

Секция 2

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Б.М. БЕККУЛИЕВА,

доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат технических наук

Л.С. НУРПЕИСОВА,

доцент кафедры маркетинга Казахского экономического университета имени Т.Рыскулова, кандидат экономических наук

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Маркетинговые исследования представляют собой системный сбор, упорядочение и анализ данных по различным аспектам маркетинговой деятельности [1]. На рынке образовательных услуг это связующее звено между высшим учебным заведением и рынками, потребителями, конкурентами, а также другими элементами маркетинговой среды. Исследования в этой области позволяют снизить риск при принятии решений по всем аспектам маркетинговой деятельности вуза, вследствие чего маркетинговые исследования образовательной деятельности становятся все более актуальными для вузов. Необходимо учитывать, что маркетинговые исследования рынка образовательных услуг требуют четкого планирования цели, процесса и расходов на исследования и являются весьма дорогостоящими.

Принимая решение о проведении маркетинговых исследований, высшие учебные заведения должны определить необходимость проведения и какова потребность в проведении подобных исследований. В идеале с целью выявления несоответствия комплекса маркетинга условиям рынка вузы должны непрерывно проводить мониторинг внешней среды. В случае обнаружения несоответствий, которые могут негативно отразиться на экономических показателях деятельности вузов и привести к потере

конкурентоспособности, необходимо предпринять меры по проведению маркетинговых исследований.

Для проведения успешного маркетингового исследования рынка образовательных услуг необходимо определить проблему, с которой столкнулся вуз и для решения которой предпринимаются усилия ее всестороннего исследования. На рынке образовательных услуг обычно сталкиваются с двумя типами проблем: проблемой управления маркетингом и проблемой маркетинговых исследований. Проблемы управления маркетингом возникают в том случае, когда появляются симптомы недостижения маркетинговых целей, а также когда цели могут быть достигнуты, но высшему учебному заведению необходимо выбрать такой курс действий, который даст возможность в полной мере воспользоваться благоприятными обстоятельствами. Проблемы маркетинговых исследований возникают вследствие отсутствия точной и непредвзятой информации, предоставляемой специалистами по маркетингу, необходимой для решения проблем управления маркетинговой деятельностью. К выявлению подобных проблем на практике используются различные подходы [2].

Из выявленных проблем вытекают цели маркетинговых исследований, которые характеризуют тот информационный вакуум, который должен быть ликвидирован для предоставления вузу возможности решать маркетинговые проблемы. Цели маркетинговых исследований бывают: 1) разведочные, предназначенные для более точного определения проблем и проверки гипотез и направленные на сбор предварительной информации; 2) описательные (дескриптивные), заключающиеся в описании различных аспектов существующей маркетинговой ситуации; 3) казуальные, направленные на обоснование гипотез, определяющих содержание выявленных причинно-следственных связей. Выбор конкретных типов и методов исследования предопределяет характер целей маркетингового исследования.

Маркетинговые исследования в области образования с точки зрения объекта изучения представляют собой комплексное исследование.

Как и исследования любого другого рынка, исследования маркетинга в образовании заключаются в сборе, обработке и анализе данных о рынке, конкурентах, потребителях, ценах, внутреннем потенциале высшего учебного заведения в целях уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений. При выборе и реализации стратегии и тактики маркетинговой деятельности вуза используются результаты исследований маркетинга, полученные собственными усилиями и представляющие собой конкретные разработки.

Основным направлением в маркетинговых исследованиях, в том числе и в образовании, является исследование рынка. Только в процессе проведения рыночных исследований можно систематически собирать, анализировать и сопоставлять информацию, необходимую для принятия важных решений, связанных с выбором рынка, деятельностью на рынке, определением объема продаж, прогнозированием и планированием рыночной деятельности. Объектами исследования рынка образовательных услуг являются те тенденции и процессы развития рынка образования, которые включают анализ изменений экономических, научно-технических, демографических, экологических, законодательных и других факторов, а также структуру и географию рынка, его емкость, динамику продаж, барьеры рынка, состояние конкуренции, сложившуюся конъюнктуру, возможности и риски. Кроме этого, основным результатом исследования рынка образования является выявление ключевых факторов успеха, прогнозы его развития, выбор целевых рынков и рыночных ниш, поиск наиболее эффективных способов ведения конкурентной политики на рынке и возможности выхода на новые рынки [3].

Исследуя потребителей, можно определить весь комплекс побудительных факторов, которыми руководствуются потребители при выборе образовательных услуг: уровень доходов, приемлемую стоимость обучения, социальное положение, половозрастные признаки, базовое образование. В качестве объекта исследования можно рассматривать индивидуальных

потребителей, семьи, а также организации, а предметом исследования является мотивация поведения потребителя на рынке образования и определяющие ее факторы (структура потребления, обеспеченность товарами, тенденции покупательского спроса), анализ процессов и условий удовлетворения основных прав потребителей (типология потребителей, моделирование их поведения на рынке, прогноз ожидаемого спроса).

Для обеспечения конкурентного преимущества вуза на рынке образовательных услуг необходимо провести выявление и исследование конкурентов. Исследования конкурентов заключаются в необходимости получения сведений об их сильных и слабых сторонах, о занимаемой доле рынка, реакции потребителей на маркетинговые средства конкурентов (совершенствование образовательных услуг, изменение цен, проведение рекламных кампаний, развитие сервиса), о материальном, финансовом, трудовом потенциале конкурентов, организации управления деятельностью, а также в поиске пути сотрудничества и кооперации с возможными конкурентами. На основании полученных результатов исследований осуществляется выбор путей и средств достижения наиболее выгодного положения на рынке относительно конкурентов (лидерство, следование за лидером, избегание конкуренции), определение активных и пассивных стратегий обеспечения ценового преимущества или преимущества за счет качества предлагаемых товаров [4].

В условиях рыночной конкуренции каждый вуз стремится сохранить информацию о своих планах в тайне, вследствие чего, маркетологи вынуждены прибегать к таким косвенным методам исследования, как:

- 1) социологические опросы абитуриентов, студентов и выпускников;
- 2) анализ рекламной информации (проспекты, буклеты, газетные интервью и др.);
- 3) личные контакты руководителей вузов и обмен легальной информацией;

4) получение информации непосредственно от методистов вузов под видом изучения программы на предмет поступления;

5) прием на работу уволенных преподавателей и сотрудников образовательных учреждений-конкурентов и получение информации «взгляд изнутри».

В целях получения сведений о возможных посредниках, проводится изучение фирменной структуры рынка, с помощью которых образовательное учреждение будет «присутствовать» и реализовывать свою продукцию на выбранных рынках. Маркетинговая инфраструктура рынка образовательных услуг представлена арендодателями (собственники помещений), транспортно-экспедиторскими, рекламными, страховыми, юридическими, финансовыми, консультационными и другими компаниями и организациями, имеющими огромное значение для рынка образовательных услуг [1; 5].

При исследовании образовательных услуг основное внимание уделяется определению соответствия показателей и качества услуг, обращающихся на рынках, запросам и требованиям потребителей образовательных услуг, а также анализ их конкурентоспособности. Исследования образовательных услуг позволяют получить самые полные и ценные для потребителя сведения о потребительских свойствах образовательной услуги (надежность, цену, эргономику, сервис, функциональность), а также данные для разработки наиболее удачных аргументов рекламной кампании и выбора высокоэффективных каналов продвижения. В результате исследований высшее учебное заведение имеет возможность для удовлетворения требований потребителей определить направления деятельности в зависимости от различных стадий «жизненного цикла» услуг, разработать собственный ассортимент услуг, повысить их конкурентоспособность, разработать новые виды услуг, усовершенствовать имеющиеся услуги.

Исследование цены направлено на поиск такого уровня и соотношения цен, который бы позволял получать наибольшую прибыль при наименьших затратах (минимизация затрат и максимизация выгоды). Основными

объектами исследования на рынке образовательных услуг являются затраты на разработку, производство и сбыт услуг (калькуляция издержек), степень влияния конкуренции (сравнение экономических и потребительских параметров услуг-аналогов других вузов), поведение и реакция потребителей на цены услуг (эластичность спроса). В результате проведенных исследований устанавливаются наиболее эффективные соотношения «затраты – цена», «цена – прибыль» и «цена – качество».

Для быстрого доведения образовательной услуги до потребителя и ее реализации проводится исследование каналов продвижения услуг, которое преследует цель определить наиболее эффективные пути, способы и средства. Основными объектами изучения становятся каналы распределения, посредники, формы и методы оказания услуг. В исследование входит также анализ функций и особенностей деятельности различных типов образовательных учреждений, выявление их сильных и слабых сторон, характера сложившихся взаимоотношений с производителями. С помощью таких сведений можно определить возможности увеличения оборота услуг вуза, разработать критерии выбора эффективных каналов продвижения услуг, приемы оказания услуг конечным потребителям.

Одним из важных направлений маркетинговых исследований является исследование методов стимулирования продаж, которое преследует цель выявить, как, когда и с помощью каких средств лучше стимулировать продажи услуг, повысить авторитет вуза на рынке, успешно осуществлять рекламные мероприятия.

Если у образовательного учреждения нет возможности для проведения исследования силами собственных сотрудников, особенно важно определение бюджета и сметы исследования. В крупных образовательных учреждениях размер ассигнований на исследования находится в пропорциональной зависимости от объема уже полученной прибыли.

Выбор методов проведения исследований является начальным этапом разработки плана маркетинговых исследований высшего учебного заведения

Обычно используют методы социологических исследований, методы анализа документов, экспертные оценки, экономико-математические и экспериментальные методы.

Методами проведения разведочных исследований на рынке образовательных услуг являются анализ вторичных данных, изучение опыта, анализ конкретных ситуаций, работа фокус-групп, проекционный метод; а описательных исследований - анализ вторичных данных, проведение опросов, постановка экспериментов. Казуальные исследования рынка образовательных услуг осуществляются методом логико-смыслового моделирования, путем использования математических методов, при помощи эксперимента для получения наиболее достоверных результатов.

При проведении маркетинговых исследований используется информация, полученная на основе первичных и вторичных данных. Первичные данные получают путем наблюдений, опросов, экспериментальных исследований при осуществлении полевых маркетинговых исследований. Вторичные данные – это уже существующая в определенной форме информация, полученная для каких-то других целей и применяемая при проведении кабинетных маркетинговых исследований. Источником вторичных данных могут быть документооборот образовательного учреждения, данные официальной статистики, периодической печати, результаты научных исследований.

Для сокращения расходов на дорогостоящий сбор первичных данных маркетинговые исследования обычно начинаются с анализа относительно дешевых и легкодоступных вторичных данных, которые могут использоваться для полного или частичного решения проблемы.

Для проведения полевых маркетинговых исследований рынка образовательных услуг используют количественные и качественные методы сбора данных. Количественные исследования проводятся с помощью опросов, основанных на использовании структурированных вопросов закрытого типа, на которые отвечает большое число респондентов. Такие исследования

характеризуются четко определенным форматом собираемых данных и источниками их получения, обработкой собранных данных, осуществляемых с помощью упорядоченных процедур, в основном количественных по своей природе. Качественные исследования включают сбор, анализ и интерпретацию данных путем наблюдения за тем, что люди делают и говорят. Наблюдения и выводы носят качественный характер и осуществляются в нестандартизированной форме. Качественные данные могут быть переведены в количественную форму, но этому предшествуют специальные процедуры.

-
1. Лебедева О.А. Маркетинговые исследования рынка.: Учебник \ О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. - М.: Изд. Дом Форум, Инфра-М, 2012. - 192 с.
 2. Губарец М.А. Продвижение и позиционирование в маркетинге или как продвинуть любой товар: учебно - практическое пособие/ М.А. Губарец, Е.М. Мазилкина.- М.: Дашков и К, Саратов: ООО «Либро», 2011. - 223 с.
 3. Шив Чарльз Д. Курс МБА по маркетингу. - М.: Изд. Альпина Паблшер, 2012.
 4. Иванов А.В. Профессиональный маркетинг: [научно популярная литература]. А.В. Иванов.- СПб.: Питер, 2011. - 194 с.
 5. Записки маркетолога - www.marketch.ru.

Ж.А. БИМЕНДЕЕВ,

PhD докторант Высшей школы экономики и бизнеса Казахского национального университета имени аль-Фараби

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Сегодня малые и средние предприятия (МСП) в значительной степени способствуют формированию конкурентной среды, установлению рыночного равновесия. МСП в структуре экономике - это пополнение доходных статей бюджетов разных уровней, создание новых рабочих мест, повышение конкурентоспособности товаров и услуг и т.д. В настоящее время малое и среднее предпринимательство представляет собой довольно мощный социальный слой общества, реальную и серьезную экономическую силу. По показателю уровня ее развития и эффективного регулирования государством можно увидеть привлекательность рынка и бизнес-климат для предпринимательства.

На сегодняшний день ни одну страну и ни одну национальную экономику не обходят стороной кризисные ситуации, которые возникают в силу различных причин. В условиях глобализации роль государства возросла, так как без вмешательства в экономику и без разработки стратегии не возможен не только выход из кризисов, но и их предотвращение, а также защита предпринимателей и граждан от последствий спада экономического развития. Наиболее общая цель государственного регулирования экономики состоит в том, чтобы ограничить действие законов рынка определёнными рамками, исходя из интересов определённых социальных групп [1, с.251].

Кризис – это крайнее усложнение или обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее стабильной деятельности в окружающей среде. Экономический кризис – серьёзные нарушения действующей системы. Например, одной из форм проявления кризиса в секторе МСП является систематическое накопление долгов и невозможность или нежелание их погашения в установленные сроки.

Антикризисное регулирование - это политика государства, которая направлена на защиту от кризисных ситуаций и предотвращение несостоятельности предприятий, а, следовательно, и каждого гражданина страны [2, с.125]. Надо отметить, что антикризисное регулирование должно опираться на предыдущие опыты не только своей страны, но и на мировой опыт для сравнительного анализа. Разрабатывать политику антикризисных мер следует на основе знаний, полученных в прошлом и анализа последствий принятых решений: какие происходили кризисы, каков деловой климат, чем были вызваны кризисы и как решены последствия (как негативные, так и положительные). Ведь нередко кризис - это начало нового вектора развития, смена неактуальных управленческих решений и инструментариев на более современные и актуальные, так как кризис еще и означает шанс для нового начала. Именно поэтому необходима полная диагностика и анализ последствий принятых управленческих решений.

Вследствие невозможного саморегулирования экономики, все социальные и экономические интересы общества приводят к вмешательству государства в экономическую систему. На основе нормативно-законодательной и административной деятельности государство проводит финансово-правовое регулирование в секторе МСП, занимается перераспределением функций и созданием условий для решения проблем несостоятельности предприятий. Здесь надо отметить, что качественное развитие МСП является залогом социально-экономической стабильности в государстве.

В нынешних ситуациях активизация вмешательства государства в деятельность МСП показывает, что управление и регулирование кризисными процессами в условиях глобализации является только концентрацией на симптомах, да и то без определенной системы. К причинам регулирования несостоятельных субъектов МСП можно отнести возникновение отрицательных эффектов внутри социальных сфер (бедность населения, безработица, преступность, экологические проблемы и т.д.), дерегулированный рынок труда, научно-технический прогресс, тенденции к монополизации и концентрации ресурсов, наличие жесткой международной конкуренции в глобализированном мире.

Сегодня доля малого и среднего бизнеса в ВВП Казахстана в среднем составляет около 20%, что намного ниже показателя стран Евросоюза (60%) и США (44%). Небольшая доля МСП в ВВП - показатель неэффективности предпринимаемых мер со стороны государства. Хотя есть определенные сдвиги с «мертвой точки» (таблица 1) [3].

Таблица 1. Доля МСП в ВВП Республики Казахстан

Наименование показателя	Годы						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП, в млн. долларах США	57123,7	81003,5	104853,5	133440,7	115306,1	148052,4	188050
Оценка вклада МСП в ВВП, %	17,8	17,5	20,4	18,6	20,4	20,2	17,5

При обретении независимости в Казахстане в силу неопытности экономическая система реформировалась неорганично, сейчас из-за опасности сбоя в социальной сфере государство пытается защитить такие предприятия и организации, которые оказались в кризисных ситуациях. Проблемы самоорганизации и несостоятельности самого предпринимательского сообщества являются весьма актуальными. Сегодня отечественным производителям сложно выходить даже на рынки Таможенного союза (ТС). Например, случаи с отечественными автопроизводителями, неспособными конкурировать в рамках ТС из-за протекционистской политики стран-членов ТС.

Приоритетом государственного регулирования в Казахстане должно быть создание условий для развития реальной национальной экономики, его техническое перевооружение на основе протекционистской политики по отношению к казахстанским производителям, без которых отечественные предприятия окажутся неконкурентоспособными не только на мировом рынке, но и на пространстве СНГ, и это особенно актуально и сложно в преддверии вступления Казахстана в ВТО.

В век информации, когда прикладные знания устаревают быстро, в Казахстане нормативно-законодательная база по регулированию деятельности МСП и разрешению проблем несостоятельности должна быть современной и адаптивной к изменениям во внешней среде.

В Казахстане деятельность предприятий регламентируется Гражданским кодексом РК от 01.06.1999г. №409-I, Трудовым кодексом РК от 15.05.2007г. №251-III и законами РК от 31.01.2006г. №124-III «О частном предпринимательстве», от 13.05.2003г. №415-II «Об акционерных обществах», от 04.05.2010г. №274-IV «О защите прав потребителей», от 21.01.1997г. №67-I «О банкротстве» и т. д. Каждый Закон направлен на решение определенных проблем, задач и аспектов деятельности. Но сегодня в условиях вступления в ВТО государство при определении важнейших приоритетов должно учитывать интересы отечественного сектора МСП,

создавать более комфортные условия ведения бизнеса и защищать их при выходе на внешние рынки. Так как важную роль занимает государственное нормативно-правовое регулирование проблем несостоятельности, то принятый закон РК от 21 января 1997 года №67-І «О банкротстве» должен быть настолько гибким инструментом, чтобы стать настольным документом для каждого предпринимателя и предприятия.

Недостатки законодательства могут иметь и другие социально-экономические последствия, которые можно выявить в ходе анализа текущей ситуации (рисунок 1).

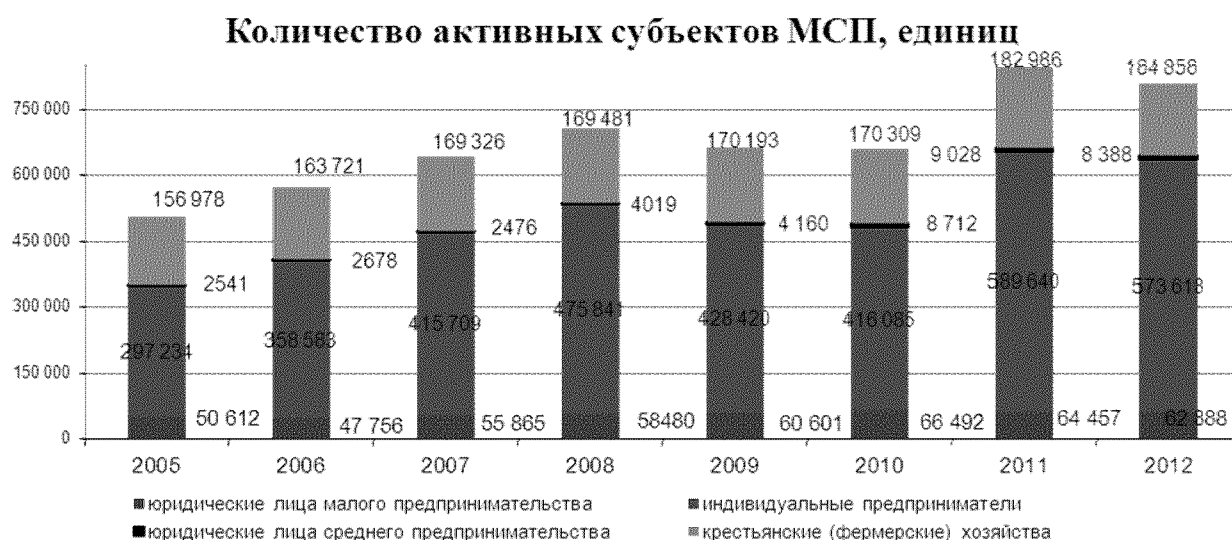


Рисунок 1

На рисунке 1 наглядно видно, что с 2005 по 2012 годы в Республике Казахстан идет рост (за исключением 2009 и 2010 годов) количества субъектов малого и среднего предпринимательства. Спад в эти годы связан с последствиями мирового кризиса в национальной экономике. Большую часть МСП составляют индивидуальные предприниматели (70,8%), фермерские хозяйства (20,4%), юридические лица малого предпринимательства (7,8%), юридические лица среднего предпринимательства (1%). По состоянию на 1 января 2013 года, общая численность работников малых предприятий в республике составила 854 тыс. человек, среднемесячная заработная плата одного работника – 86 687 тенге, общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства - 809 750 тенге. Если к 2005 году общее

количество субъектов малого и среднего предпринимательства составила 507 365 единиц, то в 2012 году - 809 750 единиц, то есть имеется увеличение в 1,5 раза.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, за 2012 год 1939 предприятий (31,9% от общего количества предприятий), а за 2011 год - 1971 предприятие (33,9% от общего количества предприятий) в Казахстане получили убыток, общая сумма убытка составила в 2012 году 674 млрд. тенге, а в 2011 году - 691,1 млрд. тенге. Значительная доля предприятий, получивших убыток, создает риски финансовой несостоятельности отечественных предприятий (таблица 2).

Таблица 2. Группировка предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности

Периоды	Предприятия, получившие доход			Предприятия, получившие убыток		
	количество предприятий, единиц	в % к общему количеству предприятий	сумма дохода, млн. тенге	количество предприятий, единиц	в % к общему количеству предприятий	сумма убытка, млн. тенге
2011	3 843	66,1	7 121 677	1 971	33,9	691 187
2012	4146	68.1	6 813 739	1939	31,9	673930

На рисунке 2 показана активность МСП в разрезе 2012-2013 гг. Активность индивидуальных предпринимателей в начале 2012-2013 гг. больше всего, на наш взгляд, связана с началом проведения конкурсов государственных закупок государственными органами и национальными компаниями. Многие предприниматели стараются диверсифицировать свой бизнес либо создавать новые фирмы или компании для большего охвата рынка. Зачастую складывается ситуация, при которой данные предприниматели с целью получения государственного заказа участвуют в конкурсах (рисунок 2).

Изменение количества активных субъектов МСП

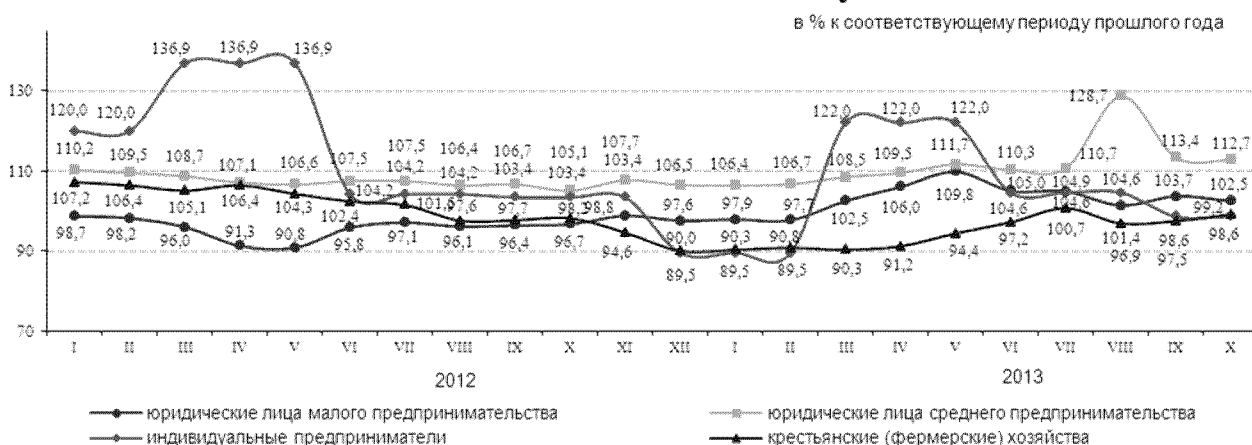


Рисунок 2

Согласно данным Комитета по работе с несостоятельными должниками МФ РК, по состоянию на 1 января 2013 года через процедуру банкротства ликвидировано 1057 должников, при этом в 2010 году было ликвидировано 923 должника. В то же время реабилитационной процедурой воспользовались лишь 129 предприятий, а 15 предприятий находились в процедуре внешнего наблюдения. Анализируя официальные данные, можно сказать, что несостоятельность больше характерна для субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся торговлей, сельским хозяйством и строительством [4].

Закключение. Действующее законодательство Республики Казахстан о банкротстве не соответствует требованиям и условиям, необходимым для экономического развития страны и потребностям бизнеса, не идет в ногу с активным развитием бизнес сообщества, международных стандартов и передовой практики. Особую роль надо отвести при выработке и корректировке мер государственной поддержки взаимодействию бизнеса и власти. В целях усиления государственной поддержки и активизации развития МСП действующие институты развития должны более активнее участвовать при решении проблем несостоятельности МСП.

В сфере МСП сохраняются нерешенные проблемы, в том числе в области административных барьеров, доступа к финансовым ресурсам, и ряд других. Требуют внимания вопросы налогообложения, учета и отчетности,

судебных процедур, регулирования экспорта и импорта, процедур банкротства, взаимодействия с органами общественного порядка, регистрации и ликвидации предприятий, сертификации, лицензирования, предоставления бизнес-площадей и имущества. Существенный импульс процессу улучшения делового климата может придать полноценное соблюдение нормативных правовых документов на местах, максимальное снижение административных препятствий для ведения бизнеса.

Целесообразно расширение участия банковского сектора в финансировании МСП, создание развернутой системы государственно-частного партнерства, эффективного механизма частичного гарантирования государством кредитов субъектам МСП, так как на сегодня недоступность финансовых ресурсов ставит большие преграды в развитии МСП.

Формирование экономической среды, благоприятной для создания развитого сектора малого и среднего бизнеса, всегда должно сопровождаться четкой и продуманной политикой поддержки этого сектора, своевременной законотворческой деятельностью и эффективным финансово-кредитным и налоговым регулированием. Отраслевая структура МСП в Казахстане различна и зависит от степени развития структуры экономики государства в целом, уровня промышленного развития и приоритетов государственной политики, направленной на укрепление предпринимательства как основы рыночной экономики, обеспечение занятости населения. Стоит отметить, что при принятии решений касательно деятельности МСП надо учитывать отраслевую разницу, которая дополнительно влияет на гибкость реагирования государства. Немаловажное значение имеет и специфика отраслевого развития регионов. Только учитывая интересы, решая проблемы и создавая условия для МСП, можно достичь конкретных результатов.

-
1. Бурджалов Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства. - М: ИМЭМО РАН, 2009.
 2. Успенская Л., Шибанова-Роевка Е.А. Государственное регулирование кризисных ситуаций: ключевые подходы, проблемы, аспекты совершенствования.// Успехи современного естествознания №4 - 2012.

3. Агентство Республики Казахстан по статистике. // www.stat.gov.kz.
4. Комитет по работе с несостоятельными должниками Министерство финансов Республики Казахстан. // www.minfin.gov.kz.

Л.Г. ДЕМИДОВА,

доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ КАЗАХСТАНСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И БУХГАЛТЕРСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ К МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Одна из важных проблем, стоящих перед казахстанской системой учета, - адаптация к передовой международной практике. Важность этой проблемы возрастает, поскольку связана с интернационализацией международных экономических отношений на фоне межнациональных отличий. Это обусловлено тем, что в рыночных условиях учет является связующим звеном разнообразных видов деятельности, присущих любому бизнесу между странами. Соответственно, многие профессиональные учетные услуги реализуются в международном аспекте. Распространены независимые аудиторские проверки финансовой отчетности, консультирование по вопросам налогообложения, проектирование и внедрение информационных систем. Низкий уровень учета может породить многочисленные противоречия, сдерживая экономический прогресс в той или иной стране. При этом страны сегодня могут подразделяться не только по уровню своего благосостояния, но и по уровню развития в них бухгалтерского учета.

Сложившиеся социально-экономические условия, степень развития экономики, финансовой системы, возрастающий уровень развития производства порождают сложные учетные проблемы. И решить их могут только хорошо подготовленные кадры.

Учет и вся учетная система не могут быть организованы на высоком уровне там, где система общего и профессионального образования не

отвечает всевозрастающим потребностям и повышенным стандартам образования.

Развитие учета предусматривает также поиск способов улучшения толкования информации учетной системы. Различные зарубежные организации работают сегодня и над устранением из бухгалтерской информации всего, что не несет четкого смыслового содержания. Важным аргументом в пользу этой деятельности выступает положение: любая перемена в правилах учета может привести к значительным экономическим последствиям для общества

Очевидно, что развитие учета предполагает расширение и дополнение не представленных ранее предыдущими теориями положений в целях создания основы для совершенствования новых идей и процедур, помощи в выборе альтернативы. Особое внимание должно уделяться способности применять их на практике как руководство к действию.

Учетная система имеет как теоретическую, так и практическую стороны, необходимые для выявления возможностей ее наилучшего использования, для достижения субъектом хозяйствования (и не только для него) эффективных хозяйственных результатов.

К примеру, правительство стремится к тому, чтобы учетная система способствовала достижению таких целей, как контроль за инфляцией, увеличение рабочих мест, рост налоговых поступлений, достижение высоких темпов развития экономики, оказание помощи отраслям, находящимся в кризисе, и т.д.

Руководители субъектов (должностные лица и собственники) всегда хотят видеть в данных бухгалтерского учета как можно больше доходов. Поэтому понятно их стремление к тому, чтобы учет помогал им в достижении личных и специфических целей, к числу которых можно отнести получение кредита для выживания во время финансовых затруднений, противостояние внешним враждебным попыткам, увеличение своего благосостояния и др. И если в государстве превалирует эффективная система

налогообложения, то основной заботой субъекта хозяйствования становится сокрытие доходов и уклонение от уплаты налогов. И здесь речь идет не только о нашей республике, но и о других государствах.

Налоговые органы заинтересованы, чтобы предприятие работало доходно, так как с этим связано и увеличение доходов казны, а соответственно, - их зарплата и премия.

Если говорить об администрации, менеджерах, рабочих и служащих субъекта, то они в первую очередь стремятся получить высокую зарплату, премии, материальную помощь, размер которых так или иначе зависит от доходов, связанных с деятельностью предприятия. Кредиторов интересует в основном только платежеспособность предприятия, а дебиторов — любая возможность невозвращения долгов.

При этом может создаться мнение, что у самого учета нет и не может быть своих целей, но и у него, как у сконструированной и заданной разными участниками хозяйственного процесса системы, есть свои задачи, которые эта система и призвана решать.

Каждая из перечисленных выше заинтересованных сторон оказывает влияние на выбор методологии учета и тем самым пытается решить учетные задачи в свою пользу. Это объясняется и тем, что люди всегда стремятся изменить теорию так, чтобы практика благоприятствовала их собственным интересам. Поэтому реформирование бухгалтерского учета, под которым следует понимать процесс его последовательного преобразования, нужно проводить, помня о вышеизложенном, приближая нормативное регулирование к международным требованиям.

Несомненный интерес представляет экономическая интерпретация учетной системы, где выделяются три подхода к выбору экономических аспектов бухгалтерского учета:

- макроэкономический подход, который состоит в определении влияния альтернативных методов представления отчетных данных на

экономические показатели отрасли или страны в целом, т.е. на более высоком уровне, чем уровень предприятия или фирмы;

- микроэкономический подход, предполагающий выявление эффекта альтернативных отчетных процедур на экономические показатели деятельности фирмы (в качестве фундаментальной предпосылки здесь выступает положение о том, что финансовая информация предполагает экономические последствия);

- социально-корпоративный подход, акцентирующий внимание на всестороннем влиянии деятельности той или иной фирмы на общество, поскольку социальные последствия (стоимость загрязнения окружающей среды, неудовлетворительные условия труда, безработица) не отражаются в отчетности.

Именно поэтому возникает необходимость в классификации задач бухгалтерского учета по уровням пользователей и типам принимаемых решений.

Одна из центральных проблем в совершенствовании учета - интеграция, направленная на ликвидацию дублирования при сборе и регистрации исходной информации. Вопрос об интеграции учета в системе экономической информации всегда был в центре внимания многих ученых, которые считают, что она должна представлять собой органическое единство и взаимосвязь всех видов учета хозяйствующих субъектов, объединенных единым предметом, процессом воспроизводства, но отличающихся выполняемыми функциями в системе управления.

Перечисленные обстоятельства расширяют горизонты бухгалтерского учета в целом и ставят новые вопросы перед проблемой образования.

Масштабность и сложность теоретических воззрений учета дают основания полагать, что некоторые из рассмотренных вопросов так или иначе потребуют дальнейших изменений практики учетной работы, при этом открывая простор для расширения деятельности субъектов. В этой связи приближение отечественного учета к реальному развитию рыночных

отношений и международной практике учета связано и с подготовкой специалистов высокого уровня. Все это подтверждает, что в настоящее время бухгалтерский учет требует нестандартного мышления и анализа.

Выполнение данной роли потребует дальнейшего развития теории бухгалтерского учета как средства управления на базе современных ЭВМ. Накопленный опыт и знание теории учета позволят бухгалтерам, менеджерам и другим категориям сотрудников правильно оценить активы, обязательства в различных ситуациях современного бизнеса.

Кроме того, современные бухгалтеры обязаны иметь общеобразовательную, организационно-деловую, специальную подготовку. Это позволит им понять сложную взаимосвязь между сферой деятельности и обществом и общаться на высоком профессиональном уровне с различными группами людей. Они должны осознавать развитие хода событий в истории, видеть расстановку социально-политических сил в современном мире, им присуще общее понимание экономики и ее совокупностей.

Приближение отечественного учета к международной практике учета связывается также и с переподготовкой специалистов с высоким уровнем профессионализма.

В условиях динамичного развития рыночных отношений в республике возникает необходимость значительных корректировок действующей системы бухгалтерского учета Казахстана и задач в области подготовки высококвалифицированных кадров. Поэтому целесообразно:

1. Реформировать существующую систему образования и подготовку бухгалтерских кадров, нацеливая ее на достижение качества преподавания. Новое отношение к качеству должно начинаться сверху, идти от руководителей по так называемому «эффекту водопада», вымывать все устаревшие способы преподавания, а главное - индифферентное отношение преподавателей к качеству образования. Основными аспектами качества знаний должны быть следующие: уровень воспитанности личности, уровень развития и уровень знаний.

2. Организовывать правила и порядок обмена опытом преподавания, ориентируясь на лучшие достижения в этой сфере как в республике, так и за рубежом. Иностраный опыт следует направить на создание такой образовательной системы, которая способствовала бы развитию творческого потенциала коллектива преподавателей.

3. Использовать различные поощрения для оказания содействия в повышении качества обучения. Для этого необходимо создавать различные советы из числа наиболее подготовленных творческих групп, работающих по реалистичным программам, ориентированным на достижение стратегических целей ее реализации.

4. Финансировать те вузы, где достигнуты определенные успехи с разработкой системы выдачи «чеков» отдельным студентам (исследователям) на образование.

5. Привлекать средства массовой информации для развития и распространения передовых образовательных программ.

Вышеизложенное доказывает: несмотря на кажущуюся сложность поставленных выше задач, Казахстан располагает таким преимуществом, как стремление к позитивным преобразованиям. Именно это преимущество вместе с приверженностью руководства республики к курсу реформ, наряду с хорошо образованными кадрами, позволит процветать экономике страны.

С.Н. ИЗЕЕВ,

и.о. доцента кафедры рыночной инфраструктуры Казахского экономического университета имени Т.Рыскулова, кандидат экономических наук

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В настоящее время вопросам о системных элементах механизма управления инновационными процессами посвящено достаточно много трудов. Однако, в научных кругах относительно термина «механизм управления инновационными процессами» отсутствует единое устоявшееся

мнение. Различные авторы вкладывают разный смысл в данное понятие и его производные.

Так, по мнению В.А.Колоколова, инновационный механизм – это организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиску инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности. Существует множество таких механизмов, выполняющих конкретные функции. Причем, это множество не является закрытым, и появление новых механизмов является закономерным событием [1, с. 103].

Исследуя механизмы управления инновационными процессами на уровне предприятий, М.А.Матвеева отмечает, что система механизмов управления инновациями может быть представлена следующими функциональными группами: механизмы организации инновационной деятельности; разработка и внедрение инноваций; финансирование инновационной деятельности; мотивационные и стимулирующие инновационные механизмы; механизмы технологического трансфера; механизмы интеллектуальной собственности; механизмы планирования инновационных мероприятий и контроля; механизмы взаимодействия участников инновационного процесса [2].

В.П.Соловьев, рассматривая механизмы реализации государственной инновационной политики, выделяет следующие элементы механизма управления инновационным процессом: организационно-функциональное обеспечение; информационное обеспечение; кадровое обеспечение; экономическое обеспечение инновационной деятельности; правовое обеспечение инновационной политики; механизмы управления трансфером технологий [3].

Важным фактором реализации государственной инновационной политики является организационно-функциональное обеспечение как неперенный элемент механизма управления инновационным процессом в стране. Этот механизм включает:

а) создание скоординированной согласованной системы структур, обеспечивающих реализацию государственной инновационной политики на республиканском и местном уровнях;

б) совершенствование организационных структур финансового обеспечения реализации государственной инновационной политики, которые базировались бы на разных формах собственности;

в) создание сети инновационных структур;

г) организационно-функциональное обеспечение [4].

Информационное обеспечение инновационного процесса должно включать в себя:

- постоянно действующие и периодические выставки законченных разработок для обмена и пропаганды позитивного освещения в сфере инновационной деятельности;

- систему региональных информационных центров на базе единой компьютерной сети;

- республиканский информационный банк данных высоких технологий;

- различные посреднические и консалтинговые структуры для подбора партнеров и создания кооперационных связей, обеспечивающих создание компьютерных технологических систем;

- внедрение передовых компьютерных и телекоммуникационных технологий;

- автоматизированные информационно-поисковые системы, которые имеют полный банк данных фирм, научных центров Казахстана и мира, патентной информации и публикаций по инновационным проблемам [4].

Кадровое обеспечение инновационной деятельности предусматривает:

- помощь предприятиям в переподготовке административно-управленческого персонала;

- создание учебных программ для вузов по подготовке и переподготовке специалистов для органов исполнительной власти и информационно-технических сотрудников соответствующих служб,

специалистов по экономико-правовым вопросам, рекламе, менеджменту и маркетингу для инновационных структур с использованием действующего опыта;

- подготовку и издание соответствующих сборников, справочников и пособий;
- организацию обмена и пропаганды положительного опыта в сфере поддержки инновационной деятельности [4].

Экономическое обеспечение инновационной деятельности включает в себя следующее:

- развитие венчурных механизмов освоения нововведений;
- создание благоприятных условий для частных капиталовложений в сферу НИОКР и освоение новых технологий;
- выравнивание (в сторону повышения) инновационного потенциала регионов и территорий путем активизации имеющихся у них научно-технических ресурсов;
- более широкое использование возможностей технологических трансфертов в национальном и международном масштабах [5].

Правовой механизм управления инновационными процессами регулирует отношения субъектов инновационного процесса, создает необходимые условия для развития инновационной деятельности. Правовой механизм предусматривает:

- формирование целей, заданий, принципов, методических, научно-технических, экономических, организационных, правовых и других условий реализации инновационной политики;
- разработку, принятие законодательных актов и нормативно-правового регулирования инновационной деятельности;
- разработку и реализацию государственных инновационных программ;
- координацию деятельности центральных органов государственной исполнительной власти по выполнению требований государственной инновационной политики;

- регистрацию, анализ и экспертизу деятельности инновационных структур.

Механизмы управления трансфером технологий предусматривают передачу промышленным предприятиям и предпринимателям новых технологий, созданных в государственном секторе.

В зависимости от характера передаваемых технологий могут быть использованы различные формы такой передачи:

- продажа лицензий;
- привлечение промышленных компаний к исследованиям в государственных НИИ с последующим предоставлением промышленной собственности;
- создание государственно-частных компаний и консорциумов по совместному внедрению результатов уже законченных НИОКР, выполненных за счет государственного финансирования;
- создание в промышленных компаниях научно-технических центров, работающих по комплексным исследовательским программам, совместно управляемых и финансируемых;
- создание в рамках государственных НИИ хозрасчетных подразделений, занимающихся внедрением разработок в кооперации промышленными компаниями [1, с. 103].

Анализ существующих определений понятия «механизм управления инновационным процессом» позволил выявить неоднозначность взглядов на формулировку данного понятия. Механизм управления инновационными процессами может существовать на двух основных уровнях: макроуровне и уровне предприятия.

На макроуровне решаются три основные задачи: формулируется государственная инновационная стратегия, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. Макроуровень создает условия для интенсивного протекания инновационных процессов на уровне

предпринимательских структур. Этот механизм призван обеспечить реализацию государственной и инновационной стратегии на микроуровне, направить в русле инновационных приоритетов предпринимательскую инициативу.

На уровне предприятий решаются следующие задачи:

- разработка и обеспечение функционирования механизма поиска новых идей, изобретений и разработок;
- создание благоприятных условий внутри предприятия, которые будут стимулировать работников к творческому труду и инновационной деятельности;
- обеспечение эффективного трансфера новых знаний, технологических разработок, опытных образцов от одной стадии инновационного процесса к последующей;
- планирование и мониторинг внутрифирменной инновационной деятельности;
- обеспечение всестороннего функционального взаимодействия участников инновационного процесса.

На основе анализа различных источников приведем авторскую трактовку термина «механизм управления инновационными процессами». Механизм управления инновационными процессами - совокупность элементов воздействия, взаимодействие которых позволит обеспечивать осуществление циклически повторяющегося процесса, направленного на успешное проведение деятельности от генерации идеи и дальнейшей ее формализации в новый продукт, востребованный потребителями.

-
1. Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур//Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - №1. – С.95-104.
 2. Матвеева М.А. Механизмы управления инновационной деятельностью в экономических системах// Управление экономическими системами. – 2006.- №3.
 3. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). - Киев: Феникс, 2006. - 560 с.
 4. www.ccssu.crimea.ua.

5. Дагаев А. Рычаги инновационного роста// Проблемы теории и практики управления. - 2000. - №5. (Электронная версия журнала. Источник: <http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/archive.htm>).

А.Н. КАЗИЕВА,

доцент кафедры экономики, математики и информатики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ПРИНЦИПАХ МАРКЕТИНГА

На многих отечественных предприятиях создание отделов маркетинга происходило обычно путем преобразования уже существующих отделов сбыта и рекламы. Однако речь на данный момент идет не о простой смене названия отдела, а о коренном изменении его функций и роли в управлении предприятием.

После создания отдела маркетинга в АО «Оңтүстік күс» вся производственно-хозяйственная деятельность акционерного общества будет переориентирована на рынок и запросы потребителей.

Как известно из многочисленных схем управления маркетингом наибольшее распространение получили: продуктовая, региональная и функциональная.

Продуктовая ориентация структуры управления подходит предприятию с широким ассортиментом товаров, когда по каждому товару или группе сходных товаров предназначается специалист-управляющий, которому подчиняются управляющие по рекламе и стимулированию сбыта, по товародвижению и продажам и т.д. Региональная ориентация позволяет более глубоко изучать потребности покупателей, специфичные для каждого региона вследствие национальных, политических, экономических и иных отличий. Функциональная ориентация в структуре управления считается предпочтительней, когда разнообразие производимых и продаваемых товаров не превышает семи наименований, также как и количество обслуживаемых рынков.

Поскольку АО «Оңтүстік құс» производит пять видов продуктов и обслуживает рынок покупателей г.Алматы и Алматинской области, то для предприятия наиболее рациональной является функциональная структура управления (рис. 1).

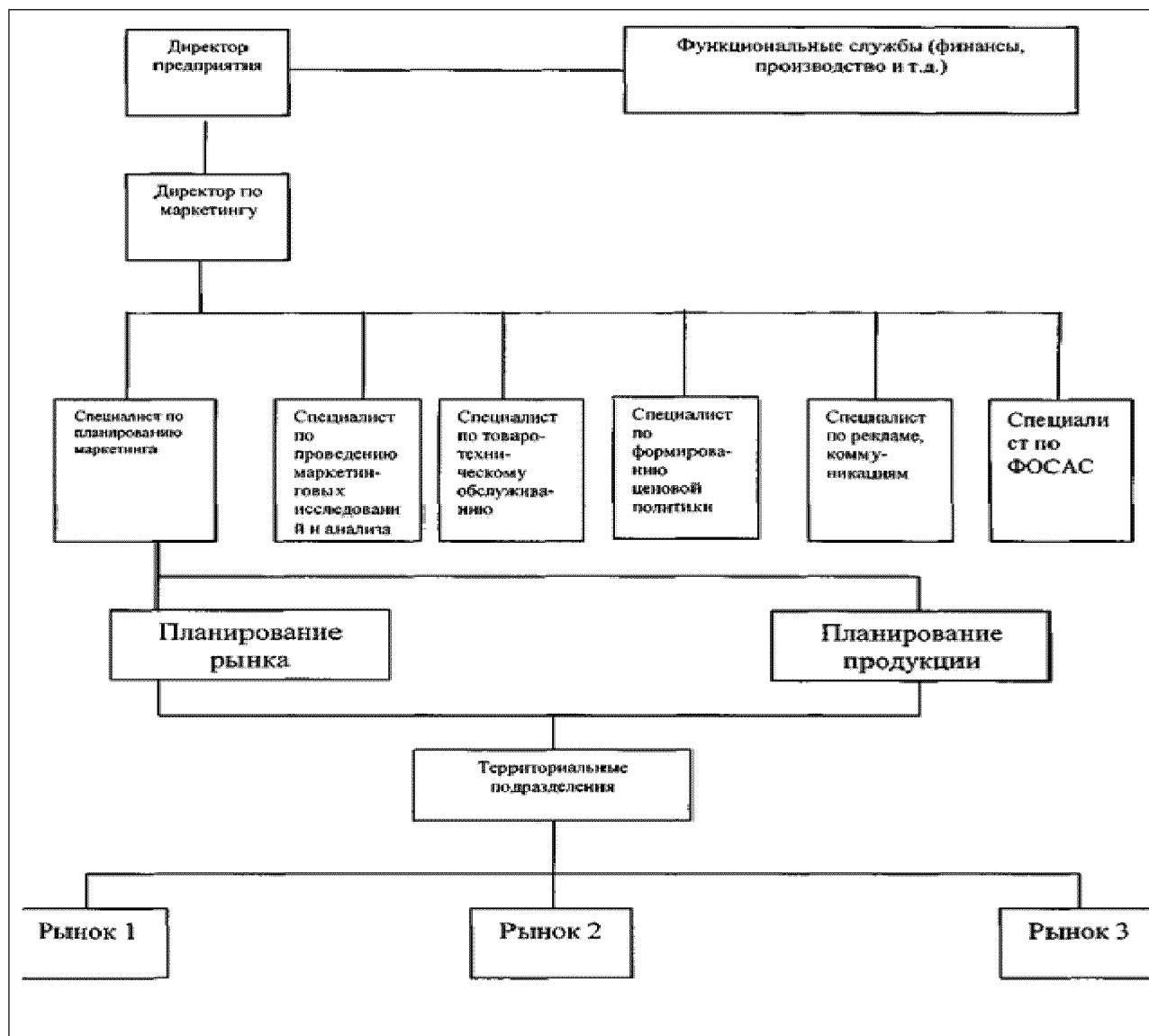


Рисунок 1. Организационная структура отдела маркетинга АО «Оңтүстік құс»

В этом случае функции и ответственность специалистов, подчиненных директору по маркетингу, четко разделены, потоки движения исходной и управляющей информации четко определены, взаимоотношения прозрачны и не дают повода для конкуренции между управляющими.

Деятельность службы должна быть направлена на гибкое приспособление научно-производственной и сбытовой деятельности к изменяющейся экономической ситуации (уровню доходов, цен, конъюнктуре), на учет требований потребителей птицеводческой продукции.

Документы о службе маркетинга должны включать цели функционирования службы, ее права и ответственность. Эффективность управления агромаркетингом, качество принимаемых управленческих решений в области агробизнеса в значительной степени зависят от четкого функционирования системы маркетинговой информации.

Система агромаркетинговой информации (САМИ) будет представлять собой совокупность приемов и методов систематического, планомерного сбора, анализа и передачи информации, используемой в процессе принятия решения в области агромаркетинга. САМИ АО «Онтустік күс» будет включать в себя три подсистемы: управляющих решений; плановых решений; решений по фундаментальным исследованиям.

Первая подсистема включает в себя информацию оперативного порядка о текущей ситуации в агромаркетинговой среде. Ее задача - быстрое выявление возникающих проблем и тенденций. Вторая подсистема обеспечивает руководство предприятия и службу агромаркетинга стратегической информацией, используемой в процессе планирования их деятельности. Подсистема третьего типа будет накапливать и анализировать информацию по конкретным проблемам. Так же в состав САМИ будут включены следующие подсистемы: выборочно-распределительная (ВРС); ретроспективно-поисковая (РПС); незапланированной информации (СНИ).

ВРС будет обеспечивать непрерывный поток информации о состоянии маркетинговой среды и ее элементах. РПС будет обеспечивать поиск информации по конкретным проблемам, интересующим руководство предприятия. СНИ будет заниматься сбором информации, которая является полезной для предприятия, однако ее получение не носит запланированный характер (например, статья в журнале о методах содержания птицы).

Для исследования была выбрана методика интервьюирования, а инструментарием выступило анкетирование. После завершения работы над анкетами был составлен план выборки.

В выборку вошли магазины розничной реализации продуктов птицеводства, т.е. оптовые покупатели АО «Оңтүстік құс». Выборка была подсчитана по формуле:

$$n = N / 0.002 * N + 1,$$

где N - количество потенциальных потребителей предлагаемой продукции:

$$n (АО) = 10000 / 0.002 * N + 1 = 476.$$

В результате проведения маркетингового исследования были получены следующие данные (рис. 2).

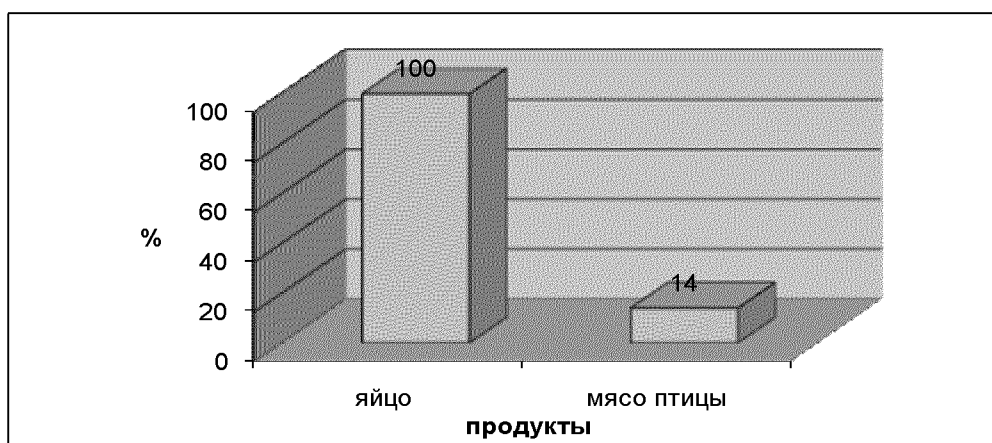


Рисунок 2. Процент покупателей приобретающих продукцию АО «Оңтүстік құс»

Как видно из графика на рисунке 2, из 100% опрошенных покупателей все 100% приобретают яйцо птицы, и только 14% приобретают мясо птицы. Это объясняется тем, что деятельность птицефабрики имеет яичную направленность, а мясо птицы продается как второстепенный продукт.

При оценке качества продукции покупателями были получены следующие данные (рис. 3)

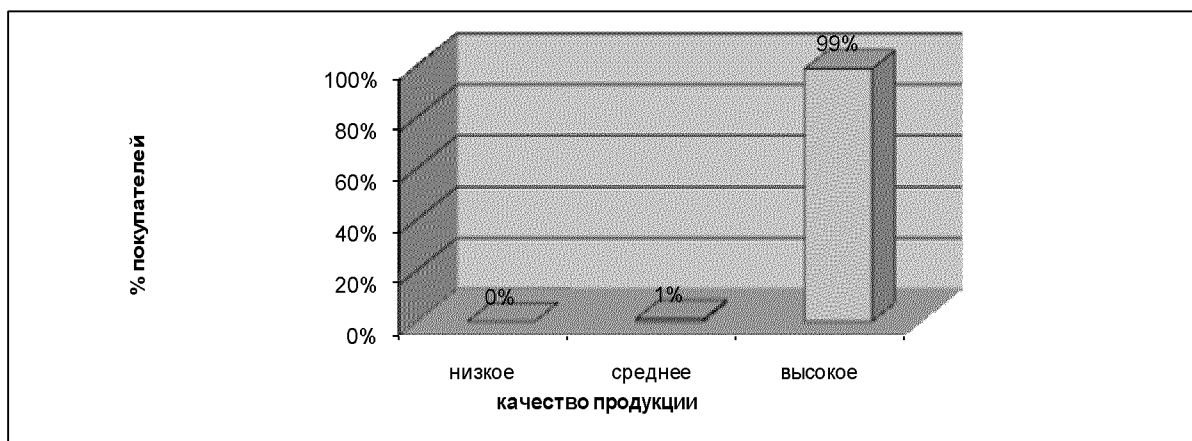


Рисунок 3. Оценка качества продукции потребителями

Как видно из графика на рисунке 3, 99% опрошенных оценивают качество продукции АО «Оңтүстік құс» как высокое. Только 1% опрошенных оценили качество как среднее, объясняя это неудовлетворительным товарным видом мясной продукции.

После того, как респондентов попросили высказать свои претензии к



Рисунок 4

Как видно из рисунка 4, 62% респондентов утверждают, что цена на продукцию очень высокая по сравнению с ценой на птицепродукты предприятий конкурентов, 26% опрошенных говорят, что яйцо мелкое и по весу не соответствует категории, и только 12% респондентов не имеют никаких претензий к продукции.

Опрашивая респондентов о рекламной деятельности предприятия, выяснилось (рис. 5).

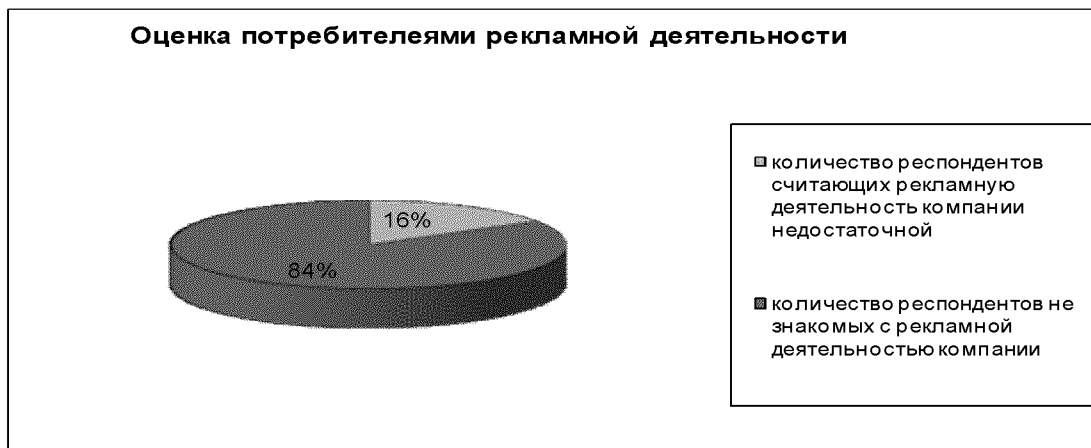


Рисунок 5

Как видно из рисунка 5, 84% респондентов считают рекламную деятельность предприятия недостаточной, в то время как 16% респондентов вообще не знакомы с рекламной деятельностью птицефабрики.

В качестве рекламных мероприятий покупателями были выбраны (рис.6).

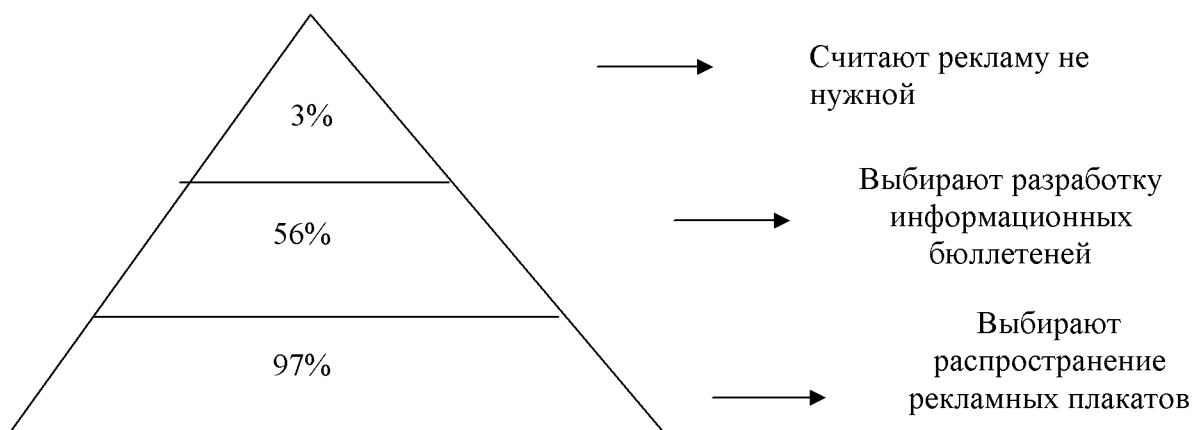


Рисунок 6. Выбранные покупателями рекламные мероприятия

Как видно из рисунка 6, из 100% респондентов 97% выбрали распространение рекламных плакатов в своих магазинах, 56% выбрали разработку информационных бюллетеней, 3% считают рекламу не нужной.

Рассматривая спрос о способе оплаты за приобретаемую продукцию, мнения респондентов разделились следующим образом (рис. 7).

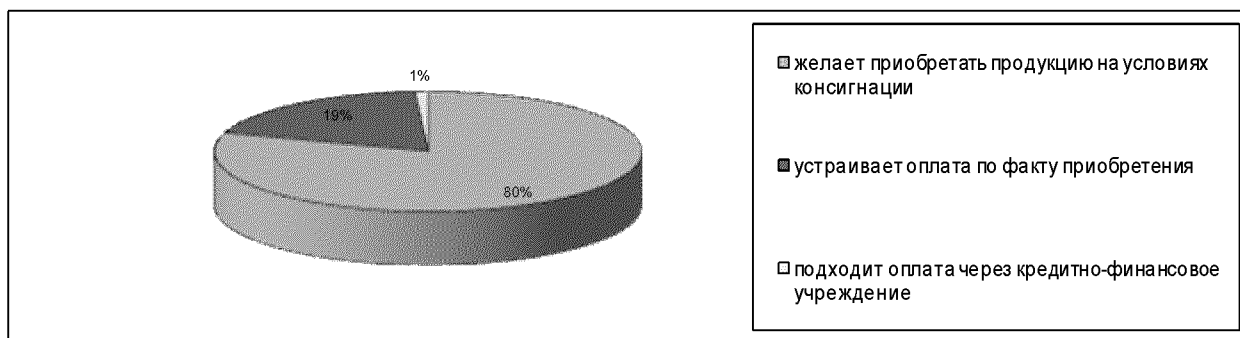


Рисунок 7. Предпочитаемые способы оплаты за приобретаемую продукцию

Как видно из рисунка 7, 80% опрошенных желают приобретать продукцию на условиях консигнации, 19% опрошенных устраивает оплата по факту приобретения, и только 1% респондентов хотели бы оплачивать приобретаемую продукцию через кредитно-финансовые учреждения.

Выясняя проблему упаковки продукции, было установлено, что 71% респондентов говорят об улучшении качества имеющейся упаковки, 29% опрошенных довольны традиционной гофротарой, 18% респондентов хотели бы приобретать яйцо в упаковке вместимость в 10 шт. яиц, 14% опрошенных желают приобретать мясную продукцию в полиэтиленовых пакетах.

Изучая работу конкурентов, было выяснено, что серьезную конкуренцию АО «Оңтүстік құс» составляет алматинская птицефабрика «Алель Агро», т.к. ее в качестве потенциальных поставщиков выбрали 76% респондентов.

Таким образом, в результате проведенного исследования были получены данные как о преимуществах и сильных сторонах АО «Оңтүстік құс», так и о слабых сторонах работы предприятия. Сила АО «Оңтүстік құс» заключается в высоком качестве производимой продукции, в оперативной и слаженной работе по обслуживанию потребителей. Однако выявленные в ходе исследования слабые стороны предприятия нуждаются в срочном применении мер по их минимизации. В частности необходимо:

- наладить работу яйцесклада предприятия и устранить проблему выхода яйца несоответствующей категории;
- активизировать рекламную деятельность АО «Онтүстік күс»;
- усилить мероприятия по стимулированию сбыта продукции;
- детально рассмотреть вопрос о продаже продукции и условиях консигнации, разработать документальную основу;
- организовать на предприятии производство упаковки вместимостью в 10 шт. яиц и упаковки для мясной продукции;
- найти пути снижения себестоимости продукции;
- разработать и организовать стратегию и тактику конкурентной борьбы на целевом рынке.

-
1. Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетинговые исследования потребительского рынка. - Питер, 2007. - 270 с.
 2. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. - М.: Инфра-М., 2010. - 496 с.
 3. Ковалев А.И., Войленко В.В. Маркетинговый анализ. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2009. - 256 с.
 4. Ричард Л.Колз, Джозеф Н.У. Маркетинг сельскохозяйственной продукции. - М.: Колос, 2008. - 512 с.

В.А. КАЧАЕВ,

доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат технических наук

К ВОПРОСУ О РЫНОЧНОМ РАВНОВЕСИИ

Согласно теории микроэкономики, рыночное равновесие определяется пересечением линий спроса и предложения («крест А. Маршала») (рис. 1).

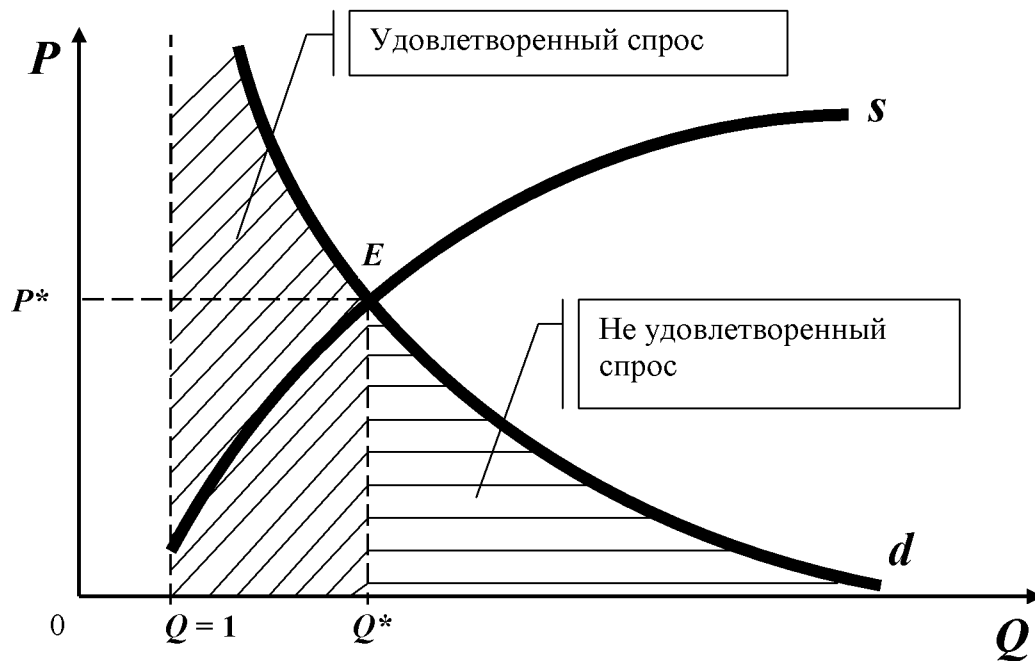


Рисунок 1. Равновесие на рынке

Кривые спроса и предложения имеют ограничения как по цене, так и по количеству.

Спрос:

- по количеству (объему) - не может быть меньше единицы продукта, и не может быть больше, чем суммарная потребность всех потребителей;
- по цене – покупательной способностью потребителей – от максимально возможной, до – 0.

Предложение:

- по количеству (объему) - не может быть меньше единицы продукта, и не может быть больше потенциального объема производства, ограниченного производственными возможностями;
- по цене – минимальное значение определяется себестоимостью единицы продукции (средними издержками), максимальное значение – максимальной покупательной способностью потребителей.

Точка пересечения кривых спроса и предложения (E) характеризует равновесное состояние рынка с равновесными значениями спроса и

предложения. При этом состояние рыночного равновесия рассматривается как оптимальное состояние экономики.

Вместе с тем, закон предложения, как прямая взаимосвязь объема предложения от цены, требует пересмотра ввиду очевидных противоречий.

Во-первых, эта зависимость не подтверждается обратной взаимосвязью – при увеличении объемов предложения цена не возрастает.

Во-вторых, с увеличением объемов предложения цена реализации в соответствии с законом спроса снижается.

В-третьих, в состоянии равновесия на рынке присутствует значительный объем неудовлетворенного спроса (область правее точки E) и нетрудно спрогнозировать, что на любом рынке, кроме монопольного, при наличии неудовлетворенного спроса производители будут увеличивать объем производства с соответствующим спросу снижением цены и кривая предложения будет стремиться к совмещению с кривой спроса (рис. 2). Рынок перейдет в новое состояние равновесия с ценой $P1$ и объемом производства и удовлетворенного спроса $Q1$.

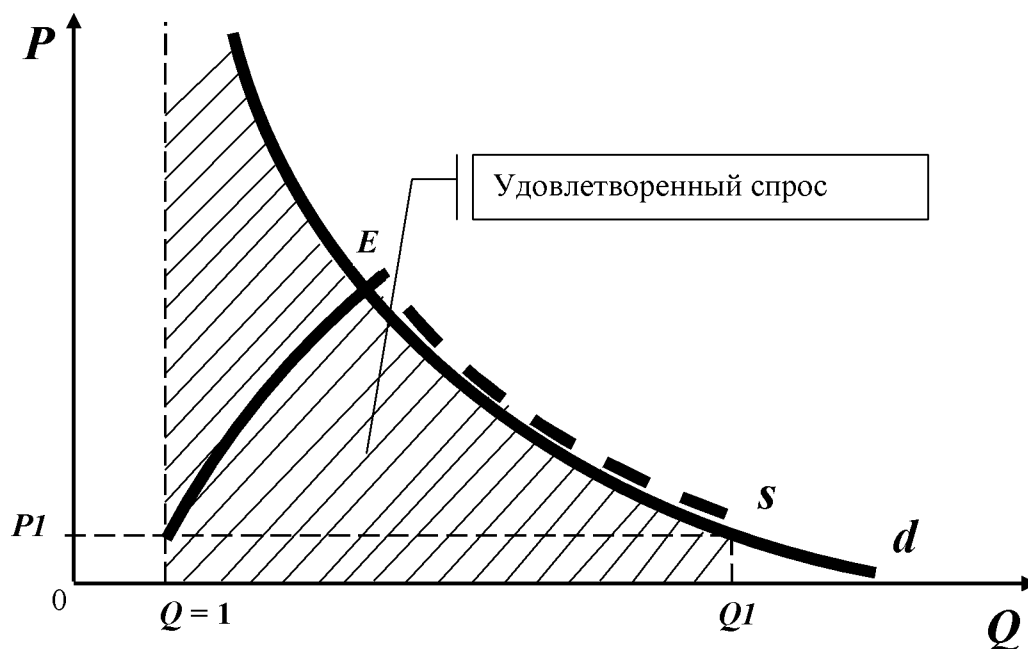


Рисунок 2. Динамика рынка

Ограничениями нового состояния рынка будут:

- по спросу – объем и цена спроса;

- по предложению – потенциальный объем производства или себестоимость продукции.

Под себестоимостью производства продукции понимается сумма средних издержек и средней нормальной прибыли предпринимателя как затрат на оплату используемого фактора производства – предпринимательских способностей. Т.е. себестоимость производства продукции – это минимальная цена предложения, минимальная цена, по которой продукция может быть представлена на рынке:

$$C_s = AC + Pr, \quad (1)$$

где:

C_s – себестоимость единицы продукции;

AC – средние издержки производства;

Pr – средняя нормальная прибыль производителя на рынке.

Для любого конкретного рынка при формировании предложения (объема производства продукта) объем используемых ресурсов (факторов производства) составляет весьма незначительную часть общего количества ограниченных в мире факторов производства. Поэтому при рассмотрении конкретного рынка можно исключить ограничение по потенциальному объему производства и учитывать только себестоимость производства продукции. Пересмотр закона предложения, соответственно, требует пересмотра и понятия рыночного равновесия.

Конечное равновесное состояние рынка определяется не точкой пересечения кривых спроса и предложения, а спросом, с одной стороны, и, с другой стороны, себестоимостью производства продукции.

Принимая во внимание основной экономической закон развития производства (более узкая специализация производства и повышение объемов производства ведут к снижению средних издержек), кривая средних издержек находится в обратной зависимости от объемов производства. И равновесный объем производства будет определяться точкой пересечения

кривой спроса и кривой себестоимости продукции (рис. 3), т.е. при равенстве цены спроса P_d и себестоимости продукции:

$$P_d = C_s \quad (2)$$

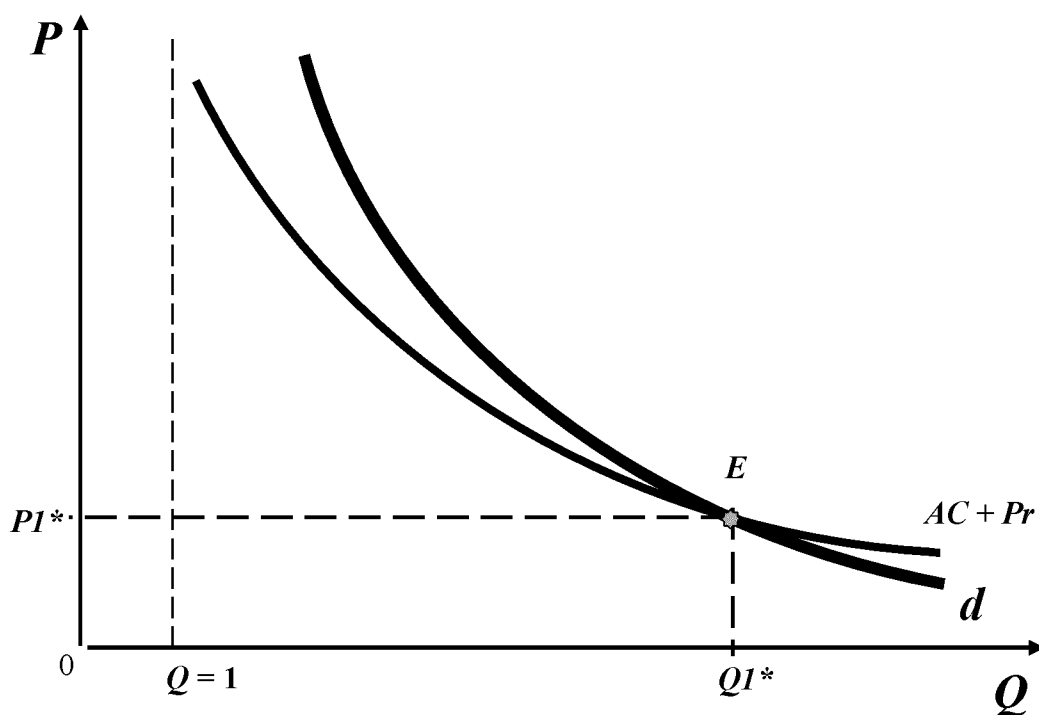


Рисунок 3. Равновесное состояние рынка

Таким образом, рынок стабилизируется в положении равенства цены спроса и себестоимости производства продукции. Его состояние можно описать:

$$\sum_i^n \sum_j^m Q_{ij} \leq TQ_d, \quad (3)$$

где:

Q_{ij} – объем предложения в i -том ценовом диапазоне j -ой фирмы;

TQ_d – суммарный объем спроса на рынке.

Е.А. КУШУМОВ,

преподаватель кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, магистр экономики

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Для обеспечения концентрации и слияния капиталов необходимо проведение различных согласований межгосударственной политики, в рамках которой и происходит экономическая интеграция.

Среди разнообразных видов интеграции можно особо выделить зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз. В случае действия зоны свободной торговли различные страны ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле.

Во время проведения таможенного союза практикуется свободное перемещение товаров и услуг внутри стран-участников данного таможенного союза. Однако по отношению к третьим странам применяется единый таможенный тариф. А когда предполагается между странами ликвидация барьеров во взаимной торговле для свободного перемещения рабочей силы и капиталов, то речь идет, скорее всего, об общем рынке.

Экономический союз предполагается между государствами-участниками, когда в дополнение к уже перечисленным выше проводится еще и единая экономическая политика.

Таможенный союз и Единое экономическое пространство, в которые входит Республика Казахстан, имеют две стороны: положительную и отрицательную.

Положительная динамика наблюдается в увеличении доли Республики Казахстан до 18% от общего объема внешнеторгового оборота между странами, несмотря на снижение мировых цен на основные экспортные товары. Хотя Таможенный союз и Единое экономическое пространство вырабатывают различные согласованные меры для более тесного и взаимовыгодного сотрудничества, между странами-участниками существуют всякого рода барьеры и препятствия, возникающие на пути развития экономических отношений между Казахстаном и странами-участниками Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Отрицательная составляющая отношений между странами Таможенного союза и Единого экономического пространства выявляется в

ужесточении условий конкуренции казахстанских производителей с предприятиями стран Таможенного союза и Единого экономического пространства по реализации и свободному перемещению товаров. В 2012 году, по сравнению с 2009 годом, вырос импорт обработанных товаров из стран Таможенного союза в Республику Казахстан в два раза, т.е. наблюдается рост внешнеторговых диспропорций товарооборота.

Соглашением Единого экономического пространства предусмотрен для Республики Казахстан особый режим функционирования с электроэнергетической системой Российской Федерации. Однако в настоящее время наблюдается ограничение Россией свободного доступа для Казахстана к поставщикам электроэнергии и, особенно, к потребителям электроэнергии. Например, Казахстан не может транзитом через территорию России продавать электроэнергию Белоруссии.

Такого же рода ограничения и барьеры встречаются на пути Республики Казахстан не только в электроэнергетической сфере, но и в сфере транспортировки нефти и газа, железнодорожных тарифов. Казахстану необходимо по достигнутым договоренностям в перечисленных сферах завершить работы, чтобы продолжалось поступательное движение происходящих интеграционных процессов в экономике. Однако не все зависит от воли и желания руководителей Республики Казахстан и стран Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Из послевоенной истории развития европейских стран известно о массовых девальвациях валют, масштабной неустойчивости цен, вызванной острой нехваткой товаров, и, соответственно, снижения эффективности введенных тарифов между странами. При этом вводились количественные валютные ограничения на большую часть международного товарооборота [1].

Окрепшая в ходе Второй Мировой войны, экономика США позволяет Соединенным Штатам Америки начать диктовать свою волю и активно пропагандировать «свободу торговли» в развивающихся странах. Все это

легко осуществляется с помощью различных таможенно-тарифных мероприятий. Например, для США высокие таможенные барьеры способствовали экспорту продукции собственных товаропроизводителей.

С начала 1960 г. между крупными развитыми государствами в рамках ГАТС возникла таможенная война с целью передела рынков сбыта и ослабления протекционистского эффекта Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС). Здесь под ГАТС понимается вторая составляющая Всемирной торговой организации – Генеральное Соглашение по Торговле Услугами. Эту войну затеяли США для снижения таможенных тарифов. В результате в 1962 г. было заключено временное соглашение о взаимном снижении пошлины для стран ЕЭС на 20%, для США – на 10%.

Однако не все стороны таможенной войны были удовлетворены таким соглашением. В январе 1962 г. страны ЕЭС ввели в действие меры по регулированию внешней торговли битой птицей, что ограничивало импорт ее из США. В ответ США путем соглашения своего президента с иностранными государствами издали закон о расширении торгового оборота между странами и разрешили в течение пяти лет снижать пошлины на 50% в обмен на соответствующие уступки других стран. Результатом такого шага США стала договоренность 46 государств о снижении на 35% пошлин на промышленные товары в течение 1968-1972 гг. Считается, что снижение пошлин на машины, оборудование, химические товары не угрожало прибыли крупных компаний, но, возможно, расширяло рынки сбыта для средних и мелких предприятий [1].

А в начале 1970 г. возрастание ставок пошлин уже связано с увеличением степени обработки товаров и усилением тарифной защиты готовых изделий.

Отметим также и другие факторы, влияющие на уровень таможенных пошлин.

Многие страны с целью защиты национальных сельскохозяйственных производств устанавливали высокие пошлины на импорт конкурирующих

товаров и к тому же вводили еще сезонные пошлины. В целях увеличения конкурентоспособности своей продукции некоторые страны повышали тарифные ставки, например, на шарикоподшипники, полупроводники, текстильные товары, одежду, обувь и т.д.

Затем решением двусторонних и многосторонних переговоров становилось снижение пошлин и обмен таможенно-тарифными уступками. Применялись и другие меры, в т.ч. снижение ставок пошлин по большой группе товаров с сохранением высоких пошлин на мелкие группы своих товаров.

Субсидии также наносят ущерб системе равноправной торговли. Развитые страны предоставляют субсидии в форме финансовой поддержки финансово-кредитным учреждениям и торгово-промышленным предприятиям. Для развивающихся стран это чревато отрицательными последствиями, ибо фирмы развитых стран имеют явные преимущества перед организациями бедных стран.

До настоящего времени Министерство сельского хозяйства США оказывают помощь и выдают субсидии для оказания прямой финансовой помощи фермерам и экспортерам, выдают госкредиты и гарантируют экспорт.

Отмечается, что в течение 10 лет из Федерального бюджета США выделялось 190 млрд. долларов на субсидии для поддержки сельского хозяйства, включая субсидии фермерам по зерну, сое, хлопку, шерсти, меду, фруктам и овощам, молочным продуктам [1]. В результате получался избыток продукции сельхозпроизводства и низкие товарные цены, разрыв между богатыми и бедными фермерами.

Международное сообщество пыталось ограничить кредитные гарантии. Однако большинство стран не способствовали возврату гарантий на справедливых условиях. Поэтому гарантии превращались в значительные субсидии.

Для Казахстана необходимо вступление во Всемирную торговую организацию. Это возможно, как отметил Глава государства, в результате гармонизации уровней обязательств Казахстана и России перед странами-членами Всемирной торговой организации [2].

Создание казахстанско-российской совместной комиссии для проведения переговоров с Европейским Союзом и США по вопросам вступления Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию способствовало бы также бесперебойному функционированию Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Тогда и появятся положительные стороны в присоединении Казахстана к Всемирной торговой организации: создание дополнительных стимулов в проведении внутренних и внешних реформ, направленных на укрепление самой экономической системы Республики Казахстан в различных областях.

-
1. Обухов Н. Некоторые тенденции таможенно-тарифной политики развитых стран // Экономист. – 2013. - №4.
 2. Новые горизонты интеграции // Казахстанская правда. – 2013.- 25 октября.

Р.К. МИЗАМБЕКОВА,

доцент кафедры экономики, математики и информатики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Международное исследование «Перспектива – 2050: новая экономико-политическая карта мира» определило основные экономические проблемы развития мира до 2050 года [1]. Отмечено, что современный мир характеризуется как нестабильный, а нынешнее состояние рассматривается как состояние передела сфер влияния, которое предполагает смещение центра экономической мощи в сторону Азии и расширение влияния развивающихся стран в целом. Отмечается, что это связано с главной проблемой на период 2013-2050 гг. – дефицитом природных ресурсов, то есть с дефицитом углеводородного сырья, питьевой воды и продовольствия.

На втором месте в международном исследовании «Перспектива-2050» отмечаются экологические и климатические проблемы. Следует отметить, что в «Стратегии Казахстан-2050» также названы вызовы XXI века – острый дефицит воды, глобальная энергетическая безопасность и исчерпаемость природных ресурсов [2]. Также выделена следующая проблема современного мира – несовершенство систем управления национальных экономик и международной финансовой системы в целом. Необходимо подчеркнуть, что президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев еще несколько лет назад выступал с предложением по реформе международной финансовой системы.

В качестве ответных мер на вызовы современного мира необходимо в первую очередь обеспечить индустриально-инновационное развитие страны, которое является главным ориентиром модернизации экономики. Сегодня большинство развитых стран мира сделали ставку именно на создание и внедрение инновационных технологий. Это объясняется тем, что государства ищут пути оптимизации производства не за счет природных ресурсов, наносящих вред экологии, а за счет создания новых технологических средств.

В марте 2010 года в Казахстане была утверждена Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 гг. [3]. В первую очередь, данная программа нацелена на обеспечение устойчивого и сбалансированного экономического роста в стране на основе диверсификации экономики и повышения ее конкурентоспособности. Промежуточный итог реализации программы имел определенные успехи. Например, начиная с 2010 года, было открыто 403 новых производства, более 300 инновационных проектов получили поддержку со стороны государства, 1500 предприятий стали участниками программы поддержки не сырьевого экспорта [4].

Для решения поставленных задач в настоящее время актуальна проблема – дальнейшее привлечение в Казахстан прямых иностранных инвестиций. Стоит отметить, что, несмотря на отрицательную динамику

потоков прямых иностранных инвестиций в мире, в Казахстане в посткризисные годы их приток сохраняет стабильную положительную динамику. После падения прямых иностранных инвестиций в годы мирового финансового кризиса, уровень мировых инвестиций до сих пор не достиг докризисных показателей. Так, согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития, в 2009 году валовые потоки прямых иностранных инвестиций в мире упали на 46%, а в 2012 году годовой показатель был на 33% меньше докризисного уровня. Однако, несмотря на отрицательную динамику, в Казахстане в посткризисные годы приток валовых прямых иностранных инвестиций сохранял стабильную положительную динамику. Так, в 2012 г. отмечен рекордный уровень валового притока инвестиций в республику – 22,5 млрд. долларов, продемонстрировав рост по сравнению с 2011 г. на 7%. За последние 4 года в Республике Казахстан привлечено почти 50% от валового притока прямых иностранных инвестиций за все года независимости [4].

Однако динамика роста - не главный показатель, так как цель – изменить структуру прямых иностранных инвестиций путем диверсификации экономики. Сегодня уже можно отметить, что реализация политики форсированной индустриализации приносит результаты. Так, за последние 4 года на 18% уменьшилась доля прямых иностранных инвестиций в добычу сырой нефти и природного газа, в то же время, на 1% увеличилась их доля в обрабатывающую промышленность. Следует отметить, что за данный четырехлетний период привлечено столько же прямых иностранных инвестиций в обрабатывающий сектор, сколько было привлечено в него за предыдущие 16 лет. Кроме того, в рамках изменения притоков валовых иностранных инвестиций в 2012 году наблюдался их рекордный прирост в секторе информации и связи (с 228 млн. долларов в 2011 г. до 2,1 млрд. долларов в 2012 г.), существенный прирост был отмечен в секторе строительства (с 423 млн. долларов до 1 млрд. долларов), в секторе

пищевых и фармацевтических продуктов (на 50% и 53% соответственно), компьютеров и электронной продукции (на 84%) и т.д.[4].

В международном исследовании «Перспектива – 2050» отмечены главные идеи, которые будут оказывать наибольшее влияние в период 2013-2050 гг. – «зеленая» идеология – экологизм [1]. В стратегии 2050 Республики Казахстан точно предугадан рост «зеленого тренда», где был сделан акцент на внедрение «зеленых технологий» во все области экономики – промышленность, энергетику, транспорт и сельское хозяйство. Предлагается создать международную организацию «Зеленый Мост», а также начать реализацию программы Green 4 в Республике Казахстан.

Важным моментом в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций является создание Центра защиты инвесторов (Инвестиционный омбудсмен). Это новое направление в деятельности KAZNEX INVEST, основной целью которого является выработка предложений по защите прав иностранных инвесторов, в том числе для предотвращения международных разбирательств. Создание подобного Центра позволит инвесторам получать консультации по вопросам юриспруденции, налогообложения, финансового учета, таможенного банковского дела у квалифицированных специалистов.

Институт инвестиционного омбудсмана был введен в Казахстане на основе лучшего международного опыта, в частности на основе успешного опыта Южной Кореи, где данный институт функционирует с 1999 года. В Южной Корее омбудсмен назначается президентом страны сроком на 3 года, и за период 2000–2012 гг. данный институт содействовал в решении 4 500 проектов. Применение данного инструмента в Казахстане наглядно показывает иностранным инвесторам заинтересованность правительства страны в привлечении и удержании инвестиций. Наиболее ярким результатом деятельности является привлечение двух ведущих автоконцернов: Toyota и Peugeot. На сегодняшний день в Республике Казахстан прорабатывается сотрудничество более чем с 400 инвесторами по проектам свыше 16 млрд. долларов.

Как отмечалось выше, международные финансовые организации охотно инвестируют деньги в диверсификацию казахстанской экономики. Азиатский Банк Развития направил в экономику Казахстана 2,5 млрд. долларов, инвестируя в инфраструктуру и несырьевой сектор. МБРР, Всемирный банк и ЕБРР инвестируют значительные средства в проект международного транзитного автомобильного коридора «Западная Европа – Западный Китай». В целом доля Казахстана по привлечению иностранных инвестиций в Среднюю Азию составляет до 80%.

Основным вопросом, после привлечения иностранных инвестиций в республику, является их эффективное использование. Представители Международного валютного фонда отмечают неэффективность использования инвестиций в Казахстане, подчеркивая главную причину в ухудшающемся качестве ссудных портфелей казахстанских банков на фоне растущих глобальных экономических рисков. В связи с этим, по мнению представителей МВФ, одной из ключевых задач для Казахстана является проведение реальной оценки ситуации в банковском секторе. Необходимо иметь ясную картину, где находятся проблемные займы, сколько их в банках, какой реальный уровень провизий, возможные действия по рекапитализации в случае необходимости с привлечением фондов от акционеров либо от правительства. По оценке МВФ, уровень неработающих займов (NPL – займы, являющиеся неработающими более 90 дней) в Казахстане превышает 28%. Характерной чертой является то, что уровень неработающих активов не снижается, а наоборот увеличивается. Одним из главных факторов, влияющих на состояние кредитного портфеля банков, является слабость тех секторов экономики, в которые до кризиса направлялись значительные объемы кредитов, например строительство. Среди приоритетных задач, стоящих перед Республикой Казахстан в среднесрочной перспективе, в МВФ считают диверсификацию экономики, эффективное управление нефтяными доходами и привлечение иностранных инвестиций в не нефтяной сектор [5].

Таким образом, для всех стран актуален ответ на вопрос, какие конкурентные преимущества государств станут определяющими в период 2013-2050 гг. в свете ужесточающейся международной конкуренции. Доступ к новейшим технологиям и совершенствование системы образования по-прежнему являются безусловными лидерами в списке факторов, определяющих конкурентоспособность нации. Основным звеном следует рассматривать формирование инновационной системы образования, которая должна обеспечить качественную подготовку новой генерации квалифицированных специалистов, восприимчивых к инновациям, готовых создать и реализовать инновационные проекты. Есть опыт развитых стран, которые начали свой путь к прогрессу с повышения стандартов образования, формирования человеческого капитала.

Как известно, развитие инновационных направлений в экономики Республики Казахстан связаны с дефицитом квалифицированных кадров. На сегодняшний день в Казахстане вложения в образование и науку низки по сравнению с международными стандартами. Правда в последние годы идет увеличение инвестирования в образование, но к сожалению отмечается, что эти бюджетные затраты не касаются новых технологий и инноваций. В большей степени (80% средств) направляется на повышение заработной платы работников образования и науки, поэтому основным ответом на вызовы проблем современного мира является формирование инновационной системы образования. Ведущая роль в обеспечении перехода к инновационной экономике всегда принадлежала университетам, об этом свидетельствует опыт многих стран мира. В этом плане техническим университетам страны принадлежит особая миссия, связанная с тем, что сегодня конкурентоспособность любого государства, его экономический успех определяется долей добавленной научно-технической стоимости, в создаваемых инновационных продуктах.

2. «Стратегия Казахстан – 2050» - <http://strategy2050.kz/ru/documents/>.
3. Программа ФИИР Казахстан - <http://ru.government.kz/resources/docs/doc12>.
4. Доклад МВФ по Казахстану - <http://newskaz.ru/economy/20131025/5709331.html>.
5. Агентство Республики Казахстан по статистике - <http://www.stat.kz/publishing/20121/kazahstan%202011.pdf>.

Г.И. ПАЛАГИН,

доцент кафедры экономики Казахской автомобильно-дорожной академии, кандидат экономических наук

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОЦЕНКА ИХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В рыночных условиях, где постоянны только перемены, возникает потребность в новых инструментах и методах, способных помочь предприятиям стать более эффективными. Обостряющаяся конкуренция инициирует стремление субъектов рынка догнать и перегнать остальных, пока не поздно, а для этого нужны механизмы, которые помогут решить появившиеся проблемы. Изменения в окружающей среде и кризисные явления также являются стимулами для преобразования бизнеса.

Инвестиционная привлекательность предприятия - это интегральная характеристика отдельных предприятий как объектов предстоящего инвестирования с позиций перспективности развития, объемов и перспектив сбыта продукции, эффективности использования активов, их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости. Для оценки инвестиционной привлекательности могут быть использованы различные финансовые коэффициенты. Обычно их состав определяется, исходя из целей и глубины анализа финансового состояния. К таким показателям относятся: оборачиваемость активов, прибыльность капитала, финансовая устойчивость, ликвидность активов и др. Следует отметить, что разработка методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий в Казахстане пока еще находится на начальной стадии.

Определение способов повышения эффективности предприятия любой формы собственности базируется на анализе его инвестиционной активности, привлекательности и финансового состояния. Это, естественно, сказывается на

формировании системы показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятий, включая оценку инвестиционной привлекательности.

В Казахстане еще не существует оптимальной системы показателей оценки деятельности предприятий и в основном применяются методики, разработанные российскими учеными [1].

Данная система включает три группы показателей: показатели платежеспособности предприятия; показатели финансовой устойчивости предприятия; показатели эффективности использования имущества.

Каждый из содержащихся показателей характеризует соответствующую сторону финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия (таблица 1).

Таблица 1. Показатели финансового состояния и финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий, используемых при оценке их инвестиционной привлекательности

№ п/п	Название показателя	Аналитическое выражение показателя	Экономический смысл показателя
1	2	3	4
1	Коэффициент текущей ликвидности актива	$Kл = \frac{Ам}{Дм}$ <p>Ам – сумма текущих активов; Дм - сумма текущей (краткосрочной) задолженности</p>	Характеризует возможность полного погашения текущей задолженности
2	Рентабельность всех используемых активов	$Pа = \frac{Пч}{Ас}$ <p>Пч - сумма чистой прибыли после уплаты налогов и отчислений; Ас – средняя сумма используемых активов</p>	Характеристика степени доходности использования наличного капитала
3	Рентабельность текущих активов	$Pма = \frac{Пч}{Ам}$	
4	Рентабельность основных фондов	$Pоф = \frac{Пч}{Ф}$ <p>Ф – средняя стоимость основных фондов</p>	Характеристика использования основных фондов

5	Рентабельность реализации продукции	$P_p = \frac{Пч}{V_p}$ <p>Пч Vp – объем реализации продукции</p>	
6	Коэффициент долгосрочной задолженности	$K_{зд} = \frac{Дд}{Ас}$	п. 6 и п. 7 рассматриваются в совокупности и определяют: возможности покрытия задолженности на основе взыскания дебиторской задолженности; реальность взыскания дебиторской задолженности
7	Коэффициент дебиторской задолженности	$K_{дб} = \frac{Ддб}{Ас}$	
8	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	$K = \frac{Ап}{Аз}$ <p>Аз – сумма заемных активов; Ап – сумма собственных активов предприятия</p>	
9	Продолжительность оборота текущих активов	$V = \frac{N}{V_p / А_m}$ <p>N – число дней в году, квартале; Vp – объем реализации за год, квартал</p>	

Приведенные показатели могут быть дополнены и другими. В совокупности на основе значений всех принятых в расчет показателей определяются: возможная или гарантированная доходность капитала, его финансовая возможность выплаты дивидендов в соответствующем размере и в срок без задержек.

Под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать платежеспособность предприятия во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными финансовыми средствами, следовательно, важно не только рассчитывать точку безубыточности, но и определять точку финансового равновесия.

Финансовое равновесие представляет собой соотношение собственных и заемных средств предприятия, при котором за счет собственных средств полностью погашаются как прежние, так и новые долги.

Финансовая устойчивость предприятия — это способность формировать запасы и осуществлять затраты за счет средств собственного капитала и краткосрочных кредитов и займов.

В практике выделяются четыре типа финансовой устойчивости предприятий:

- абсолютный тип - предприятие финансово устойчиво, если сумма собственных оборотных средств превышает сумму имеющихся запасов и затрат;

- нормальный тип - предприятие имеет достаточно стабильное финансовое положение, но испытывает недостаток в оборотных средствах, который может быть покрыт за счет долгосрочных источников;

- неустойчивый тип - предприятие финансово неустойчиво, имеется недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных источников финансирования, которые возможно погасить за счет краткосрочных источников;

- кризисный тип - предприятие находится в критическом финансовом положении, и ему необходима помощь в восстановлении прежде всего организационной устойчивости, а затем уже производственной и финансовой устойчивости [2].

Поддержание финансовой устойчивости в определенных размерах является главным условием не только при заключении сделок, получении кредита, но и для увеличения темпов роста производства, наращивания стратегического потенциала.

Определение границ финансовой устойчивости относится к наиболее важным экономическим проблемам. Данные о финансовой устойчивости интересуют собственников компаний, а также кредиторов и инвесторов, которым важны гарантии возвращения вкладываемых в предприятие средств.

Для определения финансовой устойчивости осуществляется расчет относительных показателей с использованием анализа баланса предприятия

посредством определения ряда коэффициентов, дается оценка совокупности расчетных коэффициентов в сравнении с нормативными.

Для выявления изменения финансовых показателей предприятия за отчетный период составляется сравнительный аналитический баланс, включающий основные показатели бухгалтерского баланса, что позволяет упростить горизонтальный и вертикальный анализы основных финансовых показателей предприятия. Горизонтальный анализ характеризует изменения показателей за отчетный период, вертикальный – удельный вес показателей в общем итоге (валюте) баланса предприятия.

Изучение практики казахстанских предприятий, экономической литературы и международного опыта показало, что используемые в республике методы анализа деятельности предприятий предполагают слишком большое количество коэффициентов, которые не носят системного характера. Применительно к сегодняшним хозяйственным условиям достаточно использовать только часть предполагаемых показателей, в частности которые могли бы стать основой для принятия управленческих решений.

В первую очередь необходимо рассчитать показатели платежеспособности, то есть выявить наличие у предприятия средств на погашение долгов. Затем следует определить финансовую устойчивость, а именно: насколько высока степень независимости предприятия после возмещения заемных средств. И, наконец, в-третьих, необходимо определить инвестиционную привлекательность предприятия, то есть нужно решить вопрос о целесообразности инвестирования средств в данное производство.

Под платежеспособностью предприятия понимают его готовность погасить краткосрочную задолженность своими средствами. Платежеспособность - это важнейший показатель, характеризующий финансовое положение предприятия.

Оценка платежеспособности производится по данным баланса на основе характеристики ликвидности оборотных активов, то есть времени, которое необходимо для превращения их в денежную наличность [4].

При определении платежеспособности рассчитываются коэффициенты, которые с различной степенью точности позволяют определить готовность предприятия удовлетворить требования платежей. Сюда, в частности, относятся: общий коэффициент покрытия; промежуточный коэффициент покрытия; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент чистой выручки.

Общий коэффициент покрытия указывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Принятое на мировом уровне необходимое значение должно быть не менее 1, оптимальное значение должно быть равно 2,0-2,5.

Промежуточный коэффициент покрытия показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на расчетном счете, прочих счетов в банках, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с клиентами.

Коэффициент абсолютной ликвидности указывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет денежных средств на расчетном счете и прочих счетов в банках. Теоретически достаточное значение, также принятое в мировой практике, равно 0,20-0,25.

Коэффициент чистой выручки характеризует удельную величину остаточной денежной наличности в общей выручке от реализации продукции, то есть указывает, сколько чистой выручки приходится на каждый тенге выручки от реализации.

В условиях рынка, когда хозяйственная деятельность осуществляется за счет самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов - за счет заемных средств, важное значение

приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников. Запас источников собственных средств - это запас финансовой устойчивости предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости используют коэффициенты, отражающие финансовую обеспеченность бесперебойного процесса деятельности.

Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами оценивается прежде всего в зависимости от состояния материальных запасов. Если их величина значительно выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов, и показатель будет меньше 1. Если же коэффициент выше 1, то это говорит о недостаточности у предприятия материальных запасов для бесперебойного осуществления деятельности, что также не будет признаком устойчивого финансового положения предприятия.

Соотношение заемных и собственных средств показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один тенге вложенных в активы собственных средств. Чем больше коэффициент превышает единицу, тем больше зависимость предприятия от заемных средств.

Инвестиционная привлекательность предприятия зависит от всех показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, в том числе от тех, которые непосредственно интересуют инвесторов и влияют на доходность капитала предприятия. К ним относятся следующие коэффициенты: рентабельность активов; рентабельность реализации; оборачиваемость активов.

Рентабельность активов показывает, сколько денежных единиц затрачено предприятием для получения прибыли, независимо от источника привлечения этих средств. Чем выше рентабельность активов, тем соответственно выше инвестиционная привлекательность предприятия.

Рентабельность реализации показывает, насколько эффективно и прибыльно предприятие ведет свою деятельность по всем направлениям и какова доля балансовой прибыли в доходах.

Оборачиваемость активов показывает, сколько раз за период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий доход.

Инвестиционная привлекательность – совокупность характеристик, позволяющая потенциальному инвестору оценить, насколько тот или иной объект выгоднее других для вложения имеющихся средств.

Оценка финансового состояния предприятия не может полностью отражать инвестиционную привлекательность предприятия, так как анализируются показатели прошлых периодов и текущие показатели, а инвестору важно учитывать также перспективы предприятия. Количественно оценить их позволяет модель гибкого развития предприятия, которая связана с эффективностью работы предприятия, то есть способностью в условиях нестабильности и конкуренции рационально использовать свой экономический потенциал и получать от финансово-хозяйственной деятельности результат, обеспечивающий расширенное воспроизводство.

Инвестиционная привлекательность предприятия напрямую зависит от эффективности его работы.

Гибкость предприятия трактуется как способность получать результат, позволяющий без коренного изменения основных производственных фондов осваивать за определенные сроки производство закономерного числа изделий, которые могут быть востребованы рынком и позволят в будущем развивать предприятие [3].

Таким образом, гибкость развития предприятия можно рассматривать как его способность получать необходимый результат, позволяющий использовать все возможные источники инвестиций для постоянного обновления основных средств, чтобы производить и реализовывать объем продукции, востребованной рынком.

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. - Киев, 1999.

2. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия. – М.: «Альфа-Пресс», 2007.

3. Солодкина Л. Инвестиционная привлекательность агропредприятия //Экономика сельского хозяйства России. - № 11. - 2007.

4. Чупров С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия. //Финансы. - № 2. - 2003.

А.П. ПОЛТОРАЦКИЙ,

доцент кафедры экономики, математики и информатики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «КОМПЕТЕНЦИЯ», «КОМПЕТЕНТНОСТЬ», «КВАЛИФИКАЦИЯ»

В отличие от западноевропейских стран, где используется выражение «обучение на основе компетенций», в российском образовании употребляется понятие «компетентностный подход». Этот термин принят в официальных документах, в том числе Федеральной целевой программе развития образования на 2006-2010 годы, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 декабря 2005 года № 803.

Компетентностный подход впервые стал применяться в Англии в 70-х годах XX века для обозначения потребности профессиональной сферы в знаниях, навыках, умениях работников. В это же время и США стали использовать понятия «компетенция» и «ключевые компетенции» для характеристики качеств успешного профессионала.

Изначально компетенция работника рассматривалась как потребность в его эффективной деятельности и не связывалась с учебными знаниями, навыками и умениями (квалификацией). Постепенно возник вопрос о возможности обучения компетенциям, и их проблематика попала в образование, где со временем заняла ключевое место.

По мере освоения понятия происходило расширение его объема и содержания. Сейчас появились достаточно значительные научно-теоретические работы, в которых анализируются сущность компетентностного подхода в образовании и проблемы формирования ключевых компетентностей. Например, монографии А.В.Хуторского «Дидактическая эвристика. Теория и технология креативного обучения»,

А.А.Вербицкого «Личностный и компетентностный подходы в образовании: проблемы интеграции» и др.

Несмотря на большой объем исследований по вопросам компетентностного образовательного подхода, в современной научной литературе продолжает активно обсуждаться вопрос о сущности понятия «компетентность», его соотношения с термином «компетенция».

Одни авторы не различают данные понятия, считая их синонимами (А.А.Ушаков, А.В.Молокова, В.Д.Шадриков, В.А.Болотов и др.).

Многие авторы термины «компетенция» и «компетентность» разводят по разным основаниям. Например, А.В.Хуторской обосновывает соотношение понятий следующим образом: «Компетенция включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним; компетентность – владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности» [1, с.141].

И.А.Зимняя определяет компетентность как «основывающийся на знаниях, интеллектуально и личностно обусловленный опыт социально-профессиональной жизнедеятельности человека» [2,с.34]. В противопоставление, компетенция рассматривается ею как «не пришедший в «употребление» резерв «скрытого», потенциального» [2, с. 36].

Таким образом, устоявшегося определения терминов «компетенция» и «компетентность» нет, что требует принять собственную точку зрения (при этом нужно будет рассматривать данные категории с позиции управления как профессиональной практики деятельности работников).

Можно согласиться с теми авторами, которые считают, что данные понятия представляют собой самостоятельные термины, имеющие разную основу и предназначенье. Если исходить из латинского слова «competere», которое переводится как «добиваться, подходить, соответствовать», то под

компетенцией следует понимать круг полномочий или сферу ответственности органа управления, должностного лица. Подобная трактовка используется в Евросоюзе, где компетенция - это «совокупность прав и полномочий, необходимых для деятельности Союза» [3].

Для обеспечения должностных обязанностей (компетенций) работника необходимо наличие соответствующей квалификации, то есть уровня профессиональных знаний, навыков и опыта, полученных в системе высшего и среднего специального образования и используемых в процессе профессиональной деятельности (рис.1).

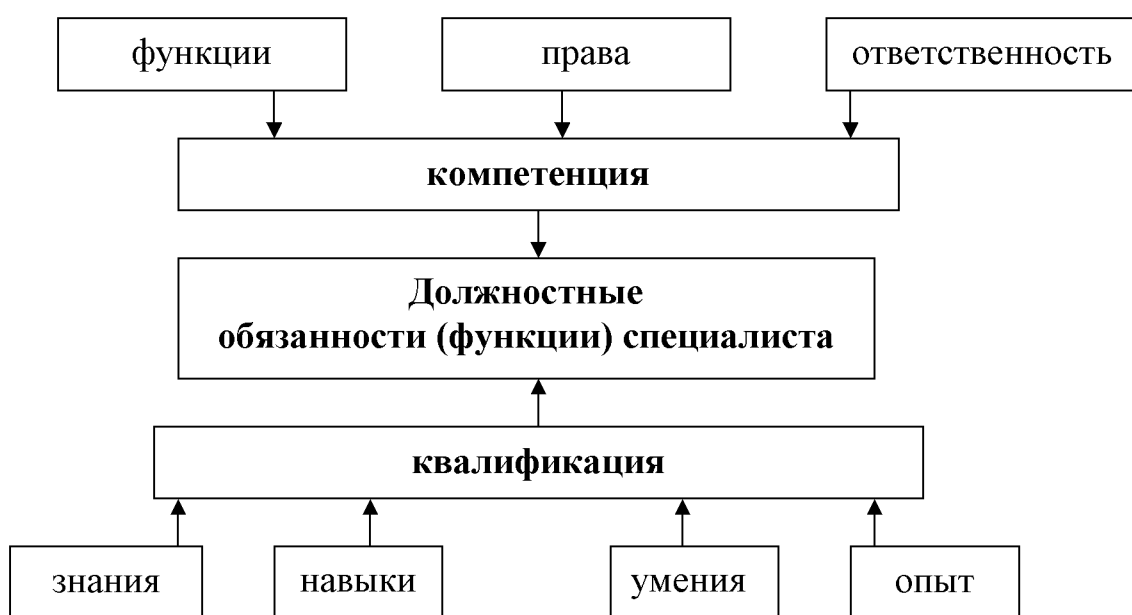


Рисунок 1. Компетенция и квалификация специалиста

С позиции управления, компетенцию следует рассматривать как правовую категорию, связанную с должностью работника, то есть соединение прав, обязанностей и ответственности для реализации возложенных на его должность задач и функций. Квалификация является важным компонентом компетенции, поскольку определяет объем знаний, навыков и умений, необходимых для ее реализации в пределах должностных обязанностей.

Компетентность – от лат. «competens» – способный. Это осведомлённость, опытность, способность к принятию необходимых решений в какой-то области деятельности и по отношению к какой-либо

компетенции. Это, по сути, умение выполнять работу эффективно и качественно применимо к поставленной задаче и в рамках должностных полномочий.

В системе управления компетентность – это набор определенных свойств (ключевых компетенций), необходимых работникам для решения возникающих в процессе производственной деятельности проблем и задач в рамках конкретной должности и занимаемого уровня управления в организации (рис.2).

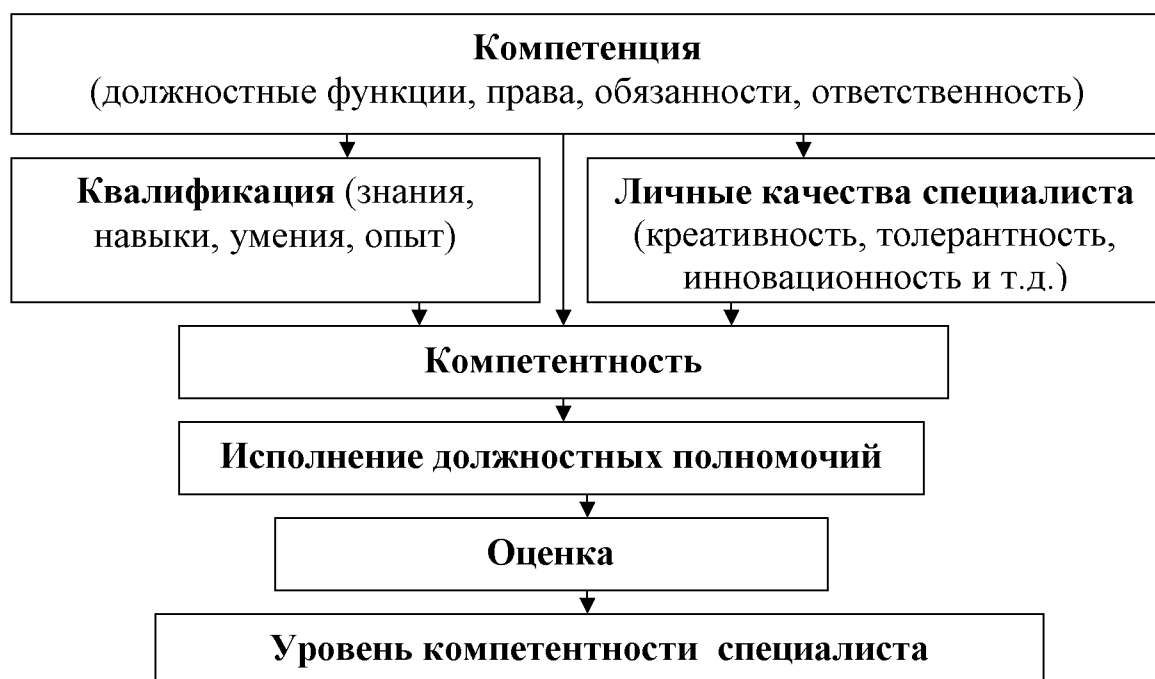


Рисунок 2. Компетентность специалиста

Уровень компетентности - это оценка эффективности (результативности) действий должностного лица, направленных на разрешение возникающих в процессе управления задач (проблем).

Для разработки компетентностной модели обучения современного специалиста необходимо знать набор ключевых компетентностей, необходимый ему для реализации должностных обязанностей в рамках конкретной организации и вида профессиональной деятельности. С этой целью необходимо рассмотреть существующие подходы к пониманию

ключевых компетенций, определяющих содержание управленческой компетентности руководителя.

Понятие «ключевые компетенции» было введено Международной организацией труда в начале 1990-х гг. как квалификационные требования к работникам в системе последипломного образования, повышения квалификации и переподготовки управленческих кадров. Данный подход используется в Стратегии модернизации образования Российской Федерации, где сказано: «Основным результатом деятельности образовательного учреждения должна стать не система знаний, умений и навыков сама по себе, а набор заявленных государством ключевых компетенций в интеллектуальной, общественно-политической, коммуникационной, информационной и прочих сферах» [4, с.38].

Анализ показывает, что в современной научной и учебно-методической литературе единого понятия и классификации ключевых компетентностей не существует. Например, А.В.Хуторской под ключевыми компетентностями понимает «те надпредметные компетентности, которые имеют ключевое значение для данной области деятельности человека (в том числе профессиональной, например педагогической)» [5, с.56].

Э.Ф.Зеер ключевыми компетенциями называет «межкультурные и межотраслевые знания, умения, способности, необходимые для адаптации и продуктивной деятельности в различных профессиональных сообществах», в отличие от ключевой квалификации – «общепрофессиональные знания, умения и навыки, а также способности и качества личности, необходимые для выполнения работы по определенной группе профессий» [6, с.41].

Сам термин «ключевые компетенции» определяет то, что они являются «ключом» для построения учебных дисциплин, формирующих знания не только профессиональной деятельности, но и для любой сферы жизни. Так, в Оксфордско-Кембриджской образовательной программе «Ключевые компетенции 2000» указывается, что ключевые компетенции используются в повседневной жизни, в образовании, на рабочем месте, при получении

дополнительной профессиональной подготовки. В европейском проекте «Определение и отбор ключевых компетенций» (DeSeCo) ключевые компетенции определяются как «важные во многих жизненных сферах и служащие залогом жизненного успеха и эффективного функционирования общества».

Модель ключевых компетентностей специалиста – это набор характеристик, необходимых ему для успешного выполнения должностных обязанностей (компетенций) в условиях конкретной организации. Она состоит из блоков (модулей) – набора связанных между собой ключевых компетентностей.

Так, используя подход Министерства образования и науки Российской Федерации, можно выделить корпоративные, профессиональные и функциональные модули управленческой компетентности руководителя.

Корпоративные компетентности определяют уровень требований к руководителям со стороны миссии организации (генеральной цели, смысла существования), стратегии развития (политика и модели ее реализации в ближайшей и отдаленной перспективе), корпоративной культуры (принятые в организации ценности, правила этики и этикета) и др.

Профессиональные и функциональные управленческие компетентности направлены на реализацию должностных полномочий руководителей социально-культурных учреждений. Они специфичны не только для каждого учреждения, но, прежде всего, отражают особенности должности работника. Поэтому для их обобщения можно использовать общепринятую классификацию административных функций руководителей: планирование; организация; контроль и др.

Для успешной реализации каждой из перечисленных административных функций требуются свои ключевые компетентности. Например, компетентность в сфере планирования означает способность систематизировать, критически оценивать и анализировать имеющуюся информацию для решения поставленной задачи, выявлять тенденции

изменения на ближайшую и более отдаленную перспективу. Для реализации данной функции наиболее востребованными профессиональными компетентностями руководителя является стратегическое мышление, системность, гибкость, креативность, умение предвидеть результат, разработка моделей управления, сценариев развития и др.

Для обеспечения организационной функции от руководителя требуется знание технологии производства, маркетинга, логистики и других видов профессиональной деятельности, а также умение управлять финансовыми потоками, использовать механизмы инвестирования в новые проекты, понимать законы рынка и др.

Реализация контрольной функции заключается в умении руководителей создавать действенные системы контроля на основе правил, регламентов, норм, нормативов, показателей, а также умение анализировать причины отклонения деятельности или поведения работников от заданных стандартов, искать и применять эффективные формы устранения возникших несоответствий.

Чтобы руководителю подготовить и провести собрание, нужно реализовать целый комплекс профессиональных и функциональных компетентностей. Во-первых, он должен знать, зачем собирается его провести. Существует несколько типов совещаний, и каждый из них имеет различную цель: постановка задачи, информирование (отчет), оперативное решение проблемы и др. Исходя из поставленной цели, определяются формы, методы и средства ее решения. Например, если собрание проводится для информирования или отчета, то оно является частью запланированного действия и к нему необходимо заранее подготовиться как организаторам, так и участникам. Подготовка связана не только с составлением доклада, но и выбором и оформлением места, разработкой иллюстративного материала, подготовкой технических средств, выступающих и т.д.

Для проведения совещания, направленного на решение проблемы, руководителем приглашаются не просто члены коллектива, а участники,

способные и уполномоченные генерировать конструктивные идеи в заданном направлении, а затем вырабатывать ее решение. Техника проведения такого совещания требует реализации других компетентностей: модерация, фасилитация, работа в малых группах методом «мозгового штурма» и др. Для того чтобы успешно провести такое совещание, руководитель должен заранее продумать, как рассадить участников, в какое время они способны генерировать идеи и др. Если по итогам совещания необходимо принять управленческое решение, то следует решить или согласовать с участниками будет ли решение приниматься голосованием, или ориентироваться на мнение уполномоченных должностных лиц.

Во-вторых, очень часто руководители пригласив на совещание своих работников ставят перед ними общие, не конкретные цели, тем самым не только нарушая технику постановки задачи, но, по сути, создавая конфликтную ситуацию, поскольку каждый подчиненный начинает перекладывать эту общую задачу на другого. Умело поставленная задача, четко расставленные критерии и сроки контроля ее исполнения облегчают путь к ее эффективному решению. Поэтому современный компетентный руководитель должен уметь определять цели и ставить задачи перед подчиненными, получать от них обратную связь о степени понимания задачи, распределять задания между подчиненными исходя из их обязанностей, уровня квалификации, степени загруженности и т.д. Необходимо уметь так объяснять подчиненным задачу, чтобы впоследствии у них не возникало вопросов по поводу того что, как и к какому сроку следует выполнить. Подчиненный должен не только четко понимать, что это является его должностной обязанностью, но и почему именно он должен выполнить поставленную задачу, а не другой сотрудник.

Разработанная применительно к конкретной должности, компетенции и уровню управления модель ключевых компетенций является основой разработки эффективных механизмов оценки, мотивации, оплаты труда,

обучения работников и других систем управления социально-культурных организаций.

-
1. Хуторской А.В. Практикум по дидактике и современным методикам обучения/ А.В. Хуторский. – СПб.: Питер, 2004.
 2. Зимняя И.А. Ключевые компетенции - новая парадигма результата образования/ И.А. Зимняя // Высшее образование сегодня. - 2003. - № 5. – С.34-42.
 3. <http://novosti-es.ru/baza-znaniy/harakteristiki-evrosoyuza/kompetentsii-evrosoyuza>.
 4. Стратегия модернизации содержания общего образования: Материалы для разработки документов по обновлению общего образования. – М., 2001.
 5. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования/ А.В. Хуторской // Народное образование. – 2003. – №2. – С. 55-61.
 6. Психология профессионального образования: Учебн. пособие. - М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: НПО «МОДЭК», 2003.

А.К. САРБАСОВА,

доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат физико-математических наук

Т.С. САРБАСОВА,

профессор Высшей школы экономики и бизнеса Казахского национального университета имени аль-Фараби, кандидат экономических наук

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Интеграция стала необратимым процессом, и желание стран вступать в различные объединения, таможенные союзы, альянсы объективно соответствует мировой тенденции глобализации. Все это выявляет основную закономерность – без тесной и слаженной интеграции на уровне государств странам не справиться с глобальными вызовами.

Республика Казахстан, обретя независимость, стала активной участницей глобальных инициатив и локальной интеграции. На данный момент по инициативе Президента РК созданы различные стратегические международные объединения – ШОС, ЕврАзЭС, ЕЭП. Это доказывает приверженность государства к толерантности и работе сообща, к решению спорных вопросов за столом переговоров.

С точки зрения теоретиков и экспертов-практиков, вступление в ВТО является важным этапом в трансформации экономики Казахстана в контексте

инновационного развития, и мы видим в этом определенный фундамент нашего исследования.

Всемирная торговая организация (ВТО) представляет собой глобальную международную ассоциацию, созданную с целью либерализации организационно-правовой системы международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов.

Необходимо отметить, что вступление в ВТО не всегда может принести процветание экономик стран-участниц, поэтому прежде чем вступать в столь масштабную организацию, важно проанализировать, насколько ожидаемый эффект перевесит негативные последствия членства.

Выделим отрицательные стороны присоединения Казахстана к ВТО.

Как известно, мы имеем конкурентоспособный сектор только в области выработки первичных продуктов переработки и добычи природных ресурсов. Другие же отрасли экономики Республики Казахстан на данный момент являются неконкурентоспособными, в частности это относится к сельскому хозяйству и легкой промышленности. Казахстан намерен стать участником ВТО, но это едва ли принесет ему пользу. Это может привести к некоторым болезненным явлениям в экономике страны. Придется открыть внутренние рынки для иностранцев, и государство лишится таких важных рычагов защиты внутреннего рынка, как квотирование и лицензирование.

Также от Казахстана требуется снижение уровня таможенных тарифов с потерей права дальнейшего их повышения. И это станет сильнейшим испытанием для бюджета нашего государства. Однако либерализация торговли товарами – это еще часть беды. Согласно Всеобщему соглашению по торговле услугами, будут отменены таможенные барьеры примерно на 100 различных видов услуг [1].

Банки Казахстана со вступлением страны во Всемирную торговую организацию столкнутся с сильным давлением на маржу из-за усиления конкуренции, считают опрошенные агентством «Интерфакс-Казахстан» (Алматы, 4 апреля 2012 год) аналитики.

Мы согласны с мнением ведущего аналитика департамента торговых операций АО «BCC Invest» Данияра Журекбаева о том, что увеличение конкуренции со стороны иностранных банков может снизить ставки по кредиту, а это в свою очередь приведет к меньшему уровню доходов банков, если какие-то вообще не закроются. Потенциальным вызовом при усилении присутствия международных финансовых институтов может стать их более дешевое фондирование, что усилит давление на маржу и прибыльность казахстанских компаний [2].

Хочется отметить, что в настоящее время поспешное вхождение в ВТО создает крайне высокую угрозу экономической безопасности государства, поэтому нашему государству не следует торопиться, необходимо еще не один раз все тщательно взвесить, сопоставив возможные позитивные и негативные последствия этого ответственного шага. Кроме того, странам СНГ следует вступать в ВТО группами, а не поодиночке, как это происходит сейчас, предварительно согласовав экономические параметры, условия и обязательства внутри существующих интеграционных объединений.

Однако вступление в ВТО несет с собой и положительные моменты. Это открывает предприятиям стран-членов доступ к более дешевым импортным комплектующим и сырью, а населению – к более дешевым товарам и услугам [3].

Целью вступления любой страны в ВТО является получение определенных преимуществ. Для Казахстана они заключаются в следующем:

1. Рыночная экономика Казахстана будет признана открытой для мирового хозяйства и мировых структур, которые содействуют ее развитию.
2. Важным преимуществом будет являться появление у страны выгодных путей для сбыта отечественной продукции. Это особенно важно для развития международной торговли товарами обрабатывающей промышленности.
3. Вступление Казахстана в ВТО важно с позиции привлечения иностранного капитала и, прежде всего, в обрабатывающую

промышленность и в развитие и совершенствование инновационных производств.

4. Оперативная информация о внешнеэкономической политике стран-участниц ВТО станет более доступной, что, в конечном счете, позволит вести более эффективную торговую политику.

5. Наибольшую выгоду от данной интеграции получают потребители, а именно доступ к широкому ассортименту товаров и по более низким ценам.

Казахстан также рассчитывает со вступлением в ВТО на увеличение потока зарубежных инвестиций, на развитие банковской системы, на повышение капитализации, на ускорение реформы и на расширение процесса интеграции в мировую экономику. Уровень проникновения иностранного капитала в финансовый сектор, с нашей точки зрения, достаточно комфортный.

Либерализация доступа на рынок финансовых услуг *предполагает определенное соотношение вероятных потерь и выгод*. С одной стороны, существует угроза, что увеличение присутствия зарубежных банков и страховых компаний может оказать дестабилизирующее влияние на финансовую систему в связи с ростом конкуренции со стороны иностранных поставщиков услуг, что нанесет заметный вред. С другой стороны, предполагаемый выигрыш от разработки действенного механизма аккумуляции денежных средств населения, предприятий и соответственно от увеличения кредитования реального сектора будет способствовать формированию эффективной финансовой системы [4].

Согласно требованиям ВТО и договоренности стран-участниц данной организации, срок переходного периода по вопросу открытия филиалов иностранных банков и страховых компаний в Казахстане составляет 5 лет. На наш взгляд, данный период является оптимальным для подготовки финансового рынка к конкурентной борьбе на международной арене.

Как отметил директор департамента финансовой стабильности Национального банка Казахстана Олег Смоляков: «Постепенная адаптация

банковского и страхового секторов к условиям функционирования в либеральной среде уже осуществляется больше 10 лет. Применяются единые регуляторные требования для всех действующих на территории Казахстана банков и страховых организаций независимо от резидентства их акционеров, что создает равные условия как для отечественных финансовых компаний, так и для организаций с иностранным участием» [2].

Представители отечественных банков подчеркивают тот факт, что они готовы функционировать в условиях ВТО, так как банки уже применяют инновационные технологии, способны адаптироваться к переменам, происходящим на рынке. Основным конкурентным преимуществом отечественных банков перед иностранными является отлаженная и быстрая скорость предоставления услуг.

Также важно отметить, что иностранные финансовые игроки, планирующие войти на национальный рынок после вступления Казахстана в ВТО, не повлекут за собой кардинальных изменений в финансовом секторе. Данный факт связан с тем, что все заинтересованные зарубежные участники рынка уже ведут активную деятельность в РК.

Что же нам все-таки даст процесс интеграции в ВТО? Одна из основных причин – закрепить позицию Республики Казахстан в международной экономике. Это станет неким сигналом для инвесторов по всему миру об открытии нашего государства к ведению деловой деятельности, так как Казахстан адаптировал такую торговую политику, которая позволит упростить ведение бизнеса в стране.

Как только РК присоединится к Всемирной торговой организации, откроются большие возможности доступа на рынок других стран для отечественного производителя. Это также поможет стране достичь другую главную цель – диверсифицировать свою экономику. Вступление в ВТО позволит государству быть узнаваемым благодаря другим секторам экономики, помимо нефти и газа [5].

Казахстан может получить значительные выгоды от своих совокупных обязательств по вступлению в ВТО. По оценкам Всемирного банка, Казахстан получит около 6,7 % ВВП в среднесрочной перспективе от вступления в ВТО. В случае Казахстана, как и в России, либерализация барьеров, препятствующих вложению иностранных инвестиций в сферу услуг, которая способствует росту конкурентоспособности и производительности производства, является наиболее мощным источником получения выгоды от вступления в ВТО [6].

Однако рассмотрим пример опыта присоединения к Всемирной торговой организации государств СНГ (Армении, Грузии) и определим – повлиял ли этот шаг на устойчивое развитие стран и на решение их экономических проблем? Армения присоединилась к ВТО 5 февраля 2003 г. и стала 145-м членом ВТО. В целом переговоры о членстве в ВТО продолжались 10 лет.

В период 1990-1994 гг. ВВП Армении снизился более чем вдвое (на 53%), резко упали все экономические показатели. Среди причин – распад единого экономического пространства СССР, первый этап реформ, транспортная блокада и энергетический кризис. С 1995 г., после восстановления эксплуатации ААЭС, начался медленный процесс восстановления экономики. Однако уровень ВВП 1989 г. удалось достичь лишь к 2005 г.

После вступления в ВТО в период 2003-2006 гг. ВВП страны увеличился на 42,6%, инвестиции в основной капитал – на 111%, экспорт в страны СНГ – на 64,4%, в другие страны – на 41,1%, импорт в страны СНГ – на 97%, в другие страны – на 61% (рисунок 1, таблица 1).

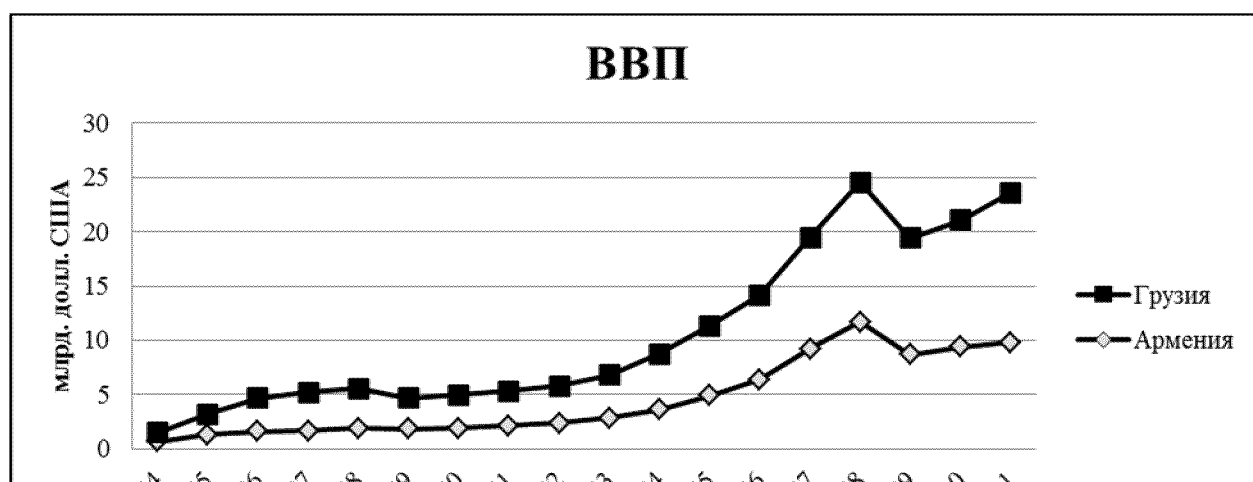


Рисунок 1. Динамика ВВП Армении и Грузии

Таблица 1. Динамика ВВП Армении и Грузии

Год	Армения		Грузия	
	ВВП, млрд. долл. США	Прирост ВВП, %	ВВП, млрд. долл. США	Прирост ВВП, %
1994	0,651		0,823	
1995	1,287	97,70%	1,897	130,50%
1996	1,597	24,09%	3,046	60,57%
1997	1,639	2,63%	3,575	17,37%
1998	1,892	15,44%	3,62	1,26%
1999	1,845	-2,48%	2,803	-22,57%
2000	1,912	3,63%	3,042	8,53%
2001	2,118	10,77%	3,205	5,36%
2002	2,376	12,18%	3,395	5,93%
2003	2,807	18,14%	3,992	17,58%
2004	3,577	27,43%	5,126	28,41%
2005	4,9	36,99%	6,411	25,07%
2006	6,384	30,29%	7,768	21,17%
2007	9,206	44,20%	10,224	31,62%
2008	11,662	26,68%	12,87	25,88%
2009	8,648	-25,84%	10,768	-16,33%
2010	9,371	8,36%	11,665	8,33%
2011	9,8	4,58%	13,8	18,30%

Но, несмотря на членство Армении в ВТО, проблема дискриминации товаров и услуг армянских производителей и поставщиков услуг, в том числе членами ВТО, остается актуальной. В частности, возникают проблемы транзита грузов через территорию Грузии, по сравнению с другими странами (тариф на транзит армянских грузов почти на 50% выше тарифа для азербайджанских грузов). Высокие транспортные тарифы приводят к повышению себестоимости и снижению конкурентоспособности армянских товаров на внешних рынках [8].

Рассмотрим опыт Грузии. После восстановления независимости в 1991 году, Грузия пережила много проблем, связанных с политической нестабильностью, сепаратистскими вооруженными конфликтами, а также проблем, связанных с переходом к свободной рыночной экономике. Эти осложнения практически опустошили национальную экономику между 1991-1993 гг., ВВП Грузии сократился на 44,2% в 1992 году, 29,3% в 1993 г. и на 11% в 1994 году.

Именно с помощью Всемирного банка и Международного валютного Фонда (МВФ) Антикризисная программа была запущена в 1994 году. Были начаты масштабные экономические реформы, результаты которых оказались весьма впечатляющими.

20 апреля 2000 года парламент Грузии ратифицировал соглашение «О вступлении Грузии в ВТО», и 14 июня 2000 года Грузия стала 137-м полноправным членом Всемирной торговой организации. После вступления страны в ВТО темп прироста ВВП увеличился и имеет тенденцию к росту (таблица 1, рисунок 1).

Грузинский опыт иллюстрирует, что вступление в ВТО в дополнение к серьезной экономической аргументации требует сильного политического желания и определения. Для стран, подобных Грузии, с относительно коротким опытом в обязательстве независимых иностранных деловых активностей, процесс вступления представляет большую возможность для местного укрепления потенциала в этом отношении, особая ссылка должна быть сделана на правильное использование разнообразных форм технической помощи, обеспеченной ВТО и ее государствами-членами [8].

Пример Армении показывает, что членство в ВТО автоматически не приносит «экономического чуда». Оно может способствовать укреплению основ долгосрочного роста, но может и обострить некоторые проблемы национального развития. Присоединение к Всемирной торговой организации должно быть не самоцелью, а лишь дополнительным механизмом реализации

хорошо продуманной экономической политики государства. Поэтому радужные ожидания от членства в ВТО должны быть более умеренными.

В целом, все страны СНГ, являющиеся членами Всемирной торговой организации, не смогли реализовать теоретически возможный импульс присоединения к ВТО для национального развития. Секрет, на наш взгляд, в том, что эти страны не были достаточно подготовлены к членству в этой организации, реальный сектор экономики не достиг необходимого уровня конкурентоспособности, поэтому значительного роста внешней торговли не произошло. Нужна эффективная внутренняя политика с целью укрепления экономики и более активное участие в переговорах в рамках ВТО [8].

Делая вывод, необходимо отметить, что любое объединение требует отказа от доли суверенитета стран-участниц интеграции ради общего блага и конкурентоспособности. Естественно, придется взвешивать как «за», так и «против». Более того, данный союз не должен ни ущемлять, ни ограничивать независимость отдельных государств.

-
1. Салпынов М. Глобализация экономики Казахстана – <http://www.prof.msu.ru>
 2. Директор департамента финансовой стабильности Национального банка Казахстана Олег Смоляков. Государство не рассматривает возможность поддержки банков для повышения их конкурентоспособности в условиях ВТО. Информационное агентство «Интерфакс-Казахстан» – <http://www.interfax.kz>
 3. Инвестиционный портал «Казинвест» – <http://www.kazinvest.kz>
 4. Точицкая И. Вступление в ВТО и либерализация финансового сектора. //Ежемесячный журнал «Мосты». - № 1. - октябрь 2007.
 5. Информационное Агентство «Казах-Зерно» – <http://kazakh-zerno.kz>
 6. Калабин В., Переверзев И. Казахстан вступает в ВТО: почти сторговались – <http://www.wfin.kz>
 7. International Monetary Fund – 2011 World Economic Outlook – <http://www.imf.org>
 8. ВТО и развитие стран СНГ – <http://trade.ecoaccord.org>

Л.М. СМЕТАННИКОВА,

доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ КАЗАХСТАНА**

В последние десятилетия во всех регионах мира наблюдается бурное развитие такой формы взаимодействия государства и бизнеса, как государственно-частное партнерство (ГЧП). Многообразие форм ГЧП, охватывающих самые разные отрасли экономики и использование во многих странах позволило исследователям рассматривать эту тенденцию как характерную черту современной смешанной экономики. Базовой основой смешанной экономики выступает смешанная собственность. Смешанная собственность предполагает совместное участие в проекте партнеров, представляющих различные формы собственности. Речь идет о комбинации различных самостоятельных субъектов собственности и их участие частью своих активов (денежных, производственных, трудовых) в ГЧП.

В Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» Президент Нурсултан Назарбаев впервые заявил о новом курсе экономической политики – это всеобъемлющий экономический прагматизм на принципах прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности. Такой курс предполагает создание эффективного частного сектора экономики и развитие государственно-частного партнерства.

Наиболее широкое определение ГЧП дано российским ученым-экономистом В.Г.Варнавским: «Частно-государственное партнерство – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг» [1, с.315].

Следует особо подчеркнуть, что ГЧП – форма сотрудничества государства и частного сектора в отраслях, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства на условиях взаимовыгодного распределения рисков.

От других форм отношений государства и частного бизнеса ГЧП отличается:

- регулирование государством экономики, направленное на развитие рыночных структур;

- перерастание административно-властных отношений государства и бизнеса в отношения партнерства;

- превращение государства в субъект хозяйственных отношений, способный участвовать в коммерческом производстве общественных благ;

- установление определенных, часто продолжительных, сроков действия соглашений о партнерстве;

- широкое распространение данной формы сотрудничества в решении социальных проблем, (так как около 80% глобального рынка государственно-частного партнерства составляют проекты в сфере образования, медицины и смежных секторах);

- применение специфических форм финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же путем привлечения нескольких участников для совместного инвестирования;

- конкуренция между потенциальными участниками за контракты;

- использование специфических форм распределения ответственности между партнерами;

- разделение рисков между участниками соглашения;

- новые модели финансирования, отношений собственности и методов управления.

Мировой опыт показывает, что ГЧП является также чрезвычайно эффективным в создании инновационного типа экономики, который предполагает массовое освоение научно-технических нововведений, новых технологий, видов продукции и ресурсов, а также осуществление организационно-институциональных преобразований в инновационной системе. Страны ЕС в среднем за счет инноваций обеспечивают 50% прироста ВВП. В Австрии и Германии этот показатель составляет около 67%, в Финляндии и Швеции – 63-64%, во Франции – 58%, в

Великобритании и Ирландии – 50-55% [2]. Эти достижения обусловлены эффективностью государственного регулирования, непосредственным участием государства в инвестиционных процессах через развитие институциональных форм государственно-частного партнерства.

В теории государственного регулирования инновационной деятельности государство выступает как политическая сила, законодатель, инициатор и создатель общих условий развития предпринимательской и инновационной деятельности.

К основным целям государства следует отнести: привлечение финансовых средств из различных внебюджетных источников в приоритетные направления развития науки, техники и технологий, реализация которых позволит обеспечить модернизацию производства и повысить инновационную составляющую экономики; расширение и совершенствование взаимосвязей между субъектами инновационного процесса; стимулирование малого и среднего предпринимательства к инновационной деятельности.

Заинтересованность участия в ГЧП частного инвестора обуславливается следующим:

- расширение инвестиционных возможностей благодаря эффективности объединения капиталов;

- снижение инвестиционных рисков, в том числе за счет того, что предприятия - объекты инвестирования отобраны на основании специального анализа (будут отбираться предприятия с прозрачной структурой собственности и денежных потоков, профессиональным менеджментом, четкой программой использования инвестиций);

- профессиональное управление такими предприятиями осуществляется специально отобранной по конкурсу управляющей компанией, ее деятельность прозрачна и подконтрольна регулирующим органам, управление построено на оптимальном соотношении высокой доходности и сбалансированного риска.

Для компании - объекта инвестиций, структурирование финансирования обеспечит решение следующих задач:

- получение целевого финансирования научных разработок за счет аккумулирования крупных финансовых ресурсов внешних источников;
- инвестирование необходимых финансовых ресурсов в проекты и превращения небольших инновационных фирм в крупные коммерческие компании;
- возможность получения доходов от реализации инвестиционных проектов, в которых воплощены научные разработки;
- обеспечение профессионального управления объектом инвестирования, и, как следствие, увеличение его стоимости.

Партнерство государства с частным сектором является сегодня одним из ключевых компонентов новой инновационной политики Казахстана. Правительством утверждена Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011-2015 годы. Основной задачей Программы является создание законодательной и институциональной основы для реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

В июле 2013 года в Казахстане был принят закон, касающийся вопросов внедрения новых видов государственно-частного партнерства и расширения сфер их применения. Закон содержит ряд изменений, направленных на повышение привлекательности ГЧП проектов путем внедрения платы за доступность, снижения требуемого уровня собственного капитала для участников проектов ГЧП и иных мер.

Основополагающим условием для развития инновационной деятельности предприятий является наличие источников финансирования. Преобладающим финансовым источником у подавляющего числа предприятий выступают собственные средства. Недостаточное обеспечение длинными «дешевыми» деньгами инновационных проектов - это одна из ключевых проблем развития инновационной деятельности в казахстанской

экономике. Таким образом, повышение инновационной активности предприятий требует развития институтов и механизмов финансового рынка для решения проблемы доступности финансовых услуг (кредитование, управление активами, страхование, лизинг и т.д.) для инновационных предприятий, в первую очередь для средних и малых.

Базовыми институтами для финансирования научно-технологических разработок должны стать государственные венчурные фонды. В Казахстане на принципах государственно-частного партнерства с участием института развития - АО «Национальное агентство по технологическому развитию» - НАТР было создано шесть отечественных венчурных фондов, с общей капитализацией 110 миллионов долларов США. При этом реализация отечественными венчурными фондами составляет 15 проектов в год, таким образом, средний прирост одного венчурного фонда составляет 0,8 инновационных проектов в год. Венчурная система ориентируется, прежде всего, на уже функционирующие инновационные предприятия, производящие и реализующие продукцию. Сектор малых инновационных предприятий практически остается неохваченным [3].

Для снижения рисков финансирования проектов ГЧП из бюджета на протяжении всего периода договора целесообразно внедрять контракты ГЧП «нового поколения», которые представляют собой долгосрочные договоры, предусматривающие справедливое распределение рисков между сторонами и обеспечивающие исполнимость обязательств государства по осуществлению платежей частному инвестору в течение всего срока действия договора.

Необходимо развивать рынок государственных закупок инновационной продукции. В Казахстане государственные закупки не стали пока значимым инструментом стимулирования инновационной деятельности, в то время как в мировой практике закупки для государственных нужд выступают в качестве важного ресурса для создания спроса на инновации. Потенциальные поставщики должны видеть, что государство намерено покупать

современную продукцию и что доступ к государственному заказу в первую очередь будет открыт тем, кто занимается инновациями. При формировании государственного заказа и выборе исполнителей следует учитывать критерии инновационности, а также установить систему льгот и преференций для закупок инновационной продукции.

Институциональной основой ведения экономической деятельности, предполагающей развитие ГЧП, выступает контрактная система, что требует повышения эффективности экономической деятельности государства как субъекта контрактных отношений. В условиях формирования инновационной экономики меняется сам объект закупок в рамках государственных контрактов, в общем объеме закупок возрастает доля интеллектуальных услуг, инновационной продукции и технологий. В связи с этим становится необходимым создание национальной контрактной системы, которая будет осуществлять формирование и реализацию экономической политики в сфере государственных закупок, комплексное управление системой государственных закупок с учетом приоритетных задач обеспечения модернизации и инновационного обновления экономики.

Взаимодействие государства и бизнеса в рамках ГЧП должно включать помощь в подготовке квалифицированного управленческого персонала и формирование соответствующих рыночных институтов (конъюнктурных, маркетинговых, институтов сертификации), оказывающих содействие частному бизнесу в продвижении инновационных технологий, товаров и услуг на рынок.

Активное перемещение инновационных технологий из сферы науки в сферу промышленности требует создания соответствующего организационно-правового механизма, обеспечивающего движение новейших технологий из сферы их производства (университеты, лаборатории, фундаментальная наука) в промышленность.

Так, в США для этого были созданы специальные службы, центральными задачами которых являются:

- поиск научных открытий в университетах, научных центрах, которые могут быть превращены в конкурентоспособный товар;
- организация рекламной компании, которая способствовала бы привлечению финансовых ресурсов частных лиц для продолжения исследования в данной сфере (семинары, конференции, справочная литература);
- взаимная экспертиза коммерческой значимости того или иного проекта в сфере университетской науки профессионалами из частного бизнеса и университетскими учеными;
- предоставление лицензии на коммерческое использование научных разработок в сфере государственной науки;
- предоставление возможности всем частным высокотехнологичным корпорациям использовать особо уникальное оборудование, находящееся в государственной собственности, для корпоративных целей;
- заключение с промышленными фирмами специальных соглашений в сфере внедрения новейших разработок.

В РК приоритеты научных исследований определяются Высшей научно-технической комиссией. Созданы национальные научные советы, в состав которых входят ученые, представители бизнеса и зарубежные эксперты. При проведении экспертизы научных проектов, претендующих на государственные гранты, в 2012 году привлечено 659 зарубежных экспертов из 59 стран мира, в том числе 463 из Европы и Соединенных Штатов Америки. Но функции этих советов гораздо уже, чем в США.

Сегодня в инновации инвестирует в основном государство, а не бизнес, научным разработкам не хватает внимания со стороны предпринимателей. Предприниматель должен быть экономически заинтересован во внедрении инноваций. Главный инструмент решения этой проблемы находится в руках государства и заключается в предоставлении бизнесу и ученым определенных преференций для стимулирования их участия в деятельности инновационных предприятий. Законодательно должно быть закреплено

право получения любым исследователем солидного материального вознаграждения от внедрения его научных результатов.

Одним из способов стимулирования, применяемых в развитых странах, являются налоговые льготы. В Казахстане это может быть: вычет расходов на НИОКР в размере 200% от фактических расходов или возмещение затрат на внедренные НИОКР за счет налоговых каникул по корпоративному подоходному налогу; освобождение от НДС не только на государственные, но и частные научные заказы; освобождение от корпоративного подоходного налога, не только дохода от выполнения научных заказов, но и доходов от коммерциализации разработок во всех формах; освобождение от налогов доходов научных работников (резидентов и нерезидентов) от осуществления деятельности в сфере науки.

-
1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005.
 2. ГЧП спешит на помощь // <http://atamekenunion.kz/mnews/view/2663>.
 3. Алина Г.Б., Кабашева Н.В. Перспективы развития венчурного финансирования в условиях индустриально-инновационного развития Казахстана // http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2012/Economics/4_111634.doc.htm.
 4. Черенков В.В. США: государственно-частное партнерство по внедрению инноваций // Российское предпринимательство. — 2010. — № 10 Вып. 2 (169). С. 32-37. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/11121/>.

И.В. ХРИСТО,

старший преподаватель кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов

НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧАСТИЯ КАЗАХСТАНА В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

В июле 2014 года исполняется четыре года с того момента, как Республика Казахстан является полноправным членом Таможенного союза.

Немного истории. В 1995 году руководители Казахстана, России, Белоруссии, а чуть позже Киргизии, Узбекистана и Таджикистана, подписали первый Договор о создании Таможенного союза. Впоследствии, 10 октября 2000 года, в Астане был подписан новый Договор между Россией, Казахстаном, Беларусью, Кыргызстаном и Таджикистаном о создании

ЕврАзЭС. Евразийское экономическое сообщество – это международная экономическая организация, которая была создана на постсоветском пространстве между пятью республиками. Основная цель - углубление интеграции между этими государствами. 6 октября 2007 года в Душанбе Беларусь, Казахстаном и Россией подписан Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. 1 июля 2011 года на границах России, Беларуси и Казахстана отменен таможенный контроль. 18 ноября 2011 года президентами сторон принята Декларация о евразийской экономической интеграции, в которой заявлено о переходе с 1 января 2012 года к следующему этапу интеграционного строительства — Единому экономическому пространству (ЕЭП).

Договором определена основная цель Таможенного союза – создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. А также применяется единый таможенный тариф с третьими странами.

И весь этот период времени не прекращаются дискуссии о проблемах и процессах в рамках Таможенного союза, а также о том, выиграл или проиграл Казахстан, становясь участником этой экономической организации.

В 2012 году Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития провёл социологический опрос в 10 странах СНГ и Грузии (от 950 до 2000 респондентов в каждой стране). На вопрос «Как Вы относитесь к тому, что экономики Беларуси, Казахстана и России объединились в Таможенный союз (который освободил торговлю между тремя странами от пошлин)?». В Казахстане 80% респондентов ответили положительно, 10% – безразлично, а 5% – отрицательно. В России, соответственно, – 72% , 17%, 4%; в Беларуси - 60%, 28%, 6%; в Кыргызстане — 67 %, 15%, 8%. Как видно из опроса большая часть казахстанцев положительно воспринимают протекающие интеграционные процессы в рамках Таможенного союза.

Но критики данных процессов указывают на большое количество негативных сторон для Казахстана. Это экспансия российских товаров и, в первую очередь, металлургической продукции и транспортных средств. Тогда как в экспортных операциях Казахстана, прежде всего, фигурируют сырьевые и промышленные товары, т.е. выгоду от создания ТС и упрощения движения товаров будут получать, прежде всего, крупные казахстанские промышленные производители (в сферах нефть и газ, металлургия, горнодобыча, химическая промышленность). Ужесточение конкуренции отрицательно сказалось на некоторых рынках казахстанских товаров (в частности, производство молочных продуктов и соков). Из-за выравнивания казахстанских и российских цен наблюдается рост цен на ряд товаров на казахстанских рынках. В результате роста таможенных тарифов несколько выросли цены на товары, импортируемые из третьих стран. До сих пор отсутствуют единые стандарты и технические регламенты.

Но в тоже время многие экономисты и политологи отмечают позитивные стороны участия Казахстана в Таможенном союзе. И в первую очередь это выход казахстанских производителей на новые рынки России и Беларуси; стремление отечественных производителей повысить конкурентоспособность казахстанских товаров. Также к плюсам можно отнести рост инвестиций через создание совместных предприятий на территории Казахстана; упрощение декларирования в рамках Таможенного союза; развитие логистического рынка Казахстана; рост поступлений в бюджет из-за роста таможенных тарифов; приток специалистов в Казахстан. А существенным политическим плюсом можно назвать интеграцию с сильным партнером – Россией. Но в целом Таможенный союз создает для бизнеса режим наибольшего благоприятствования.

Если говорить о странах-участницах ТС, то с экономической точки зрения все страны выиграли, потому что взаимная торговля постепенно набирает обороты. Страны-участницы Таможенного союза уже во взаимной торговле исключают ряд товаров, которые завозились из третьих стран.

Пополняется бюджет за счет роста таможенных пошлин, создаются новые рабочие места, а значит, об этом можно говорить позитивно.

В период с января 2010 года наблюдался устойчивый рост объемов взаимной торговли стран ТС. Сравнительная динамика поквартальных объемов экспорта государств ТС в рамках союза и объемов экспорта в третьи страны в период 2010—2012 годов показывает, что темпы роста взаимной торговли стран ТС отличались значительно более высокой динамикой по сравнению с аналогичными показателями торговли этих стран с остальным миром. В период с января 2010 года по июнь 2012 года рост взаимного экспорта государств ТС составил почти 87%, тогда как экспорт в третьи страны вырос только на 50%. Так, по данным Европейской экономической комиссии, товарооборот по ТС и ЕЭП в 2012 году составил 68512,2 млн. долл. США, что к 2011 году составило 108%. Товарооборот Казахстана с государствами Таможенного союза в 2012 году составил 6837,8 млн. долл. Товарооборот Таможенного союза, по сравнению с прошлым годом, увеличился на 133% и составляет 62 млрд. тенге.

Данные национальных статистических служб государств-членов Таможенного союза свидетельствуют о положительных тенденциях в изменении основных показателей в 2012 году по сравнению с предшествующим годом (таблица 1).

Таблица 1. Основные социально-экономические показатели государств ТС и ЕЭП в 2012 года (в процентах к предыдущему году; в постоянных ценах)

	Внутренний валовый продукт	Промышленное производство	С-хозяйственное производство	Инвестиции в основной капитал	Грузооборот транспорта	Оборот розничной торговли	Индекс потребительских цен
Беларусь	101,5	105,7	106,1	86,2	97,7	114,1	121,8
Казахстан	105,0	100,5	82,2	103,8	108,7	112,9	106,0

Россия	103,4	102,6	95,3	106,7	102,2	105,9	106,6
ТС и ЕСП	103,5	102,5	94,4	105,8	102,9	106,3	107,4

Как видно из приведенных данных, наибольший прирост в целом по ТС, в том числе и в Казахстане, наблюдался в сфере оборота розничной торговли и, к сожалению, значительно вырос индекс потребительских цен.

Позитивные изменения в экономике также характеризуются еще одним важным экономическим показателем – ростом денежных доходов на душу населения (таблица 2).

Таблица 2. Денежные доходы на душу населения

	2005	2008	2009	2010	2011	2012
в национальной валюте						
Беларусь тысяч бел. рублей	3997	7904	9194	11429	17492	33839
Казахстан тысяч тенге	189	396	411	465	551	713
Россия тысяч рублей	97	179	204	227	249	274
долларов США						
Беларусь	1855	3678	3280	3818	3121	4043
Казахстан	1416	3277	2773	3157	3714	4729
Россия	3442	7230	6443	7490	8486	8814
ТС и ЕЭП	3169	6662	5915	6866	7720	8143

Здесь мы видим тенденцию к постоянному росту (кроме 2009 года, что было связано с мировым экономическим кризисом, когда наблюдался спад производства и рост безработицы). Но многие эксперты отмечают «слабые позиции казахстанских производителей» в рамках союза, основываясь на товарной структуре импорта и экспорта Республики Казахстан во взаимной торговле. Импортируя в больших объемах машины и оборудование, продукцию химической промышленности, Казахстан более чем в половине

случаев может предложить партнерам по Таможенному союзу только минеральное сырье.

Единственное, что у нас активно занимает рынок таможенного пространства, это компания «Рахат», потому что, наверное, на всем постсоветском пространстве остался единственный производитель, который готовит конфеты по старым советским технологиям. «Рахат» сейчас активно занимает также и европейский рынок.

Большие надежды экономисты Казахстана возлагают на активизацию инвестиционной деятельности, в частности, по линии привлекаемых иностранных инвестиций, причем не только из стран ТС, но и из третьих стран. Именно данное направление должно стать полем получения максимального эффекта для казахстанской экономики за счет развития с помощью иностранных инвесторов обрабатывающей промышленности и снижения роли сырьевых производств, доминирование которых предопределяет низкую технологичность Казахстана. После формирования Таможенного союза и ЕЭП Казахстан стал частью общего рынка, масштабы которого делают привлекательным размещение производственных мощностей, ориентированных на 160 млн. потребителей, тогда как отдельно взятый рынок Казахстана был неспособен привлечь крупномасштабные инвестиции в обрабатывающую промышленность.

В целом, обобщающие выводы делать рано, так как деятельность Казахстана в рамках Таможенного союза только набирает темпы.