

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

*1997 жылы құрылған
Основан в 1997 г.*



İ Ì Ó
ÕÀÁÀÐØ ÛÑÛ
ÂÃÑÒÍ ÈÊ Ì ÃÓ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ

3-4²⁰¹¹

Научный журнал Павлодарского государственного университета
имени 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;
Жатқанбаев 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

АЛЕНОВА Н.М. Экономиканың инновациялық дамуының аймақтық тұрғылары	9
БАЙЖАПАРОВА Ғ.Қ., ЗАКРИЯНОВА Н.М., ДЮСЕМБАЕВА С.Р. Микронесиелеудің стратегиялары мен әдіснамасы	15
БАЙЖАПАРОВА Ғ.Қ., ДЮСЕМБЕКОВА С.Р., АЙГУЖИНОВА Д.З. Аймақтық экономикадағы микроқаржыландырудың тиімділігін жоғарылату ...	22
БАЙМАГАМБЕТОВ К.Б. Әлеуметтік-экономикалық құбылыстағы салық төлемінің төленбеу мәселесі	28
БАЙМАГАМБЕТОВ К.Б. Шет елдерінің салық төлеуден жалтарудың мәселелерінің шешіміндегі ерекшелік.....	33
ДОНЦОВ С.С., СИДОРОВА Л.А. Қазіргі құрылыс кәсіпорындарының ұйымдық құрылымының тиімді орталықтануы және таңдауы	38
ДОНЦОВ С.С., СИДОРОВА Л.А. Құрылыс индустриясы кәсіпорындарының басқаруын дәстүрлі құрылымдық схемалары	42
ДОНЦОВ С.С., СИДОРОВА Л.А. Құрылыс өндірісінің кәсіпорындарының өндірістік-экономикалық қызметінің тиімді жоспарлауы	46
ЖУНИСОВА А.С., САЛИХОВА А.Р. Еңбек өнімділігі Қазақстанның үдемелі индустриалды - инновациялық дамуының тиімділігі бағалау критерийлерінің бірі ретінде	52
КАФТУНКИНА Н.С., КАЙДАРОВА А.Р. Кәсіпорында ақша ағымын басқару	57
КАФТУНКИНА Н.С., КАБДРАХМАНОВ Д.К. Банктік тәуекелділік басқармасы: теориялық аспект	64
МУСИНА А.Ж., НАЗАРЕНКО О.В., ЧУБ Л.И., НАЗАРЕНКО М.В. Ломбард ұйымдарының алдағы даму болашағы	71
МУСИНА А.Ж., НАЗАРЕНКО О.В., ЧУБ Л.И., НАЗАРЕНКО М.В. Қазақстан Республикасындағы микронесиелердің дамуы	77
НУРГАЛИЕВА А.А. КАИРОВА Н.Ж. Аймақтық экономиканың даму жолдары	86
РАХИМОВА С.А., СКАКОВА А.Б. Негізгі өндірістік қорлардың қолдануының тиімділігіне лизингтің ықпалының талдауы	92
РАҚЫМОВА С.А., УЮКБАЕВА Ж.Р. Жаңа технологияларды қолдану кәсіпорының экономикалық есімінің факторы ретінде	100
РАҚЫМОВА С.А., АБДУЛИНА Ж.Ж. Экономика дамуының теориялық негіздері.....	106

РАҚЫМОВА С.А., АБДУЛИНА Ж.Ж. Экономика даму тиімділігі есебінің әдістемесі	113
САРСЕМБЕКОВА С.Е., СЕРИКБАЕВА Б.К. Қазақстан Республикасындағы интеграциялық үрдістердің дамуы	121
СЕРГАЗИНОВА А.С., РАХИМОВА С.А. Көлік кешені дамуының стратегиясын қалыптастырудағы логистикалық тәсілі	127
Біздің авторлар	135
Авторлар үшін ереже	137

СОДЕРЖАНИЕ

АЛЕНОВА Н.М. Региональные аспекты инновационного развития экономики	9
БАЙЖАПАРОВА Г.К., ЗАКРИЯНОВА Н.М., ДЮСЕМБАЕВА С.Р. Стратегии и методология микрокредитования	15
БАЙЖАПАРОВА Г.К., ДЮСЕМБЕКОВА С.Р., АЙГУЖИНОВА Д.З. Повышение эффективности микрофинансирования в регионе	22
БАЙМАГАМБЕТОВ К.Б. Неуплата налогов - социально-экономическое явление	28
БАЙМАГАМБЕТОВ К.Б. Особенности зарубежных стран в решении проблем уклонения от уплаты налогов	33
ДОНЦОВ С.С., СИДОРОВА Л.А. Рациональная централизация и выбор организационной структуры современных строительных предприятий	38
ДОНЦОВ С.С., СИДОРОВА Л.А. Традиционные структурные схемы управления предприятиями строительной индустрии	42
ДОНЦОВ С.С., СИДОРОВА Л.А. Эффективное планирование производственно-экономической деятельности предприятий стройиндустрии	46
ЖУНИСОВА А.С., САЛИХОВА А.Р. Производительность труда как один из критериев оценки эффективности форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана	52
КАФТУНКИНА Н.С., КАЙДАРОВА А.Р. Управление денежными потоками на предприятии	57
КАФТУНКИНА Н.С., КАБДРАХМАНОВ Д.К. Управление банковскими рисками: теоретический аспект	64
МУСИНА А.Ж., НАЗАРЕНКО О.В., ЧУБ Л.И., НАЗАРЕНКО М.В. Перспективы дальнейшего развития ломбардных организаций	71
МУСИНА А.Ж., НАЗАРЕНКО О.В., ЧУБ Л.И., НАЗАРЕНКО М.В. Развитие микрокредитования в Республике Казахстан	77
НУРГАЛИЕВА А.А., КАИРОВА Н.Ж. Пути развития региональной экономики	86
РАХИМОВА С.А., СКАКОВА А.Б. Анализ влияния лизинга на эффективность использования основных производственных фондов предприятия	92
РАХИМОВА С.А., УЮКБАЕВА Ж.Р. Использование новых технологий как фактор экономического роста предприятия	100
РАХИМОВА С.А., АБДУЛИНА Ж.Ж. Теоретические основы развития экономики	106

РАХИМОВА С.А., АБДУЛИНА Ж.Ж. Методика расчета эффективности развития экономики	113
САРСЕМБЕКОВА С.Е., СЕРИКБАЕВА Б.К. Развитие интеграционных процессов в Республике Казахстан.....	121
СЕРГАЗИНОВА А.С., РАХИМОВА С.А. Логистический способ формирования стратегии развития транспортного комплекса	127
Наши авторы.....	135
Правила для авторов	137

CONTENT

ALENOVA N.M. Regional aspects of the innovative development of economics	9
BAIZHAPAROVA G.K., ZAKRIYANOVA N.M., DYUSEMBAYEVA S.R. Strategies and methodologies of microfinancing.....	15
BAIZHAPAROVA G., DYUSEMBEKOVA S., AIGUZHINOVA D. Increasing the efficiency of microfinancing in economy of the region.....	22
BAIMAGAMBETOV K.B. Tax evasion as a social and economic phenomenon	28
BAIMAGAMBETOV K.B. Peculiarities of solving the problem of tax evasion in the foreign countries	33
DONTSOV S.S., SIDOROVA L.A. Rational centralization and choice of organizational structure of modern building enterprises	38
DONTSOV S.S., SIDOROVA L.A. Traditional structural patterns of building industry enterprises management	42
DONTSOV S.S., SIDOROVA L.A. Effective planning of the building industry production-economical activity	46
ZHUNISSOVA A.S., SALIKHOVA A.R. Labour productivity as one of the criteria of assessment of efficiency of the forced industrial and innovative development of Kazakhstan.....	52
KAFTUNKINA N.S., KAIDAROVA A.R. Cash flow management in the enterprise	57
KAFTUNKINA N.S., KABDRAHMANOV D.K. Management of banking risks: theoretical aspect	64
MUSSINA A.ZH., NAZARENKO O.V., CHUB L.I., NAZARENKO M.V. The prospects of further development of pawn shops.....	71
MUSSINA A.ZH., NAZARENKO O.V., CHUB L.I., NAZARENKO M.V. Development of microcrediting in the Republic of Kazakhstan	77
NURGALIEVA A.A., KAIROVA N.Z. Ways of development of regional economy.....	86
RAKHIMOVA S.A., SKAKOVA A.B. Analysis of the influence of leasing on the efficiency of use of the main production funds of the company.....	92
RAKHIMOVA S.A., UYUKBAEVA Z.R. Use of new technologies as a factor of economic growth of the companies	100
RAKHIMOVA S.A., ABDULINA J.J. Theoretical bases of economical development	106
RAKHIMOVA S.A., ABDULINA J.J. Method of discovering of the effective economical development	113

SARSEMBEKOVA S.E., SERIKBAYEVA B.K. The development of integration processes of the Republic of Kazakhstan.....	121
SERGAZINOVA A.S., RAKHIMOVA S.A. Logistic way of formation of strategy of development of a complex of the transport industry.....	127
Our authors.....	135
Rules for authors	137

УДК 338.24.021.8(574.25)

Н.М. АЛЕНОВА
РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Дальнейшее развитие и укрепление инновационной составляющей экономического развития Республики Казахстан является одной из приоритетных и долгосрочных задач, стоящих перед государством. Однако, несмотря на богатый опыт внедрения и проведения экономики инновационного типа в других странах, в нашей стране необходимо решать вопрос о стимулировании инновационного развития экономики как отдельно взятых регионов, так и всей страны. Заимствование зарубежного опыта должно происходить не путем переноса отдельно взятых элементов целостного экономического механизма, который не приведет к ожидаемому результату, а комплексно.

Модернизация экономики страны возможна через стимулирование инновационной деятельности регионов Казахстана.

Субъекты Республики Казахстан многочисленны и неоднородны по объему и составу инновационного потенциала. Процесс внедрения, развития и поддержания инновационного развития в каждом регионе должен проходить индивидуально и учитывать различный комплекс инновационных целей и задач. Использование гибкого механизма финансового обеспечения, способного учитывать инвестиционную потребность инновационной сферы и инвестиционный потенциал, приведет к эффективному развитию инновационного потенциала всего субъекта.

На сегодняшний день в соответствии с поручениями Президента Республики Казахстан, данными в Послании народу Казахстана «О положении в стране и об основных направлениях внутренней и внешней политики на 2002 год» и на десятом Форуме предпринимателей Казахстана разработана «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы».

Стратегия формирует государственную экономическую политику Казахстана на период до 2015 года и нацелена на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития.

Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики.

На фоне глобализации мировой экономики экономика Казахстана сталкивается с рядом проблем. К основным проблемам относятся: сырьевая

направленность, незначительная интеграция с мировой экономикой, слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны, невысокий потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке (малая экономика), неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, низкие расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

На сегодняшний день Павлодарская область является одной из крупных промышленных регионов Казахстана. В общереспубликанском территориальном разделении труда она занимает одно из ведущих мест: здесь сосредоточено 62 % добываемого каменного угля, 96% лигнита, 41 % вырабатываемой электроэнергии, 75% производства ферросплавов, 26% продуктов переработки нефти и 100% республиканского производства глинозема.

Основу экономики региона представляют предприятия горно-металлургического комплекса и энергетики, в связи с чем структура Павлодарской области характеризуется преобладанием отраслей, производящих промежуточную продукцию (уголь, глинозем, ферросплавы, электроэнергия), удельный вес которых - около 90 %. Доля же отраслей, выпускающих конечную (потребительскую) продукцию, составляет около 10 %.

Развитие реального сектора экономики области непосредственно должно быть связано с активным проведением индустриально-инновационной политики, нацеленной на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития.

Несмотря на рост объемов промышленности, остаются нерешенными следующие проблемы:

- значительный износ основных фондов;
- низкая инвестиционная привлекательность отраслей обрабатывающей промышленности сырьевой направленности;
- недостаточное развитие инновационной инфраструктуры;
- нехватка квалифицированных кадров по ряду отраслей производства;
- изношенность транспортной инфраструктуры.

В связи с этим, основным приоритетом развития области в предстоящий период является создание новых высокотехнологичных производств, повышение конкурентоспособности производимой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

На сегодня конкурентоспособными на мировых рынках являются: ферросиликомарганец, ферромарганец, вырабатываемые Аксуским заводом ферросплавов - филиалом АО "ТНК "Казхром" (свыше 75 % продукции этого завода экспортируется в страны Европы, Азии и Америки, а также в Россию),

глинозем, галлий, выпускаемые АО "Алюминий Казахстана" (их потребляют алюминиевые заводы Сибири и Дальнего Востока), уголь экибастузского угольного бассейна (более 50% добываемого угля отгружается в Россию).

Выделяют несколько механизмов регионального стимулирования инновационного развития:

1. Недоиспользованные возможности. Специфика сложившейся в настоящее время ситуации заключается в том, что в регионе имеются значительные фундаментальные и технологические разработки, уникальная научно-производственная база, однако данные разработки не могут решить наиболее актуальные проблемы и соответственно остаются невостребованными. Также необходимо улучшение законодательства, которое регулировало бы все возникающие вопросы относительно интеллектуальной собственности.

2. Правительственные инновационные программы как основа инновационной политики. Данный механизм является наиболее широко используемым.

3. Дополнительные меры поддержки региональных инноваций. Создание благоприятных условий функционирования, обеспечение ресурсной базой, содействие в продвижении продукции и информационная поддержка это основные направления возможной деятельности региональных властей, которое может помочь в инновационном развитии.

В настоящее время в качестве основных источников средств, используемых для финансирования инновационной деятельности, выступают:

- бюджетные ассигнования, выделяемые на республиканском и региональном уровнях;
- средства специальных внебюджетных фондов финансирования НИОКР, которые образуются ИП, региональными органами управления;
- собственные средства предприятий (промышленные инвестиции из прибыли и в составе издержек производства);
- финансовые ресурсы различных типов коммерческих структур (инвестиционных компаний, коммерческих банков, страховых обществ, ФПГ и т.п.);
- кредитные ресурсы специально уполномоченных правительством инвестиционных банков;
- иностранные инвестиции промышленных и коммерческих фирм и компаний;
- средства национальных и зарубежных научных фондов;
- частные накопления физических лиц.

Основным источником финансирования инновационной сферы остается государство. Ввиду переориентации экономической политики необходимо создание новых государственных программ, направленных на поддержку инновационных проектов, которые, как правило, требуют больших материальных затрат как на создание, так и на внедрение.

Основными формами финансовой поддержки со стороны государства являются:

- гранты (безвозмездная субсидия предприятиям, организациям и физическим лицам в денежной или натуральной форме на проведение научных или других исследований, опытно-конструкторских работ, на обучение, лечение и другие цели с последующим отчетом об их использовании);

- субсидии (пособие, преимущественно в денежной форме, предоставляемое государством за счёт средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам, другим государствам);

- пособия отдельным талантливым молодым ученым.

Однако не стоит забывать о том, что не только государственное финансирование является источником финансовых вложений в инновационную сферу. Многие предприятия сами вкладывают свои средства в производство и внедряют новые инновационные изобретения

Здесь основным препятствием является недостаток собственных финансовых средств. Дороговизна инноваций и их медленная окупаемость являются сдерживающими факторами для инвестиционных вливаний. Неопределённость экономической ситуации в стране и высокий процент кредита также являются одними из наиболее сильных негативных инвестиционных факторов для предпринимателей.

Исходя из этого, можно сказать, что решение вопросов с банками (к примеру, снижение различного рода налоговых и других видов плат с них взамен на понижение кредитных ставок для определенного рода организаций) могли бы частично решить вопрос, соответственно научные разработки региона могли бы иметь большую степень реализации.

В Павлодарской области реализуются меры развития инновационной деятельности в соответствии с государственной Программой форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

Реализации инвестиционных проектов в Павлодарской области и модернизации промышленных предприятий осуществляется в рамках программы «Производительность 2020». В рамках Программы форсированного индустриально-инновационного развития в области реализуется 103 инвестиционных проекта, направленных на создание новых производств, модернизацию и техническое перевооружение предприятий. Общий объем инвестиций составляет 933,1 миллиарда тенге, количество рабочих мест – 12 659. В республиканскую карту индустриализации вошло 13 проектов с объемом инвестиций пятьсот шесть с половиной миллиардов тенге.

Развитие инновационной деятельности невозможно без формирования предпринимательского сектора в научно-технической сфере. На протяжении последних лет доля сектора малого бизнеса в объеме промышленного

производства и в численности занятых практически не меняется и составляет соответственно 2,8 –3,2 % и 12,0–14,0 %, что в несколько раз меньше, чем в индустриально развитых странах.

Основная причина сдерживания развития малого инновационного предпринимательства заключается в том, что малые предприятия, как правило, не в состоянии выпускать по сравнению с крупными предприятиями конкурентоспособную продукцию.

В целях кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями предстоит разработать механизм передачи функций субъектов естественных монополий по оказанию услуг, не относящихся к их основной деятельности, в конкурентную среду субъектов малого бизнеса. Кроме того, необходимо создать условия для развития инновационных и наукоемких производств в малом бизнесе, в том числе за счет приобретения оборудования и технологий по лизингу и широкого распространения франчайзинговых отношений.

Казахстанским производителям не хватает опыта доведения научных разработок до уровня рыночного товара, высококвалифицированных специалистов в области менеджмента, маркетинга и анализа. В связи с этим необходима стажировка казахстанских специалистов в ведущих зарубежных научно-исследовательских институтах и компаниях и привлечение в республику высококвалифицированных зарубежных специалистов для подготовки отечественных кадров.

Современное состояние науки в Казахстане характеризуется наличием большого числа завершенных научных разработок, не востребованных производством. Это весьма значительный потенциал, и его использование должно стать одной из основных задач развития инновационной деятельности.

Таким образом, основными направлениями государственной политики в сфере научно-технической и инновационной деятельности должны стать :

- разработка форм и методов государственной поддержки субъектов инновационной деятельности;

- создание специализированных венчурных фондов с государственным участием и привлечение венчурного капитала в научно-техническую и инновационную сферу;

- формирование инновационной инфраструктуры, включающей создание специализированных субъектов инновационной деятельности государственного, межотраслевого, отраслевого и регионального характера;

- подготовка и переподготовка кадров для инновационной сферы;

- формирование новых технологических укладов в базовых отраслях промышленности;

- стимулирование трансферта иностранных технологий путем создания условий для цивилизованного рынка технологий, то есть путем признания

всех международных конвенций в области защиты авторских прав, патентов и торговых знаков;

- активизация перехода отечественных предприятий на стандарты качества в соответствии с лучшей мировой практикой;

- привлечение грантов международных донорских организаций, заинтересованных финансово-кредитных и хозяйственных структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Баймуратов У., Инвестиции и инновации: нелинейный синтез / Ураз Баймуратов. - Алматы: БИС, 2005. - 320 с. - (Избранное: в 7 т. / Ураз Баймуратов; Т. 3).- (Мировая экономическая наука)

2 Концепция программы индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 годы (с перспективой до 2030 года) / Астана, 2009 г.

3 О программе индустриально-инновационного развития Павлодарской области на 2007-2009 годы и задачах на предстоящий трехлетний период” от “ 8 ” декабря 2006 года № 103/22.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 21.05.2012.

Н.М. АЛЕНОВА

ЭКОНОМИКАНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ АЙМАҚТЫҚ ТҮРФЫЛАРЫ

N.M. ALENOVA

REGIONAL ASPECTS OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMICS

Түйіндеме

Мақалада Павлодар облысының инновациялық дамуына қатысты көкейкесті мәселе қарап шыққан. Негізгі мәселелер ерекшеленген, басымдылықтар айқындалған.

Resume

The article discusses actual problems of the innovative development of Pavlodar Oblast. The major problems are detected and highlighted along with the development priorities.

УДК 336.773

Г.К. БАЙЖАПАРОВА, Н.М. ЗАКРИЯНОВА, С.Р. ДЮСЕМБАЕВА СТРАТЕГИИ И МЕТОДОЛОГИЯ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ

За последние двадцать лет наблюдается быстрое развитие устойчивых методологий микрокредитования, которые предлагают микрокредитным организациям практические инструменты для разработки более усовершенствованных и инновационных услуг.

Принимая во внимание тот факт, что потребителями микрофинансовых услуг являются различные целевые группы, а именно субъекты малого предпринимательства и физические лица, относящиеся, как правило, к высокорискованной категории кредитополучателей, в мировой практике разработаны специальные методологии микрофинансирования или совокупность систем и процедур, выработанных Программой микрофинансирования для разных групп клиентов. Определяющим фактором в выборе оптимальной Программы микрофинансирования для целевой группы клиентов, является масштаб их экономической деятельности.

Под целевой группой понимается группа потенциальных заемщиков, имеющих определенные общие характеристики (социальный статус, годовой доход, уровень образования, сектор предпринимательской деятельности и т.д.), склонных вести себя одинаково при определенных заданных условиях.

Выбор группы зависит от тех целей, которые ставит перед собой микрофинансовая организация. Целевая группа может быть представлена как физическими, так и юридическими лицами.

По этому признаку, в соответствии с подходом CGAP (the Consultative Group to Assist the Poorest) – крупнейшей в мире организации в сфере микрокредитования, потенциальных клиентов микрофинансовых программ можно разделить на следующие категории:

- предприниматели, осуществляющие деятельность по извлечению доходов для увеличения семейного бюджета.

- владельцы микропредприятий, чья предпринимательская деятельность является для них основной работой на условии полной занятости и главным источником доходов его семьи.

- владельцы малых предприятий, деятельность которых полностью отделена от домашнего хозяйства.

Приемлемый метод кредитования зависит от конкретных условий выдачи микрокредита. Процесс микрокредитования обслуживает своеобразная инфраструктура, представленная различными микрофинансовыми институтами, основной функцией которых является посредничество между кредитополучателем и источниками финансирования.

Наиболее известной и эффективной из методик микрокредитования является групповое кредитование. При использовании данной методологии функции, выполняемые персоналом МФО, делегируются кредитной группе, формирование которой начинается по инициативе сотрудника микрофинансовой организации. Группа сама проверяет клиентов и определяет, кто может войти в ее состав; члены группы оценивают бизнес друг друга и возможности возврата кредитов; кредитование осуществляется в виде предоставления серии небольших, постоянно увеличивающихся займов; займы гарантируются другими членами группы; в случае нарушения графиков погашения займов или возникновения неплатежа вся группа лишается возможности получения следующего займа до полного погашения задолженности. Доверие в группе заемщиков является ключевым фактором для группового кредитования и служит в качестве замены обычного банковского залогового обеспечения, а также позволяет микрофинансовым организациям проверить этих людей на надежность, прежде чем они будут подавать заявку на более крупные суммы индивидуальных кредитов.

В некоторых МФО, в целях сокращения рисков, группам рекомендуется создать резерв для использования в случае, если кто-то из членов группы не сможет внести платеж для погашения кредита или в случае непредвиденных ситуаций. Личное взаимодействие между кредитными специалистами и членами группы является важным для установления доверительных отношений. Кредитные специалисты работают с группами, а не с индивидуальными заемщиками. Постепенное увеличение максимального размера кредита и более выгодные условия кредитования основываются на данных по группам.

Также могут использоваться групповые модели, в основном в сельской местности, при которых займы предоставляются группе в целом, а группа сама последовательно ссужает средства отдельным членам.

Среди методов группового кредитования различают «деревенскую» и обучающую модели. Оба метода имеют много общих черт, в то же время основное их различие заключается в том, что при применении обучающей модели члены заемных групп ранее не были знакомы и до получения займа они проходят специальный курс обучения основам предпринимательства.

«Деревенская» модель относится к простейшей микрофинансовой разновидности. Характерной чертой данной модели является наличие групповой поддержки. В «деревенской» модели размеры займов, как правило, небольшие. При этом заемная группа может пройти несколько заемных циклов и сумма следующего займа увеличивается только при условии возврата займов всеми членами заемной группы.

Одним из успешных примеров «деревенской» модели является модель Грамин, разработанная и осуществленная профессором экономики М. Юнусом в Бангладеш. С точки зрения заемщиков, основными достоинствами «деревенской»

модели являются возможность получения займа без залога, быстрее оформление заемного заявления без предоставления бизнес-плана, приемлемые процентные ставки, поддержка группы и возможность обмена опытом.

Обучающая модель основана на базе деревенской модели и работает с наиболее бедными слоями населения обычно в городских условиях. Главным элементом обучающей модели является обязательное обучение перед получением займа. При методе индивидуального кредитования применяется кредитная модель. Сравнительная характеристика данных моделей приведена в таблице 1.

Отметим, что индивидуальные кредитные продукты МКО имеют ряд преимуществ по сравнению с банковскими продуктами: гибкая процентная ставка; менее жесткие требования по кредитным гарантиям; доступ к последующим займам по упрощенной процедуре и на льготных условиях; быстрый доступ к заемным средствам.

Таблица 1

Сравнительная характеристика микрофинансовых моделей

Параметры	«Деревенская модель»	Обучающая модель	Кредитная модель
Главная особенность	Необходимость поддержки группы	Обучение более необходимый и определяющий элемент по сравнению с поддержкой группы	Отсутствие групповой поддержки
Максимальный срок займа	До 1 года	До 1 года	До 5 лет
Процентная ставка	На 2-10% выше банковской	На 2-10% выше банковской	На 2-10 % выше банковской
Источники финансирования	Гранты, займы, бюджетные средства	Гранты, займы, бюджетные средства	Гранты, займы, бюджетные средства
Характерные особенности	Групповая поддержка. Создание заемных групп по 5-6 человек. Знакомство заемщиков друг с другом. Формирование группы поддержки. Ответственность группы за возврат займов. Отсутствие залоговых обязательств. Отсутствие регистрации бизнеса. Организация еженедельных собраний группы. Организация еженедельных встреч с кредитором. Увеличение суммы займов после возврата займов всей группы.	Обучение основам бизнеса. Создание заемных групп по 6-8 человек. Отсутствие связей между заемщиками. Формирование группы поддержки. Ответственность группы за возврат займов. Требование залоговых обязательств. Регистрация бизнеса. Организация еженедельных собраний группы. Организация еженедельных встреч с кредитором. Увеличение суммы займов после возврата займов всей группы.	Предоставление залога и бизнес-плана. Выдача индивидуальных займов. Отсутствие групповой поддержки. Персональная ответственность за возврат займов. Требование залоговых обязательств. Обязательная регистрация бизнеса. Организация персональных встреч. Предоставление еженедельных отчетов кредитором. Увеличение суммы займов после возврата займа.

При методологии индивидуального кредитования займы гарантируются имущественным залогом; клиенты проверяются по кредитной истории и

рекомендациям; анализ займа основан на полном анализе жизнеспособности финансируемого бизнеса; персонал работает над поддержанием и развитием тесных контактов с клиентом.

С точки зрения заемщиков, достоинствами индивидуальной модели являются также индивидуальные консультации по вопросам предпринимательства и согласование суммы займа и сроков возврата с учетом потребностей и экономических возможностей заемщика. В то же время основными недостатками можно считать обязательное предоставление бизнес-плана, требование залога или поручительства и высокая процентная ставка по сравнению с традиционной банковской системой. Проведем сравнительный анализ методов группового и индивидуального микрокредитования в таблице 2.

Таблица 2

Анализ методов группового и индивидуального кредитования

Характеристика методов	Групповое кредитование	Индивидуальное кредитование
Обеспечение	Взаимная гарантия займов заемщиками	Гарантия займов залогом и/или поручителями
Проверка клиентов	Проверка потенциальных клиентов своими коллегами	Проверка потенциальных клиентов изучением их кредитной истории и характера займа
Анализ займа	Пренебрежение анализом бизнеса, или его поверхностный анализ со стороны коллег, которые могут быть с ним уже знакомы	Тщательный анализ жизнеспособности бизнеса
Гибкость займа	Составление графика роста, определение размеров и сроков займов	Соотношение к потребностям бизнеса размеров и сроков займов
Размер и срок займа	Краткосрочность и маленькие размеры займов для стимулирования своевременного их погашения	Крупные размеры займов на более продолжительный срок
Отношения между сотрудниками и клиентами	Отсутствие прямых контактов сотрудников МФО с большим количеством клиентов	Развитие тесных, долгосрочных отношений с клиентами
Стоимость обслуживания одного клиента	Недорогое обслуживание каждого клиента для МФО в плане нагрузки на сотрудников	Дорогое обслуживание каждого клиента по затрате времени и нагрузки на сотрудников МФО
Стоимость управления портфелем	Высокая стоимость из-за небольших размеров большого числа займов	Низкая стоимость благодаря крупным размерам меньшего числа займов

Необходимо отметить, что до сих пор в мире не существует единых, устоявшихся подходов в области микрофинансовой деятельности. На сегодняшний день существует много споров относительно выбора и формирования подходов к управлению этой сферой, выбора целей, приоритетов и стратегий.

Микрофинансовые организации цель своей деятельности, как правило видят в организации программы помощи бедным слоям населения. В связи с этим в области методологии микрофинансирования возник своеобразный «раскол группировок» микрофинансовой отрасли. Причина раскола – субсидированные процентные ставки для бедных предпринимателей. Этот вопрос является методологическим в том плане, что признание приоритетности одного из направлений, будет стратегическим направлением развития микрофинансовой отрасли в дальнейшем.

Сторонники самостоятельности – «институционалисты» или «лагерь самостоятельности» считают, что высокие процентные ставки микрофинансирования, покрывающие все или большую часть расходов кредитующей организации, не оказывают значительного негативного влияния на способность бедных предпринимателей брать займы и получать прибыль. Они убеждены, что достижение самостоятельности является способом снижения уровня бедности, и что бедные клиенты могут платить высокие ставки. Нужно отметить, что данный подход определяет современное развитие микрофинансирования.

Представители противоположного подхода – «вэлферисты» или «лагерь бедности» утверждают, что процентные ставки должны быть низкими, и, следовательно, отстаивают целесообразность субсидий.

На наш взгляд, для принятия приоритетного развития микрофинансовой сферы в вопросе «вэлферистов» и «институционалистов» необходимо проведение дополнительных исследований по выявлению общей значимости микрофинансирования на жизнь бедных слоев населения. Но на сегодняшний день подходы к микрофинансовой деятельности отечественных организаций основываются, по нашему мнению, на базовых положениях институционалистов.

В зависимости от того, какой тип программ микрокредитования собирается использовать микрофинансовая организация, формируется стратегия микрокредитования.

В мировой практике существует мнение, что максимизирующие прибыль микрокредитные программы приносят пользу бедным и мировой экономике в целом. Высокая процентная ставка позволяет микрофинансовой организации быстрее достичь самоокупаемости. При этом высокий уровень прибыли повышает привлекательность МФО для инвесторов с рынков капитала богатых стран, способствуя расширению услуг МФО для бедного населения. Кроме того,

высокие процентные ставки помогают выдавать большие займы для открытия крупных предприятий, что в итоге приводит к созданию рабочих мест для многих представителей неимущего населения. За этими аргументами стоит бизнес-модель, которая хорошо известна в традиционном финансовом сообществе. Данная стратегия микрофинансирования приемлема для кредитования людей среднего класса, поскольку реальные процентные ставки от 30 % и выше не защищают малоимущее население от ростовщиков, а наоборот способствуют возникновению новых. А это противоречит концепции микрокредитной деятельности.

Эффективные информационные системы управления (ИСУ) являются ключевым элементом для развития МФО. Пороговым значением для перехода к профессиональной ИСУ считается достижение уровня охвата около двух тысяч клиентов. Однако некоторые МФО вручную управляют информацией, достигли охвата в 30 тысяч клиентов.

Следует отметить, что в последнее время на мировом рынке микрофинансирования используются клиентоориентированные или Customer Relationship Management (CRM) стратегии кредитования, при использовании которых наряду с дифференцированием продукта, услуги, персонала и каналов распределения осуществляется дифференцирование по потребителям и клиентской базе. CRM – стратегии или стратегии управления отношениями с клиентами относятся к устойчивым конкурентным стратегиям класса Total Quality Management (TQM) и направлены на снижение издержек, индивидуализацию и постоянное повышение качества. Стратегия МФО, ориентированная на клиентскую составляющую, схема которой представлена на рисунке 1, является по сути стратегией построения лояльности в процессе всех видов деятельности организации, зависит от общей стратегии управления организацией и включает следующие составляющие: цели, бизнес-процессы и систему измерения лояльности по важным для бизнеса показателям.

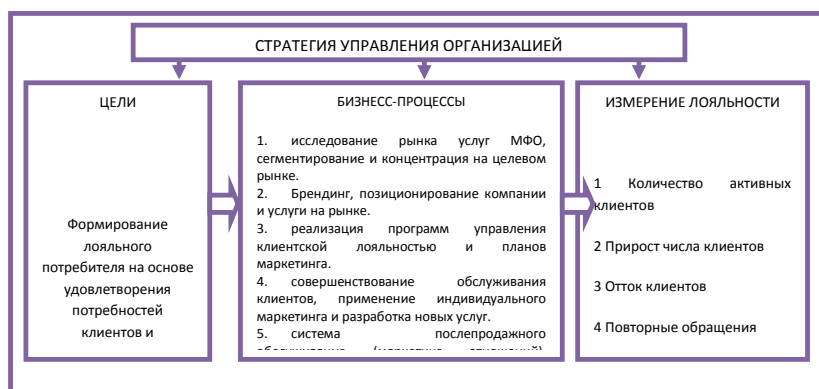


Рисунок 1 - Стратегия МФО, ориентированная на клиентскую составляющую

Программы лояльности – это, на сегодняшний момент, один из самых действенных инструментов, способных полностью перестроить работу компании с клиентами, создав для них во всех смыслах атмосферу наибольшего благоприятствования. Центр тяжести всей маркетинговой деятельности МФО переносится с услуги (продукта) на покупателя. Самым ценным активом становятся долговременные связи с клиентами.

Таким образом, в мире достаточно места для многих моделей микрокредитования и эксперименты с широким спектром различных вариантов приведут к максимальному успеху и дадут ценные знания о том, что эффективно, а что нет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Adrian Gonzales. Microfinance at a glance // MIX, 2008.
- 2 Жусупов Ш. Кризис. Угрозы и возможности: опыт КМФ: конференция по микрофинансированию «Микрофинансы после кризиса: как продвигаться вперед, не теряя ответственности. – май. – 2010.
- 3 Основные принципы измерения удовлетворенности и лояльности микрофинансовых клиентов. Павляк К., Шуберт Д. // Обзор МФЦ, 2010, № 8, С. 1-16.
- 4 Сайт CGAP: www.cgap.org
- 5 Сайт Microfinance Information Exchange: www.themix.org

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 26.06.2012.

Ғ.Қ. БАЙЖАПАРОВА, Н.М. ЗАКРИЯНОВА, С.Р. ДЮСЕМБАЕВА
МИКРОНЕСИЕЛЕУДІҢ СТРАТЕГИЯЛАРЫ МЕН ӘДІСНАМАСЫ
G.K. BAIZHAPAROVA, N.M. ZAKRIYANOVA, S.R. DYUSEMBAYEVA
STRATEGIES AND METHODOLOGIES OF MICROLENDING

Түйіндемe

Мақала қазіргі кездегі микронесиелеу әдіснамаларының дамуы және клиенттік стратегиялар құру тенденцияларына арналған.

Resume

This article is dedicated to trend of the development modern technology of microlending and shaping on their base strategy, containing client forming..

УДК 336.64

**Г.К. БАЙЖАПАРОВА, С.Р. ДЮСЕМБЕКОВА,
Д.З. АЙГУЖИНОВА**
**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ**

Сегодня микрокредитные организации не могут стоять в стороне от проблем развития региона, в котором они осуществляют свою деятельность. Микрокредитование как инструмент вовлечения самых широких слоев населения в малый и средний бизнес может стать важной частью программы развития регионов.

Положительное влияние деятельности микрофинансовых организаций может быть усилено в Павлодарском регионе путем решения проблем, представленных на рисунке 1 и препятствующих эффективному развитию этого сектора.

Малый и средний бизнес, кроме микрофинансовых организаций, финансируют также и ряд банков. Но надо отметить, что банковские кредиты недоступны подавляющему большинству потенциальных клиентов из-за отдаленности предоставления сервиса, высокого уровня риска стартового предпринимательства.

Поэтому микрокредитные организации по сути остаются основными поставщиками финансовых услуг в регионах, и особенно на селе, в силу своих качеств: мобильности, гибкости и более упрощенной схемы обслуживания. Однако микрофинансовая структура на селе ограничена.

Это выражается в том, что уровень развития коммерческой инфраструктуры в Казахстане различается по регионам. Например, в Кызылординской, Мангистауской и Атырауской областях наблюдается низкий уровень предпринимательской активности и отмечается отсутствие инфраструктуры для развития предпринимательства.

С другой стороны, в ЮКО и Карагандинской областях, а также в городе Алматы существует необходимость только в поддержке благоприятной среды для развития МСБ, так как в этих регионах наблюдается хорошо развитый бизнес климат.

Бизнес среда для малых предприятий в Павлодарской области улучшается постепенно. По данным Департамента по статистике Павлодарской области на 01.02.2012 года в регионе зарегистрировано 8502 малых предприятий, увеличившись по сравнению с тем же периодом 2011 года на 5,3 %.

Развитие сектора предпринимательства Павлодарского региона отчасти связано с финансовым обеспечением его деятельности. Если, в городах

области присутствуют практически все поставщики финансовых ресурсов для предпринимателей, то в сельских районах, особенно не в райцентрах, а просто населенных пунктах, сохраняется потребность в средствах для осуществления и развития малого бизнеса.

Кроме того, в настоящее время распространение микрофинансовых услуг в сельской местности, где уровень бедности наиболее высок, находится на низком уровне. В отличие от города микрокредитование на селе развивается слабо в виду ограниченности возможностей заемщиков и слабого фондирования микрокредитных организаций. Одной из причин хронической бедности сельчан является существенный разрыв между сельским и городским населением в доступности к банковскому кредитованию.



Рисунок 1 - Проблемы микрокредитования в регионе

Банки второго уровня воспринимают мелкие сельские домохозяйства и мелких фермеров как низкодоходный бизнес, учитывая высокую степень риска, небольшой размер кредита и высокий уровень расходов, связанных с продвижением каждого займа. Проблемы развитости инфраструктуры не обязательно должны ограничивать деятельность МФО в сельской местности. Опыт большинства стран мира показывает, что даже люди, проживающие в сельских регионах, могут руководить финансовыми службами, и что деятельность МФО в таких регионах может приносить прибыль.

Учитывая то, что 33 % населения Павлодарской области проживает в сельской местности, а на селе работают только 4 из 18 активных МФО (или 22 %), следует стимулировать их деятельность.

Для решения проблемы необходимо обеспечить работающие на селе МФО ресурсами, в том числе смягчив условия выдачи средств через «Даму».

Так, например, выдача кредитов МКО фондом «Даму» осуществляется путем организации конкурса, к его участию допускались лишь те организации, которые имели активный ссудный портфель не менее 75 % от общих активов; аудированную отчетность по финансово-хозяйственной деятельности; опыт работы менеджмента компании в финансовых институтах не менее двух лет; соответствие коэффициента задолженности по основному долгу свыше 30 дней к общему объему ссудного портфеля МКО не более 5 %.

Тогда как единственными требованиями должны быть: наличие опыта работы и обеспечение залогом, который перекрывает сумму кредита. Требование низкого процента просроченных займов от МКО – это просто вынуждение их подбивать свои данные под требования. Даже, если все МКО, подавшие заявки на конкурс «Даму» его пройдут – это будет лишь 2,5 % от всех МКО и примерно 5 % активно действующих (в сельской местности процент будет несколько выше).

Требованиям фондов соответствуют лишь немногие МКО, имеющие хороший кредитный портфель. Но качество этого портфеля обеспечивается за счет высоких требований к заемщикам, что автоматически сужает их круг. Те МКО, которые проходят по госпрограммам, выдают кредиты после тщательного изучения заемщика. А значит, далеко не все предприниматели, нуждающиеся в средствах, смогут их получить. В настоящее время важен не только залог, но и то, насколько заемщик может оплачивать кредит.

Учитывая данную ситуацию, с целью регулирования схемы развития МФО на селе, была разработана программа финансирования самозанятого, а также неимущих слоев сельского населения. Кроме того с 2011 года была запущена новая дополнительная программа помощи предпринимательству на селе. Финансовыми агентами реализации программы оказания поддержки развитию предпринимательства на селе, принятой Министерством труда и социальной защиты населения Республики Казахстан определены АО «Даму» совместно с национальным холдингом «КазАгро». Согласно условиям данной программы участниками мер помощи частному предпринимательству будут граждане, которые желают открыть свое дело на селе, а также участники третьего курса программы, перебравшиеся в город. При этом главным механизмом помощи предпринимательству на селе будет выступать микрокредитование. Наиболее важные направления подъема предпринимательства для микрокредитования будут решаться местными исполнительными органами. Обязательным требованием для получения микрокредита будет благополучное изучение претендентом обучающего курса по основам частного предпринимательства, а также присутствия бизнес-плана, одобренного финансовым агентом. **Микрокредиты сельским жителям по новой разработанной программе занятости граждан выдаются на три года в сумме не больше трех миллионов тенге.** Таким образом, усиление

сельских МФО позволит расширить районы охвата кредитования малого и среднего бизнеса в сельских регионах, будет способствовать повышению финансовой грамотности населения, преодолению регионального дисбаланса, а также диверсификации сельского хозяйства.

Следует отметить, что при сравнении показателей МФО Казахстана с МФО республик Центральной Азии очевидна низкая эффективность отечественных микрокредитных организаций: они обслуживают малое количество клиентов с более высокими издержками. Это говорит о том, что, на самом деле, на рынке происходит переизбыток количества микрокредитных организаций. В связи с этим с целью повышения эффективности микрофинансового сектора возникает необходимость избрать стратегию поддержки существующих на рынке МКО, а не создания новых.

Кроме того в последнее время из-за недостаточного регулирования сегмента микрокредитования наметилась устойчивая тенденция увеличения количества невостребованных микрокредитных организаций ввиду установления фактов недобросовестной практики. Многие МКО не соответствуют основному предназначению микрофинансирования и практикуют деятельность «ростовщичества», предъявляя завышенные требования к залоговому обеспечению, устанавливая несоизмеримо жесткие санкции при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств заемщиками.

Отчасти данные факты связаны с финансовой и правовой неграмотностью заемщиков МКО. Это объясняется тем, что действующее законодательство определяет вопросы организации и функционирования МКО и не поясняет вопросы контроля их деятельности. Практическое отсутствие какого-либо контроля в данной сфере привело к тому, что деятельность МКО приобретает стихийный и неконтролируемый характер. Это, в конечном счете, влияет на потребителей микрофинансовых услуг и может значительно изменить ход развития финансового сектора национальной экономики в целом.

В Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период закреплена возможность законодательного регулирования ростовщической деятельности, что регламентирует деятельность МКО, ушедших в теневую банковскую структуру. Учитывая, что подобные организации являются поставщиками небольших по размеру, но высокорисковых кредитов, максимальный лимит обязательств на одного заемщика будет пересмотрен. В целях недопущения разрастания системного риска кредитных товариществ и микрокредитных организаций их возможности по осуществлению отдельных видов финансовых операций, будут законодательно пересмотрены.

В АМФОК мерам Правительства предлагают альтернативное решение – введение института саморегулирования в микрокредитовании. Кроме того, в качестве первоочередных мер АМФОК предлагает рассмотреть вопрос

законодательного увеличения минимального значения уставного капитала МКО до 10 млн. тенге и введение коэффициента максимального риска на одного заемщика не более 10 % от уставного капитала.

Вполне вероятно, что какая-то часть МКО предпочтет уйти в «тень» и заниматься нелегальным кредитованием, на искоренение которого и был направлен принятый в 2003 году закон «О микрокредитных организациях». Индивидуальные предприниматели, особенно в городах, нуждаются в больших суммах, самозанятое население и население, проживающее в сельской области, – в более мелких. По закону максимальный размер микрокредита – 8 тысяч МРП (на 2012 год - 12944 тыс. тенге) позволяет удовлетворять потребности всех заемщиков. В странах Евросоюза, например, микрокредитами признаются займы до 25 тыс. евро, в США – до 100 тыс. долларов США. По данным, получаемым ассоциацией от своих членов, средний размер одного займа составляет около 2,5 тыс. долларов США. Конечно, некоторые МКО выдают кредиты большего размера, но их доля незначительна в общем ссудном портфеле организаций. Кроме того, АМФОК считает, что ограничение размера займа не приведет к какому-либо значимому положительному социальному эффекту.

Наибольшую обеспокоенность в ассоциации вызывают предложения по ограничению процентных ставок. Средняя процентная ставка микрокредитов составляет около 30 % в месяц, она складывается из стоимости привлеченных ресурсов, издержек, а также включает риски, принимаемые компанией. Средняя ставка учитывает все виды займов – как залоговые, так и беззалоговые. Издержки компании регулируются, риски и стоимость привлечения денег – нет, а именно они и составляют основную долю в определении значения ставки вознаграждения. Если государство все-таки введет ограничения по процентным ставкам, то по мнению АМФОК такая ставка не должна быть единой для всех кредитных организаций, а максимальное значение ставки в МКО должно быть выше, чем в банках, поскольку часто МКО сами являются их заемщиками. Многие МКО кредитуют в банках под 21 %, при этом работают с более рискованными заемщиками, и естественно, у них процентные ставки гораздо выше, чем в банках. Следует отметить, что в Казахстане были программы по МКО, где ставки были ниже, чем в банках. Но они должны были бы спонсироваться на постоянной основе. А любой донор, в том числе государство, выделяющий ресурсы, в первую очередь делает ставку на самокупаемость. Как только организация выходит на самокупаемость, финансовая поддержка сокращается. По нашему мнению, чтобы повысить эффективность микрокредитования эти принципы должны быть заложены в госпрограмму развития микрокредитования.

В настоящее время проблемой большинства сельских и городских микрокредитных организаций остается то, что у них нет достаточного

имущества для покрытия кредита. Почти единственный ликвидный актив микрокредитных организаций на сегодня – кредитный портфель. Но так как АФН не регулирует деятельность микрокредитных организаций, каждая из них использует собственную классификацию кредитов заемщиков, которая не всегда совпадает с системой, применяемой банками. И чтобы ссудить КО деньги, коммерческий банк должен подробно изучить ее кредитный портфель. Но это увеличивает его операционные расходы.

Поэтому со стороны банков предлагается решить проблему двумя способами: рейтинговать МКО, чтобы банки могли смело финансировать компании в верхней части рейтинга и переход МКО на единые с банками правила классификации активов. Учитывая тот факт, что контроль и регулирование деятельности МКО со стороны государства практически не ведется, рейтинговать МКО можно только на основе мониторинга деятельности МКО. Мониторинг обеспечит достоверной и общедоступной информацией процесс разработки стратегии по эффективному развитию микрокредитного сектора, достичь высокой «прозрачности» деятельности отечественных МКО.

Несомненно, внедрение мониторинга МКО требует тщательной подготовки. Со своей стороны АМФОК могла бы принять активное участие при внедрении данной модели мониторинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Программа обусловленного размещения средств АО «ФРП «Даму» в банках второго уровня для последующего кредитования микрокредитных организаций: АО «ФРП «Даму». – 2010.

2 Программа мер АО «ФРП «Даму» по развитию микрокредитных организаций в Республике Казахстан на 2008-2012 годы: АО «ФРП «Даму». – 2008.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 26.06.2012.

Ғ.Қ. БАЙЖАПАРОВА., С.Р. ДЮСЕМБЕКОВА, Д.З. АЙГУЖИНОВА
АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ МИКРОҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ
ТИМДІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ

G. BAIZHAPAROVA., S. DYUSEMBEKOVA, D. AIGUZHINOVA
INCREASING THE EFFICIENCY OF MICROLENDING IN ECONOMY
OF THE REGION

Түйіндеме

Мақала аймақтық экономикадағы микроқаржыландыру сектордың даму мәселелеріне арналған.

Resume

Article is dedicated to regional problem of the development of micro-finance sector of the economy.

УДК 336.22(574)

К.Б. БАЙМАГАМБЕТОВ НЕУПЛАТА НАЛОГОВ - СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

Одной из основных проблем, с которой в современных условиях сталкиваются налоговые органы Республики Казахстан, является неуплата налогов. Стремление налогоплательщиков уменьшить сумму уплачиваемых налогов существовало с момента возникновения последних, т.е. налогов. С разрушением командно-административной экономической системы и формированием рыночной экономики в Республике Казахстан произошло значительное увеличение налоговой нагрузки как на юридических, так и на физических лиц, в результате чего активизировалась деятельность налогоплательщиков по уменьшению налоговых платежей. Неуплату налогов рассматривают как социально-экономическое явление, проявляющееся в стремлении, с одной стороны, налогоплательщика избежать налога, а с другой стороны, – государства не допустить сокращения поступления налоговых платежей в бюджетную систему. Таким образом, у субъектов данного явления возникают противоположные цели: налогоплательщики организуют работу по уменьшению налоговых обязательств и даже уклонению от уплаты налогов, государство – по предотвращению нарушений законодательства и контролю за полнотой уплаты налогов и сборов. Учитывая направленность действий налогоплательщика при неуплате налогов, их содержание и цель, можно говорить, что эти действия характеризуются следующими обязательными признаками:

- это активные, волевые и осознанные действия;
- эти действия прямо направлены на снижение размера сумм налога.

То есть при неуплате налогов налогоплательщик действует целенаправленно, предпринимает определенные действия, используя те или иные формальные и содержательные способы, результатом которых будет налоговая экономия. Иными словами, субъект рассматриваемых нами отношений

должен действовать умышленно, заранее осознавая характер своих действий, желая наступления определенного результата и сознательно допуская его. Умысел в действиях налогоплательщика, направленный на снижение налоговых платежей, – основная составляющая неуплаты налогов. В этой связи необходимо отметить, что сами по себе неумышленные, неосторожные действия (например, по причине небрежности, неопытности или счетной ошибки соответствующих работников), повлекшие за собой снижение налоговых выплат, не могут рассматриваться в качестве уклонения (избежания) от налогов, хотя по действующему налоговому законодательству налогоплательщик в этом случае не освобождается от финансовых санкций, предусмотренных законодательством. Как было отмечено выше, стремление уменьшить свои налоговые обязательства – это объективное социальное явление. С исторической, философской и психологической точек зрения неуплата налогов представляет собой постоянное явление, о чем хорошо свидетельствует как прошлое, так и настоящее. Многие крупные исторические события были связаны прямо или опосредованно с нежеланием людей уплачивать налоги и сборы. Корни такой реакции можно искать, с одной стороны, внутри человека, в его эгоистических побуждениях, а с другой, они обусловлены внешними обстоятельствами: нежелание платить налог есть контрмера по отношению к соответствующей фискальной политике государства. Проблема неуплаты налогов тесно связана с экономическим строем. В странах с плановой экономикой ее практически не существует. Так ярким примером является СССР, когда государство, осуществляя контроль над прибылью собственных предприятий, а также над заработной платой рабочих и служащих, могло сравнительно легко взимать налоги и платежи. А в условиях же рыночной экономики проблема неуплаты налогов становится для любого государства актуальной и труднорешаемой. Это связано с тем, что обостряются отношения между налогоплательщиком и государством в лице налоговых органов. Если в условиях социалистической системы заработная плата у людей была очень скромной, а налоги взимались по месту работы, налоговая обязанность ощущалась слабо. Теперь в условиях рынка и полученной прибыли, эта обязанность налогоплательщиками ощущается по-другому. Если проанализировать историю налоговых событий, то можно отметить, что неуплата налогов осуществлялась в основном в двух формах: классово-эксплуатационной и индивидуально-корпоративной. Для первой характерно сопротивление налоговому бремени тех сословий и классов, которые по закону признавались податными. Для второй формы, которая стала преобладающей с XIX века, характерно уклонение от налогов граждан и юридических лиц. Что же касается современного этапа, то практически все авторы, изучающие проблемы неуплаты налогов, выделяют одинаковые причины неуплаты налогов: моральные (нравственно-психологические),

политические, экономические и технико-юридические. Моральные (нравственно-психологические) причины в основном кроются и порождаются характером налоговых законов. Если авторитет любого другого закона (другой отрасли права) базируется на длительном и единообразном его применении, что чаще всего обуславливается его общностью для всех, постоянством и беспристрастностью, то налоговый закон не является ни общим, ни постоянным, ни беспристрастным. Политические причины подталкивают налогоплательщика к неуплате налогов тогда, когда налоги начинают использоваться государством не только для покрытия своих расходов, то есть обеспечения своего функционирования, а еще и как инструмент социальной или экономической политики. Экономические причины вызывают стремление налогоплательщика к неуплате налогов также достаточно часто. Экономические причины можно разделить на два вида: причины, которые зависят от финансового состояния налогоплательщика, и причины, порожденные общей экономической конъюнктурой. Техничко-юридические причины – причины, вызванные несовершенством юридической техники налогового законодательства. Техничко-юридические причины кроются в сложности налоговой системы. Сложность ее препятствует эффективности налогового контроля и создает налогоплательщику возможности избежать уплаты налогов. В основе проблемы законодательного регулирования данного вопроса лежит сложившееся в научной литературе многообразие подходов к трактовке самого понятия «неуплата налогов», отсутствие четкой классификации способов неуплаты в зависимости от степени их законности и определения критериев законности. Конкретные способы неуплаты налогов представляют собой непосредственные методы и действия налогоплательщика по налоговой минимизации. Они достаточно многочисленны и основываются на многих факторах в зависимости от того, о каком налоге идет речь. Однако принципиально все способы можно подразделить на две самостоятельные группы. Данный подход представляется оправданным также и потому, что, например, в современном английском и американском налоговом праве данные категории способов уклонения прямо дифференцируются даже терминологически. Главное же отличие между этими видами неуплаты налогов – нарушены или не нарушены налогоплательщиком нормы Закона в его стремлении, так или иначе, снизить размер налоговых платежей. В связи с этим можно выделить: незаконное уклонение от уплаты налогов и легальное снижение налоговых выплат, или еще иначе – правомерное уменьшение налогов.

1-я группа способов неуплаты налогов – незаконное уменьшение налогов или уклонение от уплаты налогов. В эту категорию входят способы, при которых экономический эффект в виде снижения размера налоговых платежей достигается с применением каких-либо противозаконных

действий, то есть действий, прямо нарушающих нормы законодательства. Действующее законодательство, в частности уголовное законодательство Республики Казахстан, обозначает эту категорию неуплаты налогов через термин «уклонение от уплаты налогов» (ст. 221, 222 УК РК). Уклонение от уплаты налогов представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно или неосторожно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

В данном случае снижение налоговых выплат (а также их полное избежание) осуществляется посредством совершения налогоплательщиком налоговых правонарушений или даже преступлений, то есть путем прямого нарушения налогового законодательства. Действия налогоплательщика при уклонении от уплаты налогов незаконны и противоправны изначально, то есть законного уклонения не бывает. Эти действия могут быть направлены как на снижение положенного размера подлежащих внесению в бюджет суммы налоговых платежей, так и на полное избежание уплаты налога или налогов. Иначе говоря, при непосредственном уклонении от уплаты налогов снижение размеров налоговых обязательств достигается путем нарушения налогового законодательства, в чем состоит главное отличие ухода от уплаты налогов от налоговой оптимизации. Уход от налогов чаще всего совершается путем сокрытия дохода (прибыли), сокрытия других объектов налогообложения, грубого нарушения правил бухгалтерского или налогового учета, фальсификации учетных данных, непредставлении или несвоевременном представлении документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов или их уничтожения, а также посредством неправомерного использования налоговых льгот. Так как уход от уплаты налогов достигается противозаконными действиями налогоплательщика, то за их совершение законодательством предусмотрены различные виды ответственности, а именно: гражданско-правовая, административная, финансовая и уголовная.

2-ая группа способов – законное уменьшение налогов или налоговая оптимизация. В эту категорию входят способы, при которых определенный экономический эффект в виде уменьшения налоговых платежей достигается путем квалифицированной организации дел по исчислению и уплате налогов, что исключает или снижает случаи необоснованной переплаты налогов. По сути, это не уклонение от уплаты налогов, так как от уплаты, как таковой, налогоплательщик не уклоняется, а оптимизация налогов. Налоговая оптимизация (минимизация налогов, налоговое планирование) – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов. Иначе говоря, это

организация деятельности предприятия, при которой налоговые платежи сводятся к минимуму на законных основаниях, без нарушения норм налогового и уголовного законодательства. Данные способы юридической точки зрения в отличие от первой категории не предполагают нарушения законных интересов бюджета. Отсюда вытекает главное отличие налоговой оптимизации от уклонения от уплаты налогов. В данном случае налогоплательщик использует разрешенные или не запрещенные законодательством способы уменьшения налоговых платежей, то есть не нарушает законодательство. В связи с этим такие действия плательщика не составляют состав налогового преступления или правонарушения, и следовательно, не влекут неблагоприятных последствий для налогоплательщика, таких как доначисление налогов, а также взыскания пени и налоговых санкций. Комплексное и целенаправленное принятие налогоплательщиком мер, направленных на полное использование совокупности всех методов налоговой оптимизации (перспективная и текущая), составляет так называемое налоговое планирование. Следует отметить, что на сегодняшний день в реальной практике предприятия используют огромное число различных схем по снижению налоговых платежей. Налогоплательщиками применяется большое количество как законных, так и не законных схем минимизации налогов, которые освещаются на страницах книг, периодических изданий, в Интернете. Проблема в том, что не всегда граница между этими способами ясна и очевидна. В принципе налогоплательщик имеет право использовать законные способы уменьшения своих платежей, однако, учитывая недостаточно детальное регулирование их законности в налоговом законодательстве, на практике это часто влечет санкции со стороны налоговых органов. И сами налоговые органы нередко испытывают трудности с квалификацией тех или иных действий налогоплательщиков, теряя из-за этого долю поступлений в бюджет. Неуплата налогов имеет отрицательные последствия, как для экономики, так и для государства в целом. Государственный бюджет недополучает причитающиеся ему средства, поэтому ему приходится ограничивать себя в расходах. Следствием этого выступают приостановка реализации некоторых государственных программ, несвоевременная выплата заработной платы работникам бюджетной сферы и т.д., вплоть до применения процедуры секвестра. При широком распространении фискальных преступлений, ведущих к дефициту доходной части бюджета, государство может компенсировать недостаток средств введением новых налогов, ростом ставок. Все это начинает вызывать цепную реакцию. Неуплата гражданами и организациями налогов подрывает устойчивость бюджетной политики, ограничивает возможности финансирования социально-экономических программ, нарушает принцип социальной справедливости. Неплательщики налогов, перенося добавочное налоговое бремя на тех, кто исправно выполняет

свои налоговые обязательства, провоцируют социальную напряженность и политическую нестабильность в обществе. Кроме того, неуплата налогов может иметь серьезные экономические последствия в виде нарушения принципов конкуренции. Два одинаковых предприятия, занимающихся, например производством определенных товаров, будут находиться в неравных условиях в случае уклонения одного из них от налоговых платежей.

Инновационный Еуразийский университет, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 10.08.2012.

К.Б. БАЙМАГАМБЕТОВ
 ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚҰБЫЛЫСТАҒЫ САЛЫҚ
 ТӨЛЕМІНІҢ ТӨЛЕНБЕУ МӘСЕЛЕСІ
 K.B. BAIMAGAMBETOV
 TAX EVASION AS A SOCIAL AND ECONOMIC PHENOMENON

Түйіндемe

Бұл мақалада әлеуметтік-экономикалық құбылыстағы салық төлемінің төленбеу мәселесі қорсетілген.

Resume

In the given article the author reviews the problem of tax evasion as a social and economic phenomenon.

УДК 336.227.2

К.Б. БАЙМАГАМБЕТОВ ОСОБЕННОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

Общеизвестно, что уклонение от уплаты налогов в Республике Казахстан достигли грандиозных размеров, и реально создают угрозу для экономической безопасности государства. В связи с этим, именно в современных условиях наиболее актуальной задачей становится совершенствование системы налогообложения, решение проблем неуплаты налогов. Однако, одними казахстанскими методами данную проблему решить вряд ли удастся. С этой целью необходимо рассмотреть зарубежный опыт борьбы с уклонением от уплаты налогов и возможности его применения в отечественной практике.

Уклонение от уплаты налогов в США приравнивается к тяжкому преступлению и согласно обвинительному приговору наказывается штрафом от 100 тыс. дол. для физических лиц и 500 тыс. дол. для корпораций или лишению свободы на срок до 5 лет, или тому и другому одновременно, а также на лицо, совершившее преступление возлагаются все издержки по судебному разбирательству [1]. В Финляндии, где местные газеты ежегодно публикуют сведения о доходах и расходах за прошедший налоговый период всех без исключения жителей данной коммуны. На основании подобной публичной отчетности жители могут осуществлять общественный контроль доходов друг друга и информировать налоговую службу о допущенных правонарушениях своих соседей, если расходы последних заметно выше зафиксированного размера дохода.

Уклонение от уплаты налогов во Франции наказывается штрафом от 5000 до 250000 евро и/или тюремным заключением на срок от 1 года до 5 лет. В случае повторного совершения преступления в течении 5 лет, виновное лицо наказывается штрафом от 15000 до 700000 евро и тюремным заключением на срок от 4 до 10 лет.

Наряду с основными санкциями за налоговые преступления могут применяться и различные дополнительные санкции. Неплательщиков налогов суд может лишить водительских прав, а также права коммерческой деятельности. В целях повышения эффективности уголовных санкций за уклонение от уплаты налогов законодательство устанавливает особый порядок придания гласности судебным приговорам и оповещения общественности о наказании неплательщиков налогов.

Таков опыт зарубежных стран. А что у нас?

В Республике Казахстан до сих пор максимальный штраф за налоговые преступления не превышает 3 тыс. МРП, а максимальный срок лишения свободы – 5 лет. Что говорить, когда в нашей стране по общим правилам за уклонение установлен минимальный штраф в три раза меньше, чем во Франции, а максимальный штраф при отягчающих обстоятельствах уже почти в 30 раз [2]. Бесспорно, различия в ответственности существуют! Что же необходимо сделать нашей стране, какие меры предпринять, чтобы предотвратить или хотя бы уменьшить массовое уклонение от уплаты налогов? Традиционный путь снижения уклонения от уплаты налогов состоит в совершенствовании законодательства и ужесточении контроля за его соблюдением. В первую очередь, необходимо избавить Налоговый Кодекс РК от большого количества отсылочных норм и пробелов, наличие которых не только затрудняет использование правовых норм налогоплательщика, но и оставляет пространство для так называемого злоупотребления правом.

Возможно, Казахстану следует так же, как и Финляндии публиковать сведения о доходах и расходах за прошедший налоговый период,

осуществлять общественный контроль доходов друг друга и информировать налоговую службу о допущенных правонарушениях своих соседей.

Необходим также переход на институциональные методы снижения уклонения от налогов, которые нацелены на создание в обществе таких условий деятельности субъектов экономики, когда сокрытие объектов налогообложения будет коммерчески невыгодно фирме. Или же фирма будет прямо заинтересована платить налоги в силу каких-либо связанных с репутацией честного плательщика преимуществ. К таким методам можно отнести следующие:

- 1) создание условий, стимулирующих контроль одних субъектов экономических отношений за уплатой налогов другими субъектами;
- 2) создание коммерческих льгот для фирм с хорошей налоговой репутацией;
- 3) повышение налоговой культуры, которая складывается из понимания гражданами всей важности для государства и общества уплаты налогов.

Отдельным направлением профилактики неуплаты налогов и формирования высокого уровня налоговой культуры необходимо выделить Интернет. В зарубежных странах существенная доля информирования и консультирования налогоплательщиков осуществляется через телекоммуникационные каналы связи. Так, в Великобритании можно отметить широкое использование возможностей сети Интернет для проведения рекламных и обучающих акций, консультаций по вопросам налогообложения, рассылки уведомлений и предупреждений, что дает впечатляющие результаты по скорости обмена информацией, экономичности и удобству для обеих сторон налоговых правоотношений.

Также необходимо уделять внимание разъяснению налогоплательщикам их прав и обязанностей. Для этого уже в школьной программе следовало бы предусмотреть «налоговые дисциплины». Но одной «воспитательной работой» ограничиваться нельзя. Нужны реальные стимулы. Скажем, установление закона, закрывающего лицам с дурной налоговой репутацией доступ в Государственные органы.

По возможности, необходимо сделать систему распределения поступающих налоговых платежей более прозрачной, хотя бы в части, касающейся обнародования результатов использования налоговых поступлений для обеспечения функционирования школ, больниц и иных государственных объектов. Каждый налогоплательщик, по примеру США («Я плачу налоги, и я хочу знать, на что они используются»), должен иметь возможность отслеживать расходование денежных средств государством, что в конечном итоге приведет к осознанию необходимости уплаты установленных налогов.

Еще одна процедура, по нашему мнению, должна играть роль нового инструмента в руках государственных налоговых органов, применяемая для повышения прозрачности на рынке налоговых консультантов. Предложив

ее, мы будем ссылаться на опыт Великобритании по противодействию уклонению от уплаты налогов [3]. Вначале немного об опыте... Согласно требованиям налогового законодательства Великобритании разработчики и пользователи схем избежания налогообложения должны предоставлять информацию об указанных схемах в Группу по борьбе с уклонением от уплаты налогов Службы таможенных и налоговых платежей Великобритании. Информацию о налоговой схеме необходимо предоставлять в достаточном объеме для того, чтобы стало понятно, как предполагается получить ожидаемое налоговое преимущество. Необходимо также указать все стадии реализации налоговой схемы и соответствующие им нормы налогового законодательства Великобритании. В ответ налоговая служба выдает налоговому консультанту присвоенный схеме номер, который консультант обязан сообщать всем покупателям (пользователям) этой схемы.

Цель внедрения такой процедуры в практику РК – обеспечить налоговые органы необходимой информацией о разрабатываемом налоговыми консультантами продуктах до начала его применения. Процедура должна быть обязательной, и за ее невыполнение должен взыскиваться штраф.

В Налоговый кодекс также следует ввести положение, согласно которому любая сделка или схема, не имеющая никакого иного экономического смысла, кроме уменьшения налоговых обязательств, должна быть признана уклонением от уплаты налогов. Другой путь решения проблемы – прописать в первой части НК РК все возможные схемы, которые признаются уклонением от уплаты налогов. Иные схемы, не включенные в НК РК, до их практического применения должны быть согласованы с налоговыми органами (в противном случае они также признаются уклонением от уплаты налогов). По аналогии, в Казахстане можно создать Группу по борьбе с уклонением от уплаты налогов, или хотя бы отдел при Налоговом комитете РК, в которую пользователи налоговых схем будут сообщать о планах по их применению. Актуальность приобретает вопрос о законодательном закреплении определения «налоговый консультант». Например, это будет лицо, способствующее разработке налоговой схемы оптимизации налогообложения и оказывающее помощь налогоплательщикам. Необходимо определить и признаки такого лица:

1. Лицо, разрабатывающее мероприятия, необходимые для реализации планов по налоговой оптимизации.
2. Лицо, ответственное за разработку налоговых схем и создающим возможность по его реализации другими лицами.

Таким образом, появится новое лицо в Налоговом Кодексе, на него будут возложены соответствующие права и обязанности. Налоговый консультант будет разрабатывать схемы оптимизации налогообложения. Затем представляет информацию о данной схеме в налоговый орган или специально созданную группу, отдел до начала ее применения. Если

же налоговый консультант не предоставил информацию, с него должен взиматься штраф. Необходимо также указать все стадии реализации данной схемы и соответствующие нормы законодательства. Если налоговый орган одобряет данную схему, считает ее законной, то схеме оптимизации налогообложения присваивается номер, который в будущем будет предлагаться налогоплательщикам.

Налогоплательщик, покупая схему (если налоговый консультант не является корпоративным), обязан сообщить о ней, как правило, просто указав номер применяемой схемы в налоговой декларации. Пользователь также должен указать ближайший год, когда он ожидает наступление благоприятных налоговых последствий применения схемы. Внедрение адаптированного к отечественной налоговой системе варианта этой процедуры позволит снизить для государства риск неполучения налогов, для налогоплательщиков решит проблемы неопределенности применяемых ими

схем налогообложения, а для налоговых органов позволит избежать судебных издержек при рассмотрении судебных споров и выявлять схему, направленные на использование пробелов в законодательстве для получения налоговых преимуществ.

В заключении, хотелось бы отметить, что только применение всех вышеперечисленных средств в их совокупности может принести существенный результат в сфере борьбы с уклонением от уплаты налогов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Международное налогообложение. Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А. 2006. – 384 с.
- 2 Уголовный кодекс РФ: официальный текст. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 192 с.
- 3 Мижинский М. Ю. Борьба с уклонением от уплаты налогов: правовой опыт Великобритании / М. Ю. Мижинский // Зарубежное налоговое право. – 2006. – № 5. – С. 13-16.

Инновационный Еуразиский университет, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 10.087.2012.

К.Б. БАЙМАГАМБЕТОВ
 ШЕТ ЕЛДЕРІНІҢ САЛЫҚ ТӨЛЕУДЕН ЖАЛТАРУДЫҢ
 МӘСЕЛЕЛЕРІНІҢ ШЕШІМІНДЕГІ ЕРЕКШЕЛІК
 K.B. BAIMAGAMBETOV
 PECULIARITIES OF SOLVING THE PROBLEM OF TAX EVASION IN
 THE FOREIGN COUNTRIES

Түйіндеме

Берілген мақалада шет елдерінің салық төлеуден жалтарудың мәселелерінің шешіміндегі ерекшелік қарастырылған.

Resume

The given article is devoted to the peculiarities of solving the problem of tax evasion in the foreign countries.

УДК 69:65.011.42

С.С. ДОНЦОВ, Л.А. СИДОРОВА
РАЦИОНАЛЬНАЯ ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ВЫБОР
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННЫХ
СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Прежде чем приступить к формированию организационной структуры строительного предприятия, которому предстоит работать в современных условиях быстроменяющейся внешней среды, необходимо определить – насколько централизованной должна быть его организационная структура [1].

Централизованную организационную структуру можно рекомендовать предприятиям, в которых руководство высшего звена оставляет за собой большую часть полномочий, необходимых для принятия важнейших решений. Децентрализованная организационная структура целесообразна для предприятий, в которых центр тяжести управленческих решений передан на нижестоящие уровни управления.

Для децентрализованной организационной структуры, широко распространенной на предприятиях США, характерна передача решения всех текущих, оперативных вопросов в места их возникновения. В результате повышается заинтересованность работников выделенных подразделений в результатах труда и экономии всех видов ресурсов, возрастает специализация этих подразделений, что ведет к повышению качества выполняемой работы. Материнская компания в этом случае имеет незначительный штат сотрудников, основные функции которых сводятся к координации деятельности подразделений, определению направления их стратегического развития и осуществлению контроля за результатами деятельности всего предприятия.

Японские и южнокорейские компании придерживаются противоположной точки зрения на принципы централизации и децентрализации. Они имеют, как правило, массивный аппарат управления в материнской компании, функции которого сводятся к проведению единой маркетинговой политики, осуществлению научно-исследовательских работ и централизованного материально-технического обеспечения дочерних компаний [2].

При выборе структуры и технологии управления руководство предприятий строительной индустрии должно принять во внимание, что как децентрализованные, так и централизованные организационные структуры управления имеют свои преимущества и недостатки.

Основные преимущества децентрализованных структур состоят в том, что:

- система направлена на стимулирование участия руководителей низшего звена в принятии управленческих решений, что способствует повышению их профессиональной квалификации;

- принимаемые управленческие решения отличаются более высоким качеством, так как они основаны на лучшем знании управляющими низшего звена конкретной обстановки и реальных условий;

- перемещение функций оперативного руководства вниз разгружает верхние уровни управления от каждодневной, рутинной работы и дает им возможность работать на перспективу;

- организационная структура предприятия освобождается от лишних управленческих звеньев;

- последствия от неправильных управленческих решений носят локальный характер.

Недостатками являются:

- риск принятия неверных управленческих решений вследствие невысокой квалификации и недостаточного опыта работы руководителей низшего уровня;

- действия управляющих низшего звена чаще имеют ситуационный характер и направлены на устранение последствий, а не причины нежелательного явления;

- управляющий низшего звена ввиду загруженности текущей работой меньше думает о перспективах развития предприятия;

- большая потребность в высококвалифицированных специалистах.

- Основными преимуществами централизованной организационной структуры управления являются:

- возможность быстрого принятия решений в интересах всей фирмы;

- принятие текущих решений с учетом перспективной политики;

- меньшая потребность в высококвалифицированных кадрах.

Недостатками являются:

- значительный объем рутинной оперативной информации, на основе анализа которой высшее звено управления должно принимать управленческие решения;

- большая физическая нагрузка и ответственность, возлагающаяся на менеджеров высшего уровня;

- затруднительность получения дельных советов с нижних уровней управленческой структуры, наделенных только исполнительскими функциями;

- бóльший риск для всей организации от возможности принятия неправильного решения.

Следует заметить, что увеличение размеров компании, количества одновременно реализуемых проектов и диверсификация ее производственной деятельности всегда сопровождаются сокращением уровня централизации в принятии управленческих решений по оперативным вопросам.

Масштабность, сложность и многоплановость проектов, необходимость комплексного подхода к их реализации, сложность материальных потоков и документооборота предполагают развитие тенденции к усилению централизации в управлении.

Важно учитывать объективные условия, влияющие на выбор степени централизации. Таковыми являются:

- а) для децентрализованных организационных структур:
 - большая территориальная разобщенность объектов и необходимость создания региональных отделений;
 - разнообразие объектов, для организации управления которыми нужны разные специалисты;
 - необходимость лучшего изучения на месте рыночной конъюнктуры, невидимой с уровня высшего руководства компании;
 - большие размеры компании.
- б) для централизованных организационных структур:
 - сосредоточенность строительства при отсутствии региональных отделений;
 - недостаточный уровень квалификации низшего звена управленческой структуры;
 - оснащенность эффективными АСУ;
 - высокий уровень внутренней специализации фирмы;
 - средние или небольшие размеры компании.

Специфика формирования организационных структур современных строительных предприятий заключается в смещении центра тяжести управленческих решений на уровень менеджеров среднего звена. Здесь аккумулируется достаточно оперативной информации для выполнения необходимых производственных функций. В то же время, близость к высшему руководству позволяет менеджерам среднего звена ориентироваться в стратегических целях и задачах компании в целом. Важными вопросами при этом являются: жесткий квалификационный отбор менеджеров среднего звена и делегирование им достаточного объема полномочий.

При переходе к новым экономическим отношениям, с развитием рынков подряда и сбыта готовой строительной продукции условия работы предприятий отрасли резко изменились. Нестабильность и периодическое возникновение новых целей привели к расстройству ранее сформировавшегося

механизма управления, что потребовало поиска путей совершенствования функционирования субъекта управления – системы управления инвестиционно-строительными проектами. Данное обстоятельство обуславливает необходимость переориентации всех внутренних горизонтальных связей в управлении строительными предприятиями на интеграцию отдельных видов деятельности для достижения конечных целей – своевременного ввода объектов в эксплуатацию. Таким образом, возникает необходимость приближения центров принятия управленческих решений к соответствующим уровням управления, определяющим содержание проблемы в целом.

Одним из перспективных направлений совершенствования управления строительством в современных условиях является переход к широкому внедрению эффективных систем управления проектами. [3,4]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Асаул Н.А. Особенности формирования децентрализованной организационной структуры строительного предприятия // Экономика строительства, 2005, №8 (511), - С. 43-50.
- 2 Отскачная Э.В., Матузенко Е.В. Организация капитального строительства. - М.: Маркетинг, 2007. - 136 с.
- 3 Лапин Г.Н. Технологии управления реализацией инвестиционных строительных проектов // Экономика строительства, 2008, №1 (504), - С. 45-50.
- 4 Березкин В.Ф., Березкин С.Ф., Буланов А.И. и др. Профессиональное управление инвестиционными программами развития (опыт, эффективность, перспективы) / Под ред. А.И. Буланова. - М.: Спецстрой России, 2006. - 168 с.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 16.05.2012.

С.С. ДОНЦОВ, Л.А. СИДОРОВА
 ҚАЗІРГІ ҚҰРЫЛЫС КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ҰЙЫМДЫҚ
 ҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ ТИІМДІ ОРТАЛЫҚТАНУЫ ЖӘНЕ ТАҢДАУЫ
 С.С. ДОНЦОВ, Л.А. СИДОРОВА
 RATIONAL CENTRALIZATION AND CHOICE OF ORGANIZATIONAL
 STRUCTURE OF MODERN BUILDING ENTERPRISES

Түйіндеме

Мақалада заманауи құрылыс кәсіпорындарының ұйымдастырушылық құрылымын таңдау барысында оңтайлы орталықтандырудың аса маңызды жағдайлары қарастырылған. Жағымды шетелдік тәжірибе талданды және отандық құрылыс индустриясының субъектілеріне тәжірибелік ұсыныстар берілді.

Resume

The article deals with the major terms of rational centralization and the choice of organizational structure of modern building enterprises. Positive foreign experience is analysed and practical recommendations are given for the subjects of building industry.

УДК 69:658.

С.С. ДОНЦОВ, Л.А. СИДОРОВА
ТРАДИЦИОННЫЕ СТРУКТУРНЫЕ СХЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Структура управления предприятиями отечественной строительной индустрии, сложившаяся в прежние годы ее развития, включала различные объединения и тресты, а также самостоятельные или входившие в состав трестов строительного-монтажные управления (СМУ) или хозяйственные участки – первичные самостоятельные производственно-хозяйственные единицы, непосредственно осуществляющие строительство.

В условиях резкого сокращения объемов капитального строительства, явившегося следствием кризисных явлений переходного периода, почти повсеместно исчезли такие крупные структурные образования как объединения и тресты. Однако, накопленный ими ранее положительный опыт эффективной организации строительного производства, еще может пригодиться на этапах оживления и подъема экономики, следующих за фазами кризиса и депрессии в известном цикле развития рыночной хозяйственной системы. К тому же структура и технология управления внутри средних и крупных строительных предприятий в своей основе осталась прежней.

В структуре аппарата строительного-монтажной организации непосредственным руководством осуществления производственного процесса занимаются следующие структурные единицы:

- производитель работ (прораб);
- строительный мастер;
- бригадир и звеньевой.

Основные пути дальнейшего совершенствования организационных форм управления строительным производством заключаются в том, чтобы приблизить органы хозяйственного руководства к производству, более четко разграничить права и обязанности между звеньями управления, повысить оперативность и гибкость в работе аппарата управления.

Важными направлениями совершенствования управления строительными организациями всегда считались поиск оптимальной степени самостоятельности их звеньев и переход к строительству объектов «под ключ», что повышает заинтересованность строителей в конечном результате своей деятельности.

Общая классификация строительного-монтажных организаций содержит следующие основные классификационные признаки:

- характер договорных отношений;
- вид выполняемой работы;
- район деятельности;
- объем строительного-монтажных работ;
- форма объединения строительных организаций и предприятий промышленной базы стройиндустрии [1].

Особой организационной формой объединения строительных организаций и промышленных предприятий, выпускающих строительные материалы, детали и конструкции, сложившейся в предыдущие годы развития отечественной стройиндустрии, были домостроительные комбинаты (ДСК) различных типов. Их можно классифицировать по следующим признакам: мощности, структуре промышленной базы, договорным отношениям, профилю работы, числу звеньев управления «по вертикали», специализации строительных подразделений ДСК и их административно-правовому положению.

Большой положительный опыт жилищно-гражданского строительства накоплен московскими домостроительными комбинатами, успешно осваивавшими ранее огромные объемы соответствующих работ при возведении новых столичных микрорайонов [2].

Опыт этих строительных подразделений может быть полезен для освоения значительных объемов жилищно-гражданского строительства как в Астане – новой столице Республики Казахстан, так и в других крупных городах нашей страны.

В предыдущие годы развития строительной индустрии наряду с ДСК существовали заводостроительные комбинаты (ЗСК) и селькостроительные комбинаты (ССК) [3].

Положительным опытом организации строительного производства следует считать комплектно-блочный метод промышленного строительства. Он предполагает максимальный перенос объемов строительного-монтажных работ со строительной площадки в заводские условия предприятий строительной индустрии, находящиеся в составе строительных организаций. На строительной площадке в этом случае происходит только сборка подготовленных в заводских условиях укрупненных узлов и конструкций общестроительного и технологического назначения [4].

Существенным фактором повышения эффективности работы строительных организаций в новых условиях становится повышение их мобильности. Сегодня

недостаточно стабильных, гарантированных производственных заказов для строительных организаций по месту их создания или постоянной дислокации. Для максимальной загрузки их производственных мощностей они должны заключать и реализовывать подрядные контракты в различных районах страны и даже за ее пределами. Но для этого строительные организации должны обладать способностью оперативно перемещать технику и необходимые кадры в требуемый район строительства.

С целью обеспечения мобильности строительной организации необходимо иметь в своем составе следующие подразделения:

- мобильные строительномонтажные управления (СМУ) и передвижные механизированные колонны (ПМК);
- подразделения, обслуживающие производственную деятельность, – управления механизации работ (УМР), автотранспортные предприятия (АТП), управления производственно-технологической комплектации (УПТК), мобильные производственные базы (передвижные предприятия, цеха, полигоны, котельные, электростанции и т.д.);
- подразделения по обеспечению жизнедеятельности и бытовых условий строителей в вахтовых поселках.

Специфике мобильного строительного производства соответствуют такие формы организации труда, как экспедиционная, вахтовая и экспедиционно-вахтовая.

На предприятиях промышленной базы стройиндустрии, производящих строительные материалы, изделия и конструкции можно встретить следующие укрупненные типы производственных структур в зависимости от уровня их специализации: заводы с полным и неполным технологическим циклом, сборочные заводы и заводы специализированные на производстве заготовок определенного вида (бетонные смеси, арматурные каркасы и т.д.), заводы подетальной специализации. В цехах предприятия возможны технологическая, предметная и подетальная специализации.

В конце 80-х годов прошедшего столетия на основании соответствующего постановления правительства в СССР начали создаваться проектно-промышленно-строительные объединения (ППСО). Они объединяли в себе функции по проектированию строительных объектов, производству и комплектному обеспечению строительства необходимыми материалами, деталями и конструкциями, а также функции по осуществлению собственно строительномонтажных работ. ППСО являлись основным хозяйственным звеном управления строительным производством и представляли собой единый производственно-хозяйственный комплекс, в состав которого в зависимости от специфики выполняемых объединением работ входили, как правило, на правах производственных единиц ряд предприятий. Это были предприятия по производству строительных изделий и конструкций, строительномонтажные

и специализированные управления, а также приравненные к ним организации, подразделения механизации работ, транспорта, производственно-технологической комплектации и другие подразделения, а также проектные, конструкторские и технологические подразделения (отделы, группы, бюро), аппарат управления. ППСО, являясь одной из наиболее высоких форм организации, управления, координации и кооперирования подразделений строительного комплекса, обеспечивали наиболее высокий уровень эффективности строительства, но вместе с тем предполагали и необходимость соблюдения ряда специфических условий:

- наличие значительных объемов жилищно-гражданского строительства;
- необходимость наращивания в перспективе объемов работ по сооружению объектов жилищно-гражданского назначения;
- достаточно высокий уровень концентрации объемов СМР по жилищно-гражданскому строительству;
- осуществление строительства объектов жилищно-гражданского назначения на основе использования типовых или часто повторяющихся индивидуально разработанных проектов [1].

В условиях развития рыночных отношений в нашей стране на смену вышеназванным проектно-промышленно-строительным объединениям должны прийти соответствующие финансово-промышленные группы (ФПГ), которые необходимо рассматривать как основополагающее звено современной системы строительных организаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Дикман Л.Г. Организация жилищно-гражданского строительства: Справочник строителя. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Стройиздат, 1990. - 495с.
- 2 Дикман Л.Г. Организация и планирование строительного производства: Управление строительными предприятиями с основами АСУ: Учеб. для строит. вузов и фак. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Высш. шк., 1988. - 560 с.
- 3 Киевский Л.В. Комплектность и поток. - М.: Стройиздат, 1987. - 136 с.
- 4 Шахпаронов В.В., Аблязов Л.П., Степанов И.В. Организация строительного производства: Справочник строителя. - М.: Стройиздат, 1987. - 481с.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 16.05.2012.

С.С. ДОНЦОВ, Л.А. СИДОРОВА
 ҚҰРЫЛЫС ИНДУСТРИЯСЫ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ БАСҚАРУЫН
 ДӘСТҮРЛІ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ СХЕМАЛАРЫ
 DONTSOV S.S., SIDOROVA L.A.
 TRADITIONAL STRUCTURAL PATTERNS OF BUILDING INDUSTRY
 ENTERPRISES MANAGEMENT

Түйіндеме

Мақалада құрылыс индустриясының кәсіпорынды басқаруының аса маңызды дәстүрлі құрылымдық схемалары қарап шығарылған. Тіімді отандық тәжірибе талқыланған және қазіргі заманауи шарттарда оның қолдануы бойынша жаттығу ұсыныстары берілді.

Resume

At the article the most important traditional structural schemes of building industry are discussed. Positive home experience is analyzed and practical recommendations how to apply it in the current context are given.

УДК 69.003:658

С.С. ДОНЦОВ, Л.А. СИДОРОВА
ЭФФЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОЙИНДУСТРИИ

В общем случае в условиях развития рыночных отношений и неопределенности формирования производственных программ поиск баланса между возможностями строительных организаций (мощностями) региона и потребностью в них является весьма сложной задачей. В связи с этим в строительной отрасли сложились два, в определенной степени противоречивых подхода к формированию структур регионального строительства.

Согласно первому подходу за основу проектирования принимаются мощности строительных организаций, а под эти мощности планируется выпуск строительной продукции. В соответствии со вторым подходом за основу проектирования принимаются объекты или региональные программы и под них формируются необходимые мощности строительных организаций [1].

Основные задачи оптимизации производственно-экономической деятельности строительных предприятий.

Анализ развития строительной отрасли в период формирования новой экономической системы показывает, что с началом перехода к рыночным отношениям, разрывом традиционных связей, образованием многочисленных кооперативов и малых предприятий еще более возрос удельный вес маломощных производств, ослабло организационное единство участников строительства объектов на одной территории. Зоны их деятельности в регионах нередко пересекаются, допускаются встречные перевозки материально-технических ресурсов и т.д.

С целью снижения неопределенности и для улучшения сбалансированности потребности в ремонтно-строительных работах с возможностями строительных организаций необходимо решить многие оптимизационные задачи по различным уровням и звеньям управления:

- рациональная организация мобильных мощностей;
- распределение мощностей по объектам строительства;
- определение рациональной схемы грузоперевозок по объектам;
- определение рациональной схемы перемещения строительной техники;
- расчет ритмичных и неритмичных строительных потоков с непрерывным использованием ресурсов при непрерывном освоении фронта работ;
- выбор оптимальной технологии строительного производства;
- определение оптимальной производственной программы при заданной технологии;
- прикрепление потребителей к поставщикам;
- определение оптимального состава парка машин;
- определение оптимальной загрузки мощностей ремонтно-строительных организаций;
- оптимальное размещение предприятий-поставщиков продукции;
- рациональное распределение капитальных вложений;
- назначение по объектам работников различных специальностей;
- разработка оптимального плана выпуска продукции [2].

Планирование производственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений рекомендуется начинать с правильного выбора организационно-правовой формы предприятия. Сам термин «предприятие» после принятия Гражданского кодекса РК претерпел существенные изменения. Он сохранен только для группы предприятий, находящихся в государственной или муниципальной собственности. Все остальные юридические лица подразделены на хозяйственные товарищества, производственные кооперативы и некоммерческие организации.

Для предприятий стройиндустрии могут быть рекомендованы следующие разновидности хозяйственных товариществ, отличающиеся условиями взаимодействия их участников, требованиями к минимальному размеру уставного капитала, возможностями привлечения дополнительных средств для своего развития и некоторыми другими особенностями: полное товарищество, командитное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, товарищество с дополнительной ответственностью, акционерное общество.

В общем случае система планирования и управления любой организацией должна включать два взаимодополняющих вида управленческой деятельности - стратегическое планирование, связанное с развитием будущего потенциала

организации и оперативное управление, реализующее существующий потенциал в прибыль.

Одной из основных задач функциональных систем управления строительно-монтажной организации должно быть планирование ее производственно-экономической деятельности. Функции по планированию в типовой структуре строительной организации осуществляет в основном планово-экономический отдел, укомплектованный инженерами и техниками-экономистами, специализирующимися в области строительства.

Основные принципы и структура эффективного планирования на предприятиях стройиндустрии

В плановой работе строительные организации должны руководствоваться рядом специфических принципов:

- принцип повышения научного уровня планирования означает комплексность планирования на основе всестороннего системного изучения объекта планирования, его социальных, экономических и научно-технических аспектов, учета их взаимовлияний;

- экономическое прогнозирование как предплановая работа приобретает сейчас особое значение;

- непрерывность планирования и преемственность планов. Этот принцип наиболее удачно реализуется при использовании двухлетних планов, когда план первого года является рабочим, а план второго года – перспективным. На следующий год, откорректированный с учетом конкретной ситуации, план второго года становится рабочим, а план третьего года - перспективным и т.д.;

- программно-целевой подход как основной метод перспективного планирования акцентирует внимание, прежде всего, на ограниченном числе целей-задач, имеющих ключевое значение для предприятия или региона, отрасли промышленности или национальной экономики в целом;

- стабильность планов связана с преемственностью планов;

- сочетание централизованного руководства с инициативой и хозяйственной самостоятельностью отдельных подразделений строительных организаций.

В основу планирования производственно-экономической деятельности строительных предприятий должен быть положен годовой производственно-экономический план (стройфинплан). Его можно рассматривать как комплексную годовую программу производственно-экономической деятельности предприятия направленную на обеспечение своевременного ввода в действие производственных мощностей и объектов строительства, достижение высоких результатов в работе и повышение эффективности строительного производства [3].

За годы развития строительной индустрии, как отрасли отечественной промышленности и неотъемлемого элемента инфраструктуры современной

экономической системы в целом, сложилась типовая структура стройфинплана строительной организации, включающая следующие основные разделы:

1) Основные положения.

2) Производственная программа (основной раздел стройфинплана) должна устанавливать план ввода в действие производственных мощностей и объектов и объем строительно-монтажных работ, подлежащих выполнению. В состав данной программы следует включать ряд соответствующих производственных планов: непрерывный план ввода мощностей и объектов, непрерывный план подрядных работ, непрерывный план поставки оборудования, координационный комплексный план производства работ, ведомость физических объемов работ. Производственная программа строительной организации должна основываться на расчете ее производственной мощности.

3) Производственная мощность – это максимальный объем строительно-монтажных работ, который может быть выполнен в планируемом году при наиболее эффективном использовании всех ресурсов, находящихся в распоряжении строительной организации. Планирование развития и использования производственной мощности должно включать: расчет фактической мощности и уровня ее использования; определение плановой мощности и анализ ее сбалансированности с основными производственными ресурсами; расчет потребности в недостающих ресурсах и планирование источников ее покрытия.

4) Показатели экономической эффективности. Данный раздел, включающий план повышения экономической эффективности, должен быть направлен на интенсификацию строительного производства и достижение на этой основе высоких конечных результатов. Для планирования повышения эффективности работы строительной организации рекомендуется использовать систему взаимосвязанных показателей, состоящую из обобщающих показателей и частных показателей, отражающих эффективность использования отдельных видов ресурсов.

5) Техническое развитие. План технического развития и использования достижений науки и техники должен содержать систему технических и организационно-хозяйственных мероприятий, направленных на повышение технического уровня и качества строительства, выполнение установленных заданий по вводу в действие производственных мощностей и объектов строительства, повышению производительности труда, прибыли и снижению себестоимости строительно-монтажных работ.

6) Механизация. План механизации строительно-монтажных работ разрабатывается для определения потребности в строительных машинах и механизмах. Этот раздел может содержать расчеты затрат на эксплуатацию средств механизации, а также показатели объемов работ, выполняемых с помощью строительных машин.

7) План собственных капитальных вложений должен предусматривать затраты на увеличение производственной мощности строительной организации, повышение эффективности производства и улучшение социальных условий труда и быта коллектива строителей.

8) Труд и кадры. План по труду должен содержать показатели производительности труда, численности работников, величины фондов заработной платы и материального поощрения. План по труду и кадрам следует разрабатывать исходя из установленного годового плана строительно-монтажных работ, выполняемых собственными силами, с учетом заданий по росту производительности труда.

9) Материально-техническое обеспечение и комплектация. В данном разделе должна быть определена общая потребность в материальных ресурсах, необходимых для выполнения годовой производственной программы строительно-монтажных работ с распределением объемов поставок по установленным срокам. Основными документами настоящего раздела должны быть: план материально-технического снабжения, план поставок материальных ресурсов, план комплектации объектов строительства.

10) План подсобных производств предназначен для определения объема выпуска продукции подсобными производствами и необходимых для этого затрат трудовых и иных ресурсов. К подсобным производствам следует относить организационно обособленные подразделения строительных организаций, не выделенные на самостоятельный баланс: полигоны ЖБИ; песчаные, глиняные и т.п. карьеры; механические, столярные, опалубочные и другие мастерские, лесопильные установки и т.п.

11) Себестоимость и прибыль. Известно, что под прибылью следует понимать конечный финансовый результат деятельности организации, определяемый как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство. Плановую величину прибыли определяют три основные составляющие: плановые накопления, снижение себестоимости за счет экономии всех видов ресурсов, снижение затрат за счет прочих видов деятельности. План снижения себестоимости рекомендуется рассчитывать по работам, выполняемым собственными силами с учетом плановых накоплений. Планирование снижения себестоимости строительной продукции следует осуществлять с учетом возможного повышения уровня механизации работ, улучшения использования строительных машин и механизмов, повышения сборности объектов строительства, улучшения организации строительного производства и трудовых процессов; снижения затрат на материалы, детали и конструкции.

12) Образование и использование фондов экономического стимулирования. Фонды экономического стимулирования (ФЭС) призваны выполнять главную роль в стимулировании труда работников организации. В строительных организациях чаще всего образуются три разновидности ФЭС:

фонд материального поощрения, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонд развития производства.

13) Финансовый план должен представлять собой баланс доходов и расходов строительной организации и предназначаться для обеспечения организации финансовыми ресурсами, необходимыми для производственной и хозяйственной деятельности; определения финансовых взаимоотношений с бюджетом, банковскими и другими организациями; осуществления финансового контроля над хозяйственной деятельностью организации.

14) Социальное развитие коллектива. Данный раздел стройфинплана должен представлять собой систему мероприятий, разрабатываемую по пяти основным направлениям-подразделам:

- а) Совершенствование социальной структуры коллектива.
- б) Улучшение условий труда и охраны здоровья.
- в) Совершенствование оплаты труда, улучшение жилищных и бытовых условий работников.
- г) Удовлетворение потребностей духовного и физического развития членов коллектива.
- д) Развитие общественно-производственной активности и совершенствование социальных отношений в коллективе.

15) Мероприятия по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов должны предусматривать конкретные меры по устранению отрицательного влияния строительного производства на окружающую среду. Кроме того, здесь же должны содержаться предложения по более рациональному использованию в строительстве природных и техногенных ресурсов [4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Деркач Д.И. Анализ производственно-хозяйственной деятельности подрядных строительных организаций. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 238с.

2 Баркалов С.А., Сазонов Э.В., Котенко А.М. и др. Решение оптимизационных задач при формировании программ строительных организаций и структур ЖКХ территориального комплекса // Известия высших учебных заведений. Строительство, 2002, №12 (528), - С. 49-54.

3 Абрамов Л.И., Манаенкова Э.А. Организация и планирование строительного производства. Управление строительной организацией: Учеб. для вузов. - М.: Стройиздат, 1990. - 400 с.

4 Дикман Л.Г. Организация и планирование строительного производства: Управление строительными предприятиями с основами АСУ: Учеб. для строит. вузов и фак.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Высш. шк., 1988. - 560 с.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 16.05.2012.

С.С. ДОНЦОВ, Л.А. СИДОРОВА
ҚҰРЫЛЫС ӨНДІРІСІНІҢ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ӨНДІРІСТІК-
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІ ЖОСПАРЛАУЫ
DONTSOV S.S., SIDOROVA L.A.
EFFECTIVE PLANNING OF THE BUILDING INDUSTRY PRODUCTION-ECONOMICAL ACTIVITY

Түйіндемe

Мақалада аймақтық құрылыс құрылымдарын қалыптастырудың екі негізгі тәсілі және құрылыс кәсіпорындарының өндірістік-экономикалық қызметін оңтайландырудың негізгі міндеттері қарастырылған. Құрылыс индустриясының заманауи кәсіпорындарындағы тиімді жоспарлаудың аса маңызды қағидалары мен құрылымы анықталған.

Resume

Two basic approaches to the regional construction structure's formation and the main problems of the building companies' production - economical activity optimization are considered in this article. Certain fundamental principles and the structure of effective planning at the building industry's modern enterprises are defined.

УДК 331.101.6(574)

А.С. ЖУНИСОВА, А.Р. САЛИХОВА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ОДИН ИЗ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРСИРОВАННОГО ИНДУСТРИАЛЬНО- ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Производительность труда является важнейшим показателем конкурентоспособности экономики государства. Этот показатель наиболее очевидно выражает взаимосвязь между затратами на рабочую силу и результатами производства. Актуальность проблемы измерения производительности труда в современной экономике усиливается существенным возрастанием роли «человеческого капитала», выражающегося увеличением затрат на рабочую силу. При этом наиболее важное значение

приобретает не столько измерение производительности труда, сколько ее динамика относительно достигнутых результатов.

Производительность определяется как отношение показателя объема выпуска к показателю объема использования ресурсов. К объектам измерения производительности относятся:

- технология
- эффективность
- экономия реальных затрат
- отсчет уровня производственных процессов от базы
- уровень жизни

Существует много различных показателей производительности. Выбор между ними зависит от цели измерения производительности и во многих случаях – от наличия данных. Показатели производительности можно разделить на показатели производительности по одному фактору (связывающие показатель выпуска с единственным показателем затрат) или многофакторные показатели производительности (связывающие показатель выпуска с набором затрат различных ингредиентов). Другим отличием, особенно значимым на уровне отрасли или фирмы, является отличие показателей производительности, которые связывают некоторый показатель валового объема продукции с одним или несколькими факторами, от тех, которые используют концепцию добавленной стоимости для выявления изменений выпуска продукции [2].

Производительность труда определяется количеством продукции (объемом работ), произведенной работником в единицу времени (час, смену, квартал, год) или количеством времени, затраченным на производство единицы продукции (на выполнение определенной работы).

Производительность труда исчисляется через систему показателей выработки и трудоемкости. Выработка рассчитывается как частное от деления объема выполненных работ (выпущенной продукции) на численность работников (затраты труда). Трудоемкость — делением затрат труда (численности работников) на объем работ (продукции). Показатели выработки и трудоемкости могут исчисляться в стоимостном выражении, в нормо-часах, в натуральном выражении и в условно-натуральном. Выработка характеризует объем работ (продукции) на единицу численности, а трудоемкость — затраты труда на единицу продукции (работы).

Производительность труда изменяется под воздействием факторов, которые могут быть внешними по отношению к предприятию и внутренними.

К внешним факторам относятся:

- природные;
- политические;
- общеэкономические.

Внутренние факторы:

- изменение объема и структуры производства;
- применение достижений науки и техники в производстве;
- совершенствование организации и стимулирования труда.

При определении производительности труда следует различать нормативную (затраты времени по действующим нормам); плановую (планируемые затраты на единицу продукции) и фактическую трудоемкость продукции (это действительные затраты времени).

В зависимости от круга работников, труд которых включается в трудоемкость, различают производственную (затраты труда основных рабочих), полную (основные + вспомогательные рабочие) и общую трудоемкость (все промышленно производственное предприятие).

В целом, основой для расчета производительности труда являются показатели, характеризующие объемы производства и затраты труда. К показателям объемов производства относятся выпуск и добавленная стоимость, к затратам труда – численность занятых в экономике на основной и дополнительной работах, отработанные человеко-часы, численность занятых в эквиваленте полной занятости.

В рамках реализации Программы форсированного индустриально-инновационного развития перед Казахстаном поставлены следующие цели: к 2014 году увеличить ВВП на 50% от уровня 2008 года, повысить производительность труда на 50% в обрабатывающем секторе и на 100% - в отдельных секторах экономики.

Изучим динамику производительности труда в целом в Казахстане и в разрезе его регионов (таблица 1).

Таблица 1

Производительность труда в обрабатывающей промышленности
в разрезе регионов

	2008 год, (тыс дол. США/ чел.)	2009 год, (тыс дол. США/ чел.)	2010 год, (тыс дол. США/ чел.)	2011 год, (тыс дол. США/ чел.)	изменение за 2008-2011, (тыс дол. США/ чел.)	темп прироста за 2008- 2011, %
Республика Казахстан	38,6	30,3	40,4	51,0	12,4	32,0
Карагандинская область	91,8	65,9	59,7	83,9	- 7,9	-8,6
Акмолинская область	21,5	5,9	12,1	20,6	- 0,9	-4,1
Актюбинская область	40	22,2	31,4	40,2	0,2	0,5
Кызылординская область	11,7	10,2	13,2	13,6	1,9	16,2

Мангистауская область	35	25,0	31,2	37,6	2,6	7,4
Северо- Казахстанская область	14	10,1	11,5	21,7	7,7	55,0
Костанайская область	11,9	11,5	14,5	21,2	9,3	78,4
Западно- Казахстанская область	22,4	18,6	27,1	31,9	9,5	42,4
г.Алматы	16,5	16,0	17,2	27,9	11,4	69,2
Восточно- Казахстанская область	27,3	23,7	32,1	38,8	11,5	42,1
г.Астана	17,3	14,5	18,9	32,6	15,3	88,5
Павлодарская область	57,2	35,0	45,7	74,1	16,9	29,5
Атырауская область	26,6	21,9	36,3	43,7	17,1	64,3
Жамбылская область	20,9	15,1	22,7	38,1	17,2	82,2
Алматинская область	40,1	39,9	54,5	61,3	21,2	52,9
Южно- Казахстанская область	16,6	38,5	71,0	88,1	71,5	430,7
сост. по данным Агентства РК по статистике						

Таким образом, исходя из данных таблицы 1 рост производства отмечается практически во всех регионах Казахстана, за исключением Карагандинской и Акмолинской областей. Значение производительности труда в обрабатывающей промышленности в Казахстане за 2008-2011 возросло на 12,4 тыс дол. США/чел. или на 32%. Наблюдается тренд, когда рост производительности труда связывается в большей степени с новыми проектами в рамках Программы форсированного индустриально-инновационного развития. К примеру, в рамках Программы на 2010-2014 годы в Павлодарской области реализуются 169 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций – 1202,7 млрд. тенге, количество рабочих мест – 13833.[2] Павлодарская область входит в пятерку наиболее преуспевающих областей с высоким уровнем роста производительности труда. За 2008-2011 гг. производительность труда увеличилась на 29,5%. Данное изменение обусловлено тем, что в 2010 году в области были введены в эксплуатацию 30 проектов с объемом инвестиций 95,1 млрд. тенге с количеством рабочих мест – 2577, а в 2011 году - 54 проекта с объемом инвестиций 79,0 млрд. тенге, количество рабочих мест – 870.

Несмотря на положительную динамику роста в целом, при измерении показателя производительности труда возникают некоторые проблемы. Так переход

к рыночным отношениям в экономике, институциональные преобразования, обусловили существенные изменения в производственных отношениях. Существенные изменения претерпел рынок труда: наряду с безработицей появилась вторичная, неполная занятость. Измерить адекватно затраты труда на производство продукции по отраслям экономики стало довольно проблематично.

Трансформация отношений собственности, возникновение массового частного сектора повлекли значительные изменения в системе статистических наблюдений. Регулярная отчетность сохранилась главным образом для крупных и средних предприятий. Наблюдение за функционированием малых предприятий носит выборочный характер.

Широкое распространение получила скрытая деятельность и деятельность индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, значительно расширилась вторичная занятость (совместительство), зачастую не оформленная официально, возникли сферы нелегальной занятости мигрантов.

Мировой опыт убедительно свидетельствует о том, что практически все страны, взявшие за приоритет повышение производительности труда, добились впечатляющего успеха, поэтому и Казахстану жизненно важно стимулировать увеличение показателя производительности труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Методика расчета производительности труда для мониторинга Государственной Программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы (ГПФИИР) от «18» июля 2011 г. № 199.

2 Статистический бюллетень «Показатели Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы».

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 18.05.2012.

А.С. ЖУНИСОВА, А.Р. САЛИХОВА

ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҮДЕМЕЛІ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ КРИТЕРИЙЛЕРІНІҢ БІРІ РЕТІНДЕ

A.S. ZHUNISSOVA, A.R. SALIKHOVA

LABOUR PRODUCTIVITY AS ONE OF THE CRITERIA OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF THE FORCED INDUSTRIAL AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN

Түйіндеме

Мақалада экономикалық категория ретінде еңбек өнімділігі және 2010-2014 жылдарға Қазақстан Республикасының үдемелі индустриалды-инновациялық дамуының Мемлекеттік бағдарламасы мониторингі үшін оны есептеу әдістемесі қарастырылады.

Resume

In the article the labor productivity as the economic category and the technique of calculation for monitoring of the State Program of the forced industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 years is considered.

УДК 336.6

Н.С. КАФТУНКИНА, А.Р. КАЙДАРОВА УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Денежные потоки - это приходы и выбытие денежных средств и их эквивалентов. Однако данное понятие носит относительно узкий смысл, так как его используют пользователи финансовых отчетов. Специалисты по финансовому менеджменту дают более широкое понятие денежному потоку.

Ю. Бриггем дает такое определение: «Денежный поток - это фактически чистые денежные средства, которые приходят в фирму (или тратятся ею) на протяжении определенного периода». Данная формулировка непосредственно связана с оценкой целесообразности осуществления капитальных вложений, т.е. с учетом чистого денежного потока. Автор определяет его по следующей модели:

Чистый денежный поток = Чистый доход + Амортизация = Доход на капитал

Отечественный экономист И.А. Бланк формулирует определение денежного потока: «Денежный поток (cash-flow) - основной показатель, характеризующий эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств. Основу денежного потока по инвестициям составляет чистая прибыль и сумма амортизации материальных и нематериальных активов».

Такие авторы, как Р.А. Брейли и С.С. Майерс предлагают определить поток денежных средств следующим образом: «Поток денежных средств от производственно-хозяйственной деятельности определяется вычитанием

себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов из выручки от реализации».

Дж.К. Ван Хорн отмечает: «Движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный процесс. Для каждого направления использования денежных фондов должен быть соответствующий источник. В широком смысле: активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы и собственный капитал - чистые источники». Несмотря на полемику между отечественными и зарубежными авторами по определению «денежный поток» - все они правы, т.к. рассматривают его с различных позиций финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Бочаров В.В. – «Денежный поток - это объем денежных средств, который получает или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируемого периода».

Таким образом, денежный поток – это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов.

Совокупность денежных потоков за счет трех видов деятельности хозяйствующего субъекта образует совокупный денежный поток представлен на рисунке 1.

Основной (текущий) вид деятельности — это уставная деятельность предприятия. Цикл денежных потоков текущей деятельности представляет собой период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученное сырье и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за поставленную готовую продукцию. Денежный поток, который формируется в результате текущей деятельности предприятия имеет особенности:

1) текущая деятельность является главным компонентом всей хозяйственной деятельности предприятия, определяет его профиль, поэтому ее денежный поток занимает наибольший удельный вес в совокупном денежном потоке предприятия;

2) формы и методы текущей деятельности зависят от отраслевых особенностей, поэтому циклы денежных потоков различных предприятий будут отличаться;

3) хозяйственные операции, определяющие текущую деятельность предприятия, отличаются регулярностью, что делает денежный цикл достаточно четким

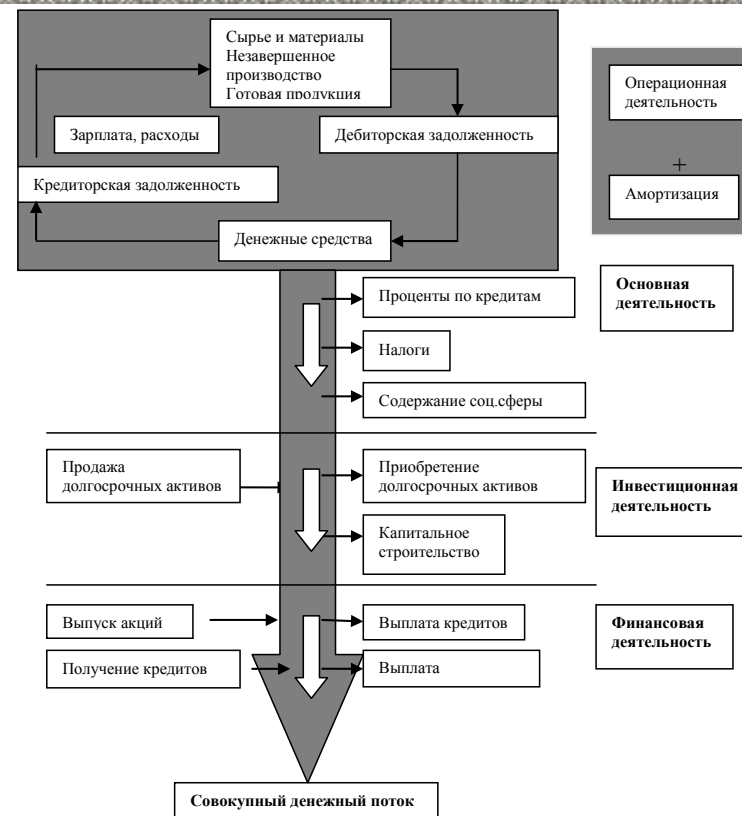


Рисунок 1 - Формирование совокупного денежного потока

4) текущая деятельность предприятия ориентирована в основном на товарный рынок, поэтому денежный поток связан с состоянием товарного рынка и отдельными его сегментами;

5) денежным потокам текущей деятельности присущи специфические виды рисков, объединяемые понятием «операционные риски», которые могут нарушить денежный цикл.

Основная деятельность является практически основным источником прибыли, следовательно, она и является основным источником денежных средств.

На рисунке 2 показаны «притоки» и «оттоки» денежных средств основной (текущей) деятельности.



Рисунок 2 - Притоки и оттоки денежных средств текущей деятельности

Инвестиционная деятельность - деятельность предприятия, связанная с формированием его внеоборотных активов.

Цикл денежных потоков инвестиционной деятельности представляет собой период времени, в течение которого денежные средства, вложенные во активы, вернутся на предприятие в виде накопленной амортизации, процента или выручки от реализации этих активов (рисунок 3).

Основные особенности денежных потоков инвестиционной деятельности предприятия:

1. Инвестиционная деятельность предприятия носит подчиненный характер по отношению к его текущей деятельности, поэтому приток и отток денежных средств инвестиционной деятельности должны определяться темпами развития текущей деятельности.

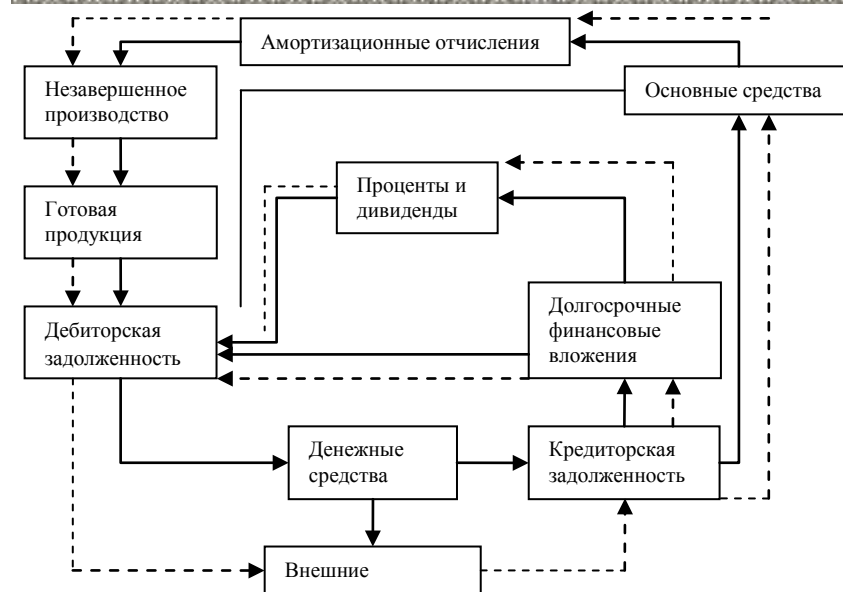


Рисунок 3 - Цикл денежного потока инвестиционной деятельности предприятия

- денежные потоки предприятия
- не денежные потоки предприятия

2. Формы и методы инвестиционной деятельности в гораздо меньшей степени зависят от отраслевых особенностей предприятия, поэтому на разных предприятиях циклы денежных потоков инвестиционной деятельности, как правило, идентичны.

3. Приток денежных средств от инвестиционной деятельности во времени обычно значительно отдален от оттока, т. е. цикл характеризуется длительным временным лагом.

4. Инвестиционная деятельность имеет различные формы (например, приобретение, строительство и т.д.) и разную направленность денежных потоков в отдельные периоды времени.

5. Инвестиционная деятельность связана с товарными и финансовыми рынками, колебание которых часто не совпадает, поэтому они по-разному могут влиять на инвестиционные денежные потоки.

6. На денежные потоки инвестиционной деятельности влияют специфические виды рисков, объединяемые понятием «инвестиционные риски».

Поскольку при благополучном ведении дел предприятие стремится к расширению и модернизации производственной мощности, инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств предприятия (рисунок 4)



Рисунок 4 - Притоки и оттоки денежных средств инвестиционной деятельности

Таким образом, инвестиционная деятельность включает поступление и использование денежных средств, связанных с приобретением, продажей долгосрочных активов и доходов от инвестиций.

Финансовая деятельность — это деятельность предприятия, связанная с краткосрочным вложением денежных средств в прибыльные объекты с целью повышения рентабельности капитала.

Формирование денежных потоков финансовой деятельности определяется основными ее особенностями:

1. Финансовая деятельность носит подчиненный характер по отношению к текущей и инвестиционной деятельности, следовательно, денежный поток финансовой деятельности должен формироваться не в ущерб текущей и инвестиционной деятельности предприятия.

2. Объем денежных потоков финансовой деятельности должен зависеть от наличия временно-свободных денежных средств, поэтому денежные потоки финансовой деятельности могут существовать не на каждом предприятии и непостоянно.

3. Финансовая деятельность непосредственно связана с финансовым рынком и зависит от его состояния.

Развитый и устойчивый финансовый рынок может стимулировать финансовую деятельность предприятия, а следовательно, обеспечить увеличение денежного потока этой деятельности или наоборот.

4. Финансовой деятельности присущи специфические виды рисков, определяемые как финансовые риски, которые характеризуются особой опасностью и существенно влияют на денежный поток (рисунок 5).

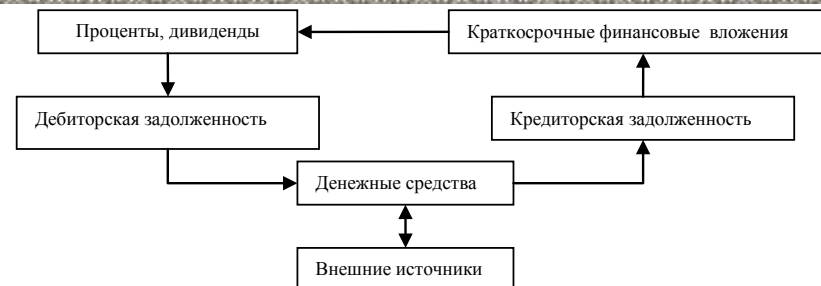


Рисунок 5 - Цикл денежного потока финансовой деятельности предприятия

Таким образом, финансовая деятельность предприятия включает поступление денежных средств в результате получения кредитов или эмиссии акции, а также оттоки, связанные с погашением задолженности по ранее полученным кредитам и выплату дивидендов.

На рисунке 6 показаны «притоки» и «оттоки» денежных средств финансовой деятельности

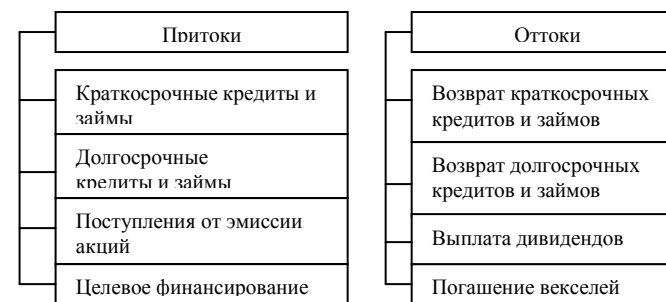


Рисунок 6 - Потоки денежных средств финансовой деятельности

Финансовая деятельность предприятия призвана увеличить денежные средства в распоряжении предприятия для финансового обеспечения основной и финансовой деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты // Финансовый менеджмент. – № 4. – 2006. – С. 206.

2 Морозов С. Денежные потоки предприятия // Аудит и налогообложение. № 1. – 2008. – С. 14 – 17.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 15.05.2012.

Н.С. КАФТУНКИНА, А.Р. ҚАЙДАРОВА
КӘСІПОРЫНДА АҚША АҒЫМЫН БАСҚАРУ
N.S. KAFTUNKINA, A.R. KAIDAROVA
CASH FLOW MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Түйіндемe

Берілген мақалада ақша ағымның түсінігі ашылған. Сурет түрінде ақша ағымның үш әрекет түрі келтірілген.

Resume

In this article the concept of cash flow is described. Three types of cash flow are provided in the pictures.

УДК 336.71

Н.С. КАФТУНКИНА, Д.К. КАБДРАХМАНОВ УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Банковский риск — это не имманентно присущее банку свойство, не столько неизбежность отрицательного хода событий, сколько деятельность, которая может привести к достижению отрицательного результата.

В финансово-кредитном словаре банковский риск трактуется как «опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями».

Профессор А.А. Хандруев говорит о риске как опасности или возможности потерь при наступлении нежелательных событий.

По мнению В. Кузнецова, риск характеризует неопределенность финансовых результатов в будущем, обусловленную неопределенностью самого будущего».

Н.Э. Соколинская видит в риске стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям, либо возможность денежных потерь.

Ю.В. Мишальченко и И.О. Кролли рассматривают риск как вероятность потери банком части своих средств, недополучение планируемых доходов или произведение дополнительных расходов в результате осуществления запланированных финансовых операций.

У.В.Т. Севрук банковский риск выражает неопределенность исхода банковской деятельности и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха.

Уверенность банка в успехе базируется при этом не только на наличии у субъекта соответствующих материальных, денежных, профессиональных и интеллектуальных предпосылок. Риск оправданным оказывается тогда, когда деятельность банка, обладающего соответствующими предпосылками, приносит высокие результаты, превышающие затраты на их достижение. Риск — это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности, требующая от экономического субъекта умения и знания как преодолевать негативные события.

В условиях широты сферы банковской деятельности и многообразия банковских продуктов и услуг, важно осуществить их классификацию. В зависимости от определенных критериев ее можно представить следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1

Практика показывает, что банковские риски при всем их многообразии отражают специфику деятельности кредитного учреждения, они исходят из его действия или бездействия, задержки, преждевременности или ошибочности его действий.

«Система управления банковскими рисками» — это совокупность приемов (способов и методов) работы персонала банка, позволяющих обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях деятельности, прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий.

Механизм защиты банка от риска складывается из текущего регулирования риска и методов его минимизации. При этом под текущим регулированием риска понимается отслеживание критических показателей и принятие на этой основе оперативных решений по операциям банка.

Наконец, в аспекте организации процесса управления рисками рассматриваемая система предполагает выделение следующих элементов управления представлен на рисунке 2:

- субъекты управления;
- идентификация риска;
- оценка степени риска;
- мониторинг риска.

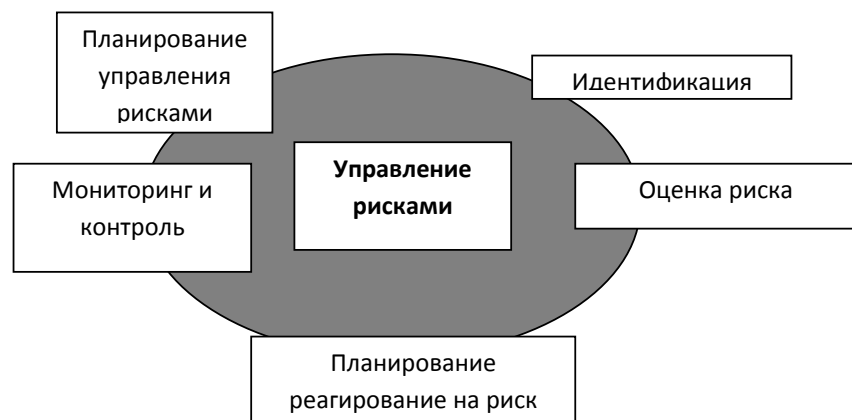


Рисунок 2 - Элементы управления рисками

Схема процедур анализа риска и управления риском



Рисунок 3

На рисунке 3 представлена схема процедур анализа риска и управления риском. Все элементы этого описания системы управления банковскими рисками, как и предыдущего, представляют собой различное сочетание приемов, способов и методов работы персонала банка. Остановимся подробнее на отдельных элементах данного построения системы.

Основные методы минимизации банковских рисков. Система минимизации риска реализуется через конкретные мероприятия,

осуществляемые на уровне стратегического управления, уровне организационных подразделений или в рамках взаимодействия ряда подразделений для контроля риска при той или иной сложной операции.

Существует несколько способов управлением риска деятельности банка, направленных на минимизацию риска. К ним относятся :

- Предварительная оценка возможных потерь с помощью прогнозных методов анализа имеющейся статистической и динамической достоверности информации о деятельности самих банков, их клиентов, контрагентов, посредников, конкурентов. Для этой цели в банках должны создавать отделы, занимающиеся анализом уровня риска и вырабатывать меры по управлению ими в системе маркетинга;

- Динамика процентных ставок, которые при увеличении степени риска увеличиваются, и наоборот, т.е. ставки по свободно обращающимся инструментам ниже ставок по инструментам с ограниченной обратимостью; ставки по пассивным операциям и операциям на межбанковском рынке обычно ниже ставок по активным операциям и кредитным операциям с клиентурой; чем стабильнее заемщик, тем ниже процентная ставка; долгосрочные меняются более плавно, чем краткосрочные; ставки по кредитам с обеспечением и краткосрочным операциям ниже, чем ставки без обеспечения и по краткосрочным операциям;

- Страхование кредита как гарантию на случай неблагоприятных обстоятельств;

- Хеджирование (страхование риска);
- Отказ от предложений заемщика при слишком большом риске;
- Расчет условий кредита, применяемый в основном в случаях небольших займов и личного кредитования;

Диверсификацию риска, представляющую собой его рассредоточение. Она может проявляться в различных видах:

- а) предоставление кредитов более мелкими суммами большему количеству клиентов при сохранении общего объема кредитования;

- б) предоставление кредитов на консорциональной основе, когда для выдачи большой суммы кредита объединяются несколько банков, образуя консорциум;

- в) привлечение депозитных вкладов, ценных бумаг более мелкими суммами от большого числа вкладчиков;

- г) получение достаточного обеспечения по выданным кредитам. Важными условиями реализации последнего требования являются наличие залогового права; умение правильно анализировать и оценивать платежеспособность заемщиков; правильно ориентироваться по оперативному взысканию долга; применение системы нормативов по активным и пассивным операциям. Они устанавливаются Центральным банком и обязательны для выполнения.

Установление лимитов. Установление лимитов относится к определению предельно допустимого уровня риска, который руководство банка готово принять в соответствии со своей стратегией. Эти лимиты обычно указываются во внутрибанковских положениях, инструкциях и методиках.

Лимитирование рисков. Этот контроль означает ограничение степени риска, которые банк может взять на себя. Кредитный риск - в этом случае ограничивается максимальный размер кредита на 1-го заемщика. Согласно нашему законодательству максимальный размер риска на одного заемщика составляет 10-25% от капитала банка. Валютный риск-ограничение объемов наличности в иностранной валюте у банков второго уровня для снижения спекуляций и рисков, связанных с колебаниями курсов валют. Процентный риск - контролируется путем востребования данных об изменениях процентных ставок, опубликования данных о несоответствии в сроках платежей.

После того, как банк миновал начальную стадию своего существования, необходима разработка стратегического плана, включающего разделы по всем важнейшим направлениям деятельности банка. В свою очередь, стратегический план должен претворяться через оперативный план по отдельным направлениям деятельности банка и другие документы, реализующие функции стратегического и оперативного управления. Данный набор документов составляет методическую основу деятельности банковских работников, и они закладывают общую систему контроля и лимитов, необходимых для осуществления конкретных операций.

Подобная система хороша в том случае, когда она ориентирует работников на запланированный руководством желаемый уровень риска. К примеру, если лимиты очень жесткие и консервативные, руководители банков стремятся осуществлять только те операции, риск осуществления которых минимален. Напротив, если лимиты расплывчаты, а ограничения несущественны, банковские работники ориентированы на более рискованные операции.

Таким образом, разработка системы лимитов на операции банков, является одним из важнейших методов управления рисками, ведущими к их снижению.

Выявление и измерение риска. Крайне важной процедурой является количественное определение уровня риска, допустимого для отдельных операций, направлений банковской деятельности, организационных направлений, а также всего финансового учреждения в целом. Важно при этом не ограничиваться измерением уже существующего риска, но оценивать риски освоения новых рынков, операций и направлений банковской деятельности. Данная задача тесно связана с маркетинговыми исследованиями. Системы измерения риска должны определять три его компонента: размер, длительности периода воздействия, вероятность наступления отрицательного события.

Охарактеризуем процесс ценообразования на кредиты с учетом риска. Процесс выявления риска предполагает установление кредитных рейтингов. Оценивая уровень риска по конкретному кредиту, руководство банка должно быть способно установить процентную ставку, другими словами, получить компенсацию за принятие риска. В плане заемщиков (потребителей кредитов) – это индивидуальный подход к определению риска. Метод определения риска в рамках кредитного портфеля можно усовершенствовать путем присвоения рейтингов различным направлениям кредитования или отраслевой принадлежности заемщиков (например, промышленность, торговля, недвижимость).

Степень сложности системы измерения риска должна соответствовать степени рискованности среды, в которой действует банк. С другой стороны, систему следует создавать заранее. Потери от отсутствия системы выявления и измерения риска намного могут превысить на ее создание и внедрение.

Контроль риска. Основным органом, осуществляющим контроль за деятельностью банков является Национальный Банк Республики Казахстан согласно Закона Республики Казахстан от 30 марта 1995 года №2155 «О Национальном Банке Республике Казахстан».

Все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность банка. Изменение одного вида риска вызывает изменения почти всех остальных видов. Естественно, все это затрудняет выбор метода анализа уровня конкретного риска и принятия решения по его оптимизации, ведет к углубленному анализу множества других рисков факторов.

Поэтому выбор конкретного метода их уровня, подбор оптимальных факторов очень важны.

Национальный банк осуществляет эффективный банковский надзор, анализируя предоставленную банками второго уровня информацию. Важным моментом в этой области с целью преодоления проблемы недостатка ясности является разработка унифицированных стандартов учета и требований по раскрытию информации, а также внедрение компьютерных систем представления, сбора и анализа данных. Таким образом, обеспечивается постоянное обновление данных о деятельности банков и возможность предупредить общественность о тенденциях в этой области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Беляков А.В. Банковские риски, проблемы учета, управления и регулирования // Беляков А.В. – М.: БДЦ-Пресс - 2006. – С. 277.
- 2 Димитриади Г.Г. Базель II: Лишняя нагрузка для банков или необходимость//Бизнес и банки - №1. - 2008.
- 3 Курманкулова Р.Ж. Развитие системы внутреннего контроля банковских рисков. // Банки Казахстана. - №11. – 2005. - С. 37-38.

4 Управление банковским кредитным риском: учеб.пособие // С.Н.Кабушкин. - Минск:Новое издание - 2007.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 18.05.2012.

D.K.KABDRAHMANOV N.S. KAFTUNKINA
MANAGEMENT OF BANKING RISKS: THEORETICAL ASPECT
Д.К.КАБДРАХМАНОВ Н.С. КАФТУНКИНА
БАСҚАРМА БАНКТИК ТӘУЕКЕЛ: ҚАФИДАЛЫ АСПЕКТ

Түйіндемe

Осы мақалада банковких тәуекелдің ұғымы ашық. Турінде кестенің банктік тәуекелдің топтастыруын ұсынды

Resume

In this article the concept of bankovkih risks. Presented in tabular form the classification of banking risks.

УДК 336. 733

А.Ж. Мусина, О.В. Назаренко, Л.И. Чуб, М.В. Назаренко ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ЛОМБАРДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В последнее десятилетие в Казахстане активно формируется рынок услуг. Особое место на этом рынке занимают ломбардные организации, оказывающие специфические виды финансовых услуг. Это обусловлено тем, что вопросы развития сферы финансовых услуг приобретают важное значение в условиях, когда в республике намечены пути и методы реализации долгосрочных приоритетов экономического роста до 2030 г.

В современных условиях ломбардная отрасль привлекает к себе внимание частных предпринимателей в связи с увеличением спроса на услуги ломбардов и достаточно высокой доходностью этой сферы бизнеса. Интерес к данному виду деятельности со стороны государства объясняется их социально-экономической значимостью, которая проявляется в том что, являясь источником краткосрочного кредитования граждан, ломбарды удовлетворяют соответствующие потребности различных слоев населения. В результате в определенной степени уменьшается социальная напряженность в обществе и повышается платежеспособный спрос на товары и услуги.

Ломбард является старейшим финансовым институтом человечества и имеет богатую историю. Заведения, ссужающие деньги под залог движимого имущества, появились в XV веке во Франции при Людовике XI. Открывали их ростовщики – выходцы из Ломбардии (Италия), что и повлекло за собой именно такое название этих заведений. К концу XV века ломбарды распространились в Италии, Германии и других европейских странах, а в XIX веке они уже существовали во всех капиталистических государствах.

В России первые шаги к организации ломбардов были сделаны императрицей Анной Иоанновной. В январе 1733 г. появился именной указ «О правилах займа денег из монетной конторы», постановивший выдавать ссуды под заклад золотых и серебряных вещей. Из учрежденного в 1754 году при императрице Елизавете Петровне государственного заемного банка положено было выдавать ссуды под залог драгоценностей и недвижимых имений. А уже в царствование Екатерины Великой появились так называемые ссудные казны. Они просуществовали вплоть до советской власти.

С развитием капиталистических отношений стали появляться частные и акционерные ломбарды. Период расцвета таких учреждений в каждой стране связан с активизацией рыночных отношений. В более выгодных условиях по сравнению с казенными (государственными), городскими (муниципальными) были частные ломбарды, так как могли привлекать акционерный капитал. А городские и казенные ломбарды в основном работали на заемных средствах, которых обычно не хватало.

Ломбардные учреждения в настоящий момент существуют во всем мире и, как ни удивительно, особо распространены в странах с сильной экономикой и высоким уровнем жизни. К примеру, в США существуют свыше 16000 лицензированных ломбардов, около 3000 ломбардов успешно работают в Австралии. Государственные системы ломбардов остались практически только в развивающихся странах с тоталитарными режимами. Например, в Индонезии.

Ломбард – специализированное кредитное учреждение, выдающее краткосрочные ссуды под залог личного имущества заемщика. В зависимости от специализации, в ломбардах принимают драгоценный металл, бытовые вещи, также можно заложить недвижимость. Оценка стоимости вещей производится по соглашению сторон. Владельцу имущества при заключении договора хранения выдается требуемая сумма, а также именной ломбардный билет.

Современные ломбарды – это высокотехнологичные учреждения с профессиональным персоналом и разнообразным оборудованием, стремящиеся ни в чем не уступать банкам в сфере розничного кредитования.

Деятельность современного ломбарда немыслима без маркетинга и рекламных кампаний. Надо отметить, что рекламные кампании в ломбардном бизнесе достаточно эффективны. В общественном сознании происходит

своеобразный переход от «совковых» привычек к нормальным западным нормам потребления, жизнь в долг перестает быть чем-то зазорным.

Ломбард – юридическое лицо, являющееся специализированной организацией, осуществляющей принятие от граждан в залог движимого имущества, предназначенного для личного потребления, в обеспечение предоставляемых краткосрочных кредитов, созданное и функционирующее на основании Устава и лицензии Национального Банка РК № 11 от 20.12.2001 г. на проведение ломбардных операций.

Ключевая задача ломбарда – быстрое и качественное обеспечение населения наличным платежом под залог движимого имущества. В условиях экономического роста появление ломбарда очень актуально. Ведь роль малого и среднего бизнеса в Казахстане непрерывно растет, что требует значительных капитальных вложений со стороны предпринимателя, также ежедневно людям требуется решать множество финансовых проблем и вопросов.

Ломбардные кредиты могут получать коммерческие банки, деятельность которых отвечает установленным требованиям (получили лицензию на осуществление банковской деятельности; придерживаются установленных экономических нормативов, нормативов обязательных резервов, правил ведения бухгалтерского учета и не имеют просроченной задолженности за кредитами).

На рынке ломбардное кредитование является достаточно востребованным. Наибольшим спросом пользуются кредиты, где банк не регламентирует целевое использование кредита.

Функционирование ломбардов во многом взаимосвязано с банковской деятельностью. Ломбардное предприятие является с одной стороны организацией, относящейся к сфере услуг, а с другой стороны – составной частью парабанковской системы.

Современный ломбард по некоторым параметрам организации работы с клиентом превосходит банк. Это:

- отсутствие очередей;
- минимальное время на получение кредита (15 сек на оформление залогового билета);
- дополнительные услуги: бесплатная оценка, хранение и другие.

Ломбарды обладают прекрасно оборудованными ювелирными магазинами, где можно приобрести как раритетные вещи, так и современные изделия.

За прошедшие годы кардинальным образом изменился подход к ломбардному бизнесу. На рынке Казахстана появились ломбарды, относящиеся к своему бизнесу крайне серьезно и вкладывающие большие средства в модернизацию и разработку новых технологий.

В условиях обострившейся конкурентной борьбы успешно функционировать могут только ломбарды, обладающие передовыми технологиями. Применение таких технологий позволяют значительно сократить себестоимость ссудно-

залоговых операций, повысить пропускную способность ломбарда и оперативно, в удобном виде получать управленческую информацию.

Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших (и чрезвычайно сложных) задач экономической реформы, осуществленной в Казахстане.

Специализированные кредитные учреждения (их еще называют парабанковские) являются важным и объективно нужным звеном кредитной системы в рыночной экономике. Без этих учреждений услуги, оказываемые кредитной системой в различных звеньях экономики и населению, остались бы неполными. Парабанковские учреждения ориентируются либо на обслуживание определенных типов клиентуры, либо на осуществление в основном одного-двух видов услуг. Их деятельность концентрируется в большинстве своем на обслуживании небольшого сегмента рынка и, как правило, предоставлении услуг специфической клиентуре.

Для получения кредита в банке требуется предоставить большое количество документов и пройти обязательные процедуры, занимающие от часа до нескольких дней. Обращаться к друзьям и родственникам проблематично, поскольку, во-первых, у них может не оказаться в наличии требуемой суммы, а во-вторых, это грозит потерей хороших отношений с ними.

Наиболее доступный способ получения денег – это кредит в ломбарде. До сих пор у многих ломбард ассоциируется со ссудной кассой, ростовщиком, шагом отчаянья, последним шансом достать деньги на пропитание. Между тем, ломбард – на самом деле – очень эффективное кредитно-финансовое учреждение. Проще говоря, здесь можно легко и быстро получить займы практически любую сумму денег.

Согласитесь, бывают ситуации, когда деньги нужны «позарез». Самая распространенная реакция в этой ситуации – обратиться к знакомым, с просьбой одолжить. Понятно, обращение к друзьям и родственникам может не дать желаемых результатов – у кого-то действительно нет денег, а кто и вовсе боится кому-либо доверять свои сбережения. У некоторых может мелькнуть и мысль о банковском кредите. Мысль эта так и пройдет мимо, как только он узнает о том количестве бумажного материала, которое необходимо оформить, и том времени, которое пройдет, прежде чем он получит банковский кредит. Поэтому без преувеличения можно заявить, что самое подходящее средство спасения человека из временного безденежья – это ломбард.

Работа ломбарда основывается на принципе залога. То есть приносится вещь, которая отдается в ломбард на хранение. В обмен клиент может получить определенную сумму денег, которую он должен в течение оговоренного срока вернуть и за это получить свою вещь обратно. Высокая скорость обслуживания клиентов обеспечивается за счет автоматизации всех операций. При кредитовании осуществляется

обязательное страхование принимаемых в залог ювелирных изделий и гарантия полной сохранности залогового имущества клиентов, предоставляются льготы постоянным клиентам.

Предоставляются выгодные для клиентов условия кредитования, в том числе отсутствие ограничений по срокам кредита при условии своевременной оплаты процентов за пользование им, а также стабильная процентная ставка, которая независимо от финансовых проблем на рынке никогда не повышалась.

С ростом реальной конкуренции в этом секторе повышаются требования к профессиональным качествам руководящего персонала для эффективной ломбардной деятельности. Многие решения по управлению ломбардами принимаются немотивированно, без достаточных научных и методических проработок. Они часто основаны на личном опыте, интуиции и не гарантируют высоких экономических результатов.

Научно обоснованный менеджмент ломбардных предприятий требует изучения проблемных ситуаций с созданием методологических и методических основ организации системы управления, базирующихся на современных подходах совершенствования маркетинговой, инвестиционной, финансовой деятельности, в том числе и применении моделирования экономических процессов, позволяющих выработать обоснованную стратегию развития этих предприятий.

Специфические особенности функционирования ломбардов требуют переосмысления общих подходов и разработки методических основ научно-организованной работы ломбардных предприятий в условиях конкуренции.

Современное состояние ломбардной отрасли в Казахстане показывает, что ломбарды имеют большие перспективы и играют немаловажную роль в экономике любой страны. Изучение зарубежного опыта организации ломбардной деятельности дает основание для следующих выводов:

В общепринятой мировой системе ломбарды ориентированы преимущественно на клиентов, нуждающихся в средствах для дополнительных (непредвиденных) расходов, а не на малоимущие слои населения.

За рубежом наряду с залогом, ломбарды осуществляют розничную торговлю данными товарами и товарами «сэконд-хэнд» в специально оборудованных торговых залах. Отличительной особенностью является представление товаров путем их разделения на классы по отделам и установку в отделениях удобных указателей.

В международной практике залоговых операций, как правило, не существует ограничений по минимальным или максимальным ссудам. Основой для определения стоимости залога являются такие источники, как каталог, официальные сборники, газеты, и подобные предыдущие операции. Эти источники информации наряду с опытом сотрудника значительно влияют на определение расчетной стоимости товаров.

Деятельность ломбардов за рубежом – одна из самых регулируемых в стране. Ломбарды имеют государственные, национальные и региональные Ассоциации, работающие в рамках самоуправления.

С целью привлечения клиентов зарубежные ломбарды активно используют различные скидки, такие как сезонные и специальные, скидки для постоянных клиентов и т.п. Здесь также применяются планы покупки изделий розничной торговли в рассрочку, предоставляются высокие проценты от расчетной стоимости залога для заинтересованных клиентов.

Учитывая международный опыт, в Казахстане следует совершенствовать ломбардную деятельность, обращая внимание на позитивные мировые достижения.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 28.05.2012.

А.Ж. МУСИНА, О.В. НАЗАРЕНКО, Л.И. ЧУБ, М.В. НАЗАРЕНКО
ЛОМБАРД ҰЙЫМДАРЫНЫҢ АЛДАҒЫ ДАМУ БОЛАШАҒЫ
A.ZH. MUSSINA, O.V. NAZARENKO, L.I. CHUB, M.V. NAZARENKO
THE PROSPECTS OF FURTHER DEVELOPMENT OF PAWN SHOPS

Түйіндемe

Берілген мақаланың мақсаты Қазақстандағы ломбард ұйымдарының пайда болуының тарихи аспектілері және алдағы даму болашағын қарастыру болып табылады.

Мақаланың өзектілігі және тәжірибелік мәнділігі ломбардтық саланың тартымдылығы көп жағдайда ломбарды қызметіне сұраныстың артуы және бұл бизнес саласындағы жеткілікті түрде жоғары табыстылығына байланысты әсеке кәсіпкерлердің назарын аударуына негізделген.

Resume

The purpose of the given article is considering historical aspects of appearing and further development of pawn shops in Kazakhstan.

Urgency and practical meaning of the article is conditioned by the fact that, the branch of pawn shops attracts entrepreneurs in the connection with increase in demand for pawn shops services and high yield of this sort of business.

УДК 336.717.061 (574)

А.Ж. МУСИНА, О.В. НАЗАРЕНКО, Л.И. ЧУБ, М.В. НАЗАРЕНКО РАЗВИТИЕ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Важным элементом посткризисного развития Казахстана является стимулирование развития конкурентной среды в финансовом секторе. К одному из множества решений по данному вопросу относится развитие системы микрокредитования.

Микрокредитование (от англ. microcredit) – финансовая отрасль, занимающаяся выдачей небольших кредитов гражданам, обычно – микропредпринимателям, которые слишком бедны, чтобы претендовать на обычные банковские кредиты.

В Республике Казахстан система микрокредитования появилась в середине 1990-х годов. Первыми микрокредитными организациями были некоммерческие организации, созданные в рамках международных проектов и преобразованные в общественные фонды. Они занимались микрокредитованием определенных целевых групп населения на ограниченной территории, используя источники международных «доноров», при этом, ставя перед собой задачи преодоления бедности и обеспечения занятости населения определенной территорий. Микрокредитование в Республике Казахстан решет две основные задачи.

Во-первых, оказывает помощь в легализации теневого сектора и приучает предпринимателей работать с легальными деньгами, при этом прививает кредитную культуру.

И, во-вторых, способствует решению социальных проблем, в том числе проблемы занятости населения. Участие в микрокредитовании позволяет людям самостоятельно заниматься мелким бизнесом, т.е тем самым в стране количество самозанятых увеличивается и снижается уровень безработицы.

К основным преимуществам микрокредитования перед банковским кредитованием относятся:

- быстрота получения микрокредита;
- гибкость в отношении кредитных условий;
- индивидуальный подход к каждому клиенту микрокредитной организации;
- более лояльные условия в отношении залога.

Действующая в Казахстане система микрофинансирования включает в себя две формы организаций. Первая – микрокредитные организации, которые по своей сути являются мини-банками, только без возможности

привлечения депозитов от населения. Выдача кредитов населению и предпринимателям осуществляется ими под имущественный залог. Такая схема с использованием имущественного залога существенно снижает доступ к финансированию, в особенности для населения с низким уровнем дохода.

Вторая – кредитные товарищества, которые организуются группой физических или юридических лиц. Кредитные товарищества предоставляют микрокредиты лишь членам товарищества, при этом члены товарищества не несут солидарной ответственности по обязательствам друг друга. На практике кредитные товарищества в Казахстане – это либо бывшие банки, которые не могут соответствовать требованиям НПА, либо структуры, организованные при участии АО «УХ Казагро» из числа крестьянских хозяйств и других сельхозтоваропроизводителей.

Деятельность МКО (микрокредитных организаций) регулируется законом, принятым в 2003 году «О микрокредитных организациях». В нем предусмотрены следующие положения для создания МКО. Коммерческие микрокредитные организации (МКО) относятся к хозяйственным товариществам, которые создаются в форме товарищества с ограниченной ответственностью. Минимальный размер уставного капитала и вкладов всех участников создаваемой микрокредитной организации должен быть не менее тысячекратного размера месячного расчетного показателя ($1000\text{МРП} \cdot 1512 = 1512000$ тенге).

Микрокредитные организации не подлежат лицензированию и надзору со стороны Национального Банка, поскольку их деятельность выведена за рамки банковской деятельности.

Для всех микрокредитных организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность по выдаче микрокредитов, предоставлено право осуществлять дополнительные виды деятельности, такие как:

- привлечение займов (за исключением привлечения денег в виде займа от граждан в качестве предпринимательской деятельности) и грантов от резидентов и нерезидентов Республики Казахстан;
- размещение временно свободных активов в государственные ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, депозиты банков второго уровня и другими способами, не противоречащими законодательству Республики Казахстан;
- совершение сделок с залоговым имуществом, полученным в качестве обеспечения микрокредита в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан;
- участие в уставном капитале других юридических лиц;
- реализация собственного имущества;
- оказание консультационных услуг по вопросам, связанным с деятельностью по предоставлению микрокредитов;

- сдача в аренду собственного имущества;
- осуществление лизинговой деятельности.

Микрокредитные организации в Казахстане, в отличие от других стран, предоставляют исключительно услуги микрокредитования. На сегодняшний день большинство заемщиков микрокредитных организаций в Казахстане не имеют доступа к банковским кредитам (географическая отдаленность, невыполнимые требования банка к заемщикам и залоговому имуществу). При этом, несмотря на финансовый кризис, число микрокредитных организаций в республике и их объемы кредитования продолжают увеличиваться. Данное обстоятельство прежде всего связано с тем, что из-за кризиса ликвидности ниша микрокредитования стала расширяться, так как многие банки второго уровня были вынуждены значительно сократить объемы потребительского кредитования.

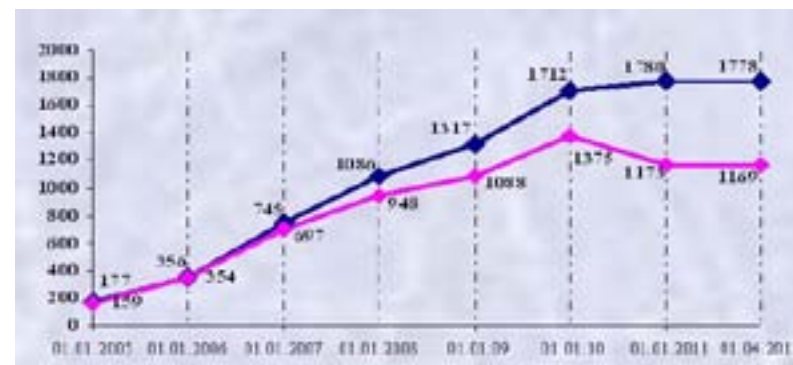


Рисунок 1 – Динамика количественных изменений количества микрокредитных организаций в Казахстане за 2005-2011 годы

Количество микрокредитных организации в Казахстане постоянно растет, о чем свидетельствует график, приведенный на рисунке 1. На данном графике количество официально зарегистрированных МКО обозначено синими точками, а количество фактически действующих обозначено красными точками.

По данному графику можно судить об увеличении количества МКО, однако количество реально действующих МКО составляет лишь около 70-80 % от общего количества, т.е на данный момент велико количество фиктивных МКО. Причем данная тенденция имеет свойство усугубляться с течением времени. Так если в 2008 году отношение фактически действующих МКО к зарегистрированным составляло 87,3 %, в 2009 это отношение уменьшилось до 82,6 %, то в 2011 году составляет лишь 67,8 %, таким образом налицо рост «лжепредприятий» в секторе микрокредитования.

Что касается объемов финансирования МКО то тут, наблюдается активный рост. Показатели данного роста впечатляющие: объем привлеченных микрокредитными организациями средств с 2005 по 2010 год увеличился почти в 19 раз. Данное обстоятельство вызвано многими факторами, среди которых и увеличение количества МКО в Казахстане, и увеличение спроса со стороны населения, и активное проникновение микрокредитования в агропромышленный сектор экономики.

Что касается охвата микрокредитных организаций территории Казахстана, то он неравномерен. Так, по количеству зарегистрированных организаций лидируют Южно-Казахстанская область (19 %), затем идет Северо-Казахстанская область (16 %), на третьем месте г. Алматы (14 %). Областями с наименьшим количеством МКО являются Атырауская (1 %) и Мангыстауская (2 %).



Рисунок 2 – Объемы привлеченных средств МКО по РК за 2005-2010 год в млрд. тг.

Данная тенденция обусловлена плотностью населения, уровнем предпринимательской активности и спросом на микрокредиты в регионе.

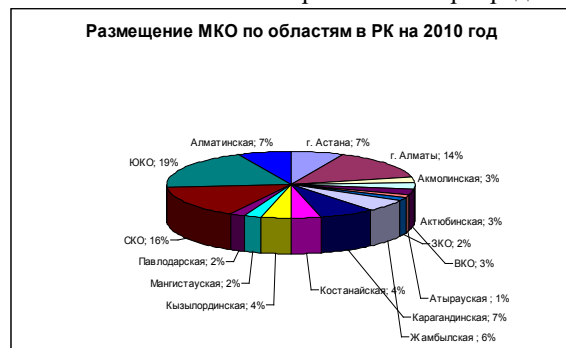


Рисунок 3 – Размещение МКО по областям в РК на 2010 год

Особенности работы на селе и проблемы рынка накладывают отпечаток и на развитие рынка микрокредитования в регионах. Так, из 1769 зарегистрированных МКО на 1 июля 2011 года всего 576 созданы в сельской местности.

15 февраля 2011 года по поручению главы государства на заседании правительства был одобрен проект Программы занятости-2020. В рамках второго направления этой программы («Развитие предпринимательства на селе») предусмотрены две модели предоставления государством микрокредитов населению: через микрокредитные организации с обязательным требованием по залоговому обеспечению и через кредитные товарищества без требований по залоговому обеспечению при условии предоставления поручительства всех членов товарищества.



Рисунок 4 – Структура размещения МКО на 2011 год

Целью этого направления программы является повышение экономической активности граждан через организацию собственного дела. Приоритет будет отдаваться тем, кто желает заниматься бизнесом на селе.

В программе предусмотрен следующий механизм предоставления микрокредитов. Местным исполнительным органам будет предоставлен беспроцентный бюджетный кредит сроком на 5 лет. Местные исполнительные органы самостоятельно определяет уполномоченную региональную организацию, которая в свою очередь будет проводить конкурсный отбор микрокредитных организаций и кредитных товариществ для участия в программе. При этом микрокредитные организации будут отбираться, исходя из опыта работы на рынке, финансовых показателей и результатов деятельности. Обязательным требованием для микрокредитных организаций будет наличие залогового обеспечения.

После отбора микрокредитных организаций через уполномоченные региональные организации будут предоставлять организациям кредиты по ставке, равной среднему уровню доходности по государственным облигациям (порядка 3,2 %). В свою очередь МКО и кредитные товарищества будут

осуществлять кредитование конечных заемщиков на следующих условиях:

- максимальный размер кредита – 3 млн. тенге;
- максимальный срок кредитования – 5 лет;
- процентная ставка по кредиту будет дифференцирована по видам деятельности, при этом максимальный ее размер будет определен местным исполнительным органом. При этом детальные требования для конечных заемщиков будут определяться исходя из региональной специфики.

В республиканском бюджете этого года для предоставления микрокредитов в рамках программы «Развитие предпринимательства на селе» предусмотрено 3 млрд. тенге. Несмотря на широкое распространение микрокредитных организаций в Республике по оценкам аналитиков и экспертов, из общего числа зарегистрированных МКО 60–75 % бездействует или находится во временном простое. И если доля микрофинансирования в странах с переходной экономикой колеблется от 20 до 40 %, то в Казахстане сегмент микрокредитования в совокупном кредитном портфеле государства составляет всего около 2 %. Таким образом, в Казахстане сектор микрофинансирования испытывает серьезные экономические проблемы под влиянием следующих факторов:

1) Проблема взаимодействия с кредитным бюро. В соответствии с законодательством РК микрокредитные организации не являются обязательными поставщиками информации в кредитное бюро, это соответственно ведет к возникновению рисков для МКО по определению платежеспособности заемщиков, а это порядка 150000 человек, имеющие займы в МКО. Проблема заключается в том, что законодательно определены высокие технические требования к поставщикам и получателям информации в Кредитное бюро. Кроме того, подключению препятствует и высокая ценовая политика ТОО «Первое кредитное бюро», единая как для крупных банков, так и для мелких МКО.

2) Мошенничество в сфере организации деятельности МКО. Проблема появления мошеннических организаций под вывеской «МКО» связана, прежде всего, с отсутствием государственного регулирования сектора микрокредитования со стороны уполномоченного органа, а также стремлением потребителей получить займы на нереально льготных условиях, чем и пользуются мошенники, обещая займы под низкие проценты, при условии внесения предварительных взносов.

3) Отсутствие стабильного доступа к источникам кредитования. Нерегулируемость МКО приводит к тому, что они, во-первых, не могут финансировать свою деятельность за счет привлечения депозитов населения. Во-вторых, являются причиной того, что многие международные инвестиционные компании настороженно относятся к нерегулируемым субъектам финансового рынка. Основная проблема, с которой сталкиваются иностранные инвесторы,

– это недостаток информации о деятельности микрокредитных организаций и финансовая непрозрачность этих организаций. Достаточно заинтересованы в сотрудничестве с микрокредитными организациями коммерческие банки, но при этом они рассматривают МКО как стандартного заемщика и требуют твердые залоговые, в то время как основным активом большинства микрокредитных организаций является их кредитный портфель. В связи с этим у МКО все чаще возникают проблемы доступа к кредитным ресурсам.

4) Высокие процентные ставки. Привлекая первичное финансирование от ФРМП (фонд развития малого предпринимательства) под 6 % годовых, от других инвесторов под 10-15 % годовых, на местах МКО зачастую кредитуют клиентов уже под 60 % годовых.

5) До сих пор остаются нерешенными в достаточной степени многие проблемы, препятствующие качественному развитию сектора микрокредитования, такие как:

- дефицит и высокая стоимость заимствования для МКО;
- недостаточность собственных средств у МКО;
- недостаток квалифицированных кадров для МКО;
- недостаток методологии и обучающих программ для участников системы микрокредитования;
- слабая техническая база МКО;
- «закредитованность населения»;
- увеличение экономических и финансовых рисков;
- слабая информированность населения о возможностях и условиях микрокредитования.

Все вышеуказанные проблемы и факторы и привели к постановке вопроса о необходимости государственного регулирования. В настоящее время Национальным банком РК разрабатывается концепция законопроектов, направленных на введение государственного регулирования деятельности МКО. АМФОК (Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана) – некоммерческая организация, деятельность которой направлена на усиление и продвижение интересов своих членов и микрофинансового сектора Казахстана в целом, выражает поддержку данным инициативам при условии, что концептуально регулирование будет умеренным, взвешенным и непруденциальным.

АМФОК предлагает сконцентрировать большое внимание на развитии небанковского кредитного сектора и внести в проект концепции функционирования нового типа финансовой организации - небанковской финансовой организации (НФО), осуществляющей отдельные виды банковских и иных операций на основании соответствующих лицензий регулятора. Деятельность НФО будет в большей степени ориентирована на регионы – удовлетворять потребности населения и субъектов МСБ в наиболее

востребованных банковских операциях в национальной и иностранной валюте. Крупные МКО, достигшие высокого уровня своего развития, по мнению АМФОК, должны выйти за рамки микрокредитования, преобразоваться в НФО и оказывать дополнительные виды услуг населению. Это могут быть услуги по переводам различных денежных платежей, обменные операции, сберегательные операции.

В Концепции законопроектов включены нормы по размеру уставного капитала микрокредитных организаций, расширен перечень разрешенных финансовых операций, а так же добавлен пункт об обязательном участии финансового предприятия в системе кредитного бюро. По мнению разработчиков законопроекта, Концепция поможет развитию рынка микрокредитования в Казахстане и усилит конкуренцию среди финансовых компаний, что послужит в конечном итоге благом для конечного потребителя.

Ключевые моменты законопроекта – это:

- обязательное членство МКО в саморегулируемых организациях, которые они сами бы и создавали;
- выработка каких-то единых стандартов отчетности деятельности МКО;
- + предоставление необходимой отчетности в уполномоченный госорган, который будет определен в дальнейшем.

В этом случае госорган работал бы только с 6-7 саморегулируемыми организациями, которые собирали бы данные со всего сектора и проводили анализ.

Кризис 2008 года был переломным моментом для многих отраслей экономики Казахстана, в том числе и для микрофинансовой отрасли. Кризис весьма ощутимо сказался на малом и микробизнесе – основной целевой группе МКО. Вследствие этого объемы кредитования многих организаций снизились в разы, размеры кредитных портфелей резко сжались, риски увеличились. При этом, как считают эксперты, есть две категории неплательщиков - те, кто имеет возможность выплачивать, но не делают этого, и те, кто желают погашать кредит, но не в состоянии этого делать. Для второй категории клиентов применяется гибкий подход. МКО по возможности стараются реструктуризировать, пролонгировать их займы. Что касается злостных неплательщиков, то представители рынка не скрывают: к ним применяются самые жесткие меры в рамках закона. С некоторыми клиентами МКО приходится судиться.

Кризис выявил слабые звенья микрофинансового сектора. Слабые организации не выдерживают и либо закрываются, либо перепрофилируют свою деятельность. Организации, которые серьезно относятся к стратегическому развитию, выживают. По мнению экспертов, многие МКО стали также уделять больше внимания внутренним процессам и операционным вопросам: снижать затраты, повышать эффективность, лучше проводить мониторинг, тщательнее оценивать кредиты и оттачивать операционные

моменты. Если посмотреть шире на взаимоотношения клиент-заимодатель, то бизнесмены и население протрезвели и в большинстве стали соизмерять свои возможности и потребности.

Кризис скорректировал и спрос на микрокредиты. Основная часть займов используется на рабочий капитал в предпринимательстве, что продиктовано снижением оборотов в торговле и услугах, где преимущественно задействованы клиенты МКО. Представители микрокредитных организаций отмечают, что обороты предпринимателей упали в 2–2,5 раза. Население всегда нуждается в дополнительных средствах, но сейчас многие предприниматели гонятся за кредитом, чтобы каким-то образом улучшить свои денежные потоки. Это связано с замедлением роста бизнеса у многих из них, и они видят в кредите спасение на краткосрочной основе. О чем МФО знают и потому уделяют больше внимания выбору клиентов и оценке кредитов. Что касается размера займов, то по информации АМФОК, сейчас потребность клиентов микрофинансовых организаций в среднем составляет около 450000 тенге. Это показатель средней суммы выдачи по всем участникам АМФОК.

Несмотря, а может вследствие суровых трудностей времени, прогнозы экспертов относительно развития казахстанского микрофинансового рынка звучат довольно реалистично и вместе с тем позитивно. Они считают, что рынок сам расставит все по местам, «отсеяв» ненужное и некачественное, и искоренит недобросовестную практику. С началом завершения кризиса на глобальных рынках локальный рынок микрофинансирования будет развиваться и расти. Наученные опытом МКО и другие участники рынка сохранят положительную тенденцию роста с одновременно повышающейся эффективностью.

Таким образом, сектор микрокредитования в Республике Казахстан является одним из самых перспективных, но, в то же время, и проблемным. Значимость развития микрокредитных организаций и всей отрасли, связана с потенциально высокой ролью микрокредитов как средства борьбы с безработицей, так и способа повышения деловой активности, в том числе и на селе. Но серьезные проблемы внутреннего характера, такие как нерегулируемость микрокредитных организаций, высокая стоимость заимствования ресурсов, мошенничество и как следствие, потеря доверия со стороны потенциальных клиентов, на данном этапе развития тормозят развитие всего сектора, в связи с чем и возникла необходимость государственного вмешательства и регулирования.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 28.05.2012.

МУСИНА А.Ж., НАЗАРЕНКО О.В., ЧУБ Л.И., М.В. НАЗАРЕНКО
 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МИКРОНЕСИЕЛЕРДІҢ
 ДАМУЫ
 MUSSINA A.ZH., NAZARENKO O.V., CHUB L.I., NAZARENKO M.V
 DEVELOPMENT OF MICROCREDITING IN THE REPUBLIC OF
 KAZAKHSTAN

Түйіндемe

Жұмыс мақсаты – Қазақстан Республикасы және ТМД елдеріндегі микронесиелендірудің даму тарихын зерттеу, микронесиелеу дамуының негізгі міндеттерін анықтау, микронесиелеу формасымен танысу, банктік несиеге салыстырғанда микронесиелеудің артықшылықтарын айқындау.

Авторлармен Қазақстандағы микронесиелік ұйымдардың санына және 2005-2011 жылдары ішінде олармен тартылған құралдар көлеміне талдау жүргізілді, аймақтар бойынша микронесиелік ұйымдардың орналасуы зерттелген.

Resume

The purpose of the work is to study the history of appearing of microcrediting in the countries of CIS and the Republic of Kazakhstan, to define the main tasks of microcrediting, to get acquainted with forms of crediting in comparison with bank crediting.

The authors have carried out the analysis of numbers of microcrediting organizations in Kazakhstan and an amount of obtained funds for 2005-2011, the allocation of microcrediting organizations in regions has been also researched.

ӘОЖ 332.14

А.А. НУРГАЛИЕВА, Н.Ж. КАИРОВА **АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУ ЖОЛДАРЫ**

Соңғы онжылдық ішінде аймақтық теорияларды зерттеуге (соның ішінде аймақтық саясат теориясы) аз көңіл бөлінді. Бұған қарамастан аймақтың экономика туралы шығарылған кітаптар аз емес, аймақтық экономикасының теориялық негіздері тек кейбірінде ғана қарастырылған. Аймақтық саясат теориясының аймақтардың экономикалық дамуының мемлекеттік реттеу бағытын түзеді. Аймақтық өсім теориясын құрудың екі жолы бар.

Біріншісі – жалпы мемлекеттің жалпы экономикасының өсуін түсіндіруі үшін жасалған аймақтарға қолданылатын экономикалық өсім үлгілеріне баламалы болатын.

Екінші – жеке кәсіпорындардың немесе фирмалардың іс-әрекетінің талдауына негізделген, өйткені олардың іс-әрекеті аймақтық дамуды анықтайды.

Аймақтардың экономикалық дамуын мемлекеттік реттеу теориясы екі негізгі сұраққа жауап беруі керек: аймақтық саясаттың мақсатымен объектісі қандай болуы керек?

Таңдалған аймақтардың экономикалық дамуын ынталандыру тәсілдері қандай болуы керек?

Бірінші сұраққа жауап – аймақтардың экономикалық дамуының реттеу объектілері мен мақсаттарының қажеттіліктері – аймақтың өсім теориясынан шығады. Өйткені, классикалық емес теориясының негізгі тұжырымы бойынша, уақыт өткен сайын аймақтардың экономикалық даму деңгейі төмендеді, аймақтық теориясының дамуының бастапқы кезеңінде бұл ғылыми мектептің жақтастары мынадай тұжырымға келді аймақтардың экономикалық дамуына мемлекет араласқан дұрыс емес.

Кумулятивтік өсім теориясының жақтастары өсуден немесе кем дегенде аймақтың экономикалық даму деңгейлерінің сәйкессіздік сақтаудан шығады, керісінше, аймақтың саясатын белсенді жүргізуді ұсынды. Аймақтардың экономикасының даму деңгейлерінің айырмашылықтарын азайту секілді аймақтық саясаттың мақсатын оларға тиесілі. Бұл бойынша мемлекет ең нашар дамыған аймақтардың экономикалық дамуын ынталандыру керек.

«Территориялық әділдіктің» қажетті минималды деңгейіне жету проблемасы, проблемалық аймақтарға ағындық қаржылық көмек беру арқасында негізінен шешілу мүмкін және керек.

Аймақтардың экономикалық дамуының мемлекеттік реттеу әдістер жиынтығы бір теориялық тұжырымдамаға бағынбайды және мемлекеттің нақты проблемаларына байланысты әр елде айрықша болады. Мұнда жеке инвесторлар үшін аймақтардың тартымдылығын көтеру үшін қолданылатын тәсілдер принципіалды түрде әр түрлі екі топқа бөлінеді:

- а) теория қасиеттерін жақсарту – инфрақұрылымды жетілдіру;
- б) аймақтарға келетін инвесторларға белгілі бір жеңілдіктер жиынтығын беру;

Таңдау кезінде мынаны ескеру керек, инфрақұрылымды дамыту, аймақтың экономикасының ұзақ уақытта преспективада өсіміне жақсы жағдай жасайды, ал қаржылық көмек бір қатар жағдайларда уақытта тиімділік береді. Жалпы экономикалық дағдарыс жағдайында сала аралық, аймақ аралық өндірістік байланыстардың іштей күрделенуін, халықшаруашылық салаларының арасында өзара тәуелділіктің өсуін байқаймыз. Республика экономикасының және оның аймақтарының және облыстарының керектіліктерін гармоникалық үйлесімдіктерін қамтамасыз ету тапсырмасы осыған байланысты үлкен мағынаға ие болады, өндірістік инфрақұрылымы бір халықшаруашылық кешенінің арнасында ықшамдау.

Кенес кездегі одақтың ведомствалардың мүдделерінен шығатын Республикалармен аймақтар дамытуының тәжірбиесі олардың кешендік дамуының міндеті қажеттіліктерімен сәйкес келмейді және қазіргі кездегі халықшаруашылық кешенінің экономикалық тепе-теңдігінің бұзылуы өтпелі периодтың объективтік қиындықтарымен қатар қоғамдық өндіріс сферасындағы дағдарысты күрделендіреді.

Табиғи қорлар, өндірістік күштер, өндірістік қатынастардың әр аймақта өз ерекшеліктері бар, сондықтан қалыптасқан өндірістік құрылымында да өндірістік тиімділік деңгейінде де айырмашылықтары үлкен, олар аймақтардың әлеуметтік және экономикалық, тарихи, табиғи ерекшеліктерімен объективті жағдайлармен түсіндіріледі. Біздің ойымызша олардың ең маңыздысы қамтамасыз ету болып табылады:

- әр түрлі қорлармен, олардың құрылымымен санымен, сапасымен еңбек қорларымен, кәсіби және квалификацияланған құрылымымен;
- өндірістің құрылымы және мамандырылған өндірістік еңбектің бөлінуі;
- қалыптасқан экологиялық жағдай және қоршаған орта жағдайы.

Жоғарыда аталған аймақтық ерешеліктерді ескере отырып жеке салалармен өндірістердің аймақтың даму жолын анықтау, қоғамдық шығындарын көп көлемде үнемдеуге мүмкіндік береді және экономиканың қарқынды дамуына әсер етеді. Жалпы өндірістік территориялық құрылымын рационалдау осы немесе басқа аймақты қажетті масштабтарында көмекші өндірістерді дамуын қамтамасыз етуге, қоршаған ортаны қорғауға және табиғи қорларды рационалды қолдануға бағдарланған өндірістік инфрақұрылымның сала аралық объектілерін құруға бағытталған.

Экономиканың оңтайлы құрылымын құру – нарықтық шаруашылыққа көшу қажетті шарты және оның жақсы функциялануына жағдай жасайды. Қазіргі кездегі күрделілігі Солтүстік Қазақстанда да жалпы Республикада да, халықшаруашылық кешенінің мамандануының қалыптасқан деформациясының тереңдігі, өндірістік инфрақұрылымын экономика жолындағы негізі кедергісі, ол нарықтық механизмдерге негізделген қоғамдық өндірістерді ұйымдастырудың жаңа формасында оның негізінде Республиканың экономикалық егемендігі және оның аймақтарының кешенді даму принципі жатыр.

Жаңа түсінік бойынша аймақтың даму - бұл экономикалық, өндірістік, техникалық, әлеуметтік, этнодемографиялық, табиғи экологиялық және басқа да үрдістердің өзара байланысқан, тығыз тәуелділіктегі белгілі бір аймақтың шекарадағы локализацияланған динамикалық жиынтығы. Осы өзара байланысқан үрдістердің даму жиынтығының өз заңдылықтары бар, оның жан-жақты толықтай тіркеу негізінде аймақтың саясат жасалу керек.

Аймақтық басқарудың жалпы түріндегі ең басты мәселесі аймақтың экономикалық кеңістік арнасында экономикалық қорлардың айналымын реттеу және осының негізінде тиімді қайта өндірістік үрдісі жатыр.

Аймақтық басқарудың экономикалық негізінде мыналар жату керек: коммуналдық меншікке деген аймақтың меншік құқы және барлық аймақтық қорларға ие болу, қолдану және жұмсауға деген Республика берген өкілдігі. Ең алдымен аймақтық органдардың мемлекеттік басқару функциясын іске асырады, өз іс-әрекетінде Республиканың мүдделерімен анықталатын артықшылықты іске асырады.

Жоғарыда аталған Қазақстанның және оның аймақтарының өндірістік құрылымында өндіруші салалары басым. Республиканың экономикалық дамуының стратегиялық жоспарларында мұндай сәйкессіздікті жою қарастырылған, ол белгілі бір уақыт бойы сақталады.

Қоғамдық инфрақұрылымын қайта құру үрдісінде басқа жолдарды бір уақытта бекіту қажет, өндіруші салаларға жаңа технологияларды енгізу керек. Осы салалардың өнімі халық шаруашылық кешенін модернизациялау үшін ішкі қаржы қорларын жинаудағы негізгі жолы болып табылады және қалыптасқан өндірісті ұйымдастырудың экстенсивті сипаты қоғамдық өндіріс сферасының басты проблемалардың бірін түрлендіреді.

Республикалық халықшаруашылық кешенінің құрамдас бөлігі ретінде аймақтың рационалды өндірістік инфрақұрылымын құру мақсаты, потенциалына сәйкес Қазақстанның стратегиялық мақсаттарына жетудегі облыстардың рөлі мен орнын анықтау керек.

Осыған қарап облыстарда өндірілуі және қандай көлемде дамуы қажет екені және экономикалық тиімді өнім саласы қандай екенін анықтау қажет.

Қазіргі этаптың басты мақсаты өнеркәсіп өндірістің тұрақтандырылуы және модернизация болып табылады. Оның маңыздысы металлургиялық –машинажасау технологиялық байланысы болу керек.

Металлургия өндіруші және өңдеу салалар дамуының негізі болып табылады. Солтүстік Қазақстанда көп салалы машинажасауды дамыту үшін қажетті жағдайлар бар: жергілікті шикізат, энергетикалық және су қорларына бағадарланған, дамыған металлургиялық база, өндірістік база, квалификациялаған кадрлар.

Аймақтың қабілеттеріне жауап бере алатын, транспорттық және ауылшаруашылық машинажасауды дамыту жоғары сапалы металдар шығару, сондай-ақ жеңіл және тамақ өнеркәсібіне өндірістік жабдықтарды шығару ең бастысы болуы мүмкін.

Осы проблеманы дұрыс шешу мақсатының ең басты шарттарының бірі біздің ойымызша аймақтың өндірістік инфрақұрылымын жасаудың мемлекеттік реттеу, сондай-ақ Республиканың сыртқы экономикалық саясаты болып табылады.

Соңғы жылдардың жақсы экономикалық өсімі көбінесе конъюнктуралық сипатта және өндірістік техникалық базаның дамуы мен өсуіне іс жүзінде тікелей әсері жоқ факторларға байланысты.

Тұрақты өсім траекториясына шығу үшін ең алдымен халықаралық нарықта жақсы бәсекелесе алатын инновациялы-белсенді шаруашылық құрылымдарын жасау керек, ғылыми техникалық дамудың басты бағыттарына қорларды жинастыру керек, инновациялық – белсенділікті нығайтуға бағытталған экономикалық саясат қажет. Бұл проблеманы шешу екі өзара байланысқан жазықтықта жатыр. Біріншіден инновациялық дамуға жақсы әсер ететін сыртқы ортаны құру қажеттілігі, екіншіден ғылыми – техникалық өндірістік және потенциалды ескере отырып инновациялық типті шаруашылық құрылымын түзетін механизмін жасау керек.

Кәсіпорындардың территориялық жақын орналасуы ғылыммен өндірісті толықтай және тиімді байланысын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Ғылыми және өндірістік базаны рационалды қолдануға, жарықтехника кадрларының деңгейін көтеруге, ғылыми жаңалықтарды өндіріске енгізуді жылдамдатуға, Республикамыздағы ғылыми-техникалық және инновациялық сфераға қосымша бюджетті және бюджеттік емес инвестицияларды тартуға, ғылыми зерттеуге бөлінетін бюджеттік қаражаттарды тиімді қолдануын көтеріп қайтаруын қамтамасыз етеді.

Экономикалық байланыстардың дұрыс және мақсатты дамуы үшін ең бастысы негізделген экономикалық саясат болып табылады. Экономикалық саясат мемлекеттің сыртқы саясатының негізгі бөлігі болып табылады.

Қазақстанның экономикалық саясатының тиімді болуына әлемдік ТНҚ мен қарым-қатынасының дамуы үлкен әсер етуі мүмкін, егер бүгінгі күннің өзінде экономикалық және құқықтық сипаттағы барлық жағдайларға ие болып отырған жеке Қазақстандық фирмалардың ынтасы болса. Бұл шаруашылық бірліктерінің халықаралық экономикалық қарым- қатынастарға ену формалардың түрлендіруге мүмкіндік береді. Бұл жағдайды сыртқы экономикалық саясатының мақсаты тек қана ынтасын білдіру үшін жағдай жасау ғана емес, сонымен қатар әлемдік товар нарығына бәсекелестігі жоғары өніммен шығуды ынталандыру болып табылады.

Аймақтық саясат халықты еңбекпен қамтамасыз етуді және экономикалық өсуге жағдай жасауға бағытталған, аймақтың еңбек нарығында жағдайды жақсартуға және құрылымдық түрлендіруді жеңілдету үшін, ұзақ уақытта және бәсекеге қабілеті жұмыс орындарын құрумен, құрылымдық нашар аудандарын экономикалық өсімін жақсартуға ерекше назар аударады.

Мемлекеттің экономикалық іс-әрекетін тиімділігі және реттеу мемлекеттің аймақтың саясатының бөлінбес бөлігі болып табылады.

Экономикалық іс -әрекетті мемлекеттік реттеу саны да және мазмұны бойынша елдің даму деңгейімен жағдайына, халықаралық экономикалық саясаттың өзгеруіне және әлемдік нарықтың конъюнктурасына, экспортты- импортты операциялар облысындағы мемлекет жүргізетін саясаттың сипатына және шетелдік инвестицияларды ынталандыруға байланысты өзгеріп отырады.

Қазақстанда шетелдік инвесторларды тарту үшін және отандық кәсіпкерлердің жұмыс істеуі үшін және өнімді экспорттау және импорттау бойынша тауар өндірушілерге арналған көптеген спецификалық жағдайлар жасалған. Қазақстандағы саяси тұрақтылық және сыртқы сауданың либерализациясы үшін экономикалық реформаларды тереңдетуге қатыстылығы шетелдік инвесторларды және кәсіпкерлер үшін заңдарды ыңғайлы қылып тұрақты түрде жетілдіріп жаңа заңдарды енгізу жақсы таныс. Экономикалық қарым-қатынаста экспорттық-импорттық операциялар ең көп тараған, оларды жүзеге асыру сұрақтары қарастырылады.

Қазақстанның экономикалық іс -әрекеті Республиканың мемлекеттік органдары мен министрліктері мен және комитеттерімен реттеледі.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Инбикативный план социально-экономического развития Павлодарской области на период 2000-2005.

2 Назарбаев Н.А. Казахстан -2030. – Алматы: Білім, 1997.

3 Раицкий К.А. Экономика предприятия. М., 1999.

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ. Материал редакцияға 02.11.11 ж. түсті.

А.А. НУРГАЛИЕВА, Н.Ж. КАИРОВА
ПУТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
A.A. NURGALIEVA, N.Z. KAIROVA
WAYS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

Резюме

Данная статья посвящена обеспечения гармоничного сочетания интересов экономики республики и каждого ее региона и области. Рассматриваются проблемы и перспективы развития экономики РК.

Resume

Given article is devoted to maintenance of a harmonious combination of interests of economy of Republic and its each region and area. Problems and prospects of development of economy of RK are considered.

С.А. РАХИМОВА, А.Б. СКАКОВА
НЕГІЗГІ ӨНДІРІСТІК ҚОРЛАРДЫҢ ҚОЛДАНУЫНЫҢ
ТИІМДІЛІГІНЕ ЛИЗИНГТІҢ ЫҚПАЛЫНЫҢ ТАЛДАУЫ

Қазақстан экономикасының шикізаттық бағытта дамып отырғандығын ескеріп, ҚР Үкіметі оның бағытын өзгерту жолында республикамыздың 2003-2015 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық стратегиясында еліміздің өндірістік секторындағы қызмет ететін негізгі құралдарды жаңарту міндетін белгілеген болатын [1].

Кеңес одағының тұсында қызмет етіп отырған кейбір құрал-жабдықтардың отандық өндіріс орындарында қолданылып келуі, бүгінгі қазақстандық өнімдердің әлемдік нарықтағы бәсеке қабілеттілігін арттыруға кері ықпал етіп отырғаны жасырын емес. Нақтырақ айтсақ бүгінгі отандық өндірістегі негізгі құралдардың 60-70 % ескі немесе тозған негізгі құралдар.

Өндірістік сектордағы құрал-жабдықтарды жаңартудың негізгі қаржыландыру түрі лизинг екендігін әлемдік тәжірибе дәлелдеп берді.

Сонымен қатар Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев ұлттық экономиканы көтерудің басымды шаралардың біріне инвестицияларды пайдалану жатады және бұл орайда экономиканы құрылымды өзгертуде сонымен қатар көп жылдық дағдарыстан шығуда лизинг алдыңғы қатарлы және тиімді қаржыландыру түріне айналады деген болатын.

Осы жерде кәсіпорындарды орта және ұзақ мерзімді қаржыландырудың қазіргідей тиімді формасы лизинг бола алады. Лизинг қазіргі кезде қызмет жасайтын және жаңадан құрылатын лизинг алушылардың активтерін ұлғайтудың ең тиімді құралы болып саналады.

Әлемдік тәжірибеде бұл құрал шағын және орта бизнестің қолжетімді қаржыландыру көзіне айналған. Бастапқы кезде лизингтің дамуы үшін мемлекеттің қолдауы қажет екендігі белгілі. Мемлекет лизингтің дамуы үшін жасайтын қадамдарына салықтық жеңілдіктер және кеден бажынан босату сияқты шаралары бәсекеге қабілетті өндірісті дамытуға ықпал етері сөзсіз [2].

Лизинг бүгінгі әлемдік экономикалық дағдарыс жағдайында маңызы бар инвестициялық саясаттың құралы болып табылады. Лизингті дамытудың өзектілігі қазіргі кезде отандық кәсіпорындарды қаржыландырудың балама көзіне айналуымен сипатталады. Сондықтан да бұл қызмет түрі өзінің экономикалық табиғаты жағынан ұлттық экономикамыздың сауығуына және әрі қарай өркендеуіне үлкен үлес қосатын, ал екінші жағынан халықаралық деңгейде отандық өндірушілердің шетелдік серіктестермен жаңа байланыстар орнатуға, оны нығайтуға ықпал ететін қаржылық қызмет түріне жатады.

Кәсіпорындардың секторы субъектілері болып саналатын өндірушілер, кәсіпкерлер, меншіктік істерін дамытуға қажетті техника мен технологияларын, құрал-жабдықтары, т.б. өндіріс ресурстарын игеру және оны ұтымды қолдануды басқаратын үрдістерді енгізетін лизингтік қатынастардың қазіргі мәселесі мен келешектік жандануын қарастыратын ғылыми зерттеу жұмысының тақырыбы ел экономикасы үшін өзекті әрі дер кезеңділігімен сипатталады.

Қазақстанның қазіргі экономикалық дамуы лизингтік операцияларының дамуының теориялық және тәжірибелік аспектілері отандық экономист-ғалымдардың: К.Ә. Сағадиев, Қ.О. Оқаев, Ф.С. Сейітқасымов, У.М. Исақов, Н.Н. Хамитов, А.С. Смағұлов, Т.Ә. Есіркепов, С.Б. Мақыш және т.б. еңбектерінде кездеседі. Лизингтік қатынастарды басқаруда қолданылатын әдістемелік тәсілдер және ауыл шаруашылығында лизингтік операциялардың дамуы О.Б. Баймуратов, К.А. Сағадиев, Ә.С. Смағұлов, Б.Н. Исабеков, Б.К. Баишев, Ф.С. Сейдахметова, А. Желдібаев, Г.С. Сейтқасымов, И.Е. Тағашев, З.Н. Борбасова еңбектерінде көрініс тапқан. Лизингтік нарықтың әлемдік және тәжірибелік мәселелерін шешуге және өндірісі экономикасына едәуір үлес қосқан отандық экономист-ғалымдар: К.Р. Нұрмағамбетов, Ә.Ә. Әлімбаев, Қ.Қ. Әбуов, Б.Е. Рүстембаев, В.В. Григорук, Т.И. Есполов, Ж.С. Сүндетов, А.А. Сатыбалдин және т.б. [3].

Кәсіпорындарда лизингтің қалыптасу мен даму аясында әлемдік және қолданбалы сипатта тәжірибелі, ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастардың жиынтығы болып табылады. ҚР өндіріс құралдарымен лизингтік негізде ресурстық қамтамасыз етумен айналысатын кәсіпорындар мен ұйымдар табылады.

Лизингтің көмегімен қозғалатын және қозғалмайтын мүліктерді сатып алуға, күрделі қаржы жұмсамай пайдалануға болады. Яғни ғимарат және құрылысты, машина мен қондырғыны, көлік құралдарын және т.б. сатып алуға болады. Бұл шаруашылық етуші субъектілерге өндіріс шығындарын қысқартуға және олардың кәсіпорындарының тұрақты дамуына қажет ететін едәуір ақша қаражатын үнемдеуге мүмкіндік береді. Сондықтан лизинг өзінің беретін мүмкіндіктері мен әкелетін пайдасы болғандықтан, кәсіпкерлік үшін бұл қызмет саласында кәсіпкерлік қызмет пен бизнестің маңызды түрі болып табылады. Лизингті белсенді енгізуде ұлттық экономиканың интенсивті дамуының және оның құрылымдық қайта құрылуының, елдің сыртқы экономикалық қызметінің дамуының және дүниежүзілік нарықта отандық кәсіпорын өнімдерінің бәсекелес қабілеттілігін арттырудың басты факторының бірі бола алады [3].

Нарықтық экономика дамыған елдерде лизинг шарттарына өндірістік құралдардың барлық түрлері, әсіресе, машиналар мен қондырғылар, олардың саны мен құны шектеулі сатып алынады. Сонымен бірге лизингтік қызметтер бұл елдерде кең тарауда және басқа елдердің территориясында

лизингтік қызметтің дамуына және қалыптасуына әсерлерін тигізіп, ұлттық шекарадан шығуда.

Негізгі қорларды қарқынды пайдалану технологиялық үрдісті жетілдіру жолымен жоғарлайды; бір текті өнімнің өндірісінің оптималды шоғырлану базасында өндірістің үздіксіз ағынын ұйымдастыру, оны өндірілетін өнімнің сапасы және берілген технологияның талаптарына сәйкес дайындау; кәсіпорындардың, цехтардың және өндірістік учаскелерінің, басқа да біраз шараларды жүргізу жұмысының бірқалыпты, жұмысының ырғақтығын қамтамасыз ету. Өз кезегінде бұл еңбек заттарын өңдей қарқынын, жылдамдағын көбейтуге және уақыттың бірлігіне, жабдықтардың бірлігіне немесе өндірістік алаңның 1 шаршы метріне өнім өндірісін көбейтуді қамтамасыз етеді.

Жұмыс жасайтын кәсіпорындардың негізгі қорларын қарқынды пайдалану жолы олардың техникалық қайта жарақтануды, негізгі қорларды жаңарту қарқынын көбейтуді еңгізеді. Өнеркәсіптің біраз салаларының жұмыс жасау тәжірибесі жұмыс істеп жатқан фабрикалар мен зауаттардың техникалық қайта жабдықтауды көрсетеді. Әсіресе бұл негізгі қорлардың анағұрлым тозу жағдайында кәсіпорындар үшін өте маңызды [4].

Негізгі қорларды пайдалану экстенсивтілігін жақсарту бір жағынан күнтізбелік кезеңде (ауысым, тәулік, ай, тоқсан жыл барысында) жұмыс істеп жатқан жабдықтардың жұмыс уақытын ұлғайтуды көздейді, ал екінші жағынан кәсіпорында және оның өндірістік звеносында бар жалпы жабдықтардың құрамында жұмыс істеп жатқан жабдықтардың санын және үлес салмағын көбейтуді көздейді.

Жабдықтардың жұмыс уақытын көбейту келесі есебінен қол жеткізіледі:

- әр бір өндірістік бөлімінде жабдықтардың белгілі бір топтарының өндірістік күш-құаттар арасындағы пропорцияларды қолдау, кәсіпорынның цехтары арасында, өнеркәсіптің әр бір саласының ішінде белгілі бір өндірістердің арасында, өнеркәсіптің салаларының дамуының қарқындары мен пропорциялары арасында және жалпы халық шаруашылық бойынша пропорцияларды қолдау;

- негізгі қорларды күтіп пайдалануды жақсарту, пайдаланылатын өндіріс технологиясын ұстану, жабдықтарды дұрыс пайдалануға ықпалдасатын өндірісті және еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру, тұрып қалғанды және бұзылғанды болдыртпай алдын алу, жабдықтардың жөндеумен байланысқан тұрып қалғандарын қысқартатын және жөндеу арасындағы кезеңді ұлғайтатын өз уақытында және сапалы жөндеуді жүзеге асыру [5];

- жұмыс уақыттың шығындарында негізгі өндірістік операциялардың үлес салмағын көбейтетін шараларды жүзеге асыру, өнеркәсіптің біраз салаларының кәсіпорындардың жұмысында мауысымдылықты қысқарту, кәсіпорынның жұмысының ауысымдылығын көтеру;

- жабдықтарды жөндеу қызметінің сапасын көтеру жолмен жабдықтардың ауысым ішіндегі жұмыссыз тұрып қалған уақыты қысқарту және мүлдем жою, жұмысшы күшпен, шикі затпен, жағар-жанар маймен, жартылай фабрикаттармен негізгі өндірісті өз уақытында қамтамасыз ету;

- жабдықтардың бір тәулік бойы жұмыссыз тұрып қалғанын қысқарту, оның жұмысының ауысымдылық коэффициентін көтеру [6].

Кәсіпорындарда жұмыс істеп тұрған станоктар, машиналар және агрегаттардан басқа жабдықтардың белгілі бір бөлігі жөндеуде және резервтерде болады, ал тағы бір бөлігі – қоймаларда. Орнатылмаған жабдықтардың өз уақытында жасалған монтажи, және сонымен бірге жоспарлы жөндеуде және резервте тұрғанғандарды есептемегенде барлық орнатылған жабдықтарды іске қосу негізгі қорларды пайдалануды жақсартады.

Жабдықтардың жұмысының ауысымдылық коэффициентін көбейту мақсатты шешу барысында ең алдымен көптеген кәсіпорындарда ең алдымен жұмысшы күштің жетіспеушілігінен пайдаланылатын негізгі жабдықтар толығымен қолданыста жоқ екенін естен шығармау керек.

Негізгі өндірістік қорларды, өндірістік күш-құаттарыды пайдалануын жақсарту және еңбек өнімділігін өсірудің мәселелерін табысты шешуіне ірі өндірістік бірлестіктерді ұйымдастыру үлкен әсер береді. Сонымен бірге жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың өндірістің мамандандырылуына және техникалық қайта жарақтануына үлкен көңіл аударылады, олардың мамандануына тән емес өнімнен бас тарту, ірі индустриалды орталықтарға тартылатын, жұмысшы күштің резервтері қалыптасатын кішігірім және орташа қалаларда мамандандырылған өнеркәсіп объектілерін құрастыру [7].

Негізгі өндірістік қорларды пайдалану тиімділігін көтерудің маңызды жолы бұл жабдықтардың артық санын азайту және орнатылмаған жабдықтарды жедел түрде іске қосу болып табылады. Еңбек құралдарының көп санының жұмыс істемей тұрғаны өндірісті өсіруге мүмкіндікті азайтады, физикалық тозуына байланысты өнімде затталған еңбектің тікелей жоғалтуларына әкеліп соқтырады, өйткені ұзақ уақыт бойы сақталынып тұрған жабдықтар іске қосуға жарамсыз болып қалады. Жақсы физикалық жағдайда тұрған басқа жабдықтар моралдық тозған болып шығуы мүмкін және олар физикалық тозған ретінде есептен шығарылады.

Негізгі қорларды пайдалануды жақсарту көп жағдайда кадрлардың біліктілігіне әсіресе машиналарға, механизмдерге, агрегаттарға және өндірістік жабдықтардың басқада түрлеріне қызмет көрсететін жұмысшылардың шеберлігінен тәуелді.

Жұмысшылардың жұмыстарының творчестволық және жауапкершілікпен орындалуы негізгі қорларды пайдалануды жақсартуда маңызды шарттарының бірі [8].

Белгілі болғандай моралдық және материалдық ынталандыру жүйені жетілдіруден көп жағдайда негізгі қорларды пайдалану деңгейі тәуелді. Жоспарлаудың және экономикалық ынталандырудың жаңа жағдайларында жұмыс жасайтын өнеркәсіп кәсіпорындарда техникалық-экономикалық көрсеткіштерін талдау жаңа экономикалық механизм, оның ішінде өндірістік қорлар үшін төлемдерді енгізу, көтерме бағаларды қайта қарастыру, рентабелділік деңгейін анықтау үшін жаңа көрсеткіштерді пайдалану, кәсіпорындарда марапаттау қорларды ұйымдастыру негізгі өндірістік қорларды пайдалануды жақсартуға ықпалдасады.

Технология бойынша жаңа ұсыныстарды енгізу жолымен еңбек өнімділігін көбейтуде өндірістік жұмысшылардың талпыныстарын естен шығармау керек, бұл орайда қорларды жаңарту үшін марапаттаудың мақсаты оны тиімді өткізуде жұмысшыларда материалдық қызығушылықты туғызуға бағытталған. Жаңа техника бойынша шаралар үшін марапаттау жүйенің негізінде келесі қағидалар жатыр:

- негізгі құралдарды жаңарту бойынша жұмыстардың барлық кезеңдерінде ынталандыру жүргізу, оның ішіне ғылыми-техникалық және жобалық-құрастырушылық бөлімшелердің қызметкерлеріне сый ақыларды төлеу де жатады.

- негізгі қорларды жаңартатын жұмысшыларды алдымен марапаттау;
- жұмысты атқаруда өзіндік қосқан үлесі бойынша белгілі бір жұмысшыларға арнайы сый ақылардың көлемін анықтау [9].

Өнеркәсіптің басқарудың барлық звеноларында құрастырылатын негізгі қорларды пайдалануды жақсарту бойынша кез келген шаралардың кешені өнім өндірісінің көлемін ұлғайтуын қамтамасыз етуді көздеу керек, ең алдымен шаруашылықтың ішіндегі резервтерін тиімді және толық пайдалану есебінен және машиналар мен жабдықтарды анағұрлым толық пайдалану жолымен, ауысымдылық коэффициентін көтеру, жұмыссыз бос тұрып қалуын жою, жаңадан іске қосылатын күш-құатты меңгеру мерзімін қысқарту, өндірістік үрдістерді әрі қарай интенсификациялау. Негізгі қорларды пайдалануды жақсартуда жұмысшыларды материалдық ынталандырудың орны өте маңызды.

Амортизациялық аударым мөлшері дегеніміз негізгі капиталдың бастапқы құнынан белгіленген пайызбен есептеліп шығарылған бір жылдық өнімнің өзіндік құнына қосылатын сомасы [10].

Амортизация ұдайы даму өндірісінің көзі болып табылады, себебі біріншіден, уақыт өте келе еңбек құралдарын жасау жөніндегі еңбек өнімділігі арта түседі де негізгі қорлар арзандайды, екіншіден, техникалық серпілістің нәтижесінде еңбек құралдары жаңа, едәуір жетілдірілген техникаға алмастырылады, үшіншіден, қайсы бір негізгі қор түрінің қызмет мерзімі біткенге дейін жинақталып жатқан амортизациялық қор айналымға түсіп, жаңа құн жасалынады [5].

Бірақ, амортизация, ең алдымен, негізгі қорлар тозуының орнын толтыруға құрылғандықтан, оның сомалық мөлшері қор құнынан аспауы тиіс (кейбір авторлар талабына сәйкес). Бұл жерде мынадай сауал туындайды: «Амортизацияны қалай жүзеге асыру қажет – бастапқы күн бойынша ма, әлде қалпына келтіру құнына сәйкес пе?» Теориялық жағынан, амортизацияны қалпына келтіру құны бойынша жүргізу қажет, өйткені негізгі қорлар, ұзақ уақыт бойы техникалық серпілістің ықпалына түсе отырып, өзінің құнын өзгертеді. Ал бұл жағдайда, негізгі қорлардың кең көлемде ұдайы даму өндірісінің мүмкіндігі кемиді және ең бастысы, оларды жыл сайын қайта бағалап отыру қажет болады. Сондықтан, негізгі қорлар бастапқы құны бойынша амортизацияланады.

Сондай-ақ, амортизация өндірістік үдеріске қатысу сипатына байланысты емес, өнеркәсіп саласы мен кәсіпорын теңдестігінде тіркелген барлық негізгі қорларға жүргізілетіндігін есте сақтаған дұрыс.

Амортизациялық қорды дәл санау үшін амортизациялық мөлшердің негізделінген жүйесі қажет. Амортизациялық мөлшер деп негізгі қорлар құнының белгілі бір пайызын айтады. Бұл мөлшерлер экономикалық тұрғыда негізделген, мемлекет деңгейінде бекітілген болуы тиіс және біртұтас әдістемелік есептеу қағидаларына сүйенуі керек. Техникалық серпілістің, негізгі қорларды пайдалану шарттарының өзгеруіне қарай амортизациялық мөлшер де жүйелі түрде қайта қаралып отыруы тиіс. Амортизациялық мөлшерді бекітуде еңбек құралдарына негізделген қызмет ету мерзімін анықтау аса маңызды, әрі күрделі жағдай туғызып отыр. Ең алдымен, негізгі қорлардың жекелеген түрлерінің өзгеріс беталысы туралы түсінік алу үшін олардың нақты қызмет еткен мерзімін статистикалық әдіспен анықтау қажет. Бұл әдістердің, әсіресе негізінен заттық тозу факторымен анықталатын ғимараттар мен құрылымдардың қызмет ету мерзімін анықтауда маңызы зор. Сондай-ақ негізгі қорларды қайта бағалау құжаттарын пайдалануға болады. Сарапшылық жолмен тозу пайызы мен қалдық қызмет мерзімі анықталып, соның негізінде толық қызмет ету мерзімі табылады. Бірақ бұл әдіс әр кісінің пікіріне байланысты, әрі сапалық тозуды ескермейді [8].

Негізгі қорлардың қызмет еткен мерзімін толық жөндеуге жұмсалған шығындарға сүйене отырып анықтау әдісі де назар аударарлық, яғни еңбек құралы оны толық жөндеуден өткізу шығыны бастапқы құнынан асып түскенге (жеткенге) дейін қызмет етеді. Бұл әдіс мейлінше шындыққа жақын болғанымен, құрал-жабдықтың нақты ауыстыру мүмкіндігі мен материалдық тозуды ескермейді.

Іс жүзінде өнеркәсіптегі құрал-жабдықтың орташа жасы оның мөлшерлі қызмет ету мерзімінен аспайды, бұл жағдай ескі құрал-жабдық үлесінің артуына себеп болады. Мұны былай түсіндіреміз: жаңа құрал-жабдықты жасап шығару көлемі техникалық жағынан ескірген құрал-жабдықты

алмастыра алмайды, осыған байланысты өнеркәсіп өндірісінің тиісті ауқымы мен тиімділік деңгейін қамтамасыз ете алмай-ісінде қалдырылады [8].

Негізгі қорларды жаңарту мен техникалық қайта жарақтандыру мемлекеттік индустриялық саясаттың басымдығы болуы тиіс, бұл ретте енбек өнімділігінің артуы негізгі құралдардың жағдайына тікелей байланысты [9].

Негізгі қорларды жаңарту саласында мемлекеттік қолдаудың негізгі құралы жеңілдік пайыздық ставка бойынша лизинг жүйесі болмақ. Осы мақсатта, жүргізілген талдау негізінде басым бағыттар бойынша даму институттары арқылы негізгі қорларды жаңарту мен техникалық қайта жарақтандыру бойынша лизингтік қызметтерді ұсынуды көздейтін тиісті бюджеттік бағдарламаларды әзірлеу қажет [10].

Лизинг құралдарды тез және арзан ауыстыруға мүмкіндік береді, ол отандық өндірісті көтереді. Ал бұл өз кезегінде халықтың жұмысбастылығын қамтамасыз етеді және экономиканың өсуіне әсер етеді.

Лизингтік қызмет орта және шағын кәсіпорындарды жаңа құрал – жабдықтармен қамтамасыз ете отырып, тауар сапасын жоғарылатуға мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Н.Ә. Назарбаев Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 27 қаңтардағы Қазақстан халқына жолдауы.

2 Қазақстан Республикасының ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту жөніндегі 2005-2015 жылдарға арналған бағдарламаны бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2005 жылғы 25 сәуірдегі №387 қаулысы.

3 Әлемдік тәжірибедегі лизингтік бизнестің қалыптасуы мен дамуы // «Әлемдік қаржылық дағдарыс салдарынан арылу және Қазақстан экономикасының даму болашағы» Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің 10 жылдығына арналған халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары. – Астана, 2009. – Т. III. – Б. 94-98.

4 Қаржылық лизингтің несиелік аспектілері // «Қазақстан әлемдік экономикалық дағдарыс жүйесінде: дағдарысқа қарсы бағдарламаны жүзеге асырудың табиғаты механизмдері және оны талдау» Қазтұтынуодағы ҚЭУ халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары. – Қарағанды, 2009. – Б. 294-298.

5 Меры снижения рисков при передаче оборудования в лизинг строительным организациям // «Ұлттық экономика жаһандану жағдайында» Т.Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университетінде өткен халықаралық ғылыми симпозиум материалдары. – Алматы: «Экономика». 2005. – Б. III. – Б. 277-281.

6 Әлемдік тәжірибедегі лизингтік бизнестің қалыптасуы мен дамуы // «Әлемдік қаржылық дағдарыс салдарынан арылу және Қазақстан экономикасының даму болашағы» Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің 10 жылдығына арналған халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары. – Астана, 2009. – Т. III. – Б. 94-98.

7 Дауренбекова А.Н. Қазақстан өнеркәсібінің индустриялық деңгейін көтерудің экономикалық механизмі: монография. - Алматы: Экономика, 2005. – 312 б.

8 Ералы А.Қ., Кабылбеков М.Г. Кәсіпорын экономикасы, ҚазҰТУ, 2004. – 290 б.

9 Али-Аскяри С.А. Лизинг как средство экономического развития предприятия. - Новосибирск, 2009, - 190 с.

10 Антоненко И.В. Практическое пособие лизингополучателя. Право, налоги, бухгалтер, финансы лизинговой сделки. - М.: Бератор-Пресс, 2007. – 356 с.

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ. Материал редакцияға 21.06.11 ж. түсті.

С.А. РАХИМОВА, А.Б. СКАКОВА
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЛИЗИНГА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ
ПРЕДПРИЯТИЯ

S.A. RAKHIMOVA, A.B. SKAKOVA
ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF LEASING ON THE EFFICIENCY
OF USE OF THE MAIN PRODUCTION FUNDS OF THE COMPANY

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы применения и использования лизинга и лизинговых операций в приобретении и обновлении основных фондов предприятия. Дается краткий анализ использования лизинга с учетом его эффективности в обновлении основных фондов предприятия.

Resume

This article deals with the application and use of leasing and leasing transactions in the acquisition and updating of the fixed assets of the enterprise. A brief analysis of the use of leasing in the light of its effectiveness in the renewal of fixed assets of the enterprise is given.

С.А. РАХИМОВА, Ж.Р. УЮКБАЕВА
ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ҚОЛДАНУ
КӘСІПОРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСІМІНІҢ
ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Қазақстанның ұлттық экономикасының индустриалды-инновациялық тұрғыдан дамуы жоғары технологияларға негізделген бәсекеге қабілетті, экономикалық тұрғыдан тиімді ұйымдастырушылық-экономикалық механизмдерді одан әрі жетілдіру болып отырғаны белгілі. Сондықтан кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, әлемдік стандарттарға сәйкес келетін өнім өндіру барысында жаңа технологиялық механизмдерді өндіріске енгізу, оның тиімділігін арттыру бағытында инновациялық тұрғыдан экономиканың нақты салаларын дамытуға ерекше көңіл бөлініп отыр. Осы тұрғыдан алғанда, кәсіпорындарды ұйымдастыру мен басқарудың жаңа әдістерін енгізудің қажеттілігі туындап отыр.

Қазіргі уақытта инновациялық қызметті дамыту, ел экономикасын инновациялық бағытта өркендету, әсіресе нақты сектор өндірістерінің аясында инновациялық жетістіктерді енгізудің маңызы зор. Ал осы үдерістерді бақылау, олардың уақытылы және кедергісіз жүзеге асырылуын қадағалайтын, реттейтін, басқаратын және үйлестіретін жүйе - контроллингтің қалыптасуы мен оны жетілдіру аспектілерін анықтау зерттеу тақырыбының негізі болып табылады [1].

XX және XXI ғасырлар тоғысында экономикалық өсім ғылыми-техникалық революциясының маңызды рөлімен сипатталады. Алдыңғы қатарлы елдерде ІШӨ көп бөлігі жаңа және жетілдірілген технологиялардың, өнімнің, құралдардың, басқа да түрлі бағаларға сәйкес өндіріс өнеркәсібінің өсімі 75-100 % дейін осы инновациялардың үлесіне келеді. Сондықтан жаһандық экономика бәсекесінде инновациялық іс-әрекетке қолайлы жағдай жасайтын мемлекеттер алдыңғы қатарлы елдердің қатарларына қосылады, өйткені олар фундаменталды және қолданбалы ғылыми зерттеулерге, мемлекеттік қолдауға, инновациялық инфрақұрылымды, инновациялық іс-әрекетті жүзеге асыратын мамандарды, ғылыми және кадрларды дайындауда, сонымен бірге шаруашылық айналымға зияткерлік меншігінің нәтижелері мен қорғау жүйесі үлесінің қосылуының арқасында жоғарыда аталған нәтижелерге жетеді. Инновациялық іс-әрекетті мемлекеттік реттеуінің тура және жанама құралдарын пайдалана отырып та үлкен табыстарға жету мүмкіндігі бар, сонымен қатар ұйымдастырушылық-экономикалық реттеу механизмін де қолдануға болады.

Жоғарыда айтылған сөздерді теңгере келе бұл зерттеудің актуалдылығы нарық қарым-қатынастарына сәйкес қазіргі инновациялық іс-әрекеттің

эффективті механизмдерін жасап шығару қажеттілігімен айқындалады. Бұл мәселені шешу қазақстандық кәсіпорындардың әлемдік нарыққа шығып, онда өзінің лайықты орнын табуға мүмкіндік алады. Бірақ ол үшін инновациялық іс-әрекеттің субъектілеріне экономикалық қызығушылық таныту керек, сонымен бірге инновациялық іс-әрекетті тура және жана түрде мемлекет қолдау көрсете алады [2].

Сондықтан кәсіпорынның инновациялық бағытының сапалы ұйымдастырушылық-экономикалық механизмін уақытында жасап шығару маңызды және актуалды болып саналады, әрине ол заманауи экономикалық шарттарға сәйкес болуы керек, өйткені, біздің білуімізше әлемдік және ұлттық экономикада түрлі дағдарысты жағдайлар әрқашан орын алып отырады.

Қазақстанда инновациялық бағыт бойынша келесі авторлардың еңбектерінде көрініс табады: С.Б. Абдыгапарованың, Ф.Г. Альжановның, С.А. Алпысбаеваның, Е. Әмірбекұлының, У.Б. Баймуратованың, Н.А. Барлыбаеваның, Ф.М. Днишевтің, А.К. Кошановтың, А.Г. Кравцованың, Н.К. Мамырованың, О. Сабденнің, З.А. Сальжанованың, Х.Н. Сансызбаеваның, А.Н. Саханованың, В.А.Ханның.

Дегенмен шынайы экономикалық шарттарға сәйкес ұйымдастырушылық-экономикалық механизмдердің нақты шешімдері көрініс таппай отыр.

Инновация – жаңа практикалық әдісті тарату және қолдануды құрудың комплекстік үрдісі немесе ғылыми-техникалық шешімнің, адамдардың, ұсыныстардың, жана идеялардың тәжірибеге енуі, іске асырылуы және де соңында қолданылуы. Инновация туралы осындай көптеген түсініктемелер беруге болады. Инновация ұғымын бірнеше мағынамен түсіндіруге болады, бірақ та ең бастысы «инновация» мен «жаңалық» терминдерін айыра біліп, ол ұғымдардың мағынасын білу керек. Жаңалық қандай да қызмет саласында оның тиімділігін жоғарылату бойынша фундаменталды, қолданбалы, тәжірибелік жұмыстардың рәсімделген нәтижесі болып табылады. Жаңалық мынадай түрлерде рәсімделеді: жаңалық ашу; патенттер; тауар белгісі; рационализаторлық ұсыныстар; жаңа немесе өндіріс процесі құжаттары; ұйымдастыру, өндіріс немесе басқа құрылымдар; ноу-хау; ұғымдар; ғылыми тұрғыдағы принциптер; құжаттар (стандарттар, ұсыныстар, әдістемелер, нұсқаулар және т.б.); маркетингтік зерттеулердің нәтижелері және т.б. жаңалықты жасаудағы инвестиция – жұмыстың жартысы. Ең бастысы — жаңалықты енгізу, жаңалықты инновация формасына айналдыру, яғни инновациялық диффузияны жалғастыруға болады. Жаңалықты жасау үшін маркетингтік зерттеулер жүргізу қажет. Ал, инновация – жаңалықты енгізуде басқару объектісін өзгерту мақсатында және экономикалық, әлеуметтік, экологиялық, ғылыми-техникалық немесе басқа тиімділік түрлерінің соңғы нәтижесі. Яғни, жаңалықты ендіріп, іске асырылғанда инновация пайда болады. Қысқаша айтқанда, инновация – жаңалықты енгізудің нәтижесі [3].

Отандық және шетелдік экономикалық әдебиеттерде «жаңалық» және «инновация» дегенге әр түрлі категорияларда түсіндірулер кездеседі. Кей жағдайларда бұл түсініктер синонимдер секілді қолданылады, бірақ айқын айырмашылықтар бар. «Жаңалық» - деген айқын жаңалыққа мінездеме береді, тап мұнда түсінік «ойлап табу» деген ұғымға таяу.

«Жаңалық енгізу» - бұл жаңа техника мен технологияны меңгеру, басқару мен ұйымдастырудың жақсарған әдістері. Инновация – бұл іздеуге, жасауға және жаңа бұйым түрлерін, технологияларын, таратуға бағытталған қызмет. Оның басқа да анықтамасы бар. Инновация – бұл жаңалық енгізудің жалпы процесі, адамдардың қажеттілігін қанағаттандыру үшін қолданылатын және таратылатын жаңалық, қоғамның даму әсеріне байланысты ауысып отырады. Фирма жүйесінің «кірісі» сияқты сатушылардың тез енуіне, инновациялық формаға өтуде, өзінің енгізу үшін уақытын күтіп, жай жинақталу жаңалығы болады. Фирманың «шығысында» тауарлар сияқты тек жаңалық болады. ФЗТКЖ стратегиялық маркетинг процесі бойынша өндірістің ұйымдастыру – технологиялық дайындығының, жаңалықты рәсімдеу және өндіру, оларды басқа салаларға таратуды (диффузия), инновациялық қызметті айтады [3].

Инновацияның жіктелуінің негізгі критерийлері болуы қажет:

а) талдау және кодтау үшін ескерілетін классификациялық жинақтаудың кешенділігі;

б) критерийді анықтаудың сандық (сапалық) мүмкіндігі;

в) ұсынылған жіктелу белгілерінің ғылыми жаңалығы;

Инновация және жаңалық портфелін қалыптастыру барысында тауардың бәсекеге қабілеттілігін талдау нәтижесі негізінде ұйымдардың ұйымдастыру, әлеуметтік, техникалық, қаржылық жағдайын, оның бәсекелестік мүмкіндігі ұйымның қызмет және кешенді даму саясаты қалыптасады. Ұйымның саясаты – басты жолы, қандай да бір қызмет саласында (техникалық, экономикалық, әлеуметтік, сыртқыэкономикалық және т.б.) ұйымдардың басшыларымен өткізілген стратегиялық шама жүйесі болып табылады. Кез-келген саясаттың негізі жаңалығы, яғни инновацияны өндіру болып табылады. Ұсыныстар бойынша орындалған жұмыс негізінде ұйымның инновация және жаңалық портфелі қалыптасады. Инновация портфелі ұйымда енгізуге жататын (кіргізуге) жеке еңбектер мен сатып алынатын өзінше кешенін жаңалық тізімін көрсетеді. Осылайша, стратегиялық маркетинг ісінің әдістері мен ғылыми тұрғыда келу негізінде тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі, нормативтері ұйымдардың жаңалық және инновация портфелінде жасалған [4].

Жаңа технология коммерциализациясы пайданы кәсіпорынға әкелетін потенциалдық тауар нарығында сатылымға шыққаннан кейін жүзеге асады. Жаңа технологиялар және инновациялардың енгізуі өте жақсы сапамен және биік бәсекеге түсе алатындық ие болатын тауарларды шығаруға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның инновациялық қызметі мыналарды қосады:

- ғылыми зерттеулер және (жаңа бизнес-идеялар және инвестициялық жобалар) өндеулерді орындау;
 - шығарылатын бұйымдардың конструкциясының өбден жетілдіруі және жаңа жабдықтар қазіргі жоғарғы технологиялар бойынша енгізілген;
 - (жаңа құрылымдар және кәсіпорынды басқарудың ұтымды әдістері) өндірістің ұйымындағы өрнектеулері;
 - маркетинг зерттеулерінің өткізілуі (сатып алушылардың үлкеюі);
 - басқару қаржылай-несие қатынастар және өндірісті экономикалық басқару механизмінің өзгерісі;
 - ағын және өндірістің тиімділіктері.
- Суретте инновациялардың үш жасауды кезеңі ерекшеленген:
- іргелі зерттеулер;
 - қолданбалы зерттеулер;
 - тәжірибе-конструкторлық жұмыстар.

Инновациялардың коммерциализациялануын қамтамасыз етеді: пайданың шығын және өсуі табыстардың өндірістің өсуі, үлкеюі, төмендету.

Негізінде инновациялық қызметтің қаржы қамтамасыз етуінің көздерімен болып табылады: кәсіпорындардың меншікті құралы, бюджеттен қаржы бөлу және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлар.

Кәсіпорындарда өндеу және кәсіпкерліктің дамытуын инновациялық стратегияның іске асырылуының процесі үш бағытта жүзеге асырылуы керек:

- өндіріспен басқару жүйесіне құрылымдық өрнектеулері және нарықтың талаптары, тұтынушы мүдделерінің есепке алуға кәсіпорындардың барлық ұжымын толық қайта бағдарлауына және сұраныс қолданылатын тауарлардың шығарылым бағытталған өнімдерді сатуларының өткізуі;
- инновациялық қызмет және кәсіпорындардың зияткерлік потенциалының дамуы, ой-ақыл меншігінің қазіргі жоғарғы технологияларға өндірістің аудармасымен қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін ұлғаюлары;
- өндірісті табыстардың тұрақты өсуі және еңбекақының жоғарылатуы үшін шарт құратын пайданың динамикалық жинақталу қамтамасыз ететін қаржылай-экономикалық басқару механизмінің өрнектеуі және өнім бірлігіне шығын қысқарту кәсіпорындарындағы ақшалай ағындары мен тауарларға бағаның көтерілуі.

Кәсіпорындағы өндірістің бірқалыпты дамуының инновациялық стратегиясының тұжырымдамасы, оның экономикалық тұрғысы және кәсіпкерліктің стратегиялық жоспарлауының жүйесі бизнес-жоспар түрінде дәлелдей алады [4].

Инновациялық бизнес-жоспар өндіріспен және өнімдерді сатуын тиімді ұйым және басқаруға дейін инновациялық жобаға инвестиция салуы туралы идеялардың генерациясы, екінің бірлерінің талдауы, шешім қабылдаудан өндірістің барлық инвестициялық циклі қамтуы керек.



Сурет 1 - Кәсіпорынның инновациялық саясатын қалыптастыру

Кәсіпорындағы өндірістің бірқалыпты дамуының инновациялық жоспары оның ұйымы және жұмыс жасау, технологияның тұрақты жаңартуы, экологияның жақсартуы және қызметкерлердің әлеуметтік қамсыздандыруының ғылыми - қисынды әдістерінің таңдауы болады. Оның тағайындауы сыртқыға және ішкі нарықтар бәсекеге лайық өнімнің шығарылымының кеңейтуі, кәсіпорынның қаржы орнықтылығының қамтамасыз етуінің басым бағыттарын өңдеу және дәлелдеуі табиғи қорлардың тиімді қолдануында және айналадағы ортаны қорғау болып табылады.

Стратегиялық инновациялық жоспар өндірістің кеңейтуі және қаржы ресурстарының шектелген күйінділер табыстардың өсуінің технологиялық, маркетинг және экономикалық мәселелері және пайданың үлкеюі барынша тиімді шешілген өнімдерді сатуының бағдарлама ретінде қарастыруы мүмкін.

Кәсіпорынның инновациялық қызметі көптеген жағдайда жаңа техника мен технологияның техникалық деңгейінің көрсеткіштерінде айқындалады. Нарықтық экономикада жағдайында инновациялық қызметінің тиімділігін

талдау қиындайды және көп сатылылығын білдіреді. Талдаудың бірінші кезеңінде — жаңа техниканы және технологияны қолдану қажеттігін көрсеткіштер және жаңа техника мен технологияның тиімділігі.

Техникалық-ұйымдастырушылық деңгейінің экономикалық тиімділігін арттыру көрсеткіштері және өз деңгейінің көрсеткіштері, яғни техниканың, технологияның, ұйымдастырудың, басшылықтың және ғылыми-зерттеу және конструкторлық жұмыстар жөніндегі көрсеткіштерді әдіснамалық тұлға айру қажет. Ең ақырында өндірістің техникалық-ұйымдастыру деңгейі өндірістік процестің негізгі элементтерін пайдалану деңгейінде байқалады: еңбек, еңбек құралдары, еңбек заттары. Міне, сондықтан да, мұндай экономикалық көрсеткіштер, еңбек өнімділігі, қор қайтарымы, материалды қажетсіну, айналым қаражатының айналымдылығы ретінде өндірістің қарқынды ресурстарын пайдалануды қамтитын жаңа техника мен технологияның экономикалық деңгейін арттыру көрсеткіші болып табылады. Жоғарыдағы аталған көрсеткіштер (еңбек өнімділігі, қор қайтарымы, материалды қажетсіну және айналым қаражатының айналымдылығы) қарқындатудың жеке көрсеткіштері деп аталады. Бұларды талдау техникалық-ұйымдастырушылық деңгейінің нысаны бойынша жүргізу қажет. Жеке көрсеткіштермен қатар қорытындылайтын көрсеткіштер де пайдаланылады [5].

Қолданылатын техникалық және технологиялық шешімдердің үдемелігі өндірістің мүмкіншілігімен тығыз байланысты. Өндірістің технологиялық деңгейінің ең үлкен дәрежесі технологиялық әдістік заттарға технологиялық қарқындылық және технологиялық басқарылатын процестерге, оның бейімделу-ұйымдық деңгейіне әсер етуіне байланысты болады [5].

Кәсіпорындағы өндірістің бірқалыпты дамуының инновациялық жоспары оның ұйымы және жұмыс жасау, технологияның тұрақты жаңартуы, экологияның жақсартуы және қызметкерлердің әлеуметтік қамсыздандыруының ғылыми - қисынды әдістерінің таңдауы болады. Оның тағайындауы сыртқыға және ішкі нарықтар бәсекеге лайық өнімнің шығарылымының кеңейтуі, кәсіпорынның қаржы орнықтылығының қамтамасыз етуінің басым бағыттарын өңдеу және дәлелдеуі табиғи қорлардың тиімді қолдануында және айналадағы ортаны қорғау болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Әбдікерімова Г. И. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы / Әбдікерімова Г. И. – Алматы : Экономика, 2008. – 367 б.
- 2 Ниязбекова Р. К. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы / Ниязбекова Р. К. – Алматы : Экономика, 2008. – 791 б. М.
- 3 Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2008 – 397 с.

4 Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010 – 474 с

5 Элжанова Н. Ш. Инвестициялық жобалау: электрондық ресурс / Элжанова Н. Ш. – Алматы : Нұр -Пресс, 2007. –1 СД. – 125 мб

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ. Материал 21.06.11 ж. редакцияға түсті.

С.А. РАХИМОВА, Ж.Р. УЮКБАЕВА
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ
S.A. RAKHIMOVA, Z.R. UYUKBAEVA
USE OF NEW TECHNOLOGIES AS A FACTOR OF ECONOMIC
GROWTH OF THE COMPANIES

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы использования новых технологий для достижения экономического роста предприятия. Дается краткий анализ использования новых технологий и инноваций на предприятии.

Resume

This paper deals with the use of new technologies to achieve economic growth of the enterprise. A brief analysis of the use of new technologies and innovations in the enterprise is given.

УДК 330.1

С.А. РАХИМОВА, Ж.Ж. АБДУЛИНА ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Термин «экономика» (от греч. управление хозяйством) в современном мире имеет несколько значений: определенный рынок со всеми отраслями, видами производства; совокупность экономических отношений между людьми, сложившихся в процессе совместной хозяйственной деятельности образующих определенную экономическую систему, например, экономика феодального общества, административно-командная экономика, рыночная экономика развитых стран и планеты Земля; все виды деятельности, которые позволяют людям обеспечивать себе материальные условия для жизни; отрасль науки, изучающая функциональные или отраслевые аспекты экономических отношений.

Экономика – это наука, которая изучает деятельность отдельного человека, группы людей, общества в целом по обеспечению определенных материальных условий для организации жизни [1]. Экономика – 1) хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания человеку благ, условий и средств существования с применением труда; 2) наука о хозяйстве, способах его ведения людьми, отношениях между людьми в процессе производства и обмена товаров, закономерностях протекания хозяйственных процессов [2].

Развитие – 1) процесс закономерного изменения перехода из одного состояния в другое, более совершенное; переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему; 2) степень сознательности, просвещенности, культурыности.

Развитие экономики – общий термин, обозначающий абсолютное и относительное изменение макроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики страны во времени, в течение продолжительного периода (года, нескольких лет). Используемые для оценки уровня степени развития, макроэкономические показатели именуют показателями социально-экономического развития [3].

Важное значение для функционирования общества имеет структура экономики. Образно ее можно представить в виде объемного контура несколькими слоями. Причем эти слои возникли в процессе длительного развития. Так, в каменном веке, экономика была однослойной – преимущественно добыча. Потом появляется второй слой – обработка сырья. Постепенно пирамида надстраивается все выше и выше. Каждый верхний последующий слой требует больших знаний, умений, мастерства и первоначально по доле в валовом внутреннем продукте (ВВП) он, как правило, меньше предыдущего.

Структурно-современная индустриальная экономика может быть представлена следующим образом. Нижний ее слой составляют производства, непосредственно обращенные к природе, к ее ресурсам: горнодобывающая промышленность, сельское, лесное хозяйство, рыболовство. Это ресурсное основание, по терминологии Запада, - «первичная экономика». Что касается добывающих отраслей, то в нашей стране их называют базовыми. Следующий слой – первичная переработка сырья: производство металла, электроэнергии, цемента, простейшая деревообработка, начальные фазы технологических цепочек химической промышленности, прядильно-ткацкое, кожевенное производство и т.д. Третий слой – вторичная переработка сырья: производство проката, труб, химия синтеза (не самые «высокие» фазы), строительная индустрия, мебельная, швейная, обувная промышленность. Далее идут машиностроение всех видов, электронная промышленность, то есть высокотехнологичное, наукоемкое производство.

Чем выше слой, тем больше роль специализированного интеллектуального труда, науки, техники, технологии, информации. Под влиянием верхних слоев преобразовываются и нижние.

Хронологически структура экономики выростала следующим образом. Уже начиная со зрелого первобытного общества, далее в эпоху феодализма, первоначального накопления капитала, мануфактурного капитализма, происходило наращивание, прежде всего, первого, второго, третьего слоев на основе ручного производства. В 21 веке после промышленной революции слои переоснащались на базе машинного производства. В конце 21 века в развитых странах стали появляться слои выше третьего. В начале 20 века в промышленно развитых странах оформилась многослойная пирамида индустриальной экономики с широкой первичной экономикой и суживающимся кверху многочисленными обрабатывающими слоями. После второй мировой войны некоторые промышленно развитые страны благодаря повышению доли высокотехнологичных отраслей перешли от пирамиды к цилиндру и даже к перевернутой пирамиде (возможно, современная Япония). Сегодня существуют все основания говорить о тенденции сокращения в ВВП доли ресурсного базиса и возрастания высокотехнологичных слоев. В современной интегрированной мировой экономике промышленно развитые страны стараются обеспечить себе место на верхних этажах экономической структуры, подстегивая развивающиеся страны к застреванию на нижних.

Экономика Казахстана с зеркальной точностью унаследовала вышесказанные очертания. При современных темпах, учитывая возможности Земли, такая экономика давно превратилась в «экономiku истощения», «самоедскую экономiku».

Весьма важной для характеристики экономики является такая категория, как организационно-технологический способ производства (ОТСП). Выделяется ручное, ремесленное, мануфактурное, простое машинное, сложное машинное производство. В 20 веке появляется поточный конвейер, со второй половины века – прогрессирующая автоматизация. В промышленно развитых странах сложилось эффективное гражданское массовое конвейерное производство. Именно конвейер в гражданских отраслях, рассчитанных на производства товаров для так называемой модели массового производства – массового потребления. Интересной и информативной является категория технологического уклада, развиваемая экономистом С. Глазьевым. Технологический уклад определяется как комплекс сопряженных производств с определенным набором лидирующих отраслей, видов доминирующих энергоносителей, конструкционных материалов, обрабатывающего оборудования, средства транспорта и связи.

Развитие экономики можно представить через смену укладов. Трансформация частей уклада должна происходить более или менее

синхронно. Если хотя бы одна часть не успевает, то движение вперед всей технико-экономической системы замедляется. Сосуществование укладов неблагоприятно сказывается на общем состоянии экономики, менее развитые уклады становятся для нее балластом. С конца 21 века промышленно развитые страны вступили в третий технологический уклад. Первый из них зародился с началом развития тяжелой промышленности, производства средств, и прежде всего, электроэнергетике, электротехнического машиностроения. Основные технологические процессы стали механизироваться, для чего потребовалось много стали, изготавливаемого из него проката и готовых изделий. Важнейшим энергоносителем является уголь, главным видом транспорта – железнодорожный. Происходила быстрая урбанизация, менялся образ жизни населения, структура потребления. Второй уклад завоевал прочные позиции после того, как в 30-е годы в результате острого структурного кризиса обесценился капитал, задействованный в традиционных отраслях. Индикаторами этого уклада стали химическая промышленность, автомобилестроение, телекоммуникации, шоссезные дороги. Жидкие энергоносители стали вытеснять твердое топливо. Получило широкое распространение среднее образование, повысился уровень квалификации работников, культура производства. На потребительский рынок хлынул поток бытовой электроаппаратуры, автомобилей и других сложных товаров длительного пользования. В 50-60-е годы этот уклад достиг своего расцвета.

Характеристика индустриальной экономической модели 50-60-х годов 20 века промышленно развитых стран Запада, с учетом приведенных категорий, может выглядеть следующим образом. В основном это многослойная пирамидальная структура с возрастанием доли высокотехнологичных отраслей. Массовое производство – массовое потребление на основе поточного конвейера с прогрессирующей автоматизацией. Второй технологический уклад. Государство с помощью активной экономической политики по Кейнсианским рецептам, стимулировали рост, регулировали спрос, поддерживая всеобщее благосостояние. Это было время экономического роста, процветания и, казалось, оно не закончится никогда. Однако такая экономическая модель не только не распространилась на весь мир. Но скоро стала давать сбой и в своем регионе. Экономическая теория еще дальше зашла в тупик, когда цены на сырьевые материалы в США вообще не поднялись в долларовом выражении. Наоборот, их цена в долларах продолжала падать. Девальвация доллара должна была немедленно привести к увеличению долларовых цен на товары, ввозимые в Америку. Но тут японцы сделали нечто совершенно беспрецедентное. Чтобы поддержать свою торговлю в США, они не повысили цены на свои товары, хотя это и означало снижение валютной выручки экспорта. Совсем удивительно было то, что произошло в самой Японии, чтобы компенсировать потери от импорта в США крупные японские компании резко повысили цены на свою продукцию на внутреннем

рынке. Согласно всем экономическим теориям, это должно было вызвать падение спроса. Но вместо этого наступил величайший за историю Японии бум потребительского спроса.

И так, традиционные теории больше не действовали. Главная причина этого не в несовершенстве теории, а в изменении самой экономики. Все экономические теории анализировали экономики суверенных государств. Классическая теория, главными субъектами экономики считает отдельно бизнесменов и фирмы, то есть микроэкономику. В кейнсианстве микроэкономике отведено место прислуги, хозяином же является макроэкономика, то есть сфера денег, кредита, процентных ставок.

Если классики утверждали, что контролирующим фактором является реальная экономика товаров и услуг (Маркс называл деньги «вуалью реальности»), то для кейнсианцев реальностью стали именно деньги. Контролируя их можно контролировать микроэкономику в пределах границ своей страны. Сегодня же реальностью стала новая экономика – транснациональная, мировая. Она оказывает сильное влияние на национальные экономики, в экстремальных ситуациях даже берет их под свой контроль. Транснациональная экономика создается в основном потоками денежной массы, имеющими свою собственную динамику, а не торговлей товарами и услугами. Целью транснациональной экономики является не столько «максимализация прибыли», сколько «максимализация рынка». Торговля идет вслед за капиталовложениями, становясь их функцией.

Еще одной реальностью и существенным ограничителем для модели массового производства – массового потребления стали энергетический и сырьевой структурные кризисы. В 50-60 годы производство сырья и энергоносителей возросло, что привело к падению цен на них. Развивающиеся страны понесли значительные потери, а развитые страны выиграли. В 70-е годы ситуация резко изменилась. Цены на сырье поднялись, спрос на него вырос. В ряде стран, освободившихся от колониального господства, была проведена национализация собственности, усилился контроль за вывозом капитала.

Глубинной причиной структурного сырьевого кризиса явилось технико-социально-экономическое перенасыщение Земли, уже с трудом справляющейся с давлением на нее человеческого общества. Действительно, самым главным препятствием на пути экономического роста, главной причиной, истощившей в силу бегуна на дистанции, стали экологические ограничения.

Деградация окружающей среды привела к беспрецедентному глобальному социально-экономическому кризису, чреватому самыми катастрофическими последствиями для человечества и всего живого на Земле. И раньше общество переживало социально-экологические кризисы. Но глобальный характер современного может действительно сделать его последним.

В течение долгих веков человечество исходило из представления о неисчерпаемости природных ресурсов и возможностей беспредельного преобразования природы. Столкновение с ограниченностью природных ресурсов на первых порах порождало неосознание необходимости экономного отношения к ним, а наоборот – стремление к более эффективному их использованию, к дальнейшему совершенствованию технических приемов, к поиску новых ресурсов. Все это вылилось, по-существу, в хищническую эксплуатацию природы, которая теперь мстит нам по всем закономерностям обратной связи. Современные прогнозы относительно подобного состояния дел малоутешительны. По данным Американского института (Worldwatch), при существующих тенденциях экологическая катастрофа станет неизбежной в течение двух-трех поколений. Это принципиально новая реальность. Она должна быть признана, изучена и в конце концов преодолена. По выражению Н.Н. Моисеева, «20 век – это век предупреждений». Главным императивом этого века должен стать экологический императив.

Реальностью стала не только транснациональная экономика, но и транснациональная экология. Природа считается с границами не больше, чем деньги или информация. Насущные проблемы окружающей среды не могут быть решены только при помощи национальных акций или национального законодательства. К ним нельзя подходить с позиций соперничества. Для их решения необходимо выработать транснациональную политику и организовать транснациональный контроль за её проведением.

Успешное продвижение по этому пути зависит от всех, и самое главное, от разумной политики государства. За ним остается выбор между постиндустриальным, экологическим по своей сути развитием, и эволюцией в рамках индустриализма, идущей к экологической катастрофе.

Для избежания всего негативного, необходимо выбрать правильную стратегию развития, которая приведет к устойчивости. Именно данный путь выбрала Республика Казахстан.

На наш взгляд, эффективным будет развитие, когда сбалансированно будут развиваться все составляющие: экономика, экология, социальная сфера.

Для Республики Казахстан переход к устойчивому развитию является насущной необходимостью. Рост экономики за счет эксплуатации природных ресурсов может происходить только на определенном этапе. В современных условиях для роста и развития требуются более прогрессивные механизмы.

Появление концепции устойчивого развития подорвало фундаментальную основу традиционной экономики — неограниченный экономический рост. Как альтернатива неограниченному экономическому росту, приведшему к деградации биосферы, рассматривается и обсуждается концепция устойчивого развития, или иными словами, экоразвития. Устойчивое развитие - это модель социально-экономической жизни общества, при реализации

которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается без лишения такой возможности будущих поколений. Обеспечение устойчивого развития требует не просто инвестиций в экологию или каких-то новых технологий, но прежде всего социальных новаций, смены приоритетов и целей развития цивилизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Слагода В.Г. Экономическая теория: учебное пособие – Слагода В.Г. М.: Форум – Инфра, 2003. – 303 с.

2 Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева Современный экономический словарь. – 6 издание, переработанное и дополненное. – М.: Инфра, 2008. – 512 с.

3 А.Н. Азрилян 4 издание переработанное и дополненное. – М.: Институт новой экономики, 1999 – 1245 с.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 16.05.2012.

С.А. РАҚЫМОВА, Ж.Ж. АБДУЛИНА
ЭКОНОМИКА ДАМУЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ
S.A. RAKHIMOVA, J.J. ABDULINA
THEORETICAL BASES OF ECONOMICAL DEVELOPMENT

Түйіндеме

Осы мақалада экономика дамуының теоретикалық негіздері қарастырылған: мәні, мағынасы, эволюциясы және экономика дамуының қазіргі негізгі бағыты.

Resume

Theoretical bases of economical development, namely: essence, meaning and evolution are examined in this article. Also the main modern directions of the economical development are observed in this article.

УДК 330.131.5.001.24

С.А. РАХИМОВА, Ж.Ж. АБДУЛИНА МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Эффективность – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам обусловившим, обеспечившим его получение [1]. Эффективность – способность приносить эффект, оказывать действие.

Интересно отметить, что ни в одном словаре нет понятия «эффективность экономического развития». Есть понятие «Эффективность экономическая» - результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившими получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости.

«Эффект» и «результат» можно рассматривать как разные категории. Результат трактуется более широко. Результатом может являться любой итог деятельности, в то время как эффект предполагает отклонение итога в положительную или отрицательную сторону. Применительно к экономической деятельности мы можем определить результат как итог деятельности экономической системы, следовательно, эффект экономической деятельности может быть определен в сравнении с предыдущим периодом, плановыми показателями и т.д.

Эффективность объединяет в себе не только полученный эффект, но и затраты (ресурсы) для его достижения. Сопоставление результатов с вложенными ресурсами и затратами формирует категорию эффективности в ее современном понимании.

Эффективность – это системная категория, формирование которой происходит под влиянием множества факторов, а развитие осуществляется во многих направлениях.

Если рассмотреть эффективность развития экономики, то целесообразно рассматривать направление развития экономики, экономической системы и какова эффективность развития всех их составляющих, показателей и условий.

Попытаемся дать определение «эффективности развития экономики». Эффективность развития экономики – положительный результат, эффект, полученный в ходе эволюционного и требуемого временем, изменения, в результате которого происходит тенденция роста и увеличения основных макроэкономических показателей в количественном эквиваленте и улучшение условий в качественном измерении на всех уровнях от микро до макроуровня в системе.

Именно, как нами предлагается рассмотрение эффективности развития экономики с точки зрения устойчивости встречается в работе итальянского экономиста В. Парето (неоклассическая теория благосостояния). Здесь эффективность рассматривается именно как состояние дел, при котором невозможны изменения с целью более полного удовлетворения желаний одного человека, не нанося при этом ущерб удовлетворению желаний другого человека.

Для измерения эффективности экономики применяются разнообразные показатели, отражающие как внутреннюю эффективность регионального хозяйственного комплекса, так и эффективность его участия в решении общенациональных (общественных) проблем» [2].

Много исследовано методик, достоинства и ограничения использования изученных методик оценки эффективности экономического развития систематизированы в таблице 1.

Таблица 1

Достоинства и ограничения использования методик оценки эффективности региональных экономик

Авторы методики	Суть методики	Регион апробации	Достоинства	Ограничения использования
Г.Г. Фетисов В.П.Орешин	Последовательный расчет показателей структурной и инвестиционной эффективности, а также качества жизни населения	-	Простота расчета, возможность представления тенденций эффективности	Нерешенность вопроса о критериях приведения различных показателей к одной системе координат
М.А. Мальсагаров	Отбор показателей и экспертное оценивание их значимости для эффективности экономики в целом	Республика Ингушетия	Сочетание точных количественных методов с экспертной оценкой	Неясны критерии экспертного оценивания
Шибайва Н.А. Глазков О.В.	Оценка эффективности экономической системы через эффективность проектов	Самарская область	Использование известных критериев эффективности проектов, таких как NPV.	Не вполне корректно сводить эффективность к суммарной эффективности инвестиционных проектов
А.М. Коробейников	Оценка эффективности на основе динамики показателей социального благосостояния	Пермский край	Использование широкого спектра социальных индикаторов эффективности	Нерешенность вопроса о критериях приведения различных показателей к одной системе координат
Н.Я. Кривососова	Отбор наиболее значимых показателей эффективности и последующее экспертное оценивание	Читинская область	Сочетание точных количественных методов экспертной оценкой	Не вполне ясны критерии экспертного оценивания значимости показателей
Д.Д. Лиговкин	Социологический метод оценки влияния отдельных факторов на эффективность	Московская область	Использование мнения населения как одного из важнейших критериев эффективности	Для комплексной оценки эффективности экономики недостаточно лишь социологических методов, таких как опросы населения
А.Н. Москвитин	Использование интегрального исчисления произведения нескольких функций	Нижегородская область	Расширение спектра традиционно используемых методов оценки	Не вполне ясен алгоритм получения исходных функций эффективности

Министерство экономического развития РФ	Оценка темпов изменения социально-экономических индикаторов	Республика Татарстан и иные регионы РФ	Крайне широкий круг индикаторов эффективности – более 200 показателей	Не определено, какие показатели имеют приоритет с точки зрения эффективности экономики
---	---	--	---	--

Основные спорные моменты и ограничения использования существующих методик оценки эффективности регионального развития, по нашему мнению, заключаются в следующем:

1. В рамках имеющихся методик оценки эффективности макроэкономической системы, как правило, не решен вопрос о том, как привести различные по размерности показатели социально-экономической эффективности к единой системе координат.

2. Часто в методиках используется экспертный метод оценки эффективности, несмотря на его очевидные недостатки — субъективизм и возможный непрофессионализм экспертов. Кроме того, не определены конкретные механизмы отбора квалифицированных экспертов, способных всесторонне оценить эффективность функционирования и развития экономики в целом.

3. В некоторых методиках используется достаточно сложный математический инструментарий, однако конкретные расчеты по предлагаемым формулам не приводятся.

Конечно, в идеале все важнейшие социально-экономические индикаторы функционирования и развития национальной и региональной экономики, такие как, например, валовый внутренний продукт, валовой региональный продукт, средняя заработная плата, занятость населения, инвестиции, должны увеличиваться достаточно высокими темпами. Однако суть предлагаемой методики состоит в том, чтобы такого рода увеличение являлось не хаотичным, а научно обоснованным, чтобы социально-экономические индикаторы возрастали в оптимальной пропорции.

Многие ученые рассматривают эффективность экономики в неразрывной связи с социальной сферой. На наш взгляд, в нынешних условиях, именно при комплексном подходе: «экономика – социальная сфера – экология» можно говорить об эффективности развития, что будет максимально соответствовать предлагаемому нами определению эффективности развития экономики. В этой связи далее будем рассматривать методы и показатели устойчивого развития, которые позволяют получить эффект развития экономики.

К сожалению, на сегодняшний день в казахстанской практике применяются отдельные показатели: экономические, социальные, экологические. Отсутствуют индикаторы, позволяющие отследить степень влияния изменений одних составляющих на другие.

Рассмотрение социальных, экономических и экологических параметров в едином комплексе стало уже общепризнанным. Естественно, что и критерии или индикаторы устойчивого развития должны отражать эти три важнейшие составляющие цивилизации. С другой стороны, развитие можно рассматривать

как смену состояний, каждое из которых характеризуется определенной устойчивостью и способностью к изменениям. Именно в этих двух плоскостях и развивается формирование системы критериев устойчивого развития.

Рассмотрим индикаторы устойчивого развития с классификацией по секторам:

Группа социальных индикаторов: борьба с бедностью; демографическая динамика и устойчивость; улучшение образования, осведомленности и воспитания общества; защита и улучшение здоровья людей; улучшение развития населенных мест.

Группа экономических индикаторов: международная кооперация для ускорения устойчивого развития и связанная с этим местная политика; изменение характеристик потребления; финансовые ресурсы и механизмы; передача экологически щадящих технологий, сотрудничество и создание потенциала.

Группа экологических индикаторов: сохранение качества водных ресурсов и снабжения ими; защита океанов, морей и прибрежных территорий; комплексный подход к планированию и рациональному использованию земельных ресурсов; рациональное управление уязвимыми экосистемами, борьба с опустыниванием и засухами; содействие ведению устойчивого сельского хозяйства и развитию сельских районов; борьба за сохранение лесов; сохранение биологического разнообразия; экологически безопасное использование биотехнологий; защита атмосферы; экологически безопасное управление твердыми отходами и сточными водами; экологически безопасное управление токсичными химикатами; экологически безопасное управление опасными отходами; экологически безопасное управление радиоактивными отходами.

На сегодняшний день существуют отдельно взятые индикаторы, показатели экологического, экономического и социального положения региона, страны и всего мира в целом. Как было выше изложено, благодаря таким индикаторам мы получаем сигнал бедственного региона или отрасли, выявляем проблемы, которые в последующем находят свое оптимальное решение. Но ситуация сегодня требует более чем оптимального решения. Например, для уменьшения источников загрязнения и отходов не достаточно только увеличение расходов на них, а также нужно рассмотреть ресурсную стратегию предприятия, изменить политику и курс развития предприятия, увеличить осмотр людей проживающих в данном регионе (потенциальные больные), дополнительные вакцины для людей, компенсация за причиненный вред и т.д. Решение одной проблемы должно нести всеобщий характер, учитывающий все аспекты. Для этого мы должны провести анализ взаимодействия, взаимовлияния показателей устойчивого развития таких как: экологические, экономические и социальные показатели.

В теории устойчивого развития можно выделить несколько подходов к оценке устойчивости социально-экономических систем. В качестве первого подхода можно определить методику расчета показателя «Истинных

накоплений» (Genuine saving), разработанного исследователями Всемирного Банка для оценки устойчивости экономики. Он определяет благосостояние страны в более широком плане, чем национальные счета. Цель показателя - представить «стоимость чистого изменения в целом спектре активов, которые важны для развития: производственные активы, природные ресурсы, качество окружающей среды, человеческие ресурсы и иностранные активы». Коррекция валовых внутренних сбережений производится в два этапа. На первом этапе определяется величина чистых внутренних сбережений (NDS) как разница между валовыми внутренними сбережениями (GDS) и величиной обесценивания произведенных активов (CFC). На втором этапе чистые внутренние сбережения увеличиваются на величину расходов на образование (EDE) и уменьшаются на величину истощения природных ресурсов (DRNR) и ущерба от загрязнения окружающей среды (DME): $GS=(GDS-CFC)+EDE-DRNR-DME$.

Подход Genuine Saving имеет преимущества над многими другими типами национальных расчетов, поскольку дает странам единые, ясные, позитивные или негативные цифры. Постоянные отрицательные результаты могут быть интерпретированы как факт того, что страна идет по неустойчивому пути, что повлечет негативные эффекты в долгосрочной перспективе.

Следующий подход к оценке устойчивости предложен Йельским и Колумбийским Университетом для Всемирного Экономического Форума в Давосе - Расчет индекса устойчивости Окружающей Среды - *Environmental Sustainability Index*. Значение индекса рассчитывается по 22 индикаторам. Каждый индикатор определяется усреднением 2-5 переменных, всего выделено 67 переменных. Формально все переменные получают равный вес при расчете индекса, поскольку отсутствуют общепризнанные приоритеты в ранжировании экологических проблем. В «десятку» наиболее устойчивых стран вошли Финляндия, Норвегия, Канада, Швеция, Швейцария, Новая Зеландия, Австралия, Австрия, Исландия, Дания и США.

Заслуживает внимания методика расчета Индекса устойчивого экономического благосостояния (*Index of Sustainable Economic Welfare*), рассчитанный в 1989 г. Коббом и Дэли (США) и представленный европейским странам (Германии в 1991 г., Великобритании в 1994 г., Австрии, Шотландии, Дании и Нидерландам). Он представляет собой размер ВВП на душу населения, скорректированный на сумму затрат на социально-экономические и экологические факторы. Разработка этого индекса - это попытка построения агрегированного монетарного индекса, напрямую сравнимая со стандартами национальных счетов с учетом важных моментов, которые отрицаются в других методах из-за их высокой агрегированности. При расчете *ISEW* учитываются такие переменные как стоимость загрязнения воды, воздуха, шумового загрязнения, потеря сельскохозяйственных земель, компенсации будущим поколениям за потерю невозобновляемых источников энергии и т.д.

В ряде стран, таких как США, Великобритания, Дания, Португалия и других, для оценки устойчивости социально-экономических систем используется целая система показателей-индикаторов. Одна из самых полных по охвату систем индикаторов устойчивого развития была разработана Комиссией по устойчивому развитию ООН (UN CSD) в 1996 г. Были выделены четыре области: социальная, экономическая, экологическая и институциональная. Отбор индикаторов осуществлялся по схеме: давление, состояние, реакция. Первоначальный список включал 134 индикатора, затем этот список был уменьшен до 60 и добавилась классификация по темам.

Широкое признание в мире получила система экологических индикаторов Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР). Модель ОЭСР выявляет причинно-следственные связи между экономической деятельностью и экологическими и социальными условиями и помогает политикам и общественности увидеть взаимосвязь этих сфер и выработать политику для решения этих проблем.

В Российской Федерации приоритеты при определении устойчивого развития отдаются следующим составляющим: финансовая составляющая – эффективно распоряжаться получаемыми средствами; клиентская составляющая – предоставлять на своей территории и соответствующим группам населения качественные услуги; внутренние бизнес-процессы – продолжать совершенствование системы обслуживания в рамках бюджета за счет повышения производительности, оптимизации процессов; обучение и развитие – изучать и внедрять новые продукты и услуги с целью улучшения своей деятельности; внешнее окружение – способствовать улучшению атмосферы в соответствующем регионе.

Определение общих тенденций устойчивого развития можно представить на следующем примере обобщенных индексов и сбалансированной системы показателей (ССП).

На основе частных экономических показателей формируется несколько проекций, характеризующих различные грани инновационного развития. Для каждой проекции формируется обобщенный показатель. Затем, показатели проекции сворачиваются в один общий показатель, динамика которого отражает общие тенденции инновационного развития. Один из вариантов построения СПП включает 4 проекции: экономика, инновации, социальная сфера и экология. Каждая из четырех проекций характеризуется своим набором показателей:

Проекция «Экономика»: ВВП на душу населения; валовые накопления основного капитала на душу населения; степень износа основных фондов; густота железнодорожных путей общего пользования.

Проекция «Инновации»: число созданных передовых производственных технологий на 100 тыс. человек населения; численность магистрантов и

докторантов на 1000 человек населения; численность персонала, выполнявшего исследования и разработки на 1000 человек населения; валовые затраты на научные исследования и разработки на 1000 человек населения; количество приобретенных новых технологий (технических достижений), программных средств на 1000 человек населения;

Проекция «Социальная сфера»: численность студентов государственных высших учебных заведений на 1000 человек населения; библиотечный фонд общедоступных библиотек на 1000 человек населения; численность зрителей театров на 1000 человек населения; доля семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия от общего числа семей, состоявших на учете, в качестве нуждающихся в жилых помещениях; число больничных коек на 10000 человек населения; расходы консолидированного бюджета на социальную политику в расчете на душу населения; децильный коэффициент.

Проекция «Экология»: количество загрязняющих веществ, выброшенных в атмосферу от стационарных источников, в тоннах на 1000 человек населения; удельный вес уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ от поступивших на очистные сооружения; лесовосстановление на душу населения.

Существующие методы оценки экономической эффективности функционирования экономики обладают определенными недостатками и ограничениями использования.

Соответственно, назрела необходимость разработки комплексной методики оценки эффективности развития макроэкономических систем, которая позволила бы в единой системе координат учесть разнообразные социальные, экономические, структурные, инвестиционные, финансовые и иные параметры функционирования экономики.

При этом, комплексная оценка эффективности макроэкономической системы должна быть направлена на выявление степени соответствия социально-эколого - экономического развития исследуемой системы поставленным обществом и государством целям и задачам, и только в узком смысле — на соотношение результатов функционирования системы и затрат, необходимых для достижения указанных результатов.

В общем виде методика оценки эффективности развития экономики должна удовлетворять следующим критериям:

1) соответствие стратегическим целям и задачам развития макроэкономической системы;

2) комплексность (необходимо оценить степень достижения стратегических задач развития экономики во всех основных сферах жизнедеятельности: социальной, демографической, финансовой, инвестиционной, инновационной, производственной и т.д.);

- 3) использование количественных показателей;
- 4) возможность приведения показателей, имеющих различные единицы измерения, к общему знаменателю;
- 5) возможность выявить и мобилизовать наиболее действенные резервы повышения эффективности реализации стратегии;
- 6) использование имеющейся статистической базы (т.е. методика оценки эффективности регионального развития в идеале не должна требовать качественного пересмотра методологии сбора и обработки статистической информации);
- 7) гибкость (возможность модификации методики оценки эффективности по мере появления новых целей стратегического развития);
- 8) понятность методики оценки экономической эффективности всем субъектам, задействованным в управлении социально-экономическим развитием (государственным органам, саморегулируемым общественным организациям и т.п.).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева Современный экономический словарь. – 6 издание, переработанное и дополненное. – М.: Инфра, 2008. – 512 с.
- 2 Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика. — М.: Инфра-м, 2006. — С.186.
- 3 Мальсагаров М.С. Совершенствование методов оценки инвестиционной привлекательности и эффективности использования региональных программ развития. — М., 2002. — С.132.
- 4 Шибаева Н.А., Глазков О.В. Системообразующие элементы анализа и оценки эффективности управления инвестиционными процессами в региональной экономике. - Региональная экономика. — 2008. — №8.
- 5 Коробейников А.М. Оценка эффективности регионального развития. - Особенности стратегического планирования развития городов в постсоветских странах. — Пермь, 2002.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 16.05.2012.

С.А. РАҚЫМОВА, Ж.Ж. АБДУЛИНА
ЭКОНОМИКА ДАМУ ТИІМДІЛІГІ ЕСЕБІНІҢ ӘДІСТЕМЕСІ
S.A. RAKHIMOVA, J.J. ABDULINA
METHOD OF DISCOVERING OF THE EFFECTIVE ECONOMICAL
DEVELOPMENT

Түйіндемe

Осы мақалада экономиканың даму тиімділігінің ұғымы және оның бағалауының әдістемесі берілген.

Resume

This article includes such notion as the efficacy of economical development. Also the methodology of evaluation of the efficacy is examined.

УДК 332.135(574)

С.Е. САРСЕМБЕКОВА, Б.К. СЕРИКБАЕВА РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В настоящее время не одна страна мира не может существовать изолированно от других государств. Международная торговля и интеграция в те или иные группировки становится важнейшей внешнеэкономической и внешнеполитической задачей каждого государства.

Глобальная обстановка, возникшая в результате краха двух полярного мира, появление новых независимых государств и глобализация мировых экономических отношений, обусловило необходимость развития интеграционных связей. Между тем, наряду с преимуществами как заметное снижение военно-политической напряжённости в мире, отказ многих стран от концепции сфер влияния и доминирования, расширившиеся возможности для экономического роста и культурного развития государств, усиление региональной составляющей международных отношений, привнесли в международные отношения новый элемент, характеризующийся как новые вызовы и риски безопасности.

Для Республики Казахстан данная проблематика имеет особое значение, поскольку участие Казахстана в международной экономической интеграции является условием создания экономической основы суверенитета государства, обеспечения высокого экономического роста, вхождения его в мировое сообщество в качестве полноправного члена. Республика Казахстан является одним из первых лидеров и активным последовательным организатором интеграционных процессов. Развитие интеграционных процессов будет способствовать разрешению экономических, политических, социальных проблем, улучшению политического климата стран, укреплению дружбы народов.

Международная экономическая интеграция - это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами,

взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах. На микро уровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция осуществляется на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате создаются целостные региональные хозяйственные комплексы с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Наиболее распространенная форма экономической интеграции - зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными производителями товаров, что, с одной стороны, увеличивает опасность банкротств, а с другой - является стимулом для совершенствования производства и внедрения нововведений. Отмена таможенных пошлин и нетарифных ограничений касается, как правило, промышленных товаров, в отношении сельскохозяйственных товаров либерализация импорта ограничена, что характерно для ЕС, а сейчас наблюдается в Североамериканском регионе и Латинской Америке.

Другая форма экономической интеграции – таможенный союз - предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Таможенный союз часто дополняется платежным союзом, обеспечивающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

Более сложной формой является общий рынок, который призван обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

При функционировании единого рынка формируются общие фонды содействия социальному и региональному развитию, создаются наднациональные органы управления и контроля, совершенствуется правовая система, т.е. возникает единое экономическое, правовое, информационное пространство.

Высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз, совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики: Экономический и валютный союз имеет место в Западной Европе. Только здесь процесс экономической интеграции прошел все указанные этапы.

Особую важность исследованиям процессов интеграции придает тот факт, что в центре внимания оказываются такие существенные проблемы современности как обеспечение бесконфликтного сосуществования государств и развитие эффективного экономического сотрудничества, функции и судьба современного государства и взаимодействие политики и экономики. Процессы интеграции рассматриваются как положительные, с точки зрения их способности решить данные вопросы.[1]

Республика Казахстан встречает свое 20-летие масштабными достижениями в проведении радикальных социально-экономических и политических реформ, которые вывели ее в число лидеров преобразований на постсоветском пространстве. Несомненным подтверждением высокого международного авторитета Казахстана стали успешное председательство в ОБСЕ и результативное проведение Саммита в Астане, где принят итоговый документ – Астанинская декларация.

Казахстан укрепил и развивает основы национальной государственности, обеспечил территориальную целостность страны и нерушимость границ, перевел экономику на рыночный путь развития и успешно интегрировался в мировое сообщество. В Казахстане создана одна из наиболее динамичных экономик, построены институты открытого демократического общества, улучшены социальные стандарты жизни населения. И самое главное – все эти годы многонациональный и поликонфессиональный народ Казахстана живет в условиях внутренней стабильности и мира со всеми своими соседями.

За Казахстаном прочно закрепилась репутация не только активного и влиятельного в международном сообществе партнера, но и государства, достигшего весомых успехов в своем социально-экономическом развитии. Прежде всего необходимо отметить, что одним из важнейших факторов успеха РК стала успешная реализация Стратегии развития до 2030 года, принятая в 1997 году, в период, когда Казахстан завершал самый трудный этап переходных реформ, эта стратегия включила в себя самые важные, базисные положения и принципы. Именно благодаря правильности ее стратегических

подходов, верности приоритетов стали возможны те достижения, которыми сегодня по праву гордятся казахстанцы. Успешно завершив переходный этап своего экономического развития, Казахстан намерен совершить новый качественный рывок – войти в число 50 наиболее конкурентоспособных держав. Казахстан является инициатором и активным участником многих успешных проектов международного характера – СНГ, ШОС, ОДКБ, СВМДА, общепризнанно, что именно последовательная и твердая роль республики и ее Президента во многом обеспечили их создание и дальнейшее успешное развитие.

Создание ЕврАзЭС явилось знаменательным событием в истории межгосударственных отношений постсоветских стран, оно ознаменовало переход к качественно новому, интеграционному этапу развития отношений между ними. Для этого постсоветским государствам пришлось выстраивать совершенно новую стратегию торгово-экономического сотрудничества, в значительной степени восстанавливать связи и создавать принципиально новые механизмы взаимодействия, которые соответствовали бы геополитическим реалиям.

В настоящее время ЕврАзЭС успешно развивается. В совместном заявлении президентов в связи с 10-летием сообщества, принятом на заседании Межгоссовета ЕврАзЭС в Астане 5 июля 2010 года, подчеркивается: “Осознавая стратегическую значимость интеграции для выхода на качественно новый уровень развития, государства – члены сообщества вступили в XXI век, создав международную организацию “Евразийское экономическое сообщество”. Мы создали организацию, построенную на новых принципах доверия и взаимовыгодного сотрудничества.[5] Активная работа, ориентированная на опережающие темпы, позволила на год раньше намеченного срока, уже с 1 января 2010 года, обеспечить начало функционирования Таможенного союза ЕврАзЭС и ввести Единый таможенный тариф на импортируемые товары.

С начала 2010 года Комиссией Таможенного союза уже осуществляются делегированные ей наднациональные полномочия в сфере тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли Таможенного союза, применяются Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза (ТН ВЭД ТС) и Единый таможенный тариф таможенного союза (ЕТТ ТС).

Реальные успехи ЕврАзЭС, предусматривают введение Таможенного союза. Одним из основных направлений деятельности сообщества является взаимодействие с международными организациями, которое, безусловно, способствует укреплению позиций данного интеграционного объединения в мире и является важным элементом формирования эффективной системы обеспечения стабильности в регионе, расширения экономического и гуманитарного

сотрудничества. Очередным глобальным ориентиром усилий государств – участников ЕврАзЭС на сотрудничество и интеграцию является создание Единого экономического пространства, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, обеспечивающих свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.[2]

В 2009 году на неформальном саммите в Алматы президенты Беларуси, Казахстана и России утвердили План действий на 2010–2011 годы по формированию Единого экономического пространства, который предусматривает разработку, подписание и реализацию пакета международных договоров, обеспечивающих создание ЕЭП. Политическая воля президентов и активная работа правительств сторон и структур сообщества позволила в самые сжатые сроки выполнить эту задачу – уже 19 ноября 2010 года главы правительств подписали первые четыре соглашения, а 9 декабря на заседании Межгоссовета ЕврАзЭС (высшего органа Таможенного союза) приняты остальные 13 соглашений, формирующих ЕЭП. Завершение формирования правовой базы ЕЭП – этапное событие в интеграционных процессах на постсоветском пространстве. Тем самым будут обеспечены свобода перемещения товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов, функционирование однотипных механизмов регулирования экономики, основанных на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм. На этом пространстве существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика.[3]

Общий рынок товаров будет обеспечиваться не только свободным обращением товаров, произведенных в наших государствах, но и товаров, ввезенных из третьих стран на территорию Единого таможенного пространства. Формирование общего рынка услуг предусматривает предоставление национального режима предприятиям-резидентам сторон в оказании услуг, унификацию требований к ним, взаимное признание лицензий в лицензируемых видах деятельности и гармонизацию национального законодательства.

Формирование общего рынка трудовых ресурсов предусматривает свободное перемещение рабочей силы в зоне ЕЭП, урегулирование правового статуса граждан одного государства, проживающего на территории другого государства – участника ЕЭП, обеспечение свободного доступа к получению образования, признание дипломов высшего и среднего образования, единообразное применение правил и требований к трудовым ресурсам и режиму доступа на рынок труда.

Формирование общего рынка капитала наряду с обеспечением взаимного доступа на рынок финансовых, банковских и страховых услуг предусматривает гармонизацию норм валютного регулирования,

создание единой платежно-расчетной системы и формирование общего валютного рынка.

Реализация перечисленных направлений формирования ЕЭП позволит создать общий для всех стран – членов ЕврАзЭС рынок товаров, услуг, трудовых ресурсов и капитала. Создание ЕЭП – это прежде всего возможность развития свободной конкуренции и усиления инновационной активности на нашем общем пространстве. Именно конкуренция является тем двигателем для повышения качества поставляемых на рынок товаров и услуг, который закаляет бизнес, заставляет улучшать производство, снижать расходы, увеличивать производительность труда. На общей территории наших стран, куда завозятся и поступают в свободное обращение также товары из третьих стран, они неизбежно вступают в конкуренцию с товарами Таможенного союза, которые в новых условиях вынуждены уже соревноваться по качеству не только между собой, но и с импортируемой продукцией и услугами. И выгода от такой конкуренции реальная и осязаемая.

Формирование ЕЭП создает также возможность для конкуренции в сфере предоставления услуг и деятельности финансовых институтов.

А гармонизация норм и правил в сфере железнодорожного транспорта, электроэнергетики, нефтяной и газовой отраслях создает благоприятные условия для развития экономик стран. Все это – общий рынок, к которому сегодня обращаются взоры тех, кто в наших странах занимается вопросами развития интеграционных процессов, созданием совместных производств, кто выпускает продукцию из комплектующих изделий, поступающих из наших стран. В самом деле отсутствие таможенных и других барьеров во взаимной торговле значительно снижает издержки и благоприятствует развитию кооперации производства между предприятиями Беларуси, Казахстана и России. В результате унификации и гармонизации норм и правил благодаря формированию ЕЭП создаются условия для производства конкурентной продукции на предприятиях, перевод их на инновационные рельсы развития – все это будет служить мощным двигателем модернизации всех сфер экономической активности в наших странах и даст возможность отойти от вчерашних стандартов и перейти к производству той продукции, которая будет востребована завтра и на перспективу.

Функционирование ЕЭП придаст новый импульс развитию более тесной интеграции, сближению экономик государств-участников в целях ускорения социально-экономического прогресса стран, роста благосостояния народов.

Таким образом, интеграционные достижения ЕврАзЭС реально определяют главный вектор развития постсоветского пространства в XXI веке [4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 В.М. Кудров <http://www.bestreferat.ru>
- 2 Таир Мансуров. <http://www.nomad.su>
- 3 <http://www.kt.kz/index.php>
- 4 Б.К. Султанов <http://www.bisam.kz>
- 5 <http://www.inform.kz>

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар. Материал поступил в редакцию 24.10.2012.

С.Е. САРСЕМБЕКОВА, Б.К. СЕРИКБАЕВА
 ҚАЗАХСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИНТЕГРАЦИЯЛЫҚ
 ҮРДІСТЕРДІҢ ДАМУЫ.
 S.E. SARSEMBEKOVA, B.K. SERIKBAYEVA
 THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES OF THE
 REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Түйіндеме

Мақалада Қазақстан Республикасының дамуына әсер етуші интеграция және интеграциялық үрдістердің формалары жазылған.

Resume

The article deals with the description of integration forms and different integration processes that influence on the development of the Republic of Kazakhstan.

ӘОЖ 338.47

А.С. СЕРГАЗИНОВА, С.А. РАХИМОВА КӨЛІК КЕШЕНІ ДАМУЫНЫҢ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ТӘСІЛІ

Қазіргі кездегі Қазақстанның экономиканың сәтті жағдайы, тұтыну нарығының өсуі, компаниялар жоғары қарқынмен даму үстінде. Бірақ толық бағалық логистикалық қызмет нарығының болмауы, жергілікті компаниялардың өсуіне, халықаралық корпорациялардың келуіне іркі фактор болып табылады.

Клиенттердің тұтынушылық қажеттіліктерін қанағаттандыра алатын компаниялардың нарықта болмауы өзекті мәселелердің бірі.

Қазақстан Республикасы Президенті Н.А Назарбаевтың тапсырысына жүгіне отырып, Қазақстанның үкіметі Қазақстан экономикасын кластерлерді дамыту диверсификациялаудың жаңа жобасы жүзеге асыра бастады.

Қазақстан Республикасы кәсіпорындарының негізгі даму бағыттары- бұл «сатып алу-тасымалдау-қоймалау-өткізу» логистикалық жүйенің негізгі элементінің үйлесімін икемді және тиімді түрде жұмыс істеуін қамтамасыз ету механизмімен құрастыру болып табылады.

Осы заманғы экономикалық үрдістердің даму шарттарына байланысты – өнеркәсіптік, коммерциялық және басқа нарық инфрақұрылым кәсіпорындары бір интегралды логистикалық тізбекке бірігуіне жағдай жасау керек.

Қазіргі таңда Қазақстандағы логистиканың дамуы нарық заңдары мен қағидаларынан туындағандай логистиканы игеру және оны 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 бәсекеге қабілеттілігін төмендетіп, өткізуді қиындатуда.

Әрбір кәсіпорынның нарыққа дұрыс қадам жасау үшін логистика ауадай қажетті нәрсе, бірақ бұл логистика өз бетінше кешенді сала ретінде қызмет етеді деп айту қиын, себебі кәсіпорынға логистиканы жүргізу беймәлім белгісіз зат, оны қалай өткізу, қалай жоспарлау, қандай әдіс қолдану деген сұрақтар туындайды бұл сауалдардың әр бірі өз бетінше тағыда сұрақтар туғызады, ал осының бәрін дұрыс қолданбауы нақты мәліметтердің бетін ашпайды, яғни сондықтан нарықтағы кәсіби маманданған логистиканы жүргізумен айналысатын ұйымдарға жүгіну дұрыс шешім болады.

Бірінші кестеде логистикалық жүйедегі шығындарды үнемдеу көрсетілген.

1 кесте

Логистикалық жүйедегі шығындарды үнемдеу

Ағымдық процестер түрі	Логистикалық жүйедегі тиімділік тудыратын процестердің кезеңдері			
	Сатып алу логистикасы	Өндіріс логистикасы	Өндірісті қамтамасыз ету логистикасы	Тарату логистикасы
Материалды ағым	Прогрессивті материалдарды қолдану кезінде материалды шығындардың өзгерісі есебінен үнемдеу		Қоймалық шығындардың төмендеуі есебінен үнемдеу	
	Сатып алуларды ұтымды өңдеу есебінен үнемдеу	Материалдардың болмауынан туындайтын тұрып қалуларды қысқарту есебінен өндіріс шығындарын төмендету	Қоймалық алаңдарды қысқарту есебінен үнемдеу Тиеу-түсіру операцияларының көлемінің қысқаруы және онымен байланысты шығындардың қысқаруы есебінен үнемдеу	
	Материалды ағым қозғалысының тездетілуінен болатын үнем: - материалды сақтаулы қор мөлшерінің қысқаруы - сақтаулы қорларды ұстау бойынша ағымдағы шығындардың қысқаруы - логистикалық жүйеде болу уақытына байланысты материалды ресурстар жоғалтымын төмендету.			

Қаржылық ағым	Сақтаулы қорды қаржыландырған капитал мөлшерінің азаюы есебінен үнемдеу Ақша ағымы қозғалысының тездетілуі есебінен айналым капиталы мөлшерінің қысқаруы			
				Жеткізу шартының бұзылуына шығындардың қысқаруы
Ақпараттық ағым		Өндірісті ырақты ұйымдастыру салдарынан ағымдағы шығындарды қысқарту	Техникалық қызмет көрсету шығындарының қысқаруы	
	Тапсырысты өңдеу уақытының қысқаруы			

Сауда теориясында тауар нарығының инфрақұрылымдық объектілерінің ұйымдастыру нысандарын дамытудың бірнеше бағыттары бар. Оларға концентрация, мамандану мен әмбебаптау және комбинирлеу жатады.

Логистикалық жүйе нарықты дамытуда жоғары тиімділік әкелетінін дәлелдейік.

Қазіргі кездегі Қазақстан экономикасында сатып алу, өндіру және өнімді өткізу саласында құрылымдық өзгерістер болып жатыр.

Бірақ осы процеске логистикаға бағытталған жүйелік сипат беру керек. Нарықтық экономика жағдайында материалды ресурстар және олармен байланысты өнеркәсіптік және коммерциялық кәсіпорындардағы барлық ресурстар ағымын логистикалық әдістер арқылы басқару - әлемдік нарықта бәсекелестік артықшылықтарды қамтамасыз ететін объективті қажеттілік.

Жаңа индустриалды саясат болашағы шығындарды төмендету және тұтынушыларға сапалы қызмет көрсетумен алынған интеграция тиімімен сипатталады.

Бірінші кестеде біз логистика жалпы экономиканы ұйымдастыруда, экономикалық ұйымдар арасында тиімді байланыс орнату арқылы қолда бар мүмкіншіліктерді қолданып, жоғары тиімділікке жетуге жағдай жасайтынын көріп отырмыз.

Сауда логистикасында қандайда бір логистикалық операцияны жетілдіру жалпы жүйелік тиімділік береді.

Логистиканы тауар нарығының инфрақұрылымында да қолдануға болады, ол осы нарыққа қатысатын барлық шаруашылық субъектілердің жұмысын тиімдірек ету үшін өте қажет. Бірінші сурет түрінде тауар нарығының инфрақұрылымын логистикалық интеграция арқылы жетілдіруді қарастырайық.

Логистикалық белгілердің жүзеге асуы синергетикалық тиімділіктің орындалуына әкеледі. Осы кездегі синергетика тәуелсіз қосалқы жүйелердің немесе элементтердің бірігіп әрекет еткендегі олардың жеке тәуелсіз жұмыс істегендегі тиімділіктерінің сомасынан жоғары болатын жалпы тиімділіктің жоғарылауын қамтамасыз ететін логистикалық жүйелердегі байланыстарды анықтайды. Енді кесте түрінде логистикалық жүйенің әкелетін тиімділіктерін көрсетіп өтейік.

Төмендегі, 1-суретті ашып көрсететін болсақ, тауар нарығының инфрақұрылымының элементтері осы логистикалық жүйедегі өзара

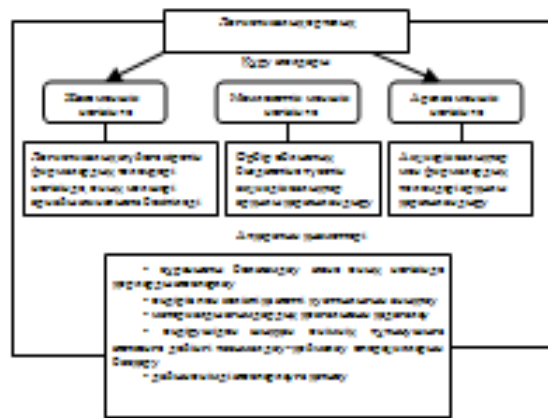
әрекеттесіп бірігуі қажет ұйымдар есебінде болады. Логистикалық интеграцияның келесі негізгі белгілерін көрсете кетейік:

Тауар қозғалысының барлық процесін, тауарды сатып алудан бастап оны тұтынушыларға жеткізуге дейін процесті оңтайландыру ол логистикалық координацияны білдіреді.

Материалды ағымдарды басқару және бақылау интеграциясы, ол басқару интеграциясы болады.

Сауда кәсіпорындарының клиенттеріне көрсетілетін қызмет кешенімен қоса біртұтас материалды ағым технологиясы, ол технологиялық логистика болады.

Сонымен, тауар нарығының инфрақұрылымын тауар қозғалысының логистикасы есебінен алып, оны интеграциялау жолдарын көрсетіп отырмыз, бірақ біздің елде бұл процесті енгізу үшін бүгінгі күні мемлекеттік қолдау қажет, себебі логистикалық жүйені тиімді құрып, оның сапалы жұмыс істеуін қамтамасыз ететін мамандар дайындауға, логистикалық интеграцияны басқару органын құруда мемлекеттің алатын орны зор.



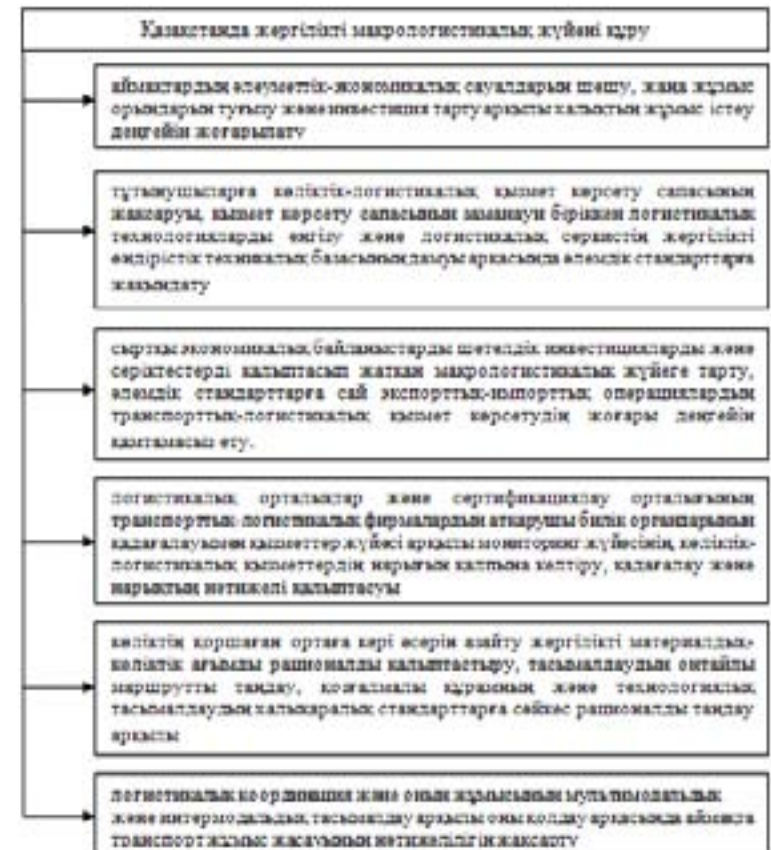
1 сурет - Логистикалық орталықты құру жолдары

Қазіргі кездегі логистика-бұл компьютерлі-интегрирленген логистика. Логистикалық инфрақұрылымның жағдайы әлемде нарықтық дамудың, инвестициялық тартымдылықтың және қандай да – бір территорияның экспортты-активизирлеуші факторы болып табылады. Көлік, қойма, сауда және сервис бірігеді және өзара бір-бірін дамытады. Сенімді сауда-көліктік инфрақұрылым-аймақтардың шаруашылық интеграциясының мықты негізі, мемлекеттің дезинтеграциясына қарсы әсер етудің қажетті факторы.

Сондықтан шет елдердің көпшілігінде сауда-көліктік және оған сәйкес ақпараттық инфрақұрылымның дамуы мемлекеттің қатаң бақылауында болады, ол тек тура бюджеттік ассигнациялар түрінде ғана емес, сонымен қатар заңдылықты ұйымдық-экономикалық реттеу және координациялау арқылы.

Біздің елімізге басқа шетелдік капиталистік елдерде қолданылатын логистикалық жүйелер мен концепцияларды қайталаудың қажеті жоқ. Олардың жинаған тәжірибесін және өзіміздің потенциалды және елдің спецификалық ерекшелігін ескере отырып, біз тез қарқынмен заманауи логистикалық көзқарасты және отандық бизнестегі нарықтық бағытталған құрылымдардағы жүйені енгізуіміз қажет. Дүние жүзінде таңымал, кең қолданылатын JIT, KANBAN, MRP, DRP, ROP, QR, CR, AR, LEAN PRODUCTION және т.б. концепцияларын Қазақстан Республикасы кәсіпорындарының ерекшеліктерін ескере отырып, енгізу, жетілдіру жақсы болар еді.

Қазақстан үшін оның үлкен территориясымен қайта шығарудың жергілікті ерекшеліктері, соның ішінде жергілікті көліктік факторлар: көліктік коммуникациялар, сол аудандағы көліктік және көліктік-экспедициялық кәсіпорындар, көліктік түйіндер, терминалдар және т.б. маңызды орын алады.



2 сурет - Қазақстан Республикасы кәсіпорындарында логистиканы жетілдіру жолдары

Әрбір аймақтың экономикасының қолдану саласында қандай да бір логистикалық функцияларды атқаратын кәсіпорындардың үлкен тобы жұмыс жасайды: көліктік фирмалар, көтерме сауда делдалдары, банктер, көліктік-қоймалық кешендер, жүктік терминалдар және т.б.

Тұтынушыларға нәтижелі қызмет көрсету, көптеген көліктік-логистикалық фирмаларды және аудандардағы делдалдардың жұмысын басқару және координациялау жергілікті көліктік-логистикалық жүйесіз мүмкін емес. Осы жүйелердің түзетуші және біріктіруші потенциалды белгілі аудандардың әлуметтік-экономикалық дамуына, көліктік-логистикалық қызмет көрсетудің жоғары сапасының арқасында тұтынушыларға қызмет көрсету нәтижелілігін ұлғайту, олардың әлемдік стандарттарға жақындауы, жергілікті материалдық және оларды ақпараттық және қаржылық ағыммен қамтамасыздандыратын заманауи логистикалық басқару технологияларын енгізу.

Еліміздің экономикасында қалыптасқан жағдай принципиалдық жаңа жүк ағымын басқарудың терминалды технологияға және тауар қозғалысының логистикалық принципіне негізделген жаңа жүйенің пайда болуын талап етеді. Жергілікті жүйенің логистикалық қызмет көрсету қалыптастыру стратегиясы ірі қалалардың жан-жағында жүк өңдеуші және жүк жинаушы терминалдар желісінің және көпмақсатты мультимодальдық терминалды кешендердің, сонымен қатар олардың тасымалдаушылар, экспедиторлар және жалпыға бірдей ақпараттық қолдау және телекоммуникация арқасында басқа да логистикалық серіктестермен жұмысын басқару және координациялауды жүзеге асыратын логистикалық орталықтардың құрылуына негізделуі қажет. Жергілікті макрологистикалық жүйе клиенттерді әлемдік стандарттарға өндірістік технологиялық деңгейімен және тұтынушыларға логистикалық қызмет көрсету кешенділігі және сервистілігімен жауап беретін көліктік-экспедициялық, қоймалық, жүк өңдеуші, кедендік және сервистік қызметтер жиынтығымен қамтамасыз етуі қажет.

Логистика белгілі жағдайда дамыған және ұзақ уақыт бойы шоғырланған өсу стратегиясымен жүру керек, ұлттық диверсификацияда және жаңа нарықтық іздеуге негізделеді. Олар біздің транспорттық және коммуникациялық қызметімізді пайдаланады. Бұл стратегия автомобиль құрылысы, туризм, сервис жүйесі, жол және капиталдық құрылыс және отандық өнімнің өз бағасының төмендеуіне әсер ететін болады.

Қазақстандағы логистиканың басқа да болашағы бар даму бағыттарын алдағы жылдары оны ұйымдастыруда және ішкі өндірістік жүйелердің өнеркәсіптік кәсіпорындарды жетілдіруде, тұрмыстық және материал жүргізуші байланыстарда технологиялық кешендерде және экономикалық аймақтарда жақсарту үшін пайдаланылады.

Сонымен, Қазақстан экономикасын нарықтық қатынастар негізінде интенсивті көтеру мақсатында тауар қозғалысын өндірушіден соңғы

тұтынушыға жеткізуді максималды түрде жеделдетуге әрекет ететін кешенді логистикалық сауда-көліктік объектілер мен желілер құру қажет. Осы мәселе бойынша мәліметтерді талдау және жүйелеу келесідей шешімдерге әкеледі:

Әртүрлі фирмалар өздерінің іс-әрекетінде электронды коммерция тәсілдерін қолдану көлемін әрі қарай жоғарлату тенденциясы болып отыр;

Интернеттің желілік технологиясы желіде коммерциялық іс-әрекеттерді орындау үшін сенімді қорғанысты қамтамасыз етуде жетілдіруден әлі де алысырақ;

Қазақстандық нарық электронды коммерциямен әлі жаулап алынған жоқ, Батыстың әсерін есепке алмағанда іс-әрекеттің бұл түріне өте үлкен басымдылық бар;

Логистиканы тауар нарығының инфрақұрылымында да қолдануға болады, ол осы нарыққа қатысатын барлық шаруашылық субъектілердің жұмысын тиімдірек ету үшін өте қажет.

Интеграцияға деген қажеттілік аумақтық және салалық құрылым түріне қарамастан барлық өндірістік-коммерциялық кәсіпорындарға тән болып келеді. Қазақстан экономикасының дамуының бүгінгі жағдайы нарық инфрақұрылымына қызмет көрсететін өнеркәсіптік, сауда кәсіпорындары мен компанияларын интегрирленген жүйеге біріктіру бойынша жағдай жасауды талап етеді. Мұндай біріктірудің басты себебі-өндіріспен байланысыз шығындар көлемін жоғарылатату жағдайын тудыратын шикізат пен материал көзінің тұтынушылардан географиялық алыс орналасуы.

Тауар нарығының инфрақұрылымын тауар қозғалысының логистикасы есебінде алып, осы интеграциялау жолдарын көрсетіп отырмыз, бірақ біздің елде бұл процесті енгізу үшін бүгінгі күні мемлекеттік қолдау қажет, себебі логистикалық жүйені тиімді құрып, оның сапалы жұмыс істеуін қамтамасыз ететін мамандар дайындауға, логистикалық интеграцияны басқару органын құруда мемлекеттің алатын орны зор.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Кожанова Е. Ф. Основы логистики / Е. Ф. Кожанова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 103 с.

2 Мельник Л. Г. Экономика предприятия / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 89 с.

3 Омаров А. М. Экономика производственного объединения / А. М. Омаров. – М. : Экономика, 2009. – 384 с.

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ. Материал редакцияға 25.06.11 ж. түсті.

А.С. СЕРГАЗИНОВА, С.А. РАХИМОВА
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ
РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА
A.S. SERGAZINOVA, S.A. RAKHIMOVA
LOGISTIC WAY OF FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT
OF A COMPLEX OF THE TRANSPORT INDUSTRY

Резюме

В данной статье автор предлагает пути совершенствования логистики – как одной из новой развивающейся отрасли рыночной экономики Республики Казахстан.

Resume

In this article the author offers ways of improvement of logistics – as to one of new developing branch of market economy of the Republic of Kazakhstan.

НАШИ АВТОРЫ

Абдулина Жанар Жумабековна - магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Айгужина Динара Зейнуллаевна - доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Аленова Нуржанат Мухтаровна - старший преподаватель кафедры «Экономики и менеджмента», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Байжапарова Галия Каиргельдыевна - старший преподаватель, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Баймагамбетов Калауиден Бейсембаевич - магистрант, Инновационный Еуразийский университет, г. Павлодар.

Донцов Сергей Семёнович – к.т.н., доцент экономики, профессор кафедры экономики и менеджмента, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Дюсембекова Сауле Райхановна - старший преподаватель, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Жунисова Асель Сериковна - магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Закриянова Нагима Мылтыкбаевна - преподаватель, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Кайдарова Асемгуль Рамазановна – магистрант, специальности «Финансы», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Кабдрахманов Дамир Кабдуалиевич - магистрант, специальности «Финансы», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Кафтункина Наталья Сергеевна – к.э.н., профессор кафедры «Финансы», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Каирова Назгуль Жомартовна - студент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Мусина Алма Жумагельдыевна – к.э.н., кафедры учета и аудита, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Назаренко Ольга Васильевна - старший преподаватель кафедры учета и аудита, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Назаренко Милена Викторовна - студент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Нурғалиева Айнаш Амангельдиновна - к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Рахимова Сауле Абайбековна - э.ф.к., доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Салихова Альфия Равильевна – к.э.н., Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Сарсембекова Самал Еркебаевна – к.э.н., профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Сергазинова Алмагуль Серікқызы - студент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Серікбаева Бибигуль Кабылтаевна - студент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Сидорова Людмила Анатольевна - доцент кафедры экономики и менеджмента, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Скакова Аида Бейсенбековна - студент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Уюкбаева Жадра Руслановна - студент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Чуб Людмила Ильинична - старший преподаватель кафедры учета и аудита, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

(«ВЕСТНИК ПГУ», «НАУКА И ТЕХНИКА КАЗАХСТАНА», «ӨЛКЕТАНУ- КРАЕВЕДЕНИЕ»)

1. В журналы принимаются статьи по всем научным направлениям в 1 экземпляре, набранные на компьютере, напечатанные на одной стороне листа с межстрочным интервалом 1,5, с полями 30 мм со всех сторон листа, название статьи: кегль - 14 пунктов и дискета со всеми материалами в текстовом редакторе «Word 7,0 (97, 2000, 2007) для Windows».

2. Общий объем статьи, 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. Для статей, публикуемых в Вестник химико-биологической серии, требуется экспертное заключение.

Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами:

1. УДК по таблицам универсальной десятичной классификации;
2. Название статьи - на казахском, русском и английском языках, заглавными буквами жирным шрифтом, абзац центрованный;
3. Имя, отчество, фамилия (-и) автора(-ов), полное название учреждения;
4. Резюме на казахском, русском и английском языках: кегль - 10 пунктов, курсив, отступ слева-справа — 1 см, интервал 1,0; для Вестников химико – биологической серии требуется также экспертное заключение (см. образец);
5. Текст статьи: кегль - 14 пунктов, гарнитура - Times Nev Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times Nev Roman (для казахского языка).
6. Межстрочный интервал 1,5 (полуторный);
7. Список использованной литературы (ссылки и примечания в статье обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Список литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.1-84 (см. образец).

На отдельной странице

В бумажном и электронном вариантах 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»).

1. 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.

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

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

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

5. Оплата за публикацию в Вестнике составляет 5000 (Пять тысяч) тенге.

6. Статью (бумажная, электронная версии, оригинал квитанции об оплате) следует направлять по адресу:

140008, Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, Издательство «Кереку», каб. 137

Тел 8 (718-2) 67-36-69, (внутр. 147; 183) факс: 8 (718-2) 67-37-02.

E-mail: kereku@mail.ru

Наши реквизиты:

РГКП Павлодарский государственный РНН 4 5 1 8 0 0 3 0 0 7 3

университет им. С. Торайгырова БИН 990 140 004 654

АО «Цеснабанк» ИИК 579 9 8 F T B 0 0 0 0 0 3 3 10

Код сектора экономики – 6 БИК T S E S K Z K A

Признак резидентства -1

ОБРАЗЕЦ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ:

ISSN 1811-1815. Вестник ПГУ. Сер. гум., 2010. № 2
УДК 316:314.3

А.Б. ЕСИМОВА **СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК** **СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ** **В РЕАЛИЗАЦИИ РЕПРОДУКТИВНОГО МАТЕРИАЛА**

Одной из актуальных проблем современности является проблема демографическая. Еще в XX веке исследователи активно занимались поиском детерминант рождаемости, выявлением факторов, определяющих реализацию репродуктивных планов семей, индивидов.

Продолжение текста публикуемого материала.

Пример оформления таблиц, рисунков, схем:

Таблица 1

Суммарный коэффициент рождаемости отдельных национальностей

	СКР, 1999 г.	СКР, 1999 г.
Всего	1,80	2,22

Диаграмма 1

Показатели репродуктивного поведения

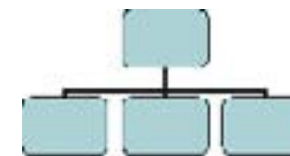
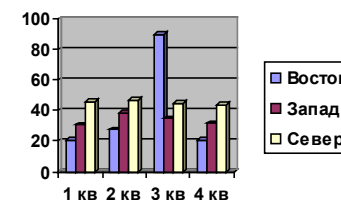


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Этнодемографический ежегодник Казахстана. Статистический сборник. – А., 2006. – С.424.
- 2 Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. – Т.3, №5. – 2002.-С.66.

Место работы автора (-ов):

Международный Казахско-Турецкий университет имени Х.А. Яссави, г. Туркестан.

А.Б. ЕСИМОВА

ОТБАСЫЛЫҚ-ТУЫСТЫ ҚАТЫНАСТАР РЕПРОДУКТИВТІ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК КАПИТАЛ РЕТІНДЕ

A.B. YESSIMOVA

THE FAMILY-RELATED NETWORKS AS SOCIAL CAPITAL FOR REALIZATION OF REPRODUCTIVE BEHAVIORS

Түйіндеме

Бұл мақалада автор Қазақстандағы әйелдердің отбасылық –туыстық қатынасы арқылы репродуктивті мінез-құлықында айырмашылықтарын талдайды.

Resume

In given article the author analyzes distinctions of reproductive behaviour of married women of Kazakhstan through a prism the kinship networks.

Теруге 14.10.2012 ж. жіберілді. Басуға 24.10.2012 ж. қол қойылды.
Форматы 70x100 1/16. Кітап-журнал қағазы.
Көлемі шартты 7,1 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.
Компьютерде беттеген Б.Б. Әубәкірова
Корректорлар: Б.Б. Әубәкірова, А. Елемесқызы, А.Р. Омарова
Тапсырыс № 1922

Сдано в набор 14.10.2012г. Подписано в печать 24.10.2012 г.
Формат 70x100 1/16. Бумага книжно-журнальная.
Объем 7,1 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.
Компьютерная верстка Б.Б. Аубакирова
Корректоры: Б.Б. Аубакирова, А. Елемесқызы, А.Р. Омарова
Заказ №1922

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