік қызметтерін іске асыра отыра басқа экономикалық субъектерге пайда әкеледі, мысалға, тұтынушыларға, жалданған жұмыскерлерге, қаржылық және мемлекеттік құрылымдарға. Мемлекет үшін кәсіпкерлік даму жағымды әсер етеді. Кіші, орта немесе үлкен бизнес болмасын барлығы дерлік қосымша жұмыс орындарымен қамтиды, сонымен қатар өнімнің ассортиментін көбейтеді, сапасын арттырады, мемлекеттік бюджетті толықтырады, қайырымдылық мақсатта қаражат бөледі.

Соның өзінде бұл бизнес түрлерінің әр қайсысының өзінің спецификасы бар. Кіші бизнес орта және үлкенмен салыстырғанда демократиялық деңгейі жоғарылау, ол кез келген қалаушыға кәсіпкерлік қызметпен айналысуға жол береді, себебі нарыққа ену барьерлері төмен. Сол себепті кіші бизнеске «космополитизм» түсінігі жақын, бұл кәсіпкерлік түрі кең мағынада барлық аймақтарда қолданады.

Орта бизнес негізінде локальдық нарықта қызмет көрсетеді. Әдетте бұл компаниялар өздері орналасқан аймақтарда қалыптастырушы қызмет атқарады.

Әлемдік тәрбиеде ол «жасырын чемпион» атты иеленді [6]. Шет елдерде орта кәсіпорында өздерінің нарығында басты орындарға ие. Әдетте олар мемлекет қолдауын керек етпейді, жоғары салықтармен күресіп, қолдаушылық қажет болмайды [7]. Олар, яғни «екінші деңгейдегі» компаниялар кішігірім провинциалдық қалаларда орналасады, сол себепті жұмыс берушілер ретінде осы компанияларды жергілікті аймақ үшін маңызы зор.

Орта бизнес кіші бизнеспен салыстырғанда нарықта берік орналасады.

Өйткені ол кіші өндірістік балалық ауруларымен «ауырып болды» және мемлекеттік, қолдауын қажет етпейді. сол себепті орта өнеркәсіпте әлеуметтік жауапкершілікті қамтамасыз ететін мүмкіндіктер көп болады.

Сонымен қатар кіші және орта бизнес орта деңгейдегі қоғамды қалыптастыратын және экономиканың берік іргетасы бола алады. Ресейдің экономикалық анализ бюросының И.Григорьев және Т.Малеева атты

зерттеушілерінің айтуынша орта деңгейдегі қоғамның құрылуы азаматтық қоғамның дамуына жол ашады [8]. Бұл орталардың өкілдері ретінде салық төлеушілер болып табылады, олардың экономикалық жағдайынан қоғамның инвестициялық белсенділігі, мемлекеттік бюджеттің жағдайы және әлеуметтік бағдарламалардың іске асуы тәуелді.

Ірі бизнес елдік (ұлттық) деңгейде болады да, оның кейбір субъекттері халықаралық бизнеске қатысады. оларды тағы да «ұлттық чемпиондар» деп атап жатады. А.В.Кузнецовтың ойы бойынша дәл осы ірі бизнес экономиканың дамуында басты рөл атқарады [9]. Бізге белгілі болғандай әлемдік бәсекелестікке қабілеттілік осы ірі корпорациялардың қызметімен тікелей байланысты.

Ірі бизнес – ол байлықтың үлкен мөлшерде құрылу мен өндірілу ортасы болып табылады. Мысалға кейбір елдерде транснациональдық компаниялардың ЖІӨ-і басқа елдерден асып түседі. Нарықта доминатты болған компаниялар әлеуметтік инвестицияларға өз табыстарының үлкен бөлігін бере алады.

Әлеуметтік тұрақты жағдайда тұрақты дамытуды жетелей отыра және оның ұзақ дамуына жекеленген фирмада, сонымен қатар жалпы экономикада экономикалық өрлеуге жол ашылады. 1999 жылы американдық 500 ірі корпорацияларда жүргізілген зерттеулер бойынша, этикалық мінезге қоғам алдында иеленген компаниялардың құны басқалармен салыстырғанда екі есе болған. Доу-Джонстың тұрақты индекс Тобымен ірі компаниялардың зерттеудегі мәліметтері бойынша, өзінің қызметінде этикалық, экологиялық және әлеуметтік бағытта қызмет істегендерінде басқаларына қарағанда экономикалық көрсеткіштері жақсырақ болады [10].

Әлеуметтік қызметінен басқа, ірі бизнес инновацияларда да өзінің белсенділігін көрсетеді. Сонымен қатар И.Шумпетер 1942 жылы келесідей гипотезаны көрсетті, яғни фирманың көлемі және оның нарықтық күші мен инновациялық деңгейінің арасында тұрақты байланысы бар деген. Ол концентрациялы нарықта басты локомотивтік технологиялық үрдістерді ірі фирмалар басқарады. Тек олар ғана өздерінің үлкен айналымы мен сыртқы қаржыландыруға байланысты бірден бірнеше жобаны іске асыра алатындай қабілетке ие болады [11].

Айтылғандарды қорытындылай келе келесідей ойды түйіндеуге болады. Кіші бизнес азаматтардың өздігімен жұмыс істеу үшін кеңістік құрады. Ол еліміздің барлық аймағында таралған. Орта бизнес локальды, аймақты кеңістікте болады. Ал ірі бизнес болса В.Христенконың айтуынша «мемлекет қалыптастыратын», экономикада стратегиялық қадам жасай алатын ерекше бизнес түрі болып табылады.

Сонымен әр бизнестің бәріне ортақ қасиеттерімен бірге, олардың бірінің қызметінен бірін айыра алатын өздеріне тән ерекшеліктері де болады.

Қазіргі таңда қаржылық дағдарыстан шығудың елімізде кәсіпкерліктің дамуы бір-бір жолы болып табылады. Қазақстандағы дағдарыс алдындағы

экономикалық өсім негізінен шикізат секторының дамуымен байланысты болды. Шеткі аймақтарда экономикалық өрлеу әдетте еңбек пен капиталды қызықтыратын табиғи ресурстарды табумен тікелей қатысты [12].

Шикізат-тәуелді экономикалық статусты иелену үшін алдымен кәсіпкерлікті дамыту керек, ол әдетте бизнесті дамудағы бәсекелестікке және де шикізаты жоқ кешендерге тасымалданумен айкындалады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социологические исследования. – 1982. – № 9. – С.112-123.
2. Becker G.S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
3. Бурдые П. Социология политики: Пер. с фр./Сост., общ. ред. и предисл. Н.А.Шматко.- М.: Socio-Logos, 1993. – С.58.
4. Шматко Н.А. Анализ культурного производства Пьера Бурдые.// Социологические исследования. – 2003. – № 8. – С. 115.
5. Бурдые П. Социолог под вопросом.// СОЦИС. – 2003. – № 8. – С.112.
6. Simon H. Hidden Champions: Lessons from 500 of the World Best Unknown Companies. N.Y., 1996.
7. Кондратьев В., Рамазанов Г. Средний бизнес в мире и в России.// МЭ и МО. – 2008. – № 6. – С.13.
8. Григорьев Л., Малеева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации.//Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 35 – 41.
9. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М.: «КомКнига», 2007. – С.3.
10. Dobers P., Wolff R. Competing with Soft Issues. From Managing the Environment to Sustainable Business Strategies. – Business Strategy and the Environment, 2000, vol. 9, Issue 3.
11. Гончар К. Инновационное поведение крупнейших компаний: ленивые монополии или агенты модернизации?// МЭ и МО. – 2009. – № 3. – С. 4.
12. Watkins M.H. A Staple Theory of Economic Growth.//Canadian Journal of Economics and Political Science. 1963.Vol.29. May.

Резюме

В статье раскрыто определение бизнеса как сферы создания и воспроизводства богатства, даны различные оценки эффекта от деятельности малого, среднего и крупного предпринимательства.

Resume

In the article the definition of business as the creation and reproduction of wealth, given various estimates of the effect on the activity of small, medium and large businesses.

УДК 331.105.6

СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

М.Ж. Тусупаева, Г.Р. Байтаева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

В последние десятилетия в мировой экономической теории и практике получила признание концепция социальной направленности бизнеса и социального партнерства. Суть данной концепции сводится к тому, что предпринимательство не ограничивается только извлечением прибыли, а учитывает также человеческий и социальный факторы воздействия производственной сферы на работников, градообразующую роль предприятий и социальную роль бизнеса в целом.

При любой степени свободы жить в обществе и быть свободным от общества нельзя. Осознание этого предпринимателем выражается в его стремлении найти компромисс между получением прибыли и необходимостью удовлетворения потребностей общества [1].

Как считают Р. Хизрич и М. Питерс, предпринимательство – это “... процесс, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности...” [2].

О необходимости реализации социальных функций бизнес-структурами говорил и П. Райт: «Масштабы промышленного развития предприятий, по мнению прогрессивной американской общественности, означают необходимость для его руководства расширить рамки своей ответственности, не ограничиваясь только производством товаров и услуг. Им следует учитывать, какое влияние производственная деятельность их компаний оказывает на экономику страны в целом, на социальное и экономическое процветание всего общества» [3].

Важной составной частью процесса усиления социальной направленности современной рыночной экономики должно стать развитие социального партнерства в его различных формах.

Социальное партнерство включает в себя систему институтов, механизмов и процедур, призванных поддерживать баланс интересов сторон и способствовать достижению взаимоприемлемого для них компромисса ради реализации как корпоративных, так и общесоциальных целей. «Общественная значимость социального партнерства определяется и широтой сферы его действия. Поскольку это тип отношений в первую очередь между работниками и работодателями, основной сферой его

функционирования являются социально-трудовые отношения. В эту сферу включаются и связанные с социально-трудовыми экономические и политические решения» [4]. В социальном государстве эта роль государства резко возрастает.

Согласно Трудовому кодексу Республики Казахстан социальное партнерство – это система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), государственными органами, направленная на обеспечение согласования их интересов по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений [5].

Работодатели несут социальную ответственность перед своими работниками и обществом и способствуют достижению равновесия между экономическими и социальными интересами. Это соответствует идеологии социально ориентированной модели рыночной экономики.

Функционирование системы социального партнерства происходит на основе трипартизма – системы трехстороннего представительства (рис. 1) [6].



Рисунок 1 – Участники в договорном процессе социального партнерства

Система социального партнерства базируется на комплексном региональном подходе к решению социальных проблем предприятий (рис. 2).



Рисунок 2 – Система социального партнерства

В его основе — механизм коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений на всех уровнях. В рамках региональных программ социального партнерства получили развитие трехсторонние и двухсторонние комиссии, обеспечивающие подготовку и заключение соответствующих соглашений. Это способствует налаживанию взаимоотношений сторон при формировании и реализации социально-экономической политики предприятий и регионов. Особое место в этой системе отводится урегулированию коллективных трудовых споров.

Общая стратегия развития социального партнерства должна базироваться на таких ведущих принципах, как взаимная экономическая

ответственность, стимулирование высокопроизводительного труда, добросовестность в поведении сторон, солидарность.

Механизм реализации социального партнерства включает в себя правовую базу и гарантии со стороны работодателей, а также процедуры взаимодействия субъектов трудовых отношений и органов государственного и местного управления и пути достижения консенсуса в рамках примирительных мероприятий [7].

Одной из основ для возникновения и условием дальнейшего развития социального партнерства стало создание в 1919 г. Международной организации труда (МОТ). Система социального партнерства активно начала развиваться после Второй мировой войны, когда в промышленно развитых капиталистических странах рабочее и профсоюзное движение стало реальной силой. При активной роли государства в большинстве европейских стран стали создаваться национальные социально-экономические советы из представителей объединений предпринимателей, профсоюзов и государства (в Италии – Национальный совет экономики труда, в Бельгии – Центральный экономический совет, а затем национальный совет труда, в Голландии – Экономический и социальный совет, позднее – Совет по проблемам труда, во Франции и Англии – Экономический и социальный комитет). Ныне система социального партнерства наиболее развита в Германии, Австрии, Швеции и в меньшей степени в США, Японии, Италии, Греции и Португалии [8].

В советский период интенсивно использовалась вся атрибутика социального партнерства – заключение коллективных договоров и соглашений, участие трудящихся в управлении производством, консультации и переговоры по трудовым и социальным вопросам, – однако никто не называл эту практику социальным партнерством. Считалось, что основу советского строя составляло экономическое, социально-политическое и моральное единство всех членов общества, в котором не существовало противоположных по своему содержанию интересов, а потому не было необходимости в таком механизме согласования интересов, как социальное партнерство [6, с. 196].

Для социально-экономического развития предприятий того времени были характерны преимущественно отраслевая направленность государственной промышленной политики, особенности управления, отражающие высокую значимость не только экономических, но и социальных факторов развития производства и учитывающие коллективную психологию, а также сильные традиции патернализма в сфере общественных отношений.

Тотальное огосударствление всех сторон общества усиливало патернализм на всех уровнях управления, что в большей мере относилось к уровню предприятий. Важная роль отводилась предприятию (администрации и профсоюзам) в соблюдении социальных гарантий в области занятости и производственного обучения работников, совмещения работы и учебы, условий и охраны труда работников (особенно женщин и молодежи,

инвалидов), а также в сфере охраны здоровья работника на производстве и социального обеспечения, продолжительности рабочего времени, времени отдыха и отпуска, занятий физкультурой и спортом. В практику социального развития предприятий с учетом их финансовых возможностей вошло предоставление дополнительных социальных льгот к льготам, финансируемым за счет средств государственного бюджета, т.е. установление денежных надбавок к отпускам, пенсиям, снижение планки пенсионного возраста, бесплатное или частично оплачиваемое питание работников на производстве и детей в дошкольных учреждениях, компенсация транспортных расходов. В 70–80-е годы наблюдался рост дополнительных льгот и компенсаций, предоставляемых предприятием своим работникам в социально-бытовой и жилищной сфере. Широко стали практиковаться социальная поддержка и помощь в финансировании ЖСК, создании МЖК, приобретении садовых участков, улучшении бытовых условий жизни.

В середине 80-х годов ресурсы предприятий, направляемые на социальное развитие трудового коллектива, составляли одну пятую часть общей суммы финансовых ресурсов, расходующихся на общественные фонды потребления. Считалось закономерным, что общественные фонды потребления, в том числе децентрализованные его части в виде средств предприятий на социальное развитие трудового коллектива, должны расти быстрее, чем фонд оплаты по труду и национальный доход. Ставка на опережающий рост общественных фондов потребления объяснялась необходимостью частичной компенсации низкого уровня заработной платы работников и подконтрольностью централизованного государственного распределения потребительских благ, а также широкими возможностями для номенклатуры с помощью различных пособий и льгот реализовать принцип фаворитизма.

Серьезный недостаток сложившейся практики распределения материальных благ через общегосударственные фонды потребления состоял в сильном государственном патернализме, который порождал тенденции к уравниловке, социальному иждивенчеству и ограничению мобильности и инициативности работников. Однако общественные фонды потребления при всех их социальных издержках заложили экономический фундамент социальных гарантий, широкой доступности важнейших социально значимых благ: дошкольное воспитание и образование, здравоохранение, культура, организованный отдых населения и особенно детей. Коллективные, совместные формы организации предоставления этих благ и услуг по сравнению с частной организацией оказываются более эффективными с точки зрения использования национального дохода, когда превалирует объективный принцип экономии от масштаба [7].

Таким образом, советская система подразумевала развитые социально-партнерские отношения, и потому не требовала разработки нормативно-правовой документации, касающейся вопросов социального партнерства.

С переходом к рынку отношение к социальному партнерству изменилось. С учетом опыта развитых стран в Казахстане широкое распространение получили представления о том, что рыночное хозяйство не может развиваться без отлаженной системы социального партнерства. Поэтому переход к рынку в РК сопровождался интенсивной работой над необходимыми правовыми актами, создающими основу для формирования системы социального партнерства.

К нормативным актам в первую очередь относится Конституция Республики Казахстан, провозглашающая в ст. 23 право каждого гражданина на объединение, включая право создавать профсоюзы для защиты своих интересов, и гарантирующая свободу деятельности общественных объединений [9]. Другой акт, составляющий основу действия системы социального партнерства, Постановление Кабинета Министров Республики Казахстан от 3 августа 1992 года «О социальном партнерстве в области социально-трудовых отношений», признал целесообразным ввести в практику ежегодное заключение генеральных и отраслевых соглашений между объединениями профсоюзов, работодателей, органами государственного управления. Тем самым официально признавались более широкие возможности представителей работников и работодателей решать вопросы труда и социально-экономического развития на основе переговоров в масштабах республики, отрасли и предприятия. Решающая роль в формировании системы социального партнерства в Казахстане, в обеспечении согласования интересов субъектов социально-трудовых отношений на всех уровнях принадлежит Закону Республики Казахстан «О коллективных договорах» от 4 июля 1992 г.

Было принято также множество других нормативных актов, регулирующих отношения в коллективно-договорной сфере, положения конвенций и рекомендаций МОТ и иные документы нормативного характера, в том числе сами соглашения и договоры.

В настоящее время нормативно-правовая база социального партнерства в Казахстане основана на применении Трудового кодекса Республики Казахстан от 15 мая 2007 г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 06.01.2011 г.).

В статье 258 Трудового кодекса говорится о том, что социальное партнерство в Республике Казахстан направлено на решение следующих задач:

- создание эффективного механизма регулирования социальных, трудовых и связанных с ними экономических отношений;
- содействие обеспечению социальной стабильности и общественного согласия на основе объективного учета интересов всех слоев общества;
- содействие в обеспечении гарантий прав работников в сфере труда, осуществление их социальной защиты;
- содействие процессу консультаций и переговоров между сторонами социального партнерства на всех уровнях;
- содействие разрешению коллективных трудовых споров;

- выработка предложений по реализации государственной политики в области социально-трудовых отношений.

Основная цель социального партнерства – вовлечь как можно больше различных организаций в процесс социально-экономического развития общества.

Как известно, проблемы социального партнерства обосновываются и в контексте выдвижения идей создания «государства всеобщего благоденствия», «государства социального партнерства», «солидарного общества», «постиндустриального общества» [10]. Субъектами социального партнерства являются наемные работники, работодатели и государство. Соответственно, институтами (организациями), представляющими их интересы, выступают профсоюзы, объединения работодателей, правительство, а также органы государственной власти Республики Казахстан. Самые сложные вопросы социально-экономических и трудовых отношений решаются благодаря развитию системы социального партнерства совместно с представителями профсоюзов, предпринимателей, правительства и других властных структур.

Социальное партнерство позволяет объединить во имя достойной жизни потенциал индивидуализма и коллективизма, рыночной инициативности и демократии, политического управления и самоуправления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Социальная ответственность предпринимателей и экономические реформы в России // ЭКО, – 2000. – № 10. – С. 182.
2. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело. - М., 1992. – С. 26.
3. Райт П. Дженерал моторс в истинном свете. - М., 1989. – С. 358-359.
4. Киселев В.Н. Социальное партнерство / Социальное партнерство: Словарь-справочник. 2-е изд., испр. и доп. – М.: АТиСО, 2002. – С. 229.
5. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 15.05.2007 № 251, раздел 1, глава 1, статья 1, п.7.
6. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учеб.пособие. - 2-е изд., - М. : ИНФРА-М, 2009. – 272 с.: С.197.
7. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 687 с. // http://www.i-u.ru/biblio/archive/gosudarstvennie_i_munizipalnie_finansi/42.aspx.
8. Холостова Е.И. Социальная политика и социальная работа: Учебное пособие. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 216 с.: С. 135-136.
9. Конституция Республики Казахстан – Астана: Елорда, 2008. – 56 с.: С. 11.
10. Михеев В.А. Политика социального партнерства. – М., 1999. – С. 4.

Түйіндемe

Бұл мақалада әлжуметтік серіктестік жүйелері мен қасидалары, соньмен қатар оның маңызды қарастырылған. Қазақстандағы әлжуметтік серіктестіктің қалыптасуы мен даму қажеттіліктері негізделген.

Resume

The article reveals the essence, principles and system of social partnership. The necessity of the formation and development of social partnership in Kazakhstan.

УДК 331.103+331.2

ОРГАНИЗАЦИЯ НОРМИРОВАНИЯ И ОПЛАТЫ ТРУДА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

А.Б. Утебаева, А.А. Понежа

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Нормирование труда – это определение необходимых затрат рабочего времени на выполнение конкретного объема работ в конкретных организационно-технических условиях.

Нормы затрат труда, устанавливаемые аналитическим путем, основываются на рациональной технологии производственного процесса, научной организации труда на данном рабочем месте и предусматривают наиболее эффективное использование средств производства и рабочего времени. Такие нормы называют технически обоснованными.

В основе методов технического нормирования лежат нормативные наблюдения за выполняющими производственный процесс рабочими, звеньями или бригадами рабочих, за работой машин и механизмов. К основным видам нормативных наблюдений в первую очередь следует отнести фотоучет, хронометраж и технический учет (техноучет).

Фотоучет – это вид нормативного наблюдения, применяемый для сплошных замеров (по текущему времени) всех видов затрат времени при осуществлении производственных процессов.

Хронометраж – это изучение операции путем наблюдения и изменение затрат рабочего времени на выполнение отдельных элементов, повторяющихся при изготовлении каждой единицы продукции.

Техноучет – визуальное наблюдение по укрупненной номенклатуре элементов, характеризующееся групповой записью затрат времени и труда.

Проектирование норм затрат труда на оперативную работу состоит в определении на основании данных нормативных наблюдений, прошедших первичную обработку, величин затрат труда по элементам исследуемого процесса.

Норма затрат времени на подготовительно-заключительную работу проектируется, как правило, на основе установленных нормативов в процентах от всего затраченного рабочего времени (смена, задание).

Проектирование норм на регламентируемые перерывы состоит в определении затрат времени на технологические перерывы в работе, отдых и личные надобности рабочих.

Величину норматива затрат времени на технологические перерывы, связанные с особенностями нормируемого производственного процесса, обычно устанавливают в результате анализа данных нормативных наблюдений за правильно организованным процессом.

Проектирование норм затрат времени на отдых и личные надобности представляет собой учет прибавочного времени на естественную потребность в отдыхе.

Во время трудового процесса могут возникнуть различного рода потери рабочего времени и времени использования машин. Потери рабочего времени могут быть явными и скрытыми. При этом явные потери подразделяются на целосменные и внутрисменные. Скрытые потери рабочего времени имеют место из-за недостатков в организации производства, вызывающих непроизводительные затраты труда. При изучении явных внутрисменных потерь рабочего времени и времени использования машин размеры потерь определяются при помощи учета всех категорий затрат времени на основе полносменных наблюдений. Такие наблюдения называются фотографиями рабочего дня и фотографиями времени использования машин. Фотографии рабочего дня и фотографии времени использования машин позволяют определить не только размеры потерь, но и вызывающие их причины, то есть оценить уровень организации труда и производства на конкретном предприятии.

Эффективность внедрения нормирования труда проявляется в сокращении трудозатрат на выполнение управленческих функций и трудовых процессов, а также в повышении общей производительности труда за счет улучшения результатов деятельности организации или ее подразделений.

Экономия от сокращения трудозатрат на выполнение управленческих функций представляет собой разницу между фактической и проектируемой численностью работников по всем функциям управления, умноженную на среднегодовой фонд заработной платы одного работника аппарата управления.

В результате этого можно сделать вывод о том, что действующая методика нормирования труда, несмотря на ряд достоинств, не исключает необходимости дальнейшего ее совершенствования по следующим основным направлениям:

- улучшение номенклатуры норм с учетом их массовости, экономического значения и требований технического прогресса;
- приближение уровня норм к средней величине затрат общественно-необходимого труда путем повышения степени их научной обоснованности;
- упрощение пользования нормами;
- ускорение процесса разработки и внедрения технически (научно) обоснованных норм.

Нормирование труда тесно связано с понятием оплаты труда. Нормы труда – это составная часть организации оплаты труда, так как с их помощью устанавливается расценка – величина заработка за выполнение единицы работы

Нормы выработки (или времени), как и тарифные ставки, входят органической составной частью в структуру сдельных систем заработной платы, оказывая непосредственное воздействие на уровень сдельных расценок и заработка в целом. В современных условиях от степени выполнения норм прямо или косвенно зависит также уровень заработка рабочих, оплачиваемых повременно.

В развитой рыночной экономике заработная плата – это цена, выплачиваемая работнику за использование его труда, величина которой определяется рынком труда, т.е. спросом на рабочую силу и ее предложением. В наиболее общем виде оплата труда работников представляет собой компенсацию работодателем труда наемного работника, соответствующую количеству и качеству выполненной работы.

В соответствии с Трудовым Кодексом Республики Казахстан труд работников оплачивается повременно, сдельно или по иным системам оплаты труда. Каждая из основных форм заработной платы в условиях Республики Казахстан имеет свои модификации. Повременная заработная плата может приобретать форму простой повременной и повременно-премиальной. Сдельная оплата может быть индивидуальной или коллективной (бригадной) и при этом подразделяться на простую сдельную, сдельно-премиальную, косвенно-сдельную, аккордную, сдельно-прогрессивную, урочно-премиальную и др.

Размеры заработной платы рабочего при простой повременной оплате труда зависят от тарифной ставки и количества отработанного им времени.

В сочетании с премиальными доплатами за выполнение конкретных количественных или качественных показателей работы простая повременная оплата труда может приобретать форму повременно-премиальной.

При прямой сдельной системе оплаты труда заработок начисляется за изготовленную продукцию (выполненную работу) по установленным сдельным расценкам для любого количества изготавливаемой продукции.

Сдельно-премиальная оплата труда характеризуется сочетанием сдельной оплаты с премиальными доплатами за достижение определенных показателей в выполняемой работе.

При косвенно-сдельной оплате труда размер заработной платы работника находится в зависимости от результатов труда обслуживаемых им основных производственных рабочих, за работу которых он косвенно оказывает влияние.

При аккордной оплате труда одному или группе рабочих заранее указывается общая сумма зарплаты за объект, агрегат, объем работы или количество продукции.

Сдельно-прогрессивная система оплаты труда может допускаться на ограниченный срок и на решающих участках производства и предусматривает оплату труда в пределах исходящей (базовой) нормы по обычным расценкам, а при выработке сверх исходной базы – по повышенным (прогрессивным) расценкам.

Урочно-премиальная система, укрепляющая связь заработной платы с качеством выполняемых работ, может рассматриваться как разновидность аккордно-премиальной оплаты труда.

Система оплаты труда может формироваться на основе тарифной, бестарифной или смешанной системы.

Важным этапом в развитии отечественной тарифной системы явилось Постановление Кабинета Министров Республики Казахстан № 888 от 20 октября 1992 г., которым были утверждены условия оплаты труда на основе единой тарифной сетки для всех категорий работников национальной экономики. Единая тарифная сетка рабочих и служащих по профессионально-квалификационным группам включает 21 разряд, каждому из которых соответствует определенный тарифный коэффициент.

В связи с переходом к условиям оплаты труда с использованием Единой тарифной сетки, Министерством труда и социальной защиты населения Республики Казахстан, Министерством финансов, Госэкономкомитетом и Госкомстатом Республики Казахстан были определены конкретные величины коэффициентов по регионам Республики Казахстан. Осуществлена региональная дифференциация минимальной заработной платы, учитывающая различия в стоимости проживания в каждой природно-климатической, экологической и экономической зоне.

Министерством труда и социальной защиты населения Республики Казахстан с участием научных организаций, заинтересованных министерств и ведомств разработан Единый тарифно-квалификационный справочник работников на основе принципов Международной стандартной классификации.

Изучение зарубежного опыта организации нормирования и оплаты труда на предприятии позволит провести сравнительный анализ его с отечественной практикой и заключения соответствующих выводов.

Зарубежный опыт свидетельствует о признании роли нормирования труда с позиции его комплексного воздействия на все стороны деятельности предприятия. Опыт предприятий различных отраслей промышленности

США, а также стран Западной Европы свидетельствует о широком применении хронометража в нормативно-исследовательской работе по труду. Техника проведения хронометражных наблюдений мало чем отличается от отечественной практики. Коренная особенность заключается в том, что целью хронометража является не столько изучение затрат рабочего времени, сколько проектирование их минимальных величин с учетом оценки темпа работы.

Для нормирования работ по обслуживанию производства, а также трудовых процессов, не поддающихся хронометражным замерам, применяется метод моментных наблюдений, основанный на применении статистических принципов и законов теории вероятности.

Базовым методом нормирования труда в зарубежной практике является метод установления норм трудовых затрат, основанный на использовании нормативов времени на элементарные трудовые движения, так называемые, микроэлементы. Наиболее распространенной является система МТМ, что в переводе означает «определение метода и продолжительности работы».

Система МТМ-1 содержит 460 значений нормативов времени, охватывающих 19 основных движений рук, ног, корпуса и глаз. Продолжительность каждого движения установлена с учетом влияющих факторов: расстояния, степени точности, необходимого усилия движения, а также веса перемещаемых предметов и других факторов. В настоящее время в нормировании широко применяются модификации системы МТМ-1 (МТМ-2, МТМ-3 и др.), основанные на принципах последовательного укрупнения базовых элементов МТМ-1 путем объединения, усреднения, замены и исключения отдельных элементов системы МТМ-1 на основе их анализа.

Существенные преимущества по сравнению с действующими системами микроэлементных нормативов имеет система «Модапст», относящаяся к третьему поколению. Число нормативов в ней сведено к 21, микроэлементы представлены в виде легко запоминающихся рисунков. Зарубежные специалисты утверждают, что применение системы обеспечивает точность, а также единство устанавливаемых норм труда в большей степени, чем другие системы. Кроме того, специальные обследования показали, что нормы, рассчитанные по системе Модапст, в среднем на 2,7% менее жесткие, чем по системе МТМ.

Таким образом, в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой, создана методологическая и материально-техническая база, позволяющая осуществлять нормирование труда практически всех категорий работников.

Мировой опыт организации оплаты труда выделяет три основные модели – американскую, японскую и западноевропейскую.

Для западноевропейских предприятий характерны три модели оплаты и стимулирования труда:

- беспремияльная, в которой функции стимулирования труда выполняет заработная плата;

- премияльная, включающая выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли предприятия;

- премияльная, предусматривающая выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труда.

В целом западноевропейские страны при организации оплаты труда исходят из женеvской схемы, применяемой для установления тарифной системы оплаты труда. Эта схема предусматривает необходимость учета следующих факторов при установлении тарифных разрядов: специальные знания и умения (квалификационные требования), нагрузка, ответственность, условия труда.

В США, традиционно существуют три вида оплаты наемного труда: почасовая (повременная) заработная плата рабочих; годовое жалование служащих; единовременное вознаграждение административных руководителей.

Американские специалисты исходят из того, что все методы стимулирования труда можно разделить на две категории: поддерживающие престиж организации и стимулирующие высокую производительность и качество труда. Стимулы первой категории обеспечивают подбор и закрепление наиболее квалифицированных кадров, вторые – поддерживают высокий уровень отдачи труда.

Наибольшее распространение получили следующие разновидности гибкой системы оплаты труда:

- участие в доходах – выплата вознаграждения связана с выполнением производственного задания, которое может включать в себя требования по повышению производительности труда, качества и культуры обслуживания;

- участие в прибылях – работники по найму получают дифференцированное годовое вознаграждение из прибыли компании, выплачиваемое либо наличными, либо путем перечисления в пенсионный фонд;

- единовременное вознаграждение – вместо систематического повышения заработной платы и жалования, работникам выплачивается единовременное вознаграждение наличными за конкретно выполненное задание;

- плата за квалификацию и знания – жалование и заработная плата рабочих и служащих растут в зависимости от личной квалификации, числа выполняемых заданий и качества их выполнения.

Доминирующей формой оплаты труда в фирмах США является оплата в зависимости от квалификации. При переходе предприятий на эту систему оплаты определяется перечень специальностей и профессий персонала предприятий. Разрабатываются контрольные процедуры, выявляющие уровень квалификации исполнителя на момент введения системы. Определяется круг профессий, которыми он может овладеть в ходе повышения квалификации, устанавливается шкала оплаты в зависимости от объема приобретенных профессиональных знаний и навыков. Работники получают доплату лишь за освоение тех профессий, которые необходимы предприятию.

Модель оплаты труда на японских предприятиях значительно отличается от принятых в других капиталистических странах. Для японских предприятий характерна система постоянного найма. В свою очередь системе пожизненного найма соответствует особая система заработной платы, когда размер денежного вознаграждения зависит от стажа работы на данном предприятии и заслуг перед ним, т.е. в конечном итоге – от возраста работника. Являясь неотъемлемой частью пожизненного найма, система предусматривает ежегодное автоматическое повышение заработка работника в течение всей его трудовой деятельности, а также продвижение по службе в соответствии со стажовозрастным статусом претендента.

Японские предприятия не имеют жесткой классификации должностей с фиксированными ставками заработной платы по каждой из них. Обязанности между людьми строго не распределены, поощряется выполнение различных видов работ при гибком взаимодействии работников в зависимости от конкретной ситуации.

Личная тарифная ставка, как одна из составляющих японской синтезированной системы, строится на сочетании двух параметров: возраста и стажа работника. Принято, что накопление квалификации по мере увеличения опыта работника происходит равномерно в течение всей его трудовой жизни. Поэтому, в сетке личных тарифных ставок прибавка работникам за стаж по возрастной шкале одинакова. Возраст работника оценивается по-инному. Вся возрастная шкала разделена на неравные промежутки соответствующие, по мнению японских специалистов, потребностям работника в различные периоды его жизни.

С помощью синтезированной системы заработной платы предприятия Японии в настоящее время стремятся избегать автоматического роста заработка работника в зависимости от длительности пребывания его в составе предприятия без учета конечного результата, как это было принято в традиционных системах. Для этого размер трудовой ставки связывают с двумя дополнительными показателями – уровнем квалификации и результативностью труда работника.

Таким образом, анализ опыта и методики оплаты и нормирования труда в зарубежных странах, позволяет сделать вывод применительно к отечественной практике.

Для достижения высоких конечных результатов оплату труда руководителей, специалистов, рабочих в условиях рыночной экономики целесообразно строить на следующих принципах. Основным критерием дифференциации заработной платы по предприятиям, работникам должен быть конечный результат их труда. Повышение заработной платы следует производить лишь по мере роста конечных результатов труда.

Необходимо обеспечивать опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом заработной платы, так как это является неременным условием нормального развития производства, производительных сил.

При выборе системы оплаты труда целесообразно учитывать форму собственности, величину предприятия, его структуру, характер производимой

продукции (услуг), а также особенности доминирующих в коллективе ценностей и целей. При этом необходимо прежде всего, иметь в виду функциональные обязанности руководителей. Их главная задача заключается в том, чтобы обеспечить неуклонный рост объема производства высококачественной продукцией при минимальных затратах ресурсов на основе ускорения научно-технического прогресса, использования передового опыта. В центре внимания руководителей должны быть вопросы социального развития коллектива, условия труда и быта работников.

Кроме того, решая вопросы оплаты труда, нужно иметь в виду следующие четыре фактора: финансовое положение предприятия; уровень стоимости жизни; уровень заработной платы, которую выплачивают конкуренты за такую же работу; рамки государственного регулирования в этой области. Системы оплаты труда должны быть в постоянном развитии. Администрации предприятия совместно с профсоюзной организацией целесообразно систематически оценивать эффективность средств на оплату труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Донцов С. С. Организация, нормирование и оплата труда. – Павлодар: Кереку, 2009. – 258 с.
2. Склярченко В. К. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 528 с.
3. Радомский С. И. Рыночные модели оплаты труда. – Харьков: Основа, 2000. – 247 с.

Түйіндеме

Бұл мақалада отанда және шетелде еңбегінің нормалау мен төлеу жүйесі қарастырылады. Оның әрекетінің негізгі кемістіктері Қазақстан Республикасында айқындалған, бұл жүйесі әлдебір бастаушы шетелдік елдердің еңбегінің нормалау мен төлеу жүйесінен салыстырмалы талдауы істелген, оның жетілдіруінің негізгі бағыттары көрсетілген.

Resume

In the article a system of the organization of norm-setting and remuneration of labour in domestic and foreign practice is considered. The basic shortcomings in the functioning of this system in the Republic of Kazakhstan were revealed, the system was compared with some leading foreign countries's systems of norm-setting and remuneration of labour and the basic directions of its perfection were presented.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЙТИНГА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНА
ҚАЗАҚСТАННЫҢ БӘСЕКЕЛЕСТІККЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК
РЕЙТИНГІН АНЫҚТАУ**

М.М. Оспанов

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Ежегодно, начиная с 1989 года ведущий в Европе институт менеджмента – Международный институт развития менеджмента (International Institute of Management Development, IMD), базирующийся в Лозанне (Швейцария) продуцирует собственные результаты изучения конкурентоспособности стран мира и выводит свой рейтинг.

Под конкурентоспособностью страны IMD понимает способность нации создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес.

В мае текущего года IMD опубликовал результаты очередного глобального исследования конкурентоспособности 58 стран мира. По абсолютному уровню конкурентоспособности в 2010 году в рейтинге IMD лидируют Сингапур, Гонконг и США, далее плотной группой идут европейские страны – Швейцария, Австралия, Швеция и здесь же – на 8 месте – Тайвань.

Методика расчета конкурентоспособности стран IMD осталась неизменной, за исключением количественного и качественного изменения оцениваемых критериев и увеличения числа ранжируемых стран. Новой страной участницей рейтинга IMD 2010 года стала Исландия и, таким образом, число ранжируемых стран увеличилось с 57 до 58 стран. Что касается числа оцениваемых критериев, то их количество сократилось с 329 до 327 критериев (таблица 1).

В текущем году общее число статистических показателей составило 212 критериев, опросных – 115, в то время как в 2009 году их число составляло 219 и 110 соответственно.

№	Показатель, 2010 г.	Число критериев	№	Показатель, 2009 г.	Число критериев
1	2	3	4	5	6
1.	Экономическая деятельность	76	1.	Экономическая деятельность	82
1.1	Внутренняя экономика	25	1.1	Внутренняя экономика	30
1.2	Международная торговля	22	1.2	Международная торговля	21
1.3	Внешние инвестиции	17	1.3	Внешние инвестиции	19
1.4	Занятость	8	1.4	Занятость	8
1.5	Цены	4	1.5	Цены	4
2.	Эффективность правительства	71	2.	Эффективность правительства	70
2.1	Государственные финансы	12	2.1	Государственные финансы	12
2.2	Фискальная политика	13	2.2	Фискальная политика	14
2.3	Институциональная среда	13	2.3	Институциональная среда	12
2.4	Законодательство о бизнесе	21	2.4	Законодательство о бизнесе	21
2.5	Общественный строй	12	2.5	Общественный строй	11
3.	Эффективность бизнеса	67	3.	Эффективность бизнеса	67
3.1	Производительность и эффективность	11	3.1	Производительность и эффективность	11
3.2	Рынок труда	22	3.2	Рынок труда	22
3.3	Финансы	18	3.3	Финансы	19

1	2	3	4	5	6
3.4	Практика менеджмента	9	3.4	Практика менеджмента	8
3.5	Отношения и ценности	7	3.5	Отношения и ценности	7
4.	Инфраструктура	113	4.	Инфраструктура	110
4.1	Базовая инфраструктура	25	4.1	Базовая инфраструктура	26
4.2	Технологическая инфраструктура	22	4.2	Технологическая инфраструктура	21
4.3	Научная инфраструктура	23	4.3	Научная инфраструктура	21
4.4	Здравоохранение и окружающая среда	27	4.4	Здравоохранение и окружающая среда	25
4.5	Образование	16	4.5	Образование	17

Рассмотрим изменения количественного и качественного характера критериев в 2010 году по субфакторам.

По субфактору «Внутренняя экономика» были исключены следующие критерии:

- Рост реального ВВП – Квартальный, % изм., 1 кв. 2009 к 1 кв. 2008
- Расходы домашних хозяйств на душу населения, долл. США
- Расходы правительства на душу населения, долл. США
- Валовое накопление основного капитала на душу населения, долл. США
- Валовые внутренние сбережения на душу населения, долл. США

В субфактор «Международная торговля» был добавлен критерий «Доля в мировом экспорте, процентная доля в мировом экспорте (товаров и коммерческих услуг)».

По субфактору «Внешние инвестиции» были исключены следующие критерии:

- Накопление прямых инвестиций за границей – рост, % изм. в долл. США
- Накопление прямых внешних инвестиций – рост, % изм. в долл. США

Субфакторы «Занятость» и «Цены» остались неизменными.

В субфактор «Государственные финансы» был перенесен критерий «Уклонение от уплаты налогов не наносит ущерб государственным финансам (Опрос)», из субфактора «Фискальная политика», а критерий «Валютные резервы, млрд. долл. США» был перенесен в субфактор «Институциональная среда».

В субфакторе «Фискальная политика» был исключен критерий «Уклонение от уплаты налогов не препятствует деловой активности (Опрос)».

Субфактор «Законодательство о бизнесе» остался неизменным.

По субфактору «Общественный строй» был включен критерий «Индекс Джини», а критерии

- Распределение доходов – ниже 20%, доля доходов домашних хозяйств, заработок которых находится в числе самых низких 20%-тах
- Распределение доходов – выше 20%, доля доходов домашних хозяйств, заработок которых находится в числе самых высоких 20%-тах
- были заменены на
- Распределение доходов – ниже 10%, доля доходов домашних хозяйств, заработок которых находится в числе самых низких 10%-тах
- Распределение доходов – выше 10%, доля доходов домашних хозяйств, заработок которых находится в числе самых высоких 10%-тах.

Субфакторы «Производительность и эффективность» и «Рынок труда» остались неизменными.

В субфакторе «Финансы» был исключен критерий «Розничные банки, население/количество отделений банков», а в субфактор «Практика менеджмента» был добавлен критерий «Здоровье, безопасность и экологические проблемы, адекватно адресованы со стороны руководства (Опрос)».

Субфактору «Отношения и ценности» остался неизменным.

В субфакторе «Базовая инфраструктура» был исключен критерий «Объем внутреннего производства энергии на душу населения, МТНЭ на душу населения».

По субфактору «Технологическая инфраструктура» был исключен критерий «Кибер безопасность осуществляется должным образом на предприятиях (Опрос)» и были добавлены два критерия

- «Связь между людьми и предприятиями является обширной (Опрос)»
- «Квалифицированные инженеры имеются в наличии на рынке труда (Опрос)».

По субфактору «Научная инфраструктура» были исключены критерии:

- «Фундаментальные исследования соответствуют долгосрочному экономическому развитию (Опрос)»

- «Научные дисциплины в школах преподаются в достаточной мере (Опрос)».
- Вместе с тем, по данному фактору были добавлены критерии:
 - «Исследователи и ученые привлекаются в Вашу страну (Опрос)»
 - «Законодательство в сфере научных исследований поощряют новшества (Опрос)»
 - «Инновационная способность предприятий является высокой (Опрос)»
- По субфактору «Здравоохранение и окружающая среда» были включены критерии:
 - «“Зеленые” технологии превращаются в конкурентное преимущество (Опрос)»
 - «Проблемы загрязнения окружающей среды не влияют серьезным образом на Вашу экономику (Опрос)».
- По субфактору «Образование» был добавлен критерий «Научные дисциплины преподаются в достаточной мере в общеобразовательных школах (Опрос)» и исключены:
 - «Квалифицированные инженеры имеются в наличии на рынке труда (Опрос)»
 - «Обмен знаниями между предприятиями и университетами является хорошо развитым (Опрос)».

В Ежегоднике по мировой конкурентоспособности 2010 года статистические данные в основном представлены по итогам 2009 года и некоторые критерии за более ранний период, данные опроса – по результатам анкетирования в 2010 году. Следовательно, при анализе причинно-следственных связей снижения/повышения позиций Казахстана в рейтинге IMD 2010 года, рассматривается социально-экономическое развитие страны за период 2008-2009 гг.

В текущем году рейтинг конкурентоспособности стран проводился на основе 115 опросных данных и 212 достоверных статистических данных, из которых 129 критериев использовались для определения общего ранжирования и 83 показателя, были представлены как второстепенная информация, не используемая в общем рейтинге. Схема ранжирования стран представлена на рисунке 1, а динамика позиций Казахстана по факторам и субфакторам в рейтинге IMD за 2008-2010 гг. представлена в таблице 2.



Рисунок 1. Схема вычисления рейтинга глобальной конкурентоспособности в 2010 г.

Таблица 2

Позиции Казахстана в рейтинге IMD за 2008-2010 гг.

Общий рейтинг конкурентоспособности	2008 г. 56 стран		2009 г. 57 стран		2010 г. 58 стран		Отклонение 2010/2009	
	место	баллы	место	баллы	место	баллы	место	баллы
	39	52,281	36	61,047	33	63,418	3	-2,371
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Экономическая деятельность	50	26,221	44	30,879	43	35,554	1	-4,675
1. Внутренняя экономика	34	-	47	-	38	-	9	-
2. Международная торговля	31	-	14	-	55	-	-41	-
3. Внешние инвестиции	42	-	26	-	27	-	-1	-
4. Занятость	25	-	22	-	23	-	-1	-
5. Цены	52	-	54	-	49	-	5	-
Эффективность правительства	24	43,797	21	46,036	20	55,305	1	-9,269
1. Государственные финансы	20	-	25	-	16	-	9	-

2. Фискальная политика	30	-	22	-	12	-	10	-
3. Институциональная среда	28	-	28	-	39	-	-11	-
4. Законодательство бизнеса	41	-	32	-	26	-	6	-
5. Общественный строй	26	-	21	-	24	-	-3	-
Эффективность бизнеса	31	41,969	34	37,586	29	49,004	5	-11,418
1. Производительность и эффективность	32	-	54	-	39	-	15	-
2. Рынок труда	20	-	11	-	8	-	3	-
3. Финансы	51	-	51	-	42	-	9	-
4. Практика менеджмента	21	-	25	-	23	-	2	-
5. Отношения и ценности	19	-	22	-	18	-	4	-
Инфраструктура	46	18,647	44	23,471	39	28,906	5	-5,435
1. Базовая инфраструктура	27	-	28	-	33	-	-5	-
2. Технологическая инфраструктура	54	-	45	-	40	-	5	-
3. Научная инфраструктура	32	-	29	-	44	-	-15	-
4. Здравоохранение и окружающая среда	54	-	54	-	52	-	2	-
5. Образование	37	-	43	-	40	-	3	-

Для проведения сравнительного анализа позиций Казахстана в рейтинге относительно других стран использовались данные и других участников. Причинно-следственная связь между субфакторами объясняется общеизвестными законами экономической теории. Определенные критерии одного субфактора влияют на критерии другого, а каждый из критериев в совокупности влияет на позиции субфактора.

Для наглядности приведем несколько примеров по составляющим фактора «Экономическая деятельность». В данный фактор входят 5 следующих субфакторов «Внутренняя экономика», «Международная торговля», «Внешние инвестиции», «Занятость» и «Цены», которые были выделены с учетом их причинно-следственной взаимосвязи учеными Лозаннской школы.

Пример 1. Влияние инфляции на занятость показал еще в 1958 году английский экономист А.Филлипс, когда наглядно представил кривую, отражающую обратную зависимость между уровнем ставок заработной платы и уровнем безработицы. При этом было установлено, что увеличение безработицы приводило к резкому замедлению роста цен и заработной платы. Отсюда следовал вывод, что уменьшение безработицы сопровождается повышением цен и заработной платы. Таким образом, уровень безработицы может быть снижен за счет ускорения темпов инфляции.

Данная зависимость прослеживается и между критериями фактора «Экономическая деятельность».

Субфактор «Цены» состоит из нескольких критериев, в т.ч. и среднегодового показателя индекса потребительских цен (инфляция), выраженного в процентах.

Согласно данным рейтинга уровень инфляции в 2009 году по отношению к 2008 году снизился с 17,0% до 7,3% (позиции в рейтинге повысились с 55 до 53 места)

Как теоретический момент отметим одну из социальных черт инфляции: инфляция оказывает серьезное влияние на занятость населения.

Снижение уровня инфляции повлияло на рост темпа занятости. Данный критерий находится в субфакторе «Занятость». Согласно данным рейтинга процентное изменение роста занятости снизилось с 2,75% в 2008 году до 0,59% в 2009 году. То есть наблюдается снижение темпа занятости, что и отразилось на позициях Казахстана по данному субфактору в рейтинге – снижение с 10 до 20 места.

Таким образом, здесь отмечается прямая зависимость уровня инфляции (субфактор «Цены») и занятости (субфактор «Занятость»).

Пример 2. В субфакторе «Внутренняя экономика» представлены некоторые критерии и значения по ним выглядят следующим образом:

Секторы экономики: Сельское хозяйство – 6,0% от ВВП;

Секторы экономики: Промышленность – 29,0% от ВВП;

Секторы экономики: Услуги – 64,0% от ВВП.

В субфакторе «Международная торговля» представлены следующие критерии:

Экспорт по секторам экономики: Сельское хозяйство – 4,0% от общего объема экспорта;

Экспорт по секторам экономики: Промышленность – 91,0% от общего объема экспорта;

Экспорт по секторам экономики: Услуги – 5,0% от общего объема экспорта;

Импорт по секторам экономики: Сельское хозяйство – 7,0% от общего объема экспорта;

Импорт по секторам экономики: Промышленность – 71,0% от общего объема экспорта;

Импорт по секторам экономики: Услуги – 22,0% от общего объема экспорта.

Превалирование высокой доли промышленности в экспорте и импорте товаров и услуг, а мы знаем, что львиную долю в промышленности составляет топливно-энергетический сектор, сопровождается низкими

позициями по критерию «Диверсификация экономики» (34 место), который находится в субфакторе «Внутренняя экономика».

Незначительная доля услуг в экспорте (5,0% от ВВП) и более высокая доля услуг в импорте (22,0% от ВВП) отразился и в критерии «Баланс коммерческих услуг» (-5,47 % от ВВП, 58 место), где дефицит баланса коммерческих услуг составил -5,89 млрд. долл. США (45 место).

То есть очевидно, что ситуация позиций Казахстана по одним критериям в одном субфакторе имеет влияние на позиции страны по другим «родственным» критериям в другом субфакторе.

Таким образом, все данные субфакторы между собой взаимосвязаны и снижение/повышение позиций критерий одного субфактора имеет влияние на критерии другого субфактора, хотя вес (степень влияния) каждого субфактора на фактор одинаков – 5% не зависимо от качественного и количественного состава критериев.

Түйіндемe

Мақалада әлем елдерінің бәсекелестікке қабілеттілігін зерттеу нәтижесі, басты Европадағы менеджмент институты арқылы істелген – Халықаралық институт арқасында менеджментті дамыту, сонымен бірге Қазақстанның позициясын 2008-2010 жж. IMD рейтингінде субфактор мен факторды талдап өзгертулер енгізілген.

Resume

This article describes the results of a study of competitiveness of countries in the world made by a leading European Institute of Management - the International Institute for Management Development, as well as provides an analysis of changes.

НАШИ АВТОРЫ

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

Акбергенова Диана Нурахметовна - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Аленова Н.М. - старший преподаватель, кафедра экономики и менеджмента, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Бегентаев Мейрам Мухаметрахимович - д.э.н., доцент экономики, проректор по стратегическому планированию, социальной и воспитательной работе, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Балтагулова Айнура Курмановна - студент финансово-экономического факультета, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Бойко М.А. – студент, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Байтасова С.Д. – Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова.

Байтаева Г.Р. – Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Донцов Сергей Семёнович – к.т.н., доцент экономики, профессор, кафедры экономики и менеджмента, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Жунусова Гаухар Кабдуловна – преподаватель колледжа, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Жапалбаева А.М. - Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова.

Ещанова Райхан Салахиденовна – преподаватель, кафедра финансы, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

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

Оспанов М.М. - магистрант, специальность «Экономика», Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Понежа А.А. - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Мухамедова Мадина Муратовна – старший преподаватель, кафедра финансы, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

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

Рудюк В.В. – студентка, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Симонов С.Г. - Тюменский государственный нефтегазовый университет, г. Тюмень.

Салихова Альфия Равильевна – к.э.н., доцент, кафедра финансов, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Сулейманова А.И. – студент, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Тайтаков Даурен Нурбекович - студент Финансово-экономический факультет, группа ЭН-302, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

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

Темирбекова К.Б. - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Тугумбаева А.А. - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Тусупаева М.Ж. - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Утебаева Алтынгүль Болатовна - к.э.н., доцент, кафедра экономики и управления на предприятии, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

Фахрутдинова Галима Зулкарнаиновна – старший преподаватель, кафедра финансов, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар.

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

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

1. В журналы принимаются рукописи статей по всем научным направлениям в 1 экземпляре, набранных на компьютере, напечатанных 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.)

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

Теруге 08.02.2011 ж. жіберілді. Басуға 25.02.2011 ж. қол қойылды.
Форматы 70x100 1/16. Кітап-журнал қағазы.
Көлемі шартты 6,10 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.
Компьютерде беттеген Б.Б. Әубәкірова
Корректорлар: Б.Б. Әубәкірова, М.А. Джумадиева, А.Р. Омарова
Тапсырыс №1625

Сдано в набор 08.02.2011г. Подписано в печать 25.02.2011 г.
Формат 70x100 1/16. Бумага книжно-журнальная.
Объем 6,10 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.
Компьютерная верстка Б.Б. Аубакирова
Корректоры: Б.Б. Аубакирова, М.А. Джумадиева, А.Р. Омарова
Заказ №1625

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