

Алматы экономика және
статистика академиясы

Ежеквартальный научно-практический журнал

Статистика, учет и аудит

Алматы

4 (55)/2014

ПОДПИСКА - 2015

Уважаемые читатели!

Продолжается подписка на республиканский ежеквартальный
научно-практический журнал
«Статистика, учет и аудит»

Оформив подписку в любом отделении связи, в любое время года
Вы сможете получать журналы с первого номера и всегда быть в курсе вопросов
бухгалтерского учета и аудита, финансовой отчетности, экономики, статистики,
подготовки экономических кадров и других проблем экономики.

Подписаться можно с любого месяца на любой срок.

Для оформления подписки свяжитесь с нашей редакцией 309-58-20

Для физических лиц подписной индекс 74113 – 5353,84 тенге

Для юридических лиц подписной индекс 24113 – 5853,84 тенге.

Редакция

КВИТАНЦИЯ _____ газетке _____ на _____ журналға _____ журнал	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%; text-align: center; padding: 5px;">74113</td> <td style="width: 40%; text-align: center; padding: 5px;">24113</td> </tr> </table> басылым индексі индекс издания журнал «Статистика, учет и аудит» (басылым аты – наименование) <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;">Комплектер саны Количество комплектов</td> <td style="width: 50%; padding: 5px;">_____</td> </tr> </table> 2015 жылғы, айлары _____ на 2015 год по месяцам <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 3.33%;">1</td><td style="width: 3.33%;">2</td><td style="width: 3.33%;">3</td><td style="width: 3.33%;">4</td><td style="width: 3.33%;">5</td><td style="width: 3.33%;">6</td><td style="width: 3.33%;">7</td><td style="width: 3.33%;">8</td><td style="width: 3.33%;">9</td><td style="width: 3.33%;">10</td><td style="width: 3.33%;">11</td><td style="width: 3.33%;">12</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table> Қайда Күде _____ _____ почта индексі – почтовый индекс адрес – адрес Кімге Көме _____ (фамилиясы, аты – фамилия, инициалы)	74113	24113	Комплектер саны Количество комплектов	_____	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12															
74113	24113																															
Комплектер саны Количество комплектов	_____																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																					
ТАСЫМАЛДАУ КАРТОЧКАСЫ	ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА																															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; padding: 5px;">ПВ ПВ</td> <td style="width: 33%; padding: 5px;">орны место</td> <td style="width: 33%; padding: 5px;">литер</td> </tr> </table>	ПВ ПВ	орны место	литер	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%; text-align: center; padding: 5px;">74113</td> <td style="width: 40%; text-align: center; padding: 5px;">24113</td> </tr> </table> басылым индексі индекс издания журнал «Статистика, учет и аудит» (басылым аты – наименование издания) <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;">Жазылу бағасы Стоимость _____тенге _____тиын подписки _____тенге _____тиын</td> <td style="width: 50%; padding: 5px;">комплектер саны количество комплектов</td> </tr> </table> 2015 жылғы, айлары _____ на 2015 год по месяцам <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 3.33%;">1</td><td style="width: 3.33%;">2</td><td style="width: 3.33%;">3</td><td style="width: 3.33%;">4</td><td style="width: 3.33%;">5</td><td style="width: 3.33%;">6</td><td style="width: 3.33%;">7</td><td style="width: 3.33%;">8</td><td style="width: 3.33%;">9</td><td style="width: 3.33%;">10</td><td style="width: 3.33%;">11</td><td style="width: 3.33%;">12</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>	74113	24113	Жазылу бағасы Стоимость _____тенге _____тиын подписки _____тенге _____тиын	комплектер саны количество комплектов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
ПВ ПВ	орны место	литер																														
74113	24113																															
Жазылу бағасы Стоимость _____тенге _____тиын подписки _____тенге _____тиын	комплектер саны количество комплектов																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																					
Қайда Күде _____ _____																																
Кімге Көме _____ (фамилиясы, аты – фамилия, инициалы)																																



СТАТИСТИКА,
УЧЕТ И АУДИТ
4 (55) 2014
Ежеквартальный
научно-практический журнал
Учредитель: Учреждение «Алматинская
академия экономики и статистики»

Главный редактор

Дауренбеков А.К. —
к.э.н., профессор ААЭС
Заместители гл. редактора:
Корвяков В.А. —
д.п.н., профессор, ректор ААЭС
Мухамбетов Д.Г.
д.ф./м.н., профессор, проректор по
науке и инновациям ААЭС

Редакционная коллегия:

Айжанова Г.К. — к.п.н., профессор,
зав. кафедрой «Социально-гуманитар-
ных дисциплин»

Бертаева К.Ш. — д.э.н., профессор,
зав. кафедрой «Финансы» ААЭС

Ержанов М.С. — д.э.н., профессор
Университета «Туран», генеральный
директор ТОО «GrantToronto»

Исраилов М.И. — д.э.н., профессор,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит» Кыргызско-Россий-
ского Славянского Университета
им. Б. Ельцина, г. Бишкек

Magdalena Osinska, д. э. н., профес-
сор Университета Экономики (Польша,
г. Быдгощ)

Мадиев У.К. — д.т.н., профессор,
академик НАН РК, директор ЦИКУ
ААЭС, г. Тараз

Мадьярова Г.А. — к.п.н., профессор,
зав. кафедрой «Информатика» ААЭС

Рябкин В.А. — д.э.н., профессор
Российского экономического универ-
ситета им. Г.В. Плеханова

Сейтхамзина Г.Ж. — к.э.н., профес-
сор, зав. кафедрой «Экономика и ме-
неджмент» ААЭС

Сейдахметова Ф.С. — д.э.н., профес-
сор, ААЭС

Шокаманов Ю.К. — д.э.н., профес-
сор, Директор Департамента Статис-
тики Евразийской экономической ком-
иссии, г. Москва

Штиллер М.В. — к.э.н., профессор,
зав. кафедрой «Учет и аудит» ААЭС

Щербатюк В.В. — д.э.н., Европей-
ский университет Молдовы, г. Киши-
нев, Республика Молдова

Тиражирование:
Типография «ТОО Издательский дом
«Апельсин»» г. Алматы,
ул. Нурмакова 26/95, оф. 56
Тираж: 300

Регистрационное свидетельство
№ 9099-Ж
От 25.03.08 года выдано Министер-
ством культуры и информации Рес-
публики Казахстан, Комитетом ин-
формации и архивов

Адрес редакции: 050035
г. Алматы, Жандосова, 59
Алматинская академия экономики и
статистики
Телефон: 3095820
Факс: (727) 3093000
E-mail: anvarbekdaurenbekov@mail.ru

Сдано в набор: 08.12.14 г.
Подписано в печать: 15.12.14 г.
Формат: 70x108x16

УЧЕТ И АУДИТ

F. Seidakhmetova, D. Raimov Development of accounting and auditing in Spain	4
В.В. Щербатюк Учётная реформа и её проблемы в Рес- публике Молдова	10
В.В. Щербатюк Новый план счетов бухгалтерского учёта Республики Молдова	18
Г.Н. Аппакова Особенности учета объединения бизнеса (МСФО (IFRS) 3)	28
В.В. Глушеч, Б.М. Шукурова Перспективы развития бух- галтерского учета в Казахстане в современных условиях	35

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

К.Е. Кубаев, Р.М. Иманкулова Особенности рынка транс- портных услуг	41
Н.С. Клуко Стратегическая парадигма управления раз- витием фармацевтическим комплексом Российской Федерации в современных условиях	48
С.Г. Майдыров От теории человеческого капитала к капи- талу интеллектуальному	60
Р.К. Арасланов Экономика традиционных промыслов Ханты-Мансийского автономного округа — ЮГРЫ: базис и перспективы	68
А.Б. Заманбекова Международные стандарты обеспечения качества	75
А.Д. Тлеубекова, А.Б. Жанбозова Повышение эффективности конкурентной политики РК в контексте интеграции нацио- нальных экономик	80
М.М. Писанкова, А.А. Качаев Корпоративная культура совре- менного российского предприятия	87
У.С. Таубалдиева, Д.Ж. Каримов Қызмет көрсету саласындағы маркетингтің мәні	95
А.Ж. Бытыкбаев Экономический потенциал развития же- лезнодорожного комплекса Казахстана	99

ОЦЕНКА И СТАТИСТИКА

Д.К. Турсынбаева, Г.Ж. Сейтхамзина Оценка современного состояния гендерной структуры занятости	107
А. Дауренбеков Некоторые вопросы применения методов теории статистики на практике	113
Е.К. Сейсебаев Культура алмаза	117

ФИНАНСЫ

Г.А. Жолмырзаева Бюджетаралық қатынастардың өңірлік саясатқа әсері	123
Д.Ж. Есжанова Қазақстан Республикасында институцио- налды инвесторлардың қызметін оңтайландыру	128
Д. Сарсеева Бағалы қағаз нарығында коммерциялық банк- тердің қызметін жетілдіру	132
Г.К. Жакупова Қазақстанның қаржы нарығын жетілдірудегі кейбір мәселелер	137



УЧЕТ И АУДИТ

УДК 657

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND AUDITING IN SPAIN

F. Seidakhmetova,

professor,

*Almaty academy of economy and statistics
city of Almaty, Kazakhstan*

D. Raimov,

magistr,

*Almaty academy of economy and statistics
city of Almaty, Kazakhstan*

e-mail: favziy@inbox.ru

Abstrakt

The historical stages in the development of accounting and auditing in Spain since ancient times to the present, highlighting their peculiarities and specific features. Also discloses the use mezhduarodnyh financial reporting standards and the experience of its use in this country.

Keywords: *Accounting, auditing, international accounting standards, financial accounting, analysis*

HISTORY OF THE ACCOUNT DEVELOPMENT

Book keeping to Spain originates in the Middle Ages when it was great world nation. Direct regulation of economic operations begins with the Middle Ages. In board of the Gigolo Wise in Castile in 1263 the special law on obligatory annual drawing up of the reporting by managing directors of the state enterprises has been issued. During the same time there are three basic systems of the economic account: simple (uni-graphic) – presence and movement of values are represented by object of the account; cameral (budget, budgetary) – performance of the estimate of expenses and incomes is considered; double (diagraphic) – all facts of an economic life are by all means fixed twice in the identical sum /1/. It is interesting to note original receptions of the control on cash operations which are described in the instruction about «what employees of New Spain (on February, 17th, 1531)

should do. It provided storage of money in a chest with three different keys. The cashier, the bookkeeper and the intermediary (the person to whom the key was handed over in the moment of cash desk opening) have keys. The cash desk was opened only in the presence of three persons. The cash-book bound stringed together, numbered of pages, with data indication was stored in it. On each sheet of the book the press and the signature was put down.

Phillip II, governing at this time, the big enthusiast of the account and the control, has demanded by the special decree of 1572, that the first and last pages have been signed by the head of municipality. In the first part of the book there is the passing to account, in the second one there were debit operations. The copy of this book was conducted by accounts department, and once in six months the records of both books were verified.

Known Spanish experts in the field of the account Castillo, Teksada, Es-

kobar who basically described single-entry bookkeeping were. In XVI century Eskobar wrote that in Spain the prestige of bookkeepers was low, and there were a few persons wishing to devote themselves to this trade [Stevelinck, 1970, with. 47].

The double-entry bookkeeping description under the Old Italian form of bookkeeping has found in works of Spanish scientist Solozano. He differed a special formalism and a pedantry to what testify the format defined by it and Ledger volume, a kind of its paper, quality of ink, a way of interlacing, field size, character of sheet lining (by all means red ink). He underlined aesthetic character of accounting registers by this. Solozano belongs The original and likely sentantia (citation) is belong to the Solozano, by which he has finished the book: «Book keeping is above all sciences and arts, because all people need that, and it does not need anybody; without book keeping the world would be uncontrollable and also people could not understand each other» [in the same place, page 44].

In second third of XVII century there is a recourse in the Spanish economy and in the Spanish account. The Spanish thought with its achievements is forgotten, there is «a funny case of collective loss of memory» (Fernandez Estebe). With accede of the Burbons to the Spanish throne, the reception of the French double-entry bookkeeping was carried out.

Officially book keeping in Spain have started to regulate with introduction of the Commercial code in 1829 which have laid the foundation for book keeping. It has received the further development in the Commercial code of 1885 which is valid till now though many thing had been already changed essentially /2/.

SYSTEM OF STANDARD REGULATION OF THE ACCOUNT

Now in Spain accounting regulation is under control of the Ministry of

Economics and Finance. At the ministry the special body for the general coordination of the account, Institute of common accounting coordination (ICAC) which periodically publishes the special Bulletin informing on amendments or additions to operating accounting positions is created. ICAC supports in the publication of books and newspapers on accountancy.

Accounting regulation developed in Spain especially quickly after its joining to the European Union in 1986. After that very many accountancy spheres have undergone to considerable reforming with a view of conformity to EU instruction.

Accounting principles, rules of drawing up of accounting reports, carrying out of auditor checks, publications of the accounting reporting are established legislatively and stated in «General accountancy plan» (GAP). For the first time Spain has imitated the French general accountancy plan in 1973, however the Spanish variant was not so obligatory, as in a neighboring country. The elements of professional accounting activity are in detail stated in GAP. It includes:

- The obligatory parts, concerning accounting principles, base for estimations of accounting objects and accounting forms of documents;
- Additional parts in which formulations of used accounting terms are resulted and are stated rules of conducting the accounting documentation.

According to positions of the EU Instruction № 4, the main appropriation of annual accounting reporting documents is to show «true and unbiased representation» about a company condition. In Spain they have approached to translate of this principle (appeared in the beginning in Great Britain and in English) very carefully and have studied the most different variants of its interpretation. They concluded that it is indistinct, inexact. Despite uncertainty experts began to consider this principle of the account as more important, than the instruc-



tion operating earlier that accounting reporting documents should be *clear* (*claridad*) and *exact* (*exactitud*).

GAP includes other nine professional principles of the account:

1. *Reasonable care*, according to which profit should be considered only after their reception, and losses can join, if their approach is predicted. It is the important distinctive principle.

2. *Functionality* of the company.

3. *The Account*. Each entry should be registered in accounting reporting documents so quickly as soon as the right and a duty arise from that in the company.

4. *Primary cost* should form a basis for all estimations until market cost of considered means will not decrease.

5. *Charge*. Incomes and expenses should be shown at the moment of their actual fulfillment, instead of at the moment of reception or payment manufacture.

6. *Comparability*. As far as possible, all expenses should correspond to receipts.

7. *Absence of cancellation* on assets and liabilities or incomes and expenses.

8. *The Invariance of the account methods*. The chosen accounting rules (criteria) should not change until Essential change of the conditions has occurred which have defined their initial choice. If rules (criteria) are needed to be changed, it is necessary to inform on that in the annual report, having specified quantitative and qualitative consequences from the made changes.

9. *Materiality* (importance of the information).

The Spanish theorists have considered that introduction as a whole accounting principles should start with work of experts- practitioners, instead of from abstract legal parcels.

The legislation of Spain establishes a certain order of granting of accounting reporting documents for public using, according to which the annual accounting financial reporting includes:

- The balance report /3/,

- The report on profits and losses;
- Comments;
- The company management report.

Analyzing the information on assets, it is possible to learn about the core and working capital sums; expenses on the advance payment, short-term obligations, etc. The liabilities of the reduced balance shows the sum of own capital, the delayed profit, a reserve on unforeseen situations and payments, the sum of the organization's long-term obligations.

The report on profits and losses informs on profit and the loss on principal views of activity, usual financial operations, from extreme operations, and also about results after payment of taxes. The report on profits and losses is made as expenses. The main indicators are:

1. Receipts and expenses connected with principal views of activity.

2. Financial receipts and expenses.

Receipts and expenses from extreme operations. (It concerns all entries which are falling outside the limits principal views of the company activity) in a final form the report on profits and losses shows profits and losses:

- From activity principal views;
- From usual financial operations;
- From extreme operations;
- After payment of taxes.

Besides, the companies can give at own discretion the report on profits and the losses, made on a functional basis.

Comments to accounting reports should include the additional information. It is provided also that in special cases accounting reporting documents can depart from the established rules of their granting, but about it there should be a special notice.

To accounting reporting documents, *the report of the company's heads* should be applied. Usually its content is connected with discussion of a current affairs and development prospects. The special attention in this document should be given to problems of researches and the workings out spent in the companies.



Every year accounting reporting documents and the report of the company's heads should be filed to the documents of the company stored in a place of its registration, access to which is opened for any interested person. GAP does not provide any special, additional requirements on data providing for the companies registered at stock exchange. However stock exchanges provide for such companies drawing up of the internal summary accounting reporting each three months.

The statement of the EU Instruction № 7 about the group (consolidated) accounting documents was issued by the royal decree of 1991 in the country. In this decree, requirements are established which correspond to the statements ordered in standards 1A8 27 and 1A5 to 28. Earlier in Spain consolidation till 80th years was unusual occurrence therefore foreign investors and creditors, especially foreign citizens, had the inadequate information even about the big groups.

The consolidated accounting reporting is obligatory for the companies which indicators exceed two of three established conditions: total amount of assets, total amount of realization, quantity of workers.

Business activity in the country is regulated by norms of the Trading code and the law on the companies' activity. Periodically these documents are exposed to updating with correspond to EU instructions and the international rules of the account.

ACCOUNTING TRADES

The bookkeepers and auditors activity management is regulated by the professional organizations, such as Institute of bookkeepers and auditors. It has the right and bears responsibility for the decision of the questions connected with work of professionals. The Official accounts register is conducted for this purpose. The majority of auditors are members of one of two professional organizations:

1. The Register of economic auditors (REA).

2. Institute of jury auditors (IJA).

Both these organizations participate in preparation of auditor standards which, however, are not obligatory for experts while they will be not approved officially by Institute of bookkeepers and auditors.

Influence of the private sector which is engaged in auditor services, represented by Association of the Spanish bookkeepers and officials (ASBO) steadily grows in Spain. This non-state organization is engaged in development of various recommendations concerning an accountancy and uses a greater influence. Often Institute of bookkeepers and auditors resorts to the recommendations prepared by Association of the Spanish bookkeepers and officials, for entering of amendments and additions into operating rules of accounting practice. The appreciable role in development of accounting questions is played by scientific institutes and business schools.

AUDITOR ACTIVITY

The positions of the Instruction of EEC № 8 were come into force by the law on audit of 1988 and the instructions of 1990 let out on its basis in Spain and have defined, what companies should be exposed to auditor checks, and also have formulated requirements to qualification of auditors and have specified an order of carrying out of auditor checks.

Audit main definition is an opinion expression of the expert in the audit report on performance of book keeping principles, about actual (according to the established norms) the financial condition presented to the accounting reporting, in the report of heads, etc.

Besides auditor reports on annual accounting documents auditors providing, the auditors are obliged to check, and in some other cases (for example,



at merge or division of the companies) to evaluate the cost of shares (if the rules operating in the company, supervise an order of shares transition from one owner to another) /4/

Auditors are appointed by shareholders for the term from 3 till 9 years. After the termination of the general 9-year-old term of Auditor Company service, the expert should make at least a three-year break in work with the given company. During term of service, it is forbidden to the company to call back the auditor if the sufficient bases only are not resulted.

To become a economic auditors' register member, it is necessary for the applicant:

- To have higher education;
- To pass a three-year course of practical preparation, including specially provided programs;
- To pass final examination on professional training approved by the state control bodies.

Auditor reports are stored together

with annual accounting reporting documents.

IFRS APPLICATION

In *Spain* only the consolidated reporting can be made on IFRS. Here, according to the Decision of the EU Commission № 1606/2002 from July, 19th, 2002 the groups of the organizations, entering into jurisdiction of EU member states which shares freely circulate in the open market, should make the summary financial reporting since January, 1st, 2005, according to IFRS /5/.

Thus, historically developed abundance of variants of the account, different thinking and democratic procedures interfered with unification of the account systems. It is a consequence of that the account develops in Spain according to requirements of the European union which has not established excessively rigid requirements for the foreign organizations which reporting is made by the rules, distinct from IFRS.

Список литературы:

- 1 Бухгалтерия и финансы. Статья: Бухгалтерский учет в Испании ("... fin-buh.ru/text/97596-1.html копия : Бухгалтерский учет в Испании ("Бухгалтерский учет", 1999, N 10)
- 2 Жарикова, Л.А., Наумова Н.В. Бухгалтерский учёт в зарубежных... ayp.ru/books/m948 ко
- 3 Развитие бухгалтерского учета в Испании — статья stud24.ru/accounting/...
- 4 Бухгалтерский учет в Испании twirpx.com/file/666939
- 5 Бухгалтерский учет в Испании demidokvedgikoi.narod.ru/url-631...

Резюме

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В ИСПАНИИ

Ф. Сейдахметова

профессор

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

Д. Раимов

магистр

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

e-mail: favziy@inbox.ru

Рассматриваются исторические этапы развития бухгалтерского учета и аудита в Испании, начиная с древних времен до настоящего времени, выделены их осо-



бенности и специфические черты. Также раскрыто применение международных стандартов финансовой отчетности и опыт его использования в данной стране.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аудит, международные стандарты финансовой отчетности, финансовый учет, анализ.

Түйін **ИСПАНИЯДА БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ПЕН АУДИТТІҢ ДАМУЫ**

Ф. Сейдахметова

профессор

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

Д. Раимов

магистр

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: favziy@inbox.ru

Мақалада Испаниядағы аудит пен есептің даму тарихы, ұлттық есеп пен аудиттің ерекшеліктері мен жетілдіру жолдары көрсетілген. Сонымен қатар осы мемлекетте халықаралық стандарттардың қаржылық есептемесін қолданып, жүргізу ерекшеліктері анықталып көрсетілген.

Түйін сөздер: бухгалтерлік есеп, аудит, қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары, қаржылық есеп, талдау.



От редакции

С 1 января 2015 года все предприятия и организации Республики Молдова обязаны использовать в своей практической деятельности 2 новых нормативных документа: Национальные стандарты и План счетов бухгалтерского учета. В предлагаемых двух статьях доктора экономических наук из Республики Молдова В. В. Щербатюк рассматриваются актуальные вопросы положений Национальных стандартов и подробная характеристика и проблемы практического использования нового Плана счетов бухгалтерского учета. Вторая статья является логическим продолжением первой статьи, тесно связана с ней и органически дополняет ее. Редакция полагает, что предлагаемые ниже статьи заинтересуют многих читателей журнала «Статистика, учет и аудит», а также научных и практических работников бухгалтерского учета Республики Казахстан.

УДК 657

УЧЁТНАЯ РЕФОРМА И ЕЁ ПРОБЛЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

В.В. Щербатюк

*доктор экономических наук
Европейский университет Молдовы
г. Кишинев, Республика Молдова
e-mail: v.scerbatiuc@mail.ru*

Аннотация

В статье представлены результаты исследования новых национальных законодательно-нормативных актов бухгалтерского учёта. Внесены и обоснованы предложения по их совершенствованию с целью улучшения практики хозяйственного управления, статистики и аудита.

Ключевые слова: *Международные и Национальные стандарты бухгалтерского учёта, учетная реформа, учетные объекты, правовая база бухгалтерского учета и финансовой отчетности.*

Социально-экономическое развитие Республики Молдова тесно связано с мировой глобализацией, финансовым кризисом и характеризуется дальнейшим укреплением рыночных отношений, усилением евроинтеграционных процессов и переходом на международные стандарты финансовой отчётности. В этих условиях важную роль играет бухгалтерский учёт. Он является основным источником разнообразной экономической информации для внутренних и внешних пользователей с целью выработки и принятия научно обоснованных оптимальных управленческих решений. В рыночных условиях хозяйствования и конку-

ренции **учёт** — это начало начал всех экономических наук, «совесть, философия, азбука и язык бизнеса», а бухгалтерия — «сердце любого предприятия».

Важное значение бухгалтерского учёта в успешном развитии национальной экономики издавна отмечали многие известные зарубежные специалисты. Так, испанский учёный Б. Солозано в 1590 г. писал, что «без бухгалтерского учёта мир был бы неуправляем и люди не смогли бы понимать друг друга» [1], а французский экономист Э. Леотэ в 1898 г., что «отсутствие счетоводства или его нерациональное ведение неумолимо ведёт частных лиц к бедствию, пред-

приятия — к разорению, а государство — к той экономической анархии, которая предшествует социальному падению» [2]. По мнению немецкого экономиста-историка В. Зомбарта «нельзя представить существование капитализма без двойной бухгалтерии: эти два феномена связаны также тесно, как форма и содержание» (1919 г.) [3], а российские доктора экономических наук профессора В.Ф. Палий и Я.В. Соколов утверждают, что «бухгалтер показывает администратору пути рационального хозяйствования и одновременно выступает в роли контролера тех решений, которые администратор принимает.... Бухгалтерский учёт выступает как информационная система, реконструирующая факты хозяйственной жизни, в целях выбора и реализации управленческих решений» (1979 г.) [4].

Вместе с тем множество сложных и разнообразных проблем развития молдавской экономики объективно обуславливает актуальность и необходимость глубокого и всестороннего изучения современной теории и практики бухгалтерского учёта и настоятельно требует его дальнейшего развития и совершенствования на основе широкого и критического использования наших традиций и многолетнего опыта, а также лучших зарубежных достижений в данной области. В этой связи значительный научно-практический интерес представляют работы по бухгалтерскому учёту казахстанских специалистов и учёных-экономистов М.С. Ержанова, В.Л. Назаровой, В.К. Радостовца, С.С. Сатубалдина, Ф.С. Сейдахметовой, Г.К. Тулешовой и др. [5, 6, 7, 8], так как в них рассматриваются весьма актуальные для нашей национальной учётной реформы вопросы.

В Республике Молдова необходимо правильно определить основополагающие требования к правовой базе, организации и регулированию современного бухгалтерского учёта и финансовой отчётности предприя-

тий. И главные из этих требований относятся к используемой терминологии; государственным органам, отвечающим за регулирование учёта; компетенции профессиональных ассоциаций по защите прав и повышению уровня квалификации их членов; обязанностям и правам субъектов по ведению бухгалтерского учёта и составлению финансовой отчётности; применению Международных стандартов финансовой отчётности некоторыми категориями субъектов; использованию бухгалтерских данных для составления налоговых деклараций; введению системы внутреннего контроля и аудита; приближению структуры, методики составления и представления финансовых отчётов к международным требованиям [9, 10].

В этой связи отметим, что основные положения молдавского Закона о бухгалтерском учёте [11] в целом соответствуют Директивам Европейского Союза (ЕС), Международным стандартам финансовой отчётности, а также нынешнему уровню экономического развития местных субъектов. В то же время этот Закон содержит только общие методологические нормы по ведению бухгалтерского учёта и составлению финансовой отчётности. Точный метод решения сложных задач установлен в национальных стандартах бухгалтерского учёта и других нормативных актах, которые не соответствуют в полной мере международным требованиям.

Наш анализ показывает, что в статье 3 Закона о бухгалтерском учёте необоснованно отождествляются два различных по содержанию экономических понятия (элемент и объект учёта) и недостаточно точно определяется бухгалтерский учёт как «комплексная система сбора, идентификации, группировки, обработки, отражения и обобщения элементов бухгалтерского учёта и финансовой отчётности». Поэтому полностью согласиться с такой дефиници-



ей нельзя, так как вышеуказанная система фактически оперирует с экономической информацией, а не с учётно-отчётными элементами, содержание которых к тому же раскрыто без соблюдения основных логических правил.

Весьма важным аргументом, подтверждающим правомерность и обоснованность данного утверждения, является Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» от 28 февраля 2007 г. № 234. Его статья 6 определяет, что бухгалтерский учёт «представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об операциях и событиях индивидуальных предпринимателей и организаций, регламентированную законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учёте и финансовой отчётности, а также учётной политикой» [12].

Мы также считаем, что в Законе о бухгалтерском учёте в обязательном порядке должны быть чётко указаны учётные объекты. Кроме того, следует подробно сформулировать основные требования, предъявляемые к основным организаторам и исполнителям сложнейшей бухгалтерской работы — главным бухгалтерам (наличие высшего или среднего специального образования и конкретного стажа работы по специальности, отсутствие судимости за экономические преступления), и дополнительные основополагающие принципы ведения учёта (осмотрительность, превалирование сущности над формой, применение единого денежного измерителя).

Как показывает наше исследование, реформы, инициированные Законами о бухгалтерском учёте и аудиторской деятельности, обусловили необходимость разработки и утверждения Плана развития бухгалтерского учёта и аудита в корпоративном секторе на 2009-2014 годы. Его главной целью является улучшение качества финансовой отчёт-

ности хозяйствующих субъектов, которое должно оказать существенное положительное влияние на национальную экономику. Внедрение этих законодательных актов требует осуществления ряда действий, направленных на приведение бухгалтерского учёта и аудита в полное соответствие требованиям Директив Европейского Союза и стандартов, принятых в международной практике. В данном контексте следует активно продолжить начатые реформы, которые в конечном итоге приведут к созданию благоприятной деловой среды, росту культуры бухгалтерского учёта и аудита в корпоративном секторе, а также повышению престижа профессии бухгалтера и аудитора в стране.

Дальнейшее развитие и совершенствование бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности молдавских предприятий тесно связано с выполнением Закона о прозрачности процесса принятия решений. Он устанавливает, что органы публичной власти обязаны принимать необходимые меры по обеспечению возможности участия граждан и профессиональных организаций в процессе принятия решений и обеспечить им доступ к проектам. Кроме того, в обязательном порядке должны проводиться *публичные слушания, обсуждения и консультации* с заинтересованными сторонами, а также информирование общественности о принятых решениях. Это положительно отразится на эффективности функционирования учётно-контрольных систем предприятий и будет способствовать повышению их конкурентоспособности.

В процессе недавней учётной реформы в Республике Молдова подготовлены, утверждены и опубликованы в официальном правительственном издании различные новые Национальные стандарты бухгалтерского учёта. Их полный перечень, название и краткое содержание приведены в табл. 1.



Таблица 1

*Общая характеристика новых
Национальных стандартов бухгалтерского учёта*

№ п/п	Название	Рассмотренные вопросы	Основа для разработки
1	2	3	4
1	Представление финансовых отчётов	· Цель, виды и состав финансовых отчётов · основополагающие принципы составления финансовых отчётов и качественные характеристики их информации · Формы и содержание финансовых отчётов · Общие правила составления, утверждения и представления финансовых отчётов · Реформация бухгалтерских балансов	Директивы ЕС Концептуальные основы финансовой отчётности МСФО 1 «Представление финансовой отчётности» МСФО 7 «Отчёты о движении денежных средств»
2	Учётные политики, изменения в бухгалтерских оценках, ошибки и последующие события	· Выбор, применение и изменения учётных политик · Изменения бухгалтерских оценок · Бухгалтерские ошибки · События после отчетной даты · Непрерывность деятельности	Директивы ЕС МСФО 8 «Учётные политики, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» МСФО 10 «События после окончания отчётного периода»
3	Долгосрочные нематериальные и материальные активы	· Признание и первоначальная оценка долгосрочных активов · Последующая оценка и амортизация долгосрочных активов · Общие правила учёта нематериальных активов · Основы учёта долгосрочных материальных активов · Особенности учёта минеральных ресурсов	Директивы ЕС МСФО 38 «Нематериальные активы» МСФО 16 «Основные средства» МСФО 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых»
4	Инвестиционная недвижимость	· Состав инвестиционной недвижимости · Учёт поступления и выбытия инвестиционной недвижимости · Методы последующей оценки инвестиционной недвижимости	Директивы ЕС МСФО 40 «Инвестиционное имущество»
5	Договоры лизинга	· Виды лизинга · Учёт лизинга у лизингополучателя · Учёт лизинга у лизингодателя	Директивы ЕС МСФО 17 «Аренда»
6	Обесценение активов	· Признаки обесценения активов и определение их справедливой стоимости · Признание и измерение убытков от обесценения активов · Восстановление убытка от обесценения активов	Директивы ЕС МСФО 36 «Обесценение активов»



Продолжение таблицы

1	2	3	4
7	Дебиторская задолженность и финансовые инвестиции	• Признание и классификация дебиторской задолженности и финансовых инвестиций • Учёт дебиторской задолженности и финансовых инвестиций	Директивы ЕС Концептуальные основы финансовой отчётности МСФО 19 «Вознаграждения работникам» МСФО 32 «Финансовые инструменты: представление информации» МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»
8	Запасы	• Состав, признание и первоначальная оценка запасов • Общие правила учёта поступления и выбытия запасов • Косвенные производственные затраты • Текущая и последующая оценка запасов • Особенности учёта малоценных и быстроизнашивающихся предметов	Директивы ЕС МСФО 2 «Запасы»
9	Собственный капитал и обязательства	• Состав и порядок учёта увеличения и уменьшения собственного капитала • Состав, признание и учёт обязательств	Директивы ЕС Концептуальные основы финансовой отчётности МСФО 19 «Вознаграждения работникам» МСФО 20 «Учёт государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»
10	Доходы	• Общие правила признания и оценки доходов • Учёт доходов	Директивы ЕС Концептуальные основы финансовой отчётности МСФО 18 «Доходы»
11	Расходы	• Состав и классификация расходов • Признание и оценка расходов • Учёт расходов	Директивы ЕС Концептуальные основы финансовой отчётности
12	Договоры на строительство	• Виды договоров на строительство • Состав доходов по договорам на строительство • Состав затрат по договорам на строительство • Учёт доходов и расходов по договорам на строительство	Директивы ЕС МСФО 11 «Договоры на строительство»



Продолжение таблицы

1	2	3	4
13	Затраты по займам	• Состав затрат по займам и квалифицируемых активов • Капитализация затрат по займам • Списание затрат по займам на расходы	Директивы ЕС МСФО 23 «Затраты по займам»
14	Курсовые валютные и суммовые разницы	• Учёт курсовых валютных разниц • Учёт суммовых разниц	Директивы ЕС МСФО 21 «Влияние изменений обменных курсов валют»
15	Аффилированные стороны и договоры простого товарищества	• Связанные стороны и виды операций между ними • Учёт операций простого товарищества	Директивы ЕС Концептуальные основы финансовой отчётности МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» МСФО 11 «Совместная деятельность»
16	Особенности бухгалтерского учёта в сельском хозяйстве	• Характеристика сельскохозяйственной деятельности • Состав, оценка и учёт биологических активов • Учёт сельскохозяйственной продукции • Учёт затрат и калькуляция фактической себестоимости сельскохозяйственной продукции	Директивы ЕС МСФО 41 «Сельское хозяйство»

Как видно из табл. 1, новые учётные нормативные акты разработаны на основе Директив Европейского Союза и различных международных стандартов финансовой отчётности, охватывают основные стороны и виды хозяйственно-финансовой деятельности предприятий и раскрывают содержание наиболее существенных вопросов. Их дальнейшее использование покажет реальное влияние проведенной учётной реформы на улучшение инвестиционного климата, развитие и повышение эффективности бизнеса, увеличение налоговых поступлений в Республике Молдова.

Что касается практического внедрения данных стандартов, то первоначально это планировалось сделать с 1 января 2014 г. Однако до октября 2013 г. эти норматив-

ные акты отсутствовали в свободном, широком и открытом доступе, не проходили публичных обсуждений и поэтому многие представители предприятий и бухгалтерских общественных организаций аргументированно обосновывали невозможность успешного решения этой сложной задачи в такой короткий срок. В результате Министерство финансов Республики Молдова пересмотрело свое первоначальное решение и рекомендовало перейти на новые вышеуказанные нормативные акты добровольно (при готовности субъектов) — с 1 января 2014 г. и обязательно — с 1 января 2015 г. По нашим наблюдениям подавляющее большинство молдавских хозяйствующих субъектов делают это только со второй указанной даты.



Новые Национальные стандарты бухгалтерского учёта имеют, как правило, следующую структуру: Введение, Цель, Сфера действия, Определения, Общая характеристика (признание, оценка, учёт и др.) соответствующего объекта, Раскрытие информации, Переходные положения, Дата вступления стандарта в силу. И внедряться они должны в такой последовательности:

1) формирование учётных политик в соответствии с положениями новых нормативных актов по бухгалтерскому учёту;

2) разработка в случае необходимости Рабочего плана счетов в соответствии с требованиями новых стандартов и Общего плана счетов бухгалтерского учёта;

3) определение разниц, относящихся к признанию и оценке учётных объектов;

4) перенос конечных сальдо ранее применявшихся бухгалтерских счетов в новые счета бухгалтерского учёта.

Несоблюдение вышеуказанных этапов в процессе реформирования бухгалтерского учёта отрицательно скажется на его организации, методике и методологии, что повлечёт за собой недостоверное исчисление фактической себестоимости произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, конечного финансового результата и различных налогов, подлежащих обязательному научно обоснованному планированию и своевременной уплате в бюджет.

Практическое использование вышеизложенных предложений по дальнейшему развитию и совершенствованию национальной системы бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности предприятий будет способствовать повышению её качества и эффективности, улучшению информационного обеспечения управления и успешному развитию различных отраслей рыночной экономики.

Список литературы:

- 1 Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней. — М.: Аудит, Юнити, 1996. — 638 с.
- 2 Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учёта. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.
- 3 Ковалев В.В. Финансовый учёт и анализ: концептуальные основы. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 720 с.
- 4 Палий В.Ф., Соколов Я.В. Введение в теорию бухгалтерского учёта: монография. — М.: Финансы, 1979. — 304 с.
- 5 Ержанов М.С., Нурумов А.А. Финансовая отчётность казахстанских предприятий: учебное пособие. — Алматы: Экономика, 2007. — 180 с.
- 6 Назарова В.Л. Бухгалтерский учёт: учебное пособие / Под ред. С.С. Сатубалдина. — Алматы: Алматыкітап баспасы, 2009. — 300 с.
- 7 Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учёт. — Алматы: LEM, 2010. — 348 с.
- 8 Тулешова Г.К. Финансовый учёт и отчётность в соответствии с МСФО / Под общ. ред. К.А. Сагадиева. — Алматы: Бизнес-информация, 2005. — 280 с.
- 9 Щербатюк В.В. Затраты на производство и их характеристика в бухгалтерском управленческом учёте. — К.: Славянский ун-т, 2011. — 79 с.
- 10 Щербатюк В.В. Финансовый учёт подотчётных сумм в рыночной экономике: учебное пособие. — К.: Славянский ун-т, 2012. — 167 с.
- 11 Закон Республики Молдова «О бухгалтерском учёте» № 113 от 27 апреля 2007 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2007, № 90-93.



12 Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» № 234 от 28 февраля 2007 г. // Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2007, № 4.

Түйін
ЕСЕПТІК РЕФОРМА ЖӘНЕ ОНЫҢ МОЛДОВА
РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ

В.В. Щербатюк,
э.э.д.,
Молдова Еуропа Университеті
Кишинев, Молдова Республикасы
e-mail: v.scerbatiuc@mail.ru

Мақалада бухгалтерлік есептің жаңа ұлттық заңнамалы-нормативті актілерін зерттеудің нәтижелері келтірілген. Шаруашылық басқарудың, статистиканың және аудиттің тәжірибесін жақсарту мақсатында оларды жетілдірудің ұсыныстары енгізілген және тиянақталған.

Түйін сөздер: бухгалтерлік есептің халықаралық және ұлттық қалыптары (стандарттары), бухгалтерлік есептің реформасы, есеп нысандары, бухгалтерлік есептің құқықтық негіздері.

Summary
ACCOUNTING REFORM AND ITS PROBLEMS
IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

V.V. Shcherbatyuk
Doctor of Economics
European university of Moldova
Kishinev, Republic of Moldova
e-mail: v.scerbatiuc@mail.ru

The article presents the results of a study of new national legislative and regulatory acts of accounting. Made and justified proposals for their improvement with a view to improving the practice of economic management, statistics and auditing.

Keywords: international and national accounting standards, its value, the objects, and the definition of the legal framework.



УДК 657 НОВЫЙ ПЛАН СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

В.В. Щербатюк

доктор экономических наук
Европейский университет Молдовы
г. Кишинёв, Республика Молдова
e-mail: v.scerbatiuc@mail.ru

Аннотация

В статье дана всесторонняя характеристика бухгалтерских счетов как основы формирования информационных систем субъектов рыночной экономики. Раскрыты основные положения и современные проблемы использования нового Плана счетов бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности молдавских предприятий. При этом акцент сделан на его отличительные особенности по сравнению с аналогичными нормативными документами Республики Беларусь, Казахстана, Украины, Российской Федерации.

Ключевые слова: счета бухгалтерского учёта, их классы, группы и планы, сравнительный анализ.

На протяжении длительного периода времени бухгалтерский учёт хозяйственно-финансовой деятельности предприятий и организаций Республики Молдова ведётся в соответствии со многими нормативно-законодательными актами и на основе обязательного использования различных методов и приёмов, к основным из которых относятся бухгалтерские счета. Их глубокое знание и правильное использование в теории и практике хозяйствования составляют непереносимое условие качественного и высокоэффективного планирования, учёта, анализа, контроля и развития рыночной экономики.

Счета бухгалтерского учёта — это способ группировки и текущего отражения однородных по экономическому содержанию хозяйственных средств, источников их образования и хозяйственных процессов предприятия. Они являются признаками классификации учётной информации, позволяющими свести в одну совокупность множество однородных предметов, а также носителями информации и способом её получения [1-7]. Более 500 лет тому назад ита-

льянский математик и монах Лука Пачоли в своей книге «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях» писал, что «счета — суть не более как надлежащий порядок, установленный самим купцом, при удачном применении которого он получает сведения о всех своих делах и о том, идут ли дела его успешно или нет» [8].

Бухгалтерские счета представляют собой основную единицу группировки и хранения учётно-экономической информации. Они открываются на каждый объект бухгалтерского учёта и тесно связаны между собой, а также с бухгалтерским балансом. Счета отражают движение строго определённых учётных объектов и образуют единую информационную систему. Они являются элементами этой системы и видовыми признаками, по которым совокупность экономической информации делится на локальные части, позволяющие получать различные показатели хозяйственно-финансовой деятельности предприятий.

В теории и практике национального бухгалтерского учёта и управления рыночной экономикой ис-



пользуется много различных счетов. Их полный состав строго регламентирован важнейшим нормативным документом – Общим планом счетов бухгалтерского учёта, утверждённым приказом Министерства финансов Республики Молдова № 119 от 6 августа 2013 г. и вступившем в силу с 1 января 2014 г. [9]. Этот план представляет собой систематизированный, упорядоченный перечень синтетических счетов и субсчетов к ним, в котором каждый из них имеет наименование и номер (код), состоящий

соответственно из трёх и одного знаков. Он разработан на основе Национальных стандартов и других нормативных актов по бухгалтерскому учёту, а также классификации его счетов по экономическому содержанию.

Общий план счетов бухгалтерского учёта является сложной иерархической структурой. Его основным элементом самого высокого уровня являются классы счетов, которые подразделяются на группы, и представлены в табл. 1.

Таблица 1

Номера и названия классов и групп счетов бухгалтерского учёта

Классы	Группы бухгалтерских счетов
1 Долгосрочные активы	11 Нематериальные активы 12 Долгосрочные материальные активы 13 Долгосрочные биологические активы 14 Долгосрочные финансовые инвестиции 15 Инвестиционная недвижимость 16 Долгосрочная дебиторская задолженность и долгосрочные выданные авансы 17 Другие долгосрочные активы
2 Оборотные активы	21 Запасы 22 Коммерческая и начисленная дебиторская задолженность 23 Прочая текущая дебиторская задолженность 24 Денежные средства 25 Текущие финансовые инвестиции 26 Прочие оборотные активы
3 Собственный капитал	31 Уставный и добавочный капитал 32 Резервы 33 Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) 34 Прочие элементы собственного капитала 35 Итоговый финансовый результат
4 Долгосрочные обязательства	41 Долгосрочные финансовые обязательства 42 Прочие долгосрочные обязательства
5 Текущие обязательства	51 Текущие финансовые обязательства 52 Текущие коммерческие обязательства 53 Текущие начисленные обязательства 54 Прочие текущие обязательства
6 Доходы	61 Доходы от операционной деятельности 62 Доходы от других видов деятельности
7 Расходы	71 Расходы операционной деятельности 72 Расходы других видов деятельности 73 Расходы по подоходному налогу
8 Управленческие счета	81 Калькуляционные счета 82 Распределительные счета 83 Другие управленческие счета
9 Забалансовые счета	Не имеется



Общий план счетов — это определённая система, алфавит счетоводства и своеобразная бухгалтерская Конституция. Он является единым и обязательным к применению для всех молдавских субъектов, которые ведут бухгалтерский учёт методом двойной записи (кроме тех, что применяют Международные стандарты финансовой отчётности, и публичных учреждений), независимо от их отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы, видов собственности и деятельности.

Общий план счетов имеет весьма важное значение для правильной и эффективной организации учётной, аналитической и аудиторской работы, а также информационного обеспечения современных бизнес-процессов. Он позволяет одинаково отражать однородные хозяйственные операции на различных предприятиях и обобщать экономическую информацию по министерствам, ведомствам, отраслям и всему народному хозяйству страны в целом. Кроме того, этот план обеспечивает единообразную методологию финансового, управленческого и забалансового учёта, способствует её совершенствованию.

Важно отметить, что почти все показатели Общего плана счетов бухгалтерского учёта, вступившего в силу с 1 января 2014 г., по сравнению с аналогичным предшествующим (старым) нормативным документом возросли и особенно такие из них, как количество синтетических счетов, субсчетов и их сумма (со-

ответственно на 5,4; 6,8 и 6,3 процентов). Это приведёт к усложнению теории, методики, методологии и практики бухгалтерского учёта, повышению его трудоёмкости, росту затрат на подготовку специалистов в данной области и, вместе с тем, сближению с Международными стандартами финансовой отчётности.

Общий план счетов Республики Молдова состоит из трёх разделов: 1. Общие положения, 2. Перечень счетов бухгалтерского учёта, 3. Характеристика и порядок применения счетов бухгалтерского учёта. Однако наше изучение второго раздела показывает, что перечень бухгалтерских счетов, рекомендованных для практического применения, приведен в нём не в произвольном, а в систематизированном виде. А это есть ничто иное как План счетов бухгалтерского учёта, и, следовательно, правильное название второго раздела данного нормативного документа. Исходя из этого, вышеуказанные первый и третий разделы целесообразно объединить в другой нормативный документ под названием «Инструкция о порядке применения Общего плана счетов бухгалтерского учёта».

Для того, чтобы читатели журнала «Статистика, учёт и аудит», а также научные и практические работники бухгалтерского учёта Республики Казахстан могли получить всестороннее представление о новом молдавском Плате счетов, приведём его отдельный фрагмент (табл. 2).

Таблица 2

Класс 1 «Долгосрочные активы»

Номера и наименование	
счетов	субсчетов
1	2
<i>Группа 11. Нематериальные активы</i>	
111 Незавершённые нематериальные активы	
112 Нематериальные активы	1 Авторские права и охраняемые документы 2 Патенты и товарные знаки 3 Ноу-хау и франшизы



Продолжение таблицы 2

1	2
	4 Лицензии на деятельность 5 Программное обеспечение 6 Промышленные рисунки и модели 7 Права пользования долгосрочными активами 8 Нематериальные активы, полученные в хозяйственное ведение 9 Прочие нематериальные активы
113 Амортизация нематериальных активов	1 Амортизация авторских прав и охраняемых документов 2 Амортизация патентов и товарных знаков 3 Амортизация ноу-хау и франшиз 4 Амортизация лицензий на деятельность 5 Амортизация программного обеспечения 6 Амортизация промышленных рисунков и моделей 7 Амортизация прав пользования долгосрочными активами 8 Амортизация нематериальных активов, полученных в хозяйственное ведение 9 Амортизация прочих нематериальных активов
114 Обесценение нематериальных активов	
<i>Группа 12. Долгосрочные материальные активы</i>	
121 Незавершенные долгосрочные материальные активы	1 Незавершенное строительство 2 Оборудование к установке 3 Материальные активы до ввода в эксплуатацию 4 Незавершенные последующие затраты
122 Земельные участки	1 Земельные участки в процессе подготовки к использованию по назначению 2 Земельные участки без сооружений 3 Земельные участки с сооружениями 4 Земельные участки с месторождениями 5 Земельные участки с многолетними насаждениями 6 Земельные участки, полученные в хозяйственное ведение 7 Прочие земельные участки
123 Основные средства	1 Здания 2 Специальные сооружения 3 Машины, оборудование и передаточные устройства 4 Транспортные средства 5 Инструменты и инвентарь 6 Последующие затраты по объектам, не принятым на баланс 7 Основные средства, полученные в финансовый лизинг 8 Основные средства, полученные в хозяйственное ведение 9 Прочие основные средства
124 Амортизация основных средств	1 Амортизация зданий 2 Амортизация специальных сооружений 3 Амортизация машин, оборудования и передаточных устройств 4 Амортизация транспортных средств 5 Амортизация инструментов и инвентаря 6 Амортизация последующих затрат по объектам, не принятым на баланс 7 Амортизация основных средств, полученных в финансовый лизинг 8 Амортизация основных средств, полученных в хозяйственное ведение 9 Амортизация прочих основных средств



Продолжение таблицы 2

1	2
125 Природные ресурсы	
126 Амортизация и обесценение минеральных ресурсов	
127 Обесценение незавершенных долгосрочных материальных активов	
128 Обесценение земельных участков	
129 Обесценение основных средств	
<i>Группа 13. Долгосрочные биологические активы</i>	
131 Незавершенные долгосрочные биологические активы	
132 Долгосрочные биологические активы	
133 Амортизация и обесценение долгосрочных биологических активов	1 Амортизация долгосрочных биологических активов 2 Обесценение долгосрочных биологических активов
<i>Группа 14. Долгосрочные финансовые инвестиции</i>	
141 Долгосрочные финансовые инвестиции в неаффилированные стороны	1 Ценные бумаги 2 Доли участия 3 Депозиты 4 Предоставленные займы 5 Прочие финансовые инвестиции
142 Долгосрочные финансовые инвестиции в аффилированные стороны	1 Ценные бумаги 2 Доли участия 3 Депозиты 4 Предоставленные займы 5 Прочие финансовые инвестиции
<i>Группа 15. Инвестиционная недвижимость</i>	
151 Инвестиционная недвижимость	
152 Амортизация и обесценение инвестиционной недвижимости	1 Амортизация инвестиционной недвижимости 2 Обесценение инвестиционной недвижимости
<i>Группа 16. Долгосрочная дебиторская задолженность и долгосрочные выданные авансы</i>	
161 Долгосрочная дебиторская задолженность	1 Долгосрочная коммерческая дебиторская задолженность 2 Долгосрочная дебиторская задолженность по лизингу 3 Прочая долгосрочная дебиторская задолженность
162 Долгосрочные авансы выданные	1 Авансы, выданные в стране 2 Авансы, выданные за рубежом
<i>Группа 17. Другие долгосрочные активы</i>	
171 Долгосрочные расходы будущих периодов	
172 Прочие долгосрочные активы	

Важной отличительной особенностью молдавского Общего плана счетов является наличие в нём счетов, предназначенных для учёта обесценения различных активов: **114** «Обесценение нематериальных активов», **126** «Амортизация и обесценение минеральных ресурсов», **127** «Обесценение незавершённых долгосрочных материальных активов», **128** «Обесценение земельных участков», **129** «Обесценение основных средств», **133** «Амортизация и обесценение долгосрочных биологических активов», **152** «Амортизация и обесценение инвестиционной недвижимости». Экономическое содержание и порядок использования этих счетов поясним на примере одного из них — счёта **129** «Обесценение основных средств». Он является пассивным (ректификационным, контрарным) и предназначен для обобщения информации о наличии и движении обесценения основных средств, находящихся в эксплуатации. По кредиту этого счёта отражается признание убытков от обесценения основных средств в корреспонденции с дебетом счетов: **343** «Прочие элементы собственного капитала», **721** «Расходы, связанные с долгосрочными активами» и др., а по дебету — списание/восстановление убытков от обесценения основных средств в корреспонденции с кредитом счетов: **123** «Основные средства», **343** «Прочие элементы собственного капитала», **621** «Доходы от операций с долгосрочными активами» и др. Сальдо счёта **129** «Обесценение основных средств» кредитовое и представляет собой сумму накопленного обесценения основных средств, которая определяется в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учёта.

Вместе с тем Общий план счетов имеет и некоторые недостатки, которые отрицательно скажутся на современной учётной теории и практике. Так, он включает счета **241** «Касса», **242** «Текущие счета в на-

циональной валюте», **243** «Текущие счета в иностранной валюте» и **244** «Другие банковские счета», названия которых являются неточными и неясными, так как не соответствуют учитываемым объектам. Эти названия целесообразно скорректировать, используя опыт Республики Казахстан, в которой в соответствии с **приказом Министра финансов этой страны № 185 от 23 мая 2007 г.** используются следующие группы счетов:

1010 «Денежные средства в кассе» — для учёта движения денежных средств в кассе в национальной и в иностранных валютах;

1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах» — для учёта движения денежных средств на текущих банковских счетах в национальной и в иностранных валютах;

1060 «Прочие денежные средства» — для учёта движения прочих денежных средств, не указанных в группах 1010-1050 [10].

Также в Общем плане счетов бухгалтерского учёта Республики Молдова названия некоторых групп счетов (23, 26, 34, 42 и 54), состоящих из нескольких счетов, полностью повторяются в названиях последних счетов этих групп. Например, группа счетов 23 «*Прочая текущая дебиторская задолженность*» включает счета следующих названий: **231** «Дебиторская задолженность по доходам от использования третьими лицами активов субъекта», **232** «Предстоящая дебиторская задолженность», **233** «Текущая дебиторская задолженность по страхованию» и **234** «*Прочая текущая дебиторская задолженность*». Это нельзя признать правильным, так как целое всегда больше его части.

Кроме того, в этом же нормативном документе имеются три группы счетов, каждая из которых состоит только из одного счёта того же или почти того же названия: 17 «*Другие долгосрочные активы*» (счёт **172** «Прочие долгосрочные активы»), 35 «*Итоговый финансовый результат*»



(счёт 351 «Итоговый финансовый результат») и 73 «Расходы по подоходному налогу» (счёт 731 «Расходы по подоходному налогу»). Причём, последний счёт включает в себя ещё и субсчёт 1 того же названия, а также два других субсчёта – 2 «Расходы по налогу на доход от операционной деятельности» и 3 «Прочие расходы по подоходному налогу».

Общий план счетов бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности предприятий включает только активные и пассивные счета. Вместе с тем хозяйствующим субъектам разрешается применять в течение отчётного периода активно-

пассивные счета для учёта расчётных операций в соответствии со своими учётными политиками. На отчётную дату сальдо таких счетов должно быть отражено в развёрнутом виде, то есть, остаток дебиторской задолженности показывается по дебету счетов, а остаток обязательств – по кредиту счетов.

Для учётной теории и практики определенный научно-познавательный интерес представляют основные количественные характеристики (показатели) Общего плана счетов. Приведём их в сравнении с аналогичными сопоставимыми нормативными документами других стран мира (табл. 3).

Таблица 3

Показатели Типовых планов счетов бухгалтерского учёта разных стран
(количество)

№ п/п	Показатели	Республики			Украина	Российская Федерация
		Молдова	Беларусь	Казахстан		
1	Классы (разделы) счетов	9	9	8	10	9
2	Группы счетов	32	0	53	0	0
3	Синтетические счета	136	79	178	87	73
4	Субсчета	300	78	0	258	62

Как показывает сравнительный анализ, приведенные в этой таблице показатели по Республике Молдова в целом весьма значительно превышают аналогичные количественные характеристики Счётных планов, применяемых белорусскими, казахстанскими, украинскими и российскими предприятиями и организациями. Это особенно хорошо проявляется на примере синтетических счетов и субсчетов, общее количество которых в вышеуказанных странах составляет соответственно 136, 79, 178, 87, 73 и 300, 78, 0, 258, 62 и свидетельствует о необоснованной усложнённости и громоздкости отечественного нормативного документа. Такое положение нельзя признать нормальным хотя бы по причине того, что масштабы, количество отраслей, уро-

вень развития и международные связи молдавской экономики многократно меньше аналогичных показателей экономик Республик Беларусь и Казахстан, Украины и Российской Федерации.

Наше исследование показывает, что с введением Общего плана счетов применявшиеся на протяжении длительного времени основные принципы и порядок отражения хозяйственных средств и источников их образования в целом сохраняются. При этом большое внимание по прежнему уделяется корреспонденции бухгалтерских счетов, которая обязательно должна быть правильной. Однако обеспечить строгое соблюдение этого требования в современной учётной теории и практике весьма сложно, так как корреспонденция счетов в этом пла-



не представлена очень сжато и абстрактно, без указания соответствующих хозяйственных операций.

Покажем это на примере синтетического счёта **216 «Продукция»**.

В Общем плане счетов бухгалтерского учёта отмечается, что по дебету этого счёта отражается поступление продукции в корреспонденции с кредитом счетов: **612 «Другие доходы от операционной деятельности»**, **811 «Основная деятельность»**, **812 «Вспомогательная деятельность»**, **833 «Возврат и снижение цен проданных ценностей»** и

др., а по кредиту – выбытие продукции в корреспонденции с дебетом счетов: **121 «Незавершённые долгосрочные материальные активы»**, **123 «Основные средства»**, **711 «Себестоимость продаж»**, **712 «Расходы на реализацию»**, **713 «Административные расходы»**, **714 «Другие расходы операционной деятельности»**, **722 «Финансовые расходы»**, **723 «Чрезвычайные расходы»**, **811 «Основная деятельность»**, **812 «Вспомогательная деятельность»**, **833 «Возврат и снижение цен проданных ценностей»** и др.

Таблица 4

Счёт 216 «Продукция» корреспондирует по дебету со следующими счетами

Содержание хозяйственных операций	Дебет счетов
Отражение фактической себестоимости готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства а) основного производства б) вспомогательных производств «Вспомогательная деятельность»	811 «Основная деятельность» 812 «Вспомогательная деятельность»
Возврат покупателями продукции из-за несоответствия стандартам качества по цене возможного использования	822 «Возврат и снижение цен проданных товаров»
Отражение суммы, превышающей чистую стоимость реализации по предыдущей оценке продукции	612 «Другие операционные доходы»
Оприходование излишек продукции, выявленных при инвентаризации	612 «Другие операционные доходы»

Таблица 5

Счёт 216 «Продукция» корреспондирует по кредиту со следующими счетами

Содержание хозяйственных операций	Дебет счетов
Списание стоимости готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства, реализованных покупателям Возврат забракованной готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства для исправления в цехи а) основного производства б) вспомогательных производств	711 «Себестоимость продаж» 811 «Основная деятельность» 812 «Вспомогательная деятельность»
Отражение недостач и потерь готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства	714 «Другие операционные расходы»
Отражение балансовой стоимости продукции, уничтоженной в результате чрезвычайных событий	723 «Чрезвычайные убытки»
Отражение суммы разницы между фактической себестоимостью и чистой стоимостью их реализации	714 «Другие операционные расходы»



В ранее утверждённом и действовавшем Плате счётов бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности молдавских предприятий корреспонденция счётов по тому же синтетическому счёту представлена более подробно, ясно и конкретно (табл. 4 и 5).

Вышеуказанный недостаток Общего плана счётов создаст определённые трудности методического и методологического характера на длительный период времени для практических работников бухгалтерских, экономических, финансовых и аудиторских служб предприятий, организаций и министерств, а также преподавателей и студентов высших и средних специальных учебных заведений. И эти трудности могут способствовать неправильному отражению различных хозяйственных операций, что в конечном счёте повлечёт недостоверное исчисление фактической себестоимости произведённой продукции (выполненных работ, оказанных услуг), конечных финансовых результатов и различных налогов.

Важно также отметить, что за последние 70 лет в Республике Молдова неоднократно менялись типовые Планы счётов бухгалтерского учёта [11]. Данное обстоятельство объективно требует подготовки и утверждения Концептуальных основ их разработки. В этом нормативном документе должны быть определены основополагающие принципы и положения, а

также закреплён единый порядок формулирования названий синтетических счётов и субсчётов бухгалтерского учёта. Полагаем, что они должны максимально точно (полностью) соответствовать названиям тех объектов, которые отражаются на них. Иначе говоря, при формулировании названий синтетических счётов и субсчётов в них следует предельно точно, конкретно и ясно указывать те объекты, которые планируют учитывать на них.

Строгое и постоянное соблюдение вышеназванных Концептуальных основ на протяжении длительного времени позволит обеспечить сопоставимость счётов бухгалтерского учёта, их Планов и его информации, а также существенно сократить расходы в будущем при разработке новых Планов счётов. А это положительно отразится на теории и практике бухгалтерского учёта, статистики, планирования, экономического анализа, аудита и контроля.

Практическое использование вышеизложенных предложений по дальнейшему развитию и совершенствованию Плана счётов бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности предприятий и организаций будет способствовать повышению его качества и эффективности, улучшению информационного обеспечения управления и успешному развитию различных отраслей национальной экономики.

Список литературы:

- 1 Абдушукуров Р.С., Мырзалиев Б.С. Теория и практика бухгалтерского учёта: учебное пособие. — Алматы: Нур-пресс, 2007. — 796 с.
- 2 Ержанов М.С., Нурумов А.А. Финансовая отчётность казахстанских предприятий: учебное пособие. — Алматы: Экономика, 2007. — 180 с.
- 3 Назарова В.Л. Бухгалтерский учёт: учебное пособие / Под ред. С.С. Сатубалдина. — Алматы: Алматыкітап баспасы, 2009. — 300 с.
- 4 Новодворский А.Д., Белова Е.Л. Рабочий план счётов в системе бухгалтерского учёта: учебно-практическое пособие. — М.: Экономист, 2005. — 160 с.
- 5 Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учёт. — Алматы: LEM, 2010. — 348 с.



6 Соколов Я.В., Патров В.В., Карзаева Н.Н. Счета бухгалтерского учёта: содержание и применение. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 576 с.

7 Щербатюк В.В. Затраты на производство и их характеристика в бухгалтерском управленческом учёте: учебное пособие. — К.: Славянский ун-т, 2011. — 79 с.

8 Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 319 с.

9 Приказ Министерства финансов Республики Молдова «Об утверждении Общего плана счетов бухгалтерского учёта» № 119 от 6 августа 2013 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2013, № 177-181.

10 Приказ Министра финансов Республики Казахстан «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учёта» № 185 от 23 мая 2007 г. Режим доступа: <http://www.grossbuh.kz/information/list/id/17.html>

11 Щербатюк В.В. Финансовый учёт подотчётных сумм в рыночной экономике: учебное пособие. — К.: Славянский ун-т, 2012. — 167 с.

Түйін

МОЛДОВА РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ШОТТАРЫНЫҢ ЖАҢА ЖОСПАРЫ

В.В. Щербатюк,

э.ғ.д.,

Молдова Еуропа Университеті

Кишинев қ., Молдова Республикасы

e-mail: v.scerbatiuc@mail.ru

Мақалада нарықтық экономиканың субъектерінің ақпараттық жүйесінің құрылуының негізі есебінде бухгалтерлік есепшоттардың жанжақты сипаттамасы берілген. Молдаван кәсіпорындарының шаруашылық-қаржы қызметінің Жаңа бухгалтерлік есепшоттарын қолданудың негізгі ережелері және қазіргі мәселелері анықталған. Бұл ретте оның Беларусь, Қазақстан, Украина, Ресей Федерациясының ұқсас нормативтік құжаттармен салыстырғанда айырықша ерекшеліктеріне аса назар аударылған.

Түйін сөздер: бухгалтерлік есепшоттар, оның сыныптары, топтар және жоспарлар, салыстырмалы талдау.

Summary

NEW PLAN ACCOUNTS ACCOUNTING REPUBLIC OF MOLDOVA

V.V. Shcherbatiuk,

Doctor of Economics,

European University of Moldova

Kishinev, Republic of Moldova

e-mail: v.scerbatiuc@mail.ru

The article provides a comprehensive description of the accounting records as the basis of the information systems market economy subjects. Disclosed the fundamentals and current problems using the new chart of accounts accounting of economic and financial activities of the Moldovan enterprises. While focusing on its distinctive features compared to similar regulatory documents of the Republic of Belarus, Kazakhstan, Ukraine and the Russian Federation.

Keywords: account accounting, their classes, groups and plans, comparative analysis.



УДК 331.225.7

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОБЪЕДИНЕНИЯ БИЗНЕСА (МСФО (IFRS) 3)

Г.Н. Анпакова

доктор PhD, доцент

Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова

г. Алматы, Казахстан

e-mail: ganek310@mail.ru

Аннотация

В условиях глобализации мировой экономической системы комплексная модификация системы бухгалтерского учета и отчетности в Казахстане требует формирования их с учетом международных требований. В этих условиях учет объединения бизнеса организуется в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В статье автор дает подробную оценку особенностей учета объединения бизнеса и делает соответствующие выводы.

Ключевые слова: объединение бизнеса, принцип признания, идентифицируемые приобретенные активы, идентифицируемые принятые обязательства

В условиях глобализации мировой экономической системы комплексная модификация системы бухгалтерского учета и отчетности в Казахстане требует формирования их в соответствии с международным уровнем, сочетающего применение отечественного опыта и сохранение методических аспектов, не только не противоречащих мировой практике, но и обогащающие ее. Как правило, организации, использующие международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), стремятся работать на международных рынках; либо уже успешно осуществляют внешнеэкономическую деятельность. Данные направления деятельности компаний соответствуют «Стратегии: Казахстан 2050» развитию экономической политики нового курса- всеобъемлющему экономическому прагматизму, т.е. «определение новых рыночных ниш, где Казахстан может участвовать как равноправный бизнес-партнер. Создание новых точек экономического роста»[1]. В этих условиях *объединение бизнеса* — это сделка или событие, в результате которого покупатель получает контроль над одним

или несколькими видами бизнеса. Практически во всех объединениях одна из объединяющихся организаций (покупатель) получает контроль над другой объединяющейся организацией. В современных условиях выделяют типы объединения бизнеса, как поэтапное и без передачи возмещения.

Отражение в финансовом учете операций по объединению бизнеса ведется согласно МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса». Компания должна определить, является ли операция или другое событие объединением бизнеса, ведь бизнес является взаимосвязанным комплексом видов деятельности и активов, управляемый в целях обеспечения дохода инвесторов или прочих собственников [2, 105С.]. Поэтому информация об объединении бизнеса и его последствиях представляет в финансовой отчетности покупателя должна быть релевантной, надежной и сопоставимой. Чтобы достичь этой цели МСФО 3 устанавливает принципы и требования в отношении МСФО (IFRS) 3 не применяется в отношении совместной деятельности, объединения бизнеса с участием

предприятий или бизнеса под общим контролем, и приобретения активов или группы активов, которые не отвечают определению бизнеса. Объединение бизнеса может быть проведено несколькими способами, в соответствии с конкретными юридическими, налоговыми и другими особенностями. Оно может быть представлено как покупка части простых акций или всех чистых активов другой организации.

Все сделки по объединению бизнеса в финансовом учете следует отражать по методу приобретения. Организация-покупатель признает идентифицируемые активы, обязательства и условные обязательства приобретаемой организации по их справедливой стоимости на дату приобретения, а также признает гудвилл, балансовая стоимость которого впо-

следствии корректируется с учетом убытков от обесценения, а не амортизируется.

Метод приобретения используется в отношении всех объединений бизнеса. При использовании данного метода необходимо исполнение следующих требований: идентифицировать покупателя; определить дату приобретения; признать и оценить идентифицируемые приобретенные активы, принятые обязательства и неконтролирующую долю в приобретаемом предприятии; признать и оценить гудвилл или доход от выгодной сделки.

Учитывая международную практику метода приобретения можно выделить три вида объединения компаний (рис.1), которые имеют соответствующие отражения в финансовом учете.

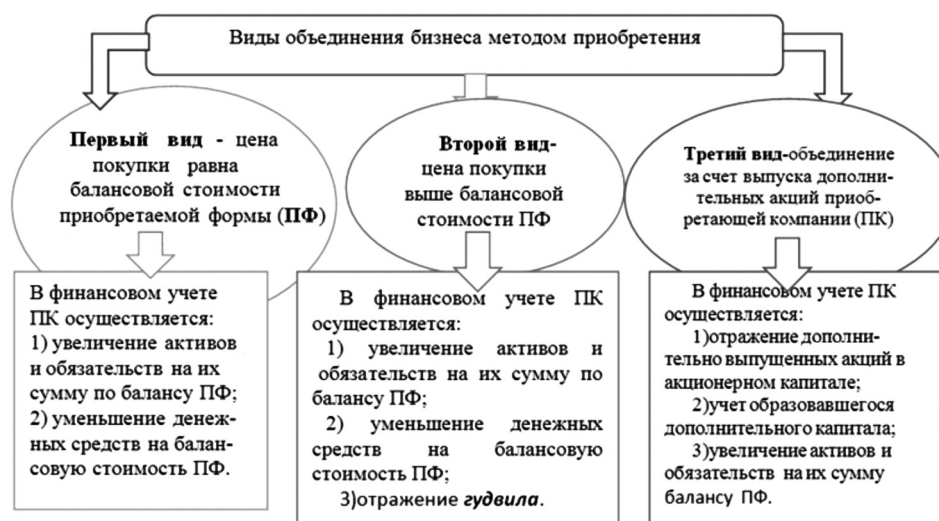


Рисунок 1. Виды объединения бизнеса методом приобретения
Примечание. Составлено автором.

Согласно рисунка 2 в первом виде объединение компаний осуществляется по цене покупки равной балансовой стоимости ПФ. Это предполагает увеличение активов и обязательств на их сумму по балансу ПФ; уменьшение денежных средств на балансовую стоимость ПФ.

При объединении бизнеса *покупателем* считается лицо, осуществляющее объединение, которое получает контроль над приобретаемыми предприятиями, участвующими в данном объединении. В любом объединении бизнеса, одно из объединяющихся предприятий должно быть идентифицировано как покупатель. Если объе-



динение бизнеса произошло, но при-
менение руководства, изложенного в
МСФО (IAS) 27, ясно не указывает
на то, какое из объединяющихся пред-

приятий является покупателем, необ-
ходимо рассмотреть факторы, опреде-
ляющие покупателя согласно МСФО
(IFRS) 3 (таблица 1).

Таблица 1

*Факторы, определяющие покупателя при объединении бизнеса согласно
МСФО 3 «Объединение бизнеса»*

Пути осуществления объединения бизнеса	Факторы, определяющие покупателя при объединении бизнеса
1. Объединении бизнеса, осуществ- ляемое, путем передачи активов или путем принятия обязательств	покупатель – это, как правило, предприятие, которое передает денежные средства или другие активы или принимает обязательства
2. Объединение бизнеса, осуществ- ляемое, путем обмена долей участия, включая:	
2.1 значительной доли или доли меньшинства	покупатель – это, как правило, предприятие, которое выпускает доли участия.
2.2 относительные голосующие права в объединенном предприя- тии после объединения бизнеса	покупатель – это объединяющееся предприятие, собственники которого, как группа, сохраняют или получают наибольшую часть голосующих прав в объединенном предприятии.
2.3 существование большой голо- сующей доли меньшинства в объ- единенном предприятии, если ни у одного другого собственника нет голосующего пакета	покупатель – это объединяющееся предприятие, единственный собственник или организованная группа собственников которого является держа- телем наибольшей голосующей доли меньшин- ства в объединенном предприятии.
2.4. создание органа управления объединенного предприятия	покупатель – это объединяющееся предприятие, собственники которого имеют возможность вы- бирать или назначать или снимать большинство членов органа управления объединенного пред- приятия.
2.5 формирование старшего руко- водства объединенного пред- приятия	покупатель – это объединяющееся предприятие (прежнее) руководство которого доминирует в составе руководства объединенного предприятия.
2.6 обмен долей участия	покупатель – это объединяющееся предприятие, которое платит премию сверх справедливой стоимости долей участия до объединения друго- го объединяющихся предприятий.
2.7 соединение предприятий раз- ных по размеру	покупатель – это объединяющееся предприятие, относительный размер которого значительно больше размера другого объединяющегося предприятия
2.8 объединение бизнеса, в кото- ром участвуют более двух пред- приятий	определение покупателя должно включать рас- смотрение, среди прочего, вопроса о том, какое из объединяющихся предприятий инициировало объединение, а также относительный размер объединяющихся предприятий.
2.9 Если новое предприятие соз- дано с целью выпуска долей участия для осуществления объ- единения бизнеса	одно из объединяющихся предприятий, которые существовали до объединения бизнеса, должно быть идентифицировано как покупатель

Примечание. Составлено по источнику [3].



В отношении каждого объединения бизнесопкупатель должен идентифицировать *дату приобретения* — это дата, когда покупатель получает контроль над приобретаемым предприятием. Покупатель должен рассмотреть все уместные факты и обстоятельства при идентификации даты приобретения. Ведь датой, когда покупатель получает контроль над приобретаемым предприятием выступает дата, когда покупатель юридически передает возмещение, приобретает активы и принимает обязательства приобретаемого предприятия, — датой закрытия.

Принцип признания в отношении каждого объединения бизнеса заключается в том, что на дату приобретения покупатель должен отдельно от гудвила признать идентифицируемые приобретенные активы, принятые обязательства и любую неконтролирующую долю в приобретаемом предприятии. Согласно МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» признание идентифицируемых приобретенных активов и принятых обязательств осуществляется при выполнении двух условий (таблица 2).

Таблица 2

Условия признания идентифицируемых приобретенных активов, принятых обязательств и неконтролирующей доли в приобретаемом предприятии в рамках метода приобретения

Условия признания	Содержание выдвинутых условий признания идентифицируемых приобретенных активов, принятых обязательств и неконтролирующей доли в приобретаемом предприятии в рамках метода приобретения
1	2
1. Соответствие определению активов и обязательств, изложенным в Концепции подготовки и представления финансовой отчетности, на дату приобретения.	Активы (assets) — ресурс, контролируемый компанией в результате событий прошлых периодов, от которого компания ожидает экономические выгоды в будущем. Обязательства (liabilities) — обязательство компании, возникшее в результате событий прошлых отчетных периодов, погашение которого, как ожидается, приведет к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономическую выгоду. Например, затраты, которые покупатель, ожидает, но не обязан нести, в будущем с целью осуществления своего плана по выходу из деятельности приобретаемого предприятия или прекращению трудовых отношений или перемещению служащих приобретаемого предприятия, не являются обязательствами на дату приобретения. Поэтому, покупатель не признает такие затраты в рамках применения метода приобретения. Вместо этого покупатель признает такие затраты в своей финансовой отчетности после объединения в соответствии с другими МСФО (IFRS).
2. Идентифицируемые приобретенные активы и принятые обязательства должны быть частью того, что покупатель и приобретаемое предприятие (или его прежние собственники) обменивают при объединении бизнеса, а не результатом отдельных операций.	Между покупателем и приобретаемым предприятием могут существовать какие-либо отношения или договоренности, сложившиеся до начала переговоров относительно объединения бизнеса, или покупатель и приобретаемое предприятие могут вступить в какое-либо соглашение во время переговоров, которое является отдельной операцией по отношению к объединению бизнеса. В обеих ситуациях покупатель должен идентифицировать все суммы, которые не являются частью того, что покупатель и приобретаемое предприятие (или его прежние собственники) обменивают при объединении бизнеса, то есть суммы, которые не являются частью обмена на приобретаемое предприятие. Учет отдельных операций должен производиться согласно соответствующим МСФО (IFRS). Операция, совершаемая покупателем или от имени покупателя, или, прежде всего, в пользу покупателя или



Продолжение таблицы 2

1	2
	объединенного предприятия, а не, прежде всего, в пользу приобретаемого предприятия (или его прежних собственников) до объединения, с большой степенью вероятности будет отдельной операцией. Отдельные операции, в отношении которых не должен применяться метода приобретения: - операция, результатом которой является установление отношений между покупателем и приобретаемым предприятием до объединения; - операция, в результате которой работники или прежние собственники приобретаемого предприятия получают вознаграждение за будущие услуги; - операция, в результате которой приобретаемое предприятие или его прежние собственники получают возмещение за оплату расходов покупателя, связанных с приобретением. <i>Затраты, связанные с приобретением</i> — это затраты, которым подвергается покупатель при осуществлении объединения бизнеса. Такие затраты включают комиссию посредника; оплату консультативных, юридических услуг, услуг по бухгалтерскому учету, оценке, прочих профессиональных или консультационных услуг; общие административные затраты, включая затраты на содержание внутреннего отдела по приобретениям; а также затраты на регистрацию и выпуск долговых и долевых ценных бумаг.

Примечание. Составлено по источнику [4].

Применение покупателем принципа и условий признания может привести к признанию некоторых активов и обязательств, которые приобретаемое предприятие ранее не признавало как активы и обязательства в своей финансовой отчетности. На дату приобретения покупателем осуществляется классификация или определение идентифицируемых приобретенных активов и принятых обязательств при объединении бизнеса. Покупатель выполняет такую классификацию или обозначение на основе договорных условий, экономических условий, своей операционной или учетной политики, а также других уместных условий, которые существуют на дату приобретения. Порядок учета, предусмотренный МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса», может быть различным и зависит от классификации актива или обязательства. Выделяют условия классификации на дату приобретения, которые включают:

1) классификацию конкретных финансовых активов и обязательств как финансового актива или обязательства, оцениваемого по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, или как финансового актива, имеющегося в наличии для продажи или удерживаемого до погашения, в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;

2) обозначение производного инструмента как инструмента хеджирования в соответствии с МСФО (IAS) 39;

3) оценка того, должен ли встроенный производный финансовый инструмент быть отделен от основного договора в соответствии с МСФО (IAS) 39 (что является вопросом классификации в значении, используемом в данном МСФО (IFRS)) [5].

Из принципа классификации согласно МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» предусмотрены два

исключения: классификация арендного договора либо как операционной аренды, либо как финансовой аренды в соответствии с МСФО (IAS) 17 «Аренда» [6]; классификация договора как договора страхования в соответствии с МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования» [6]. Поэтому покупатель должен классифицировать такие договоры, исходя из договорных условий и других факторов договора. *Принцип оценки* в отношении каждого объединения бизнеса заключается в том, что покупатель должен оценить идентифицируемые приобретенные активы и принятые обязательства по справедливой стоимости на дату приобретения. Покупатель должен переоценить переданные активы или обязательства до их справедливой стоимости на дату приоб-

ретения и признать полученный доход или убытки, если таковые имеются, в составе прибыли или убытка [7, С.225]. Покупатель должен раскрыть информацию, которая позволяет пользователям его финансовой отчетности оценить финансовые последствия корректировок, признанных в течение текущего отчетного периода, которые связаны с объединением бизнеса, состоявшимся в текущем периоде или в предыдущих отчетных периодах.

Вывод: В условиях рыночных отношений метод приобретения используется в отношении всех объединений бизнеса, которое требует идентификации покупателя; определения даты приобретения; признания и оценки идентифицируемые приобретенных активов, принятых обязательств.

Список литературы:

- 1 Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». [Электронный ресурс] www.akorda.kz/.../page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-lider. Дата ссылки 12.11.2014г.
- 2 Мамыров Н.К. Государство и бизнес [Текст] : учебное пособие / Н. К. Мамыров, А. Саханова, Ш. Ахметова, Л. Брузати. – Алматы : Экономика, 1999
- 3 МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса» – Grossbuh.kz. [Электронный ресурс] www.grossbuh.kz. Дата ссылки 14.11.2014г.
- 4 МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность»- Grossbuh.kz. [Электронный ресурс] www.grossbuh.kz. Дата ссылки 16.11.2014г.
- 5 Концепция подготовки и представления финансовой отчетности [Электронный ресурс] http://www.ade-solutions.com/IFRS_portal.html. Дата ссылки 18.11.2014г.
- 6 Тайгашинова К.Т. Финансовый учет. [Текст]: учебное пособие. – Алматы: ЛЕМ, 2008г.
- 7 Назарова В.Л. Бухгалтерский учет в организациях. [Текст]: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2010г.

Түйін

БИЗНЕСТІ БІРІКТІРУ ЕСЕБІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ХҚЕС (IFRS) 3)

Г.Н. Аппақова

PhD докторы, доцент

Т.Рыскулов атындағы ҚазЭУ

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: ganek310@mail.ru

Әлемдік экономикалық жүйені жаһандану жағдайында бухгалтерлік есеп пен есептілікті кешенді түрлендіру олардың халықаралық талаптарға сай қалыптасы-



уын талап етеді. Осы жағдайда бизнесті біріктіру есебін халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес жүргізіледі. Мақалада автор бизнесті біріктіру есебінің ерекшеліктеріне жан-жақты баға беріп, оларға сәйкес тұжырымдама жасайды.

Түйін сөздер: бизнесті біріктіру, тану ұстанымы, сәйкестендірілген алынатын активтер, сәйкестендірілген алынған міндеттемелер.

Summary

FEATURES OF ACCOUNTING ASSOCIATION BUSINESS (IFRS 3)

G.N. Appakova

*PhD doctor, associate professor,
Kazakh economic universitet name T.Ryskulov,
Almaty, Kazakhstan
e-mail: ganek310@mail.ru*

In the conditions of globalization of world economic system complex modification of system of accounting and the reporting in Kazakhstan demands formation them taking into account the international requirements. In these conditions the accounting of business combination will be organized according to International Financial Reporting Standards. In article the author gives a detailed assessment of features of the accounting of business combination and draws the corresponding conclusions.

Keywords: *business combination, the principle of recognition, identifiable.*



УДК 336.717.6

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КАЗАХСТАНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В.В. Глушеч

доцент

Алматинская академия экономики и статистики

г. Актобе, Казахстан

e-mail: glushech.v@gmail.com

Б.М. Шукурова

к.э.н., доцент

Алматинская академия экономики и статистики

г. Актобе, Казахстан

e-mail: Shukurovabm@mail.ru

Аннотация

Бухгалтерский учет и отчетность в современных условиях должны развиваться в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране. В этой связи требуется пересмотр подходов к ведению бухгалтерского учета и контроля. В статье авторы подчеркивают важность применения международных стандартов финансовой отчетности. Авторы предлагают рекомендации для дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в современных условиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), обучение кадров

Экономическая обстановка Казахстана и развитие экономических отношений в рыночных условиях требует нового подхода к составлению и представлению финансовой отчетности. Это позволяет внедрить в Казахстане язык международного бизнеса [1].

В условиях мировой глобализации все большее значение приобретает необходимость обеспечения конкурентоспособности экономики Республики Казахстан, определяемой главным приоритетом в предстоящий период Президентом страны. При этом глава государства отмечает, что вопросы выживания для казахстанской экономики остались позади, а впереди только выбор наиболее прогрессивного мирового опыта для процветания и стабильного развития.

Несмотря на кардинально противоположные правила ведения биз-

неса в разных странах, которые обусловлены различными юридическими, политическими, социальными аспектами, долей «теневое» капитала и честностью уплаты налогов — информационная система должна проводить достоверную диагностику состояния жизненно важных отраслей национальной экономики для обеспечения продовольственной, экологической и энергетической безопасности мира.

Международная конкурентоспособность экономики страны определяется следующими факторами: способностью выдерживать текущую конкуренцию на рынках товаров и услуг; адаптацией к постоянно меняющимся внешним условиям, ее устойчивостью и способностью к саморазвитию; конкурентоспособностью ее общеэкономического, экспортного, научно-технического совокупного потенциала.



Бухгалтерский учет на современном этапе развития как отечественной, так и мировой экономики характеризуется процессами многочисленных преобразований. Усиливается потребность в новом качестве и универсальности мирового языка бизнеса. Развитие бухгалтерского учета постепенно переходит из национального на международный уровень. Именно поэтому учет будет изменяться соответственно интересам и потребностям инвесторов, которые выступают в роли преимущественно глобальных внешних пользователей информации.

Учитывая, что бухгалтерский учет сегодня, это не только работа по учету хозяйственной деятельности, но и серьезная аналитическая работа, включающая в себя все этапы, начиная от планирования и прогнозирования до контроля результативности отдельных операций и в целом всей деятельности организаций. По данным аналитической работы предлагаются рекомендации по устранению негативных моментов, а также расчеты последствий для принятия управленческих решений. В этой связи требуется пересмотр подходов к ведению бухгалтерского учета и контроля.

В современных условиях процесса глобализации экономики, одним из неотъемлемых принципов которой, является усиление конкурентной борьбы, внешняя среда становится существенным фактором, оказывающим влияние на деятельность организации. В связи с этим, возникает потребность в расширении границ информации, используемой системой бухгалтерского учета, и возрастает роль научного подхода к решению актуальных задач управления организации.

В частности, в силу того, что действие внешней среды обладает характером неопределенности, как представляется, для объективного отражения действительности, целесообразно привлечение к процессу

прогнозирования и планирования деятельности организации, экономико-математические методы.

Современное развитие мировой хозяйственной системы характеризуется финансово-экономическими, социальными, экологическими кризисами. В сложившихся условиях обеспечение устойчивости любой страны как элемента динамической структуры мира требует новых методологических подходов к решению обозначенных проблем, в том числе адекватного развития методологии бухгалтерского учета земли как важнейшего экономического, природного ресурса и величайшего богатства любой нации.

Как показывает отечественный и мировой опыт, развитие бухгалтерского учета и отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране и отвечать характеру и уровню развития хозяйственного механизма. Недопустимо неоправданное затягивание процессов преобразования бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

В то же время форсирование изменений в бухгалтерском учете и финансовой отчетности вне связи с изменениями в хозяйственном механизме и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации в экономике, дискредитации МСФО, а также ослаблению финансовой дисциплины.

Одним из главных атрибутов конкурентоспособности и прозрачности экономики является соответствие системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности международным стандартам, которые решают проблему гармонизации или согласования методологии бухгалтерского учета на мировом уровне.

Применение международных стандартов финансовой отчетности в Казахстане диктуется требованиями

развивающейся рыночной экономики. В связи с дальнейшим реформированием экономики республики, принятием ряда законодательных актов, направленных на активизацию рынка ценных бумаг, банковского и страхового дела, инвестиционной деятельности, логичным выглядит решение о переходе казахстанского учета на Международные стандарты финансовой отчетности.

Это обусловлено развитием мировой экономики, требующей единой информационной бухгалтерской системы, адекватного языка общения между организациями, деятельность которых осуществляется на международных рынках. Применение МСФО требует нового подхода, нового взгляда на отражение, признание и раскрытие операций и событий деятельности организации, не обремененного стереотипами прежней системы учета.

Переход Казахстана на МСФО – это важный шаг в процессе построения взаимного доверия между Казахстаном и международным сообществом. Увеличение корпоративной прозрачности будет означать, что инвестиции станут менее рискованными для инвесторов, а значит, более дешевыми. Международные стандарты финансовой отчетности – это правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов компаний во всем мире. Стандарты обеспечивают сопоставимость бухгалтерской документации между компаниями в общемировом масштабе, а также являются условием доступности отчетной информации для внешних пользователей.

Составление финансовой отчетности по международным стандартам предполагает соблюдение основополагающих правил, которые определяют общий подход к подготовке и представлению финансовых отчетов. Представляется целесообразным

рассмотреть эти правила, поскольку это поможет получить общее представление о принципиальной основе применения международных стандартов.

Надо отметить, что и это не потому, что переход на Международные стандарты финансовой отчетности – это директивная норма, навязываемая определенными международными финансистами, а современный стиль, необходимый для всеобщего и единообразного понимания финансовой отчетности, служащей основой для интеграции капитала и ускоренного развития экономики.

МСФО – как составляющая конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности казахстанских организаций и, как следствие, всей экономики Казахстана, а знание и работа по МСФО – как необходимый, качественный штрих имиджа не только современного бухгалтера и аудитора, но и современного руководителя.

Таким образом, выбор, сделанный Казахстаном десятилетия назад, показал свою жизнеспособность, когда Казахстан официально провозгласил выбор пути качественного развития.

Вместе с тем переход на МСФО нельзя рассматривать как единственную цель реформирования казахстанского учета и отчетности. В действительности реформа должна быть гораздо глубже и заключаться в построении эффективной надстройки над новым типом хозяйственных отношений. В итоге должна быть создана среда, обеспечивающая формирование полезной и объективной информации о финансовом положении и результатах деятельности компаний.

Немаловажную роль играет и обучение кадров. Согласно данным Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов в Казахстане необходимо пройти обязательную подготовку и получить сертификат



профессионального бухгалтера в аккредитованной организации. Это Национальная сертификация «Профессиональный бухгалтер», CAP, CIPA, DipIFR, Институт Сертифицированных Финансовых Менеджеров (ИСФМ) Казахстана.

Согласно изменениям, внесенным в Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, которые были внесены на 1 января 2013 года: «Профессиональный бухгалтер это физическое лицо, имеющее сертификат профессионального бухгалтера, являющееся членом профессиональной организации»[2].

В настоящее время существует большая потребность в квалифицированных специалистах. Во многом это связано с тем, что многие МСФО предполагают оценку тех или иных имеющих отношение к финансовой отчетности событий, в то время как бухгалтерские сотрудники, подготовленные в условиях плановой экономики и детальной регламентации, не имеют опыта оценки бухгалтерских событий. Многие МСФО носят общий характер, и в них отсутствуют подробные указания относительно того, как проводить внедрение МСФО, что сопряжено с определенными проблемами.

Действующее налоговое законодательство не всегда позволяет переложить данные бухгалтерского учета для их применения в налоговых целях. Эту проблему призван урегулировать новый Налоговый кодекс Республики Казахстан. Примерами «проблемных» моментов являются переоценка и обесценение активов, их классификация в качестве того или иного актива, учет в функциональной валюте и полезного срока использования. Анализ положений Налогового кодекса в сопоставлении с МСФО выявляет конфликтные ситуации, возникновение которых неизбежно при проведении налоговых проверок.

Прежде всего, подобные ситуации обусловлены следующими обстоятельствами:

- в ряде случаев МСФО предполагает разные или альтернативные подходы к объектам учета и требует применения профессионального суждения;

- при учете актива МСФО не принимает во внимание право собственности на данный актив, а основывается на передаче существенной доли рисков и вознаграждения, связанных с данным активом;

- МСФО подвержены частым изменениям, вносимым IASB, что может нивелировать все попытки приведения налогового законодательства в соответствие с МСФО по состоянию на определенную дату.

В современных условиях все большее значение приобретает обеспечение экономических служб предприятий специалистами качественно нового уровня, обладающими не только фундаментальными теоретическими знаниями и практическими навыками в области применения национального законодательства и методик учета, но и в области международных стандартов финансовой отчетности.

Большинство бухгалтеров свои профессиональные знания в настоящий момент оценивают как средние, и лишь небольшая часть оценивают высоко. Оценить уровень компетентности и потенциал профессионального роста работников позволяют программы профессиональной сертификации. В мировой практике используются различные программы сертификации профессиональных бухгалтеров.

Сертификация, кандидатов в профессиональные бухгалтеры весьма актуальна и для нашей республики. В Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» введены понятие «профессиональный бухгалтер» и условия подготовки профессио-



нального бухгалтера. В настоящее время в Казахстане насчитывается более 3000 бухгалтеров, сертифицированных по программе СРА.С 2012 года на должность главного бухгалтера организации публичного интереса назначаются профессиональные бухгалтера.

Получение информации о трансформации отчетности в МСФО характеризуется выбором основных источников, используемых и для получения информации по МСФО в целом. Для большинства специалистов бухгалтерского учета приоритетными являются специализированные журналы и газеты, в частности «Бюллетень бухгалтера» и различные приложения к нему. При этом подавляющая доля бухгалтеров проходила не достаточное повышение квалификации.

В настоящее время должен измениться принципиальный подход руководителей экономических субъектов к затратам на бухгалтерскую службу. Бухгалтерский учет следует рассматривать как инвестиционный проект, в который необходимо вкладывать средства. Прежде всего, речь идет об инвестировании в персонал, его обучение и повышение квалификации. Целесообразным представляется привлечение консультантов, способных преподнести знания и навыки работы в соответствии с МСФО в режиме передачи конкретных технологий применения международных стандартов. Дефицит квалифицированных работников, способных вести учет в формате МСФО, может быть ликвидирован путем организации обучения.

Образовательным учреждениям

необходимо разработать и подготовить систему качественных обучающих курсов прикладной направленности по переходу на МСФО. Важно отметить, что ориентация Казахстана на международные стандарты требует изучения и, следовательно, заимствования положительной мировой практики.

Современный бухгалтер должен обладать глубокими профессиональными знаниями в области бухгалтерского учета, владеть навыками экономического анализа и аудита, а также управлять процессами производства[3].

Суть дальнейшего развития модели бухгалтерского учета состоит в активизации использования МСФО для реализации этой функции путем создания необходимой инфраструктуры и построения эффективного учетного процесса.

Дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности необходимо осуществлять по следующим основным направлениям:

- 1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- 2) создание инфраструктуры применения МСФО;
- 3) изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- 4) усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;
- 5) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом финансовой отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

Список литературы:

- 1 Нурсеитов Э.О. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика, Алматы, 2007. — 568 с.
- 2 Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 г. № 234-III(с последующими изменениями).
- 3 Назарова В.Л. Бухгалтерский учет, Алматы, 2009. — 624 с.



Түйін
ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ
БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ДАМУ КЕЛЕШЕГІ

В.В. Глушеч

доцент

Алматы экономика және статистика академиясы

Ақтөбе қ., Қазақстан

e-mail: *glushech.v@gmail.com*

Б.М. Шукурова

к.э.н., доцент

Алматы экономика және статистика академиясы

Ақтөбе қ., Қазақстан

e-mail: *Shukurovabm@mail.ru*

Бухгалтерлік есеп пен есептілік қазіргі жағдайда еліміздегі экономикалық жағдайдың өзгерістерімен тығыз байланыста дамуы қажет. Осыған байланысты бухгалтерлік есеп пен есептілікті жүргізудің әдістерін қайта қарау керек. Мақалада авторлар Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарын қолданудың маңыздылығын атап көрсеткен. Авторлар бухгалтерлік есеп пен есептілікті әрі қарай дамытудың жолдарын ұсынған.

Түйінді сөздер: *бухгалтерлік есеп, қаржылық есептілік, қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары (ҚЕХС), мамандарды оқыту.*

Summary
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ACCOUNTING
IN KAZAKHSTAN IN MODERN CONDITIONS

V.V. Glushech

associate professor

Almaty academy of economy and statistics

Aktobe, Kazakhstan

e-mail: *glushech.v@gmail.com*

B.M. Shukurova

Cand.Econ.Sci., associate professor

Almaty academy of economy and statistics

Aktobe, Kazakhstan

e-mail: *Shukurovabm@mail.ru*

Accounting and the report modern conditions have to develop in close connection with changes of an economic situation in the country. In this regard revision of approaches to conducting accounting and control is required. Authors offer recommendations for further development of accounting and the reporting in modern conditions.

Keywords: *accounting, financial reporting, International Financial Reporting Standards (IFRS), staff training.*



ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

К.Е. Кубаев

д.э.н., профессор

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

Р.М. Иманкулова

магистрант

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

e-mail: rama_20@mail.ru

Аннотация

В статье обращается на особую роль транспортных услуг в развитии экономики страны. Представлен разносторонний анализ рынка транспортных услуг. Рассмотрены разновидности рынка транспортных услуг, их преимущества и недостатки. Подчеркивается важнейшая предпосылка развития рынка транспортных услуг Казахстана, его благоприятное географическое положение. Дается характеристика видов транспортных услуг и задачи по их развитию.

Ключевые слова: рынок транспортных услуг, конкуренция на рынке транспортных услуг, транспортная инфраструктура, сервисные системы.

Ведущей отраслью экономики является транспорт, так как для современной экономики характерна большая транспортная зависимость. Маркетинговые наблюдения показывают, потребительский спрос населения расположен в такой последовательности: продовольственные товары – жилье – транспорт.

Возрастает роль международных транспортных перевозок. Международные перевозки составляют 70–90% общего грузооборота развитых стран. Транспорт играет важную роль в развитии экономики страны и отдельного предприятия [1].

Рынок транспортных услуг является самостоятельной сферой экономики. В Казахстане рынок транспортных услуг по качеству инфраструктуры и набору предлагаемых услуг отстает от уровня развития развитых стран мира, однако, рынок транспортных услуг развивается как

в стране, так и в отдельных регионах.

К услугам транспортных организаций относят перевозки, транспортные услуги и логистические услуги. Рынок транспортных услуг Казахстана представлен следующими видами транспорта: железнодорожный, водный, автомобильный, трубопроводный, воздушный. Каждый вид транспорта имеет свои преимущества и недостатки, которые способствуют развитию видовой конкуренции. Вид транспорта выбирают исходя из потребностей клиентов и конкурентных условий перевозок.

Важную роль транспорт имеет для перевозки материальных ресурсов в Республике Казахстан, поскольку:

- обширна территория республики;
- большая дальность перевозок грузов;



— характер производимой продукции, которая требует перемещения на большие расстояния в кратчайшее время.

Каждый вид транспорта имеет свои преимущества в зависимости от характера перевозимых грузов и дальности перевозки. Так, воздушный и железнодорожный транспорт выгодно использовать при дальних перевозках. Автомобильный транспорт обеспечивает меньшие сроки и более низкие затраты на перевозки по сравнению с железнодорожным и водным транспортом.

Важнейшей предпосылкой развития рынка транспортных услуг является благоприятное географическое положение Республики. Казахстан находится на стыке Европы и Азии и является транзитным государством, транспорт играет важную роль в установлении торговых связей с другими государствами мира, что способствует развитию экономики страны.

В условиях рыночной экономики рынок транспортных услуг характеризуется безубыточностью. В Республике существует развитая сеть транспортных маршрутов и наличие квалифицированных специалистов. В отраслях транспортного комплекса ведется целенаправленная политика создания конкурентоспособного рынка транспортных услуг.

Основной объем международных автомобильных транспортных перевозок выполняется подвижным составом, отвечающим международным стандартам, транспортными и транспортно-экспедиторскими компаниями. На автомобильном транспорте практически завершена приватизация и структурная перестройка.

Продолжается процесс создания большого количества частных фирм различного профиля — это частные перевозчики, сервисные системы, организация экспедиционного обслуживания [2].

Сеть автомобильных дорог в Казахстане во времена СССР была

хорошо развита. Техническое обслуживание автомагистралей было удовлетворительным, большинство автомагистралей были рассчитаны на такие транспортные средства, как грузовики. Состояние дорог Казахстана превосходило средний союзный показатель благодаря сухому климату и равнинной местности.

На сегодняшний день в Казахстане удельный вес автодорог с твердым покрытием в общей длине составляет 95%.

В республике действует более 3000 автобусных маршрутов, из них из них 30% — в сельской местности.

Дороги высших категорий, отвечающие международным стандартам составляют всего 8 тыс. км, менее 10 % от общей протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием из-за низкого уровня обслуживания трасс и недостаточности мощности дорожного покрытия.

За последние годы автомобильные дороги не финансировались должным образом и поэтому не поддерживалось их состояние на должном уровне.

Основной особенностью рыночных отношений на автомобильном транспорте является превышение предложения перевозочных услуг над платежеспособным спросом в условиях свободного ценообразования и, как следствие, интенсивная конкуренция транспортных предприятий с целью получения высоких доходов за предоставленные транспортные услуги. Конкуренция на рынке транспортных услуг можно определить как состязательность транспортных предприятий, транспортно-экспедиционных предприятий, других предприятий, осуществляющих перевозки грузов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия предоставления услуг на данном рынке [4].

Для малых и средних транспортных компаний, конкуренция явля-

ется одним из наиболее основным источником проблем. Однако крупные транспортные компании, имеющие большой запас ресурсов, не в состоянии удовлетворить все запросы своих потенциальных клиентов.

Большинство малых фирм и отдельные перевозчики пытаются найти нишу на рынке, где они были бы в какой-то мере защищены от конкуренции. Чтобы добиться этого, они должны предоставлять такие услуги, которые были бы в некотором роде уникальны и отличались от услуг конкурентов.

Оценивая свою конкурентоспособность, предприятие, прежде всего определяет своих главных конкурентов, их сильные и слабые стороны, географическое положение, долю на рынке в общем объеме перевозок по региону; объем и номенклатуру оказываемых услуг, дополнительный сервис, проводимую ценовую и сбытовую политику; наличие у конкурентов провозных возможностей и т.д. Маркетинговое исследование конкурентов – достаточно сложная задача. Важную роль здесь играет изучение коммерческих и рекламных материалов, финансового состояния, часто необходимые сведения можно получить от своих клиентов, которые поддерживают отношения с конкурентами. Транспортным предприятиям целесообразно проанализировать в какой степени их услуги по сравнению с услугами конкурентов отвечают предъявляемым потребителями требованиям по гарантированности, срочности, применяемой технологии доставки, уровню тарифов, а также важнейшие мотивы клиентов при выборе альтернативных услуг и т.п. На междугородных перевозках автомобильный транспорт конкурирует с другими видами транспорта, в первую очередь, с железнодорожным, а также с внутренним водным с учетом судоходных водных путей и сезонности перевозок. Выбирая средство доставки конкретного товара, грузоотпра-

вители учитывают транспортные издержки в цене товара, своевременность и сохранность его перевозки. Более высокая стоимость автомобильных перевозок во многих случаях компенсируется соблюдением графиков и сокращением времени доставки, доступностью обслуживания. Важным фактором, побуждающим грузоотправителя использовать автотранспорт, может быть желание избежать трудностей при выполнении требований предприятий железнодорожного транспорта в отношении норм оборота контейнеров, проста вагонов и их загрузки, обеспечения необходимой упаковки грузов и т.д. Транспортные предприятия применяют в основном ценовой и неценовой способы конкурентной борьбы. Если спрос на перевозки и другие услуги заметно реагирует на изменение величины тарифа, то возможно снижение тарифов, что позволяет перевозчику привлечь клиентов и увеличить свою долю рынка, приобрести авторитет стабильного предприятия. Вынужденное снижение тарифов может быть также следствием политики обеспечения выживаемости предприятия в условиях высокой конкуренции. При неценовой конкуренции акцент делается на условия предоставления услуг, обеспечение надежности их выполнения и доступности. Высокое качество перевозок связано с дополнительными затратами и установлением относительно высоких тарифов. В соответствии с антимонопольным законодательством и Законом РК “О защите прав потребителей” не допускается недобросовестная конкуренция перевозчиков [5].

В процессе государственного регулирования идет постоянный поиск решений, которые исключают появление на рынке недобросовестных предприятий, неоправданно высокой конкуренции.

На автомобильном транспорте особенности реализации государственной транспортной политики,



характеризующие роль автомобильного транспорта в обеспечении развития единой транспортной системы, заключаются в необходимости решения ряда первоочередных задач по следующим направлениям.

Формирование и развитие транспортной инфраструктуры.

Восстановление и развитие сети международных транспортных коридоров, дорог республиканского, областного и районного значения необходимо осуществлять в приоритетном порядке на направлениях, определенных программами территориального развития государства, обеспечивающих целостность его экономического пространства.

Автомобильные дороги, соединяющие областные центры с районными, должны быть переданы на республиканский уровень и содержаться за счет республиканского бюджета [6].

Основными задачами развития дорожной инфраструктуры являются:

- завершение реконструкции шести основных международных транзитных коридоров: Ташкент – Шымкент – Тараз – Алматы – Хоргос; Шымкент – Кызылорда – Актобе – Уральск – Самара; Алматы – Караганда – Астана – Петропавловск; Астрахань – Атырау – Актау – граница Туркменистана; Омск – Павлодар – Семей – Майкапчагай; Астана – Костанай – Челябинск – Екатеринбург;

- поэтапное приведение транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог общего пользования и их инженерных сооружений в соответствие с требованиями нормативно-технических документов;

- обеспечение содержания сети дорог общего пользования на уровне, гарантирующем соответствие их целевому назначению и безопасный круглогодичный проезд транспортных средств, разрешенных к эксплуатации;

- строительство и реконструкция подъездных и объездных дорог вокруг крупных населенных пунктов;

- повышение эффективности дорожно-эксплуатационных служб и системы управления текущим содержанием дорог;

- развитие и техническое перевооружение предприятий дорожной отрасли, внедрение современных технологий, повышение уровня подготовки и квалификации инженерно-технического и управленческого персонала;

- модернизация технологического уровня средств управления движением во всех городах Казахстана.

Основными задачами развития автодорожной инфраструктуры являются:

- принятие мер по реконструкции основных международных транзитных коридоров, а также международных маршрутов и дорог республиканского значения;

- осуществление мер по реконструкции отдельных участков дорог общего пользования, обеспечивающих доступ к историческим, культурным и природным туристическим объектам Республики Казахстан, в целях развития внутреннего и въездного туризма и кластерных инициатив.

С целью поиска альтернативных источников финансирования автодорожной отрасли необходимо предусмотреть внедрение механизмов государственно-частного партнерства при реализации проектов строительства и реконструкции отдельных участков автомобильных дорог.

Основными задачами развития рынка транспортных услуг являются:

- обеспечение сельских населенных пунктов общественным пассажирским транспортом в соответствии с учетом плотности населения регионов страны;

- внедрения новых технологий перевозок пассажиров и грузов, с целью повышения качества предоставляемых транспортных услуг.

Основными задачами в области развития международных перевозок являются:

- заключение двусторонних международных договоров в области автомобильного транспорта;
- совершенствование разрешительной системы международных автомобильных перевозок;
- создание благоприятных условий для развития и укрепления позиций казахстанских транспортных операторов на международном рынке транспортных услуг;
- создание национальной информационной системы для пользователей с возможностью дистанционного резервирования и приобретения билетов на междугородные автобусные рейсы.

К числу основных внешних факторов, определяющих транзитный потенциал автомобильных перевозок по территории Казахстана, следует отнести состояние и развитие трансконтинентальных автомобильных дорог, а также совершенствование международных отношений в области автомобильного сообщения.

Внутренними факторами являются нормативное правовое обеспечение, эффективность разрешительной системы и систем таможенного и транспортного контроля, а также состояние автомобильных транзитных коридоров.

Дополнительные основные задачи по повышению эффективности использования транзитного потенциала будут заключаться в:

- дальнейшем развитии двусторонних и многосторонних отношений со странами СНГ и дальнего зарубежья;
- гармонизации национального законодательства об автомобильном сообщении с международными нормами;
- упрощении процедур и сокращении времени проведения таможенного и транспортного контроля [3].

Важным направлением инновационного развития и применения

современных технологий в сфере транспорта является информационное обеспечение транспортных процессов, включая:

- стимулирование создания и развития ассоциаций экспедиторов и перевозчиков, баз данных по операторам и оказываемым ими услугам;
- создание единой информационной базы данных о направлениях и состоянии автодорог, маршрутах проезда и объезда городов;
- внедрение системы спутниковой навигации международных автомобильных перевозок грузов.

При формировании кадрового потенциала отрасли автомобильного транспорта необходимо совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров.

Для всех крупных городов Казахстана в рамках планов развития городов должны быть разработаны долгосрочные планы развития городского пассажирского транспорта.

Необходимо модернизировать систему диспетчерского сопровождения и управления движением городского пассажирского транспорта. Такие системы должны предусматривать возможность управления процессами в режиме реального времени, обеспечивать мониторинг технико-эксплуатационных характеристик и реализацию функции запланированных маршрутов.

На всех видах городского пассажирского транспорта должна быть внедрена единая система электронного билечивания с использованием технологии смарт-карт. Такая система будет способствовать повышению прозрачности доходов и налоговой отчетности транспортных операторов.

Должны быть завершены разработка и внедрение системы информационного обеспечения деятельности общественного транспорта, предусматривающей свободный доступ населения и пассажиров к базам данных маршрутов, расписаний, услуг и другой необходимой информации,



а также возможность дистанционного бронирования и продажи билетов.

Необходимо развитие альтернативных видов городского пассажирского транспорта, таких, как трамвайный, троллейбусный, выделенные автобусные линии, монорельсовый транспорт и метро.

Финансирование развития автостанций и автовокзалов должно осуществляться частными структурами, за исключением случаев, когда такое развитие осуществляется в рамках государственных программ.

Восстановление троллейбусного и трамвайного парков и их ин-

фраструктуры должно осуществляться в рамках соответствующих бюджетов городов посредством разработки и применения механизмов государственно-частного партнерства [6].

Разработка и реализация любых инфраструктурных проектов должны осуществляться в рамках программ развития городского пассажирского транспорта. Такие проекты должны быть полностью увязаны с программами развития других видов городского пассажирского транспорта и перспективными планами застройки городов.

Список литературы:

- 1 Богдарецкий А.В. Основные направления в исследованиях рынка транспортных услуг, 2007. – 281 с.
- 2 Исингарин Н.К. Проблемы интеграции в СНГ, 2001. – 733 с.
- 3 Лавриненко Ю.Н. Транспортный комплекс Республики Казахстан и его роль в обеспечении экономических связей и транзитных перевозок на континенте, 1997. – 520 с.
- 4 Бачурин А.А. Маркетинг на автомобильном транспорте: учебное пособие. – 208 с.
- 5 Дюсембекова Ж.М. Маркетинговые исследования: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2005. – 320 с.
- 6 Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года. – 63 с.

Түйін

КӨЛІК ҚЫЗМЕТІ НАРЫҒЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

К.Е. Кубаев

э.ғ.д., профессор

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

Р.М. Иманкулова

магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: rama_20@mail.ru

Мақалада еліміздің экономикасының дамуында көлік қызметі нарығының ерекше роліне назар аударылған. Көлік қызметі нарығының жан-жақты талдауы берілген. Көлік қызметі нарығының түрлері, олардың артықшылықтары және кемшіліктері қарастырылған. Қазақстан көлік қызметі нарығының дамуының алғышарты, оның географиялық оң орналасуы екендігі баса айтылған. Көлік қызметі нарығының түрлерінің және оның дамуының мақсаттарының сипаттамасы берілген.

Түйінді сөздер: көлік қызметі нарығы, көлік қызметі нарығындағы бәсекелестік, көлік инфраструктурасы, сервистік жүйелер.



Summary
FEATURES OF THE MARKET OF TRANSPORT SERVICES

K.E. Kubayev

Dr.Econ.Sci., professor

Almaty academy of economy and statistics

Almaty, Kazakhstan

R.M. Imankulova

undergraduate

Almaty academy of economy and statistics

Almaty, Kazakhstan

e-mail: rama_20@mail.ru

In article addresses for a special role of transport services in development of national economy. The versatile analysis of the market of transport services is submitted. Kinds of the market of transport services, their advantages and shortcomings are considered. The characteristic of types of transport services and task of their development is given.

Keywords: *the market of transport services, the competition in the market of transport services, transport infrastructure, service systems.*



УДК 338
**СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИТИЕМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМ
КОМПЛЕКСОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Н.С. Клунко

кандидат экономических наук
докторант

Санкт-Петербургский университет управления и экономики

г. Санкт-Петербург, Россия

e-mail: Chief-nata@yandex.ru

Аннотация

Модернизация фармацевтической отрасли России в настоящее время является одним из приоритетных направлений внутренней политики государства. В этой связи разработка и внедрение современных эффективных систем управления фармацевтическими предприятиями является важной составляющей в обеспечении надлежащего качества фармацевтической помощи населению. В статье стратегическая парадигма управления развитием фармацевтическим комплексом рассматривается с позиций необходимости его адаптации к условиям экономической среды, что требует включения в систему стратегического управления элементов адаптивного управления как фактора формирования эффективной стратегии развития фармации в современных условиях.

Ключевые слова: фармацевтический комплекс, развитие, стратегия, управление, адаптация, адаптивное управление, модель, изменения.

Современный этап развития Российской Федерации характеризуется, с одной стороны, интенсивным экономическим развитием государства, с другой — сложными по своему содержанию внешнеполитическими процессами, которые в своей основе, направлены на подрыв национальной безопасности России. Западный мир, используя фактор глобализации, выражающийся в тесной взаимосвязи экономики России и мировых рынков, обратился в настоящее время к политике экономической дискриминации, что, безусловно, требует переосмысления стратегических ориентиров в управлении жизненно важными отраслями отечественной промышленности, к которым относится и российский фармацевтический комплекс.

По этому поводу своевременной и принципиальной следует считать мысль Президента Российской Фе-

дерации В.В. Путина, указавшего, что «сегодня Россия зависит от мировой экономики, интегрирована в нее очень сильно — сильнее, чем большинство других стран. Общим местом стала констатация сырьевого характера экономики... высокая зависимость от импорта потребительских товаров, технологий и сложной продукции; от колебания цен на основные экспортные товары — то есть от факторов, которые мы по большому счету не контролируем.

Иметь экономику, которая не гарантирует нам ни стабильности, ни суверенитета, ни достойного благосостояния, — для России непозволительно. Нам нужна новая экономика, с конкурентоспособной промышленностью... экономика, работающая на современной технологической базе. Надо искать решения, которые позволили бы нам преодолеть складывающуюся... зависимость.

Россия обязана занять максимально значительное место в международном разделении труда не только как поставщик сырья и энергоносителей, но и как владелица постоянно обновляющихся технологий как минимум в нескольких секторах» [1].

Однако, реализация данных задач представляется сложным многоэтапным, болезненным процессом, связанным с изменениями управленческих стереотипов с учетом тех проблем, которые выдвигает реальная повседневная хозяйственная и управленческая практика.

Ассоциацией Менеджеров РФ был опубликован национальный доклад о состоянии и перспективах развития инновационной составляющей экономики Российской Федерации, в котором были рассмотрены основные отраслевые характеристики инновационных процессов. Также было показано, что целый ряд реальных процессов говорит о том, что ситуация в инновационной сфере во многих областях меняется в лучшую сторону, что в России есть и постоянно возникают новые предприятия и компании, готовые производить и использовать новые знания и технологии [2].

Что касается фармацевтической промышленности, то на сегодня данная сфера экономики в недостаточной степени адаптирована к инновационным изменениям, происходящим во всех сферах деятельности фармацевтических компаний.

Кроме того, к проблемам, связанным с развитием фармацевтической промышленности можно отнести:

- недоступность для значительной части населения качественных, безопасных и эффективных лекарственных средств вследствие более низкого по сравнению с другими странами жизненного уровня россиян и неэффективности отечественной системы льготного лекарственного обеспечения;

- значительная (плохо прогнозируемая, в том числе по причине ее латентности) доля фальсифицированных лекарственных средств на отечественном фармацевтическом рынке, подрывающая доверие потребителей к фармацевтическим производителям;

- правовая неурегулированность проблемы биологически активных добавок, когда недобросовестные фармацевтические компании продвигают их под видом лекарственных средств, вводя в заблуждение потребителей, не получающих ожидаемого лекарственного эффекта, и причиняя вред их здоровью;

- неспособность отечественной фармацевтической промышленности удовлетворить потребности российского фармацевтического рынка в готовых лекарственных средствах по основным фармакотерапевтическим группам;

- катастрофическая зависимость российских производителей готовых лекарственных средств от импортных поставок фармацевтических субстанций;

- сложности с переходом российской фармацевтической отрасли на национальные стандарты надлежащей производственной практики (GMP);

- недостаточная инвестиционная активность значительной части российских фармацевтических компаний и др.

Автор данной работы согласен с мнением А. И. Балашова, что в этих условиях достижение лидирующих позиций на мировом рынке требует постоянного внедрения инноваций и повышения инновационного потенциала отрасли [3].

Вместе с тем, анализ текущего состояния фармацевтической промышленности показывает недостаточный уровень ее адаптации к условиям внешней среды, что в первую очередь связано с отсутствием стратегического видения развития отрасли в перспективе.



Таким образом, целью данной статьи является определение Стратегической парадигма управления развитием фармацевтическим комплексом Российской Федерации в современных условиях

Рассматривая данную проблему, в первую очередь следует обратить внимание на то, что в настоящее время Состояние российского рынка фармацевтической продукции характеризуется двумя основными чертами: преобладанием среди поставляемой продукции устаревших, потерявших клиническую эффективность субстанций и готовых лекарственных средств; предельно высокой и постоянно растущей долей импорта.

В связи с этим существует потребность реформирования подхода к управлению фармацевтическим комплексом страны на основе создания эффективной модели стратегического управления. Вместе с тем, различные, преимущественно негативные процессы, протекающие на фармацевтическом рынке России, не дают возможности решить данную проблему.

Как указывает Е.И. Нилова, как и в экономику России в целом, в фармацевтический комплекс поступает недостаточный объем инвестиций. Основным источником финансирования комплекса являются собственные средства предприятий, которые составляют около 80% общего объема инвестиций. В таких условиях, когда собственные средства предприятий являются основным источником инвестиций, предприятиям преимущественно остается полагаться на свои собственные силы и средства и прилагать все возможные усилия, чтобы выжить в острой конкурентной борьбе и развиваться дальше. В таких условиях на первый план выходит вопрос о необходимости использования эффективных инновационных методик в процессе производства и управления, а также наиболее эффективных

передовых маркетинговых технологий [4].

По мнению В.С. Волкова, большинство российских фармацевтических заводов так и не смогли перестроиться на новые условия экономического хозяйствования после распада СССР и перехода к рыночной экономике. Известно, что иностранные компании обеспечивают повышение конкурентоспособности за счет исполнения моделей внутрифирменного предпринимательства и маркетингового подхода к организации производства. Российским же компаниям пока не свойственны такие методы повышения конкурентоспособности. Так, например, анализ номенклатуры отечественных лекарств показывает, что в ней по-прежнему львиную долю составляют препараты, освоенные советскими предприятиями 30–40 лет назад, и по большей части они малоэффективны и морально устаревшие. И даже зачастую не из-за того, что нет необходимого технологического оборудования, мощностей для производства востребованных лекарств, а просто из-за того, что большинство фармацевтических предприятий не уделяет должного внимания потребностям современной медицины. И каждый год это приводит к тому, что соотношение российских и импортных препаратов увеличивается все больше и больше в сторону иностранных лекарств. Однако у российских фармацевтических производителей есть все возможности для выпуска импортозамещающих дженериковых препаратов [5].

К сожалению, из-за проблем, возникающих ввиду неэффективного менеджмента на предприятиях (во главе большинства предприятий фармацевтической отрасли остались руководители еще со времен дореволюционного уклада экономики, в силу различных обстоятельств использующие нерыночную идеологию), а также недостаточного внимания к

проблемам маркетинга, большинство предприятий уступают рынок иностранным производителям. По оценкам некоторых исследователей, причины бедственного положения предприятий в 90% случаев лежат в сфере управления бизнесом, неумении вписаться в условия рынка и лишь в 10% случаев сказываются последствия объективных обстоятельств [6].

К примеру, в исследовании «Стратегическое управление фармацевтической организацией» были проанализированы процессы управления фармацевтическими организациями [7]. Объектами исследования были более 200 фармацевтических организаций разных регионов России: Калининградской, Вологодской, Ленинградской, Тверской, Псковской, Пермской, Новгородской, Московской, Оренбургской, Свердловской, Тюменской и др. областей, республики Коми, Татарстана, Москвы, 185 государственных аптечных предприятий Санкт-Петербурга, 36 оптовых фармацевтических организаций и др. По данным опроса было установлено, что 75% руководителей не используют современные методы управления и не имеют представления о стратегическом управлении.

Следует указать, и на то, что с учетом современных вызовов со стороны иностранных государств и экономик, ускоренная модернизация российской фармацевтической промышленности, которая должна нивелировать негативные воздействия факторов глобализации на отрасль, является одной из первоочередных задач, стоящих перед нашей Россией и ее руководством.

Именно поэтому модернизация промышленности по производству лекарственных средств выступает в настоящее время одним из приоритетных направлений внутренней политики государства. Тем не менее, анализ текущего состояния фармацевтического комплекса России в

контексте современных глобальных тенденций развития фармацевтического рынка показывает недостаточный уровень его развития, что в первую очередь связано с отсутствием стратегического видения практических возможностей развития данного комплекса.

Разработка и внедрение современных эффективных систем управления фармацевтическими предприятиями является важной составляющей в обеспечении надлежащего качества фармацевтической помощи населению. Это подтверждается тем, что проблема повышения эффективности управления в указанной сфере неоднократно поднималась в исследованиях ученых, в частности, в работах А.С. Немченко, З.М. Мнушко, А.А. Котвицкой, Б.П. Громовика, И.В. Пестун, а также других авторов, однако, в связи с многовекторностью путей ее решения и глобальностью ее масштаба, на сегодняшний день проблема, указанная выше, не может считаться исчерпанной и остается открытой.

На необходимость изменения данной ситуации, в контексте поиска национальной модели стратегического управления фармацевтическим комплексом указывает Ю.В. Колипова, отмечая, что стратегическое управление – это необходимый инструмент, механизм самонастройки корпорации РФ к изменяющимся требованиям рынка, реформирования социально-экономических отношений и перестройки технологической структуры экономики, управления развитием корпорации. Необходимо отметить, что известные результаты функционирования вертикальных иерархических структур при отсутствии стратегического менеджмента и госрегулирования, не соответствуют ни планам, ни отраслевым целевым программам, ни интересам общественно-экономического развития. Общемировые тенденции развития позволяют утверждать, что толь-



ко инструменты стратегического менеджмента открытых рыночных производственных систем успешно разрешают указанные проблемы и обеспечивают для вертикальных иерархий целый ряд конкурентных преимуществ. Однако на сегодняшний день в России эти процессы находятся только на стадии формирования, практически отсутствует методология системного теоретического описания и технология стратегического управления подотраслевыми производственными системами, а также критерии и механизмы формирования интегрированных систем управления на корпоративном уровне [8].

Как указывает М. В. Рыжков, на современном этапе рыночных отношений происходит жесткая конкуренция субъектов фармацевтического рынка, поиск эффективных методов управления. Законодательная и нормативная база не обеспечивает стабильность рыночных отношений [9].

Вместе с тем, проведенный анализ системы управления фармацевтическим комплексом Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что целостная модель управления развитием фармацевтического рынка на данный момент отсутствует. Лишь отдельные документы дают определенное представление о стратегических приоритетах развития фармацевтической отрасли РФ. Так, в октябре 2010 года была утверждена Концепция развития фармацевтической отрасли до 2020 года. В ней очерчен перечень актуальных задач, однако уже сейчас российские производители оценивают этот документ весьма критически, при этом в Концепции не сказано, кто будет выполнять задачи, поставленные в этом документе, каким образом возможно решить две ключевые проблемы российского фармацевтического рынка — дефицит перспективных отечественных разработок и отсутствие стратегических подходов к уп-

равлению фармацевтическими комплексом [10].

В то же время следует указать на то, что стратегическое управление фармацевтическим комплексом в наибольшей степени отвечает смыслу Концепции развития фармацевтической отрасли, поскольку позволяет сформировать модель менеджмента, позволяющего на практике достичь поставленных задач.

Следует обратить внимание, что базовые принципы стратегического управления в настоящее время поддаются критическому осмыслению и трансформируются. Направления этой трансформации сформулированы в работе ведущих ученых, в частности, Х. Виссема. Он указывает, что на изменение старой парадигмы «Сначала сохранение, потом — развитие», пришла новая парадигма «Сохранение через развитие». Следовательно, если постоянно заниматься самосохранением, не обращая внимание на процессы развития то неизбежным станет саморазрушение экономической системы [11].

Данная мысль близка автору данной статьи, поскольку в настоящее время попытки сохранить фармацевтический комплекс в его теперешнем состоянии, в его современной бизнес-модели приведет к стагнации с последующей полной потерей конкурентоспособности и невозможностью решать насущные проблемы фармацевтической помощи. В этой связи, по нашему мнению речь должна идти об управлении стратегическим развитием комплекса на основе разработки новой модели управления, учитывающей реальные возможности российской фармацевтической промышленности.

По нашему мнению, стратегическое управление развитием фармацевтического комплекса страны — это динамический процесс, базирующийся на использовании потенциала предприятия, который ориенти-

руется на получение долгосрочных конкурентных преимуществ на рынке при своевременной корректировке целей функционирования (в соответствии с изменениями, которые происходят во внешней среде) путем инновационной направленности развития, роста объемов производства, реструктуризации предприятий комплекса на основе стратегического видения перспектив и возможностей развития отрасли.

Указанная «корректировка целей» является функциональным отражением применения адаптивного подхода к управлению развитием, что, по мнению автора, является подтверждением необходимости рассмотрения повышения адаптивных возможностей в качестве фактора формирования эффективной стратегии развития фармацевтического комплекса в современных условиях.

Таким образом, процесс стратегического управления развитием фармацевтического комплекса основывается на принятии комплекса управленческих решений относительно детализации мероприятий в составе общего направления развития, адаптации к условиям внешней среды, контроля и координации этих процессов. Выбор и формирование стратегии позволяют определить направления и способы движения к целям. Но даже в случае создания комплекса необходимых условий для ее реализации со временем могут возникать определенные трудности и проблемы, которые являются следствием влияния противоречий внешней среды. Учет определенных ограничений и решение поставленных проблем, связанных с необходимостью развития любого субъекта ведения хозяйства, разработка и внедрение адаптивного подхода к стратегическому управлению развитием способствует максимально возможному сглаживанию или предотвращению влияния данных противоречий.

Современная практика ведения бизнеса доказывает, что экономическое отраслевое развитие возможно лишь на основе поиска путей приспособления и адаптации к внешней среде, которая качественно и быстро изменяется. Мировой опыт показывает, что способность генерировать и внедрять стратегические изменения является важнейшим фактором эффективного функционирования и стабильного развития предприятий. При этом любые изменения содержат в себе противоречие между стремлением предприятия как экономической системы сохранить стабильность, с одной стороны, и необходимостью ее постоянного развития — с другой. На наш взгляд, фокус стратегических изменений не ограничивается только обеспечением процессов устойчивого или антикризисного развития предприятий, он намного шире.

В рамках решения стратегических задач российские исследователи [4, 6, 9] рассматривают такие модели управления фармацевтическим комплексом как логистический подход, управление процессами, внедрение системы управления качеством и интегрированных систем управления, внедрения международных стандартов надлежащих практик (ОМП). Активно обсуждаются также отдельные управленческие технологии, в частности, планирование деятельности предприятия, прогнозирование влияния факторов макросреды и адаптивное управление, управление рисками, особенности антикризисного управления, внедрение системы контроллинга, управление товаропродвижением, трудовым потенциалом предприятия, создание сбалансированной системы показателей и т. д. В таблице приведены модели стратегического управления, используемые производителями фармацевтической продукции в Российской Федерации (табл. 1, обобщено автором).



Таблица

*Модели стратегического управления,
используемые субъектами фармацевтической продукции
в Российской Федерации*

№	Модель управления	Характеристика
1	2	3
1	Логистический подход	Обеспечивает удовлетворение потребностей потребителей фармацевтической продукции через реализацию принципов процессного подхода и постоянного улучшения результатов деятельности, в частности по финансово-экономическим показателям
2	Управление процессами	Нацеливает производителя фармацевтической продукции на постоянное улучшение результатов функционирования процессов через регламентирование всех этапов работы (описание, последовательность, взаимодействие), систематический мониторинг процессов по установленным параметрам и поиск путей оптимизации процессов
3	Внедрение системы управления качеством и интегрированных систем управления	Ориентирует производителя фармацевтической продукции на постоянное изучение потребностей потребителей с целью наиболее полного их удовлетворения; обеспечивает реализацию процессного подхода к управлению предприятием, в частности, устанавливает ключевые процессы, которые влияют на конечное качество фармпродукции; нацеливает на систематическое планирование мероприятий в сфере качества и улучшения результатов деятельности, обеспечивает возможность внедрения современных управленческих технологий
4	Внедрение международных стандартов производственных практик (GMP, GPP)	Надлежащая аптечная практика (GPP) обеспечивает реализацию принципа «ориентации на потребителя» и определяет процессы, которые влияют на качество фармацевтических услуг, однако, еще не разработана нормативная база и механизмы ее внедрения.
5	Адаптивное управление	Ориентирует производителя фармацевтической продукции на систематический мониторинг факторов макросреды, может предусмотреть реализацию принципа процессного подхода с целью адаптации к определенным изменениям внешней среды
6	Управление рисками	Нацеливает производителя фармацевтической продукции на прогнозирование влияния факторов микро- и макросреды, может предусмотреть реализацию принципа процессного подхода с целью минимизации определенных рисков
7	Стратегическое планирование	Ориентирует производителя фармацевтической продукции на определение долгосрочных планов развития с учетом рыночных тенденций; может предусмотреть реализацию принципа постоянного улучшения результатов деятельности по условиям выбора стратегии эффективности
8	Внедрение системы контроллинга	Нацеливает производителя фармацевтической продукции на достижение целей и достижение высокого уровня доходности, обеспечивает информационно-аналитическую поддержку руководства для принятия обоснованных управленческих решений



Продолжение таблицы

1	2	3
9	Управление ассортиментом и товаропродвижением	Благодаря налаживанию системы товаропродвижения нацеливает производителя фармацевтической продукции на достижение плановых финансово-экономических показателей; по оптимизации условий оборачиваемости производимой им фармпродукции может использоваться в контексте реализации принципа «ориентация на потребителя»
10	Внедрение сбалансированной системы показателей	Обеспечивает реализацию принципов процессного подхода и постоянного улучшения результатов деятельности производителя фармацевтической продукции по установленным показателям

Представленные модели управления ориентируются на достижение разнообразных целей и задач, каждая из них решает локальный круг управленческих проблем, по определению не может быть использована в качестве основной модели стратегического менеджмента в фармации, поскольку в них присутствует чрезмерная степень детализации, излишняя при разработке национальных стратегий развития фармацевтического комплекса. Со своей стороны автор считает, что сами по себе попытки российских ученых создать «супермодель» в своей основе имеют ряд методологических проблем, а главной проблемой построения оптимальной модели развития фармацевтического комплекса является выбор разумной детализации математического описания его подсистем и связей между ними. Эта проблема присутствует как при декомпозиционном, так и при композиционном принципе построения системы управления фармацией.

Существует необходимость обоснования конкретных моделей управления в контексте совершенствования системы стратегического управления фармацевтическим комплексом, выделения роли, места и значения модели в управленческом процессе как инструмента, фактора достижения стратегических целей. В данной работе особое внимание уделяется модели адаптивного управления, в связи с этим актуальным ста-

новится исследование повышения адаптивных возможностей как фактора формирования эффективной стратегии развития фармацевтического комплекса в современных условиях.

В современной научной литературе широко представлены исследования по проблематике адаптации и управления изменениями на предприятиях [12, 13, 14, 15, 16, 17], что подтверждает необходимость перехода фармацевтического комплекса России в модели адаптивного управления.

Характеризуя исследование построения адаптивных моделей, следует выделить характерные особенности адаптивного управления как фактора формирования эффективной стратегии развития фармацевтического комплекса в современных условиях (рис. 1. разработано автором).

Стратегические изменения в данном случае представляют собой позитивные превращение в любых подсистемах фармацевтического комплекса на уровне функциональной, конкурентной или генеральной стратегий для обеспечения его адаптивного функционирования, устойчивого развития и эффективной трансформации в динамической бизнес-среде [14, с. 57; 17, с. 16–21; 15, с. 35–38]. Взаимосвязь между стратегическими изменениями и развитием фармацевтического комплекса в контексте необходимости адаптации к условиям внешней среды определяется тем, что:

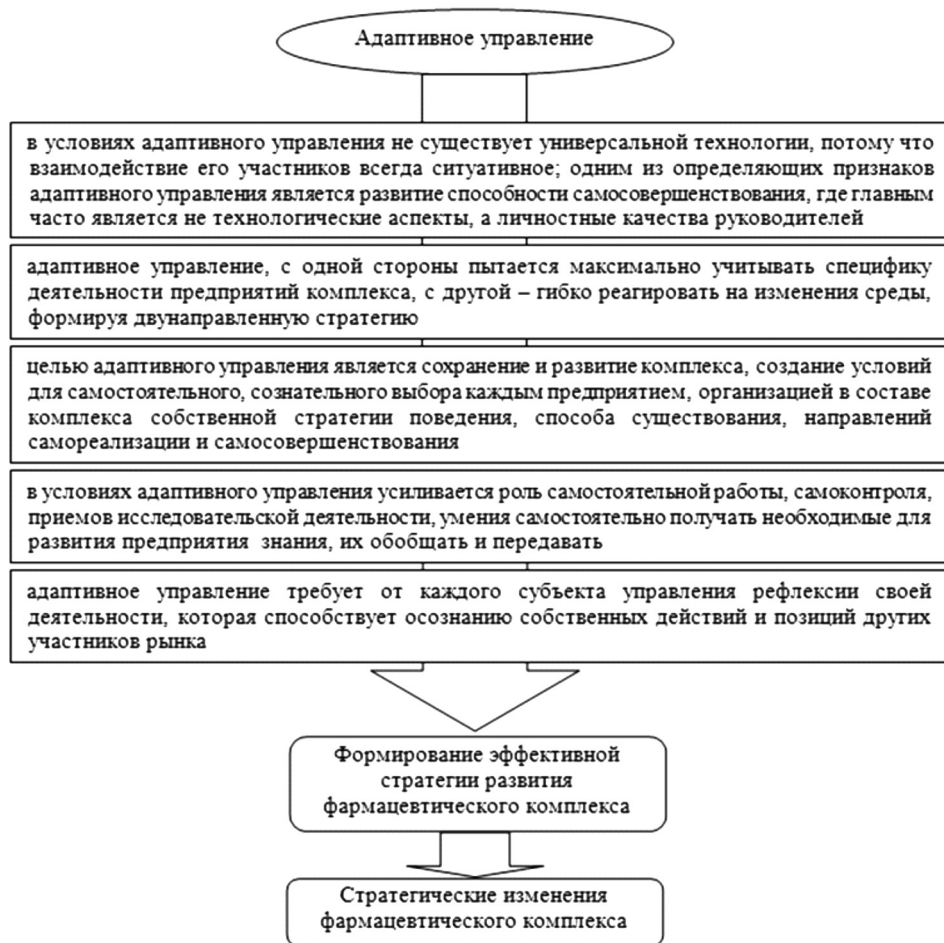


Рисунок 1. Особенности адаптивного управления как фактора формирования эффективной стратегии развития фармацевтического комплекса в современных условиях.

1. Динамичность внешней среды и ее влияние на внутреннюю среду предприятий фармацевтического комплекса вызывает необходимость их адаптации, развития или радикальной трансформации. Поскольку изменения внешней среды происходят постоянно, их скорость и труднопрогнозируемость возрастают – адаптационных процессов становится недостаточно для поддержки предприятиями конкурентоспособности хотя бы в среднесрочной перспективе. Для эффективного взаимодействия с внешней средой предприятию необходимо

развитие, то есть необратимые, позитивные качественные превращения, которые обеспечат эффективную реализацию существующих бизнес-функций или получение новых бизнес-функций и структурных соотношений. На этапе, когда возможности эффективных качественных превращений функций и структур в пределах избранных стратегических ориентиров будут исчерпаны, появится необходимость радикальной трансформации или принципиального обновления, то есть полного изменения генеральной стратегии.

2. Высокодинамичная бизнес-среда требует не только постоянной адаптации к новым условиям функционирования, но и упреждающей реакции на изменения этих условий. Такая реакция должна учитывать среднесрочные временные горизонты, то есть возможность поддержания существующих генеральных стратегических ориентиров, а также обосновывать пути возможной радикальной трансформации в долгосрочной перспективе. Исходя из этого, ключевыми признаками стратегических изменений становятся их перманентный характер и векторная направленность, которая проявляется в постоянном инициировании и внедрении инноваций

Таким образом, проведенные исследования позволили уточнить направления стратегического управления в рамках обеспечения стратегической парадигмы развития фармацевтического комплекса Российской Федерации. В условиях динамической внешней среды для поддержания устойчивых конкурентных преимуществ перед фармацевтичес-

ким комплексом стоит необходимость обеспечения устойчивого развития, в качестве основы которого выступают стратегические изменения, а в качестве методологического инструмента – адаптивное управление. При этом фокус стратегического управления развитием не ограничивается только краткосрочным обеспечением процессов трансформации и роста Стратегическое управление с использованием адаптивного управления в зависимости от временного горизонта планирования может быть направлено на поддержку адаптивного функционирования (краткосрочный аспект), на непосредственное развитие (среднесрочный аспект), на модернизацию и трансформацию фармацевтической отрасли (долгосрочный аспект). Таким образом, данная модель управления отраслевым развитием способна обеспечить управление на различных этапах «жизненного цикла» отрасли, создать предпосылки для устойчивого роста фармацевтического комплекса Российской Федерации.

Список литературы:

- 1 Путин В. В. «О наших экономических задачах». – Режим доступа: <http://eg.ru/news/73145/>
- 2 Замаев А. Х. К разработке программы долгосрочного социально-экономического развития России. Проблемы перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. – 2009. – №3(31). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2676>
- 3 Балашов А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: автореферат дисс... докт. экон. наук / А.И. Балашов. – Санкт-Петербург, 2012. – 38 с.
- 4 Нилова Е.И. Саморегулирование на фармацевтическом рынке // Фармация. – 2007. – №7. – С. 3–5.
- 5 Волков В. С. Формирование концепции конкурентоспособности лекарственных препаратов : Дис.... канд. экон. наук / В. С. Волков. – Москва, 2003. – 172 с.
- 6 Чупандина Е.Е. Состояние и перспективы развития фармацевтического менеджмента в России / Е.Е. Чупандина, Е.Ф. Сафонова, А.И. Сливкин // Фармация. – 2006. – №5. – С. 16–18.
- 7 Стратегическое управление фармацевтической организацией. – Режим доступа: http://phar-mag.ru/strategi4eskoe_%20upravlenie_farmacevti4eskoj_organizacie



8 Колипова Ю. В. Стратегия интеграции механизмов управления фармацевтическим производством: Дис.... канд. экон. наук / Ю. В. Колипова. — М., 2005. — 170 с.

9 Рыжкова М. В. Разработка стратегии антикризисного управления фармацевтической организацией: дисс... докт. фарм. наук : 15.00.01 / М. В. Рыжкова. — Санкт-Петербург, 2004. — 289 с.

10 Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. — Режим доступа: http://www.oncology.ru/law/2009/development_strategy.pdf

11 Масленникова Н. П. Управление развитием организации. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. — 280 с.

12 Кочеткова А. И. Основы управления в условиях хаоса. — М.: Рид Групп, 2012. — 624 с.

13 Хаймел Г. Что есть что в управленческих инновациях // Harvard Business Review. — 2006. — март. — 145 с.

14 Иванова Т. Ю. Теория организации: учеб. пособие / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. — СПб.: Питер, 2004. — 273 с.

15 Анискин Ю. П. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: монография / Ю. П. Анискин, П. А. Бульканов. — М.: Издательство «Омега-Л», 2009. — С. 404.

16 Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / пер.с англ. под науч. ред. А. Г. Сеферяна. — СПб.: Питер, 2007. — 384 с.

17 Ашмарина С. А. Управление изменениями: учебное пособие / С. А. Ашмарина, Б. Н. Герасимов. — М.: Рид Групп, 2011. — 208 с.

Түйін

ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫНЫҢ ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ КЕШЕНІНІҢ ДАМУЫН БАСҚАРУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ПАРАДИГМАСЫ

Н.С. Клунко

э.г.к., докторант

Санкт-Петербург басқару және экономика университеті

Санкт-Петербург қ., Ресей

e-mail: Chief-nata@yandex.ru

Мақалада қазіргі жағдайдағы Ресей федерациясының фармацевтикалық кешенінің дамуын басқарудың стратегиялық парадигмасы экономикалық ортаға қалыптасу тұрғысынан, қазіргі кезде фармация дамуының тиімді стратегиясының қалыптасуының факторы ретінде адаптивтік басқарудың элементтерін стратегиялық басқарудың жүйесіне кіргізуді қажет ететіндігі қаралған.

Автор мақалада стратегиялық басқаруды нақты мағына және тәжірибелік мазмұнмен толтыруға негіз бола алатын адаптивті басқарудың үлгісін(моделін) келтірген.

Түйінді сөздер: *фармацевтік кешен, даму, стратегия, адаптация(бейімделу), адаптивтік басқару, үлгі(модель)*



Summary

STRATEGIC MANAGEMENT PARADIGM THE DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN CONDITIONS

N.S. Klunko

*Candidate of Economic Sciences, doctoral candidate
St. Petersburg university of management and economy*

e-mail: Chief-nata@yandex.ru

This article describes the strategic management paradigm the development of pharmaceutical industry of the Russian Federation in modern conditions with the positions of the necessary adaptation to the conditions of the economic environment, which requires the inclusion in the system of strategic management elements of adaptive management as a factor of formation of an effective strategy for the development of pharmacy in the modern world. In the article, the author presents a model of adaptive management, which is new, can serve as the basis for filling the strategic management of the real meaning and practical content

Keywords: pharmaceutical industry, development, strategy, adaptation, adaptive control, model.



УДК 331

ОТ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА К КАПИТАЛУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОМУ

С.Г. Майдыров

кандидат экономических наук

профессор Алматинской академии экономики и статистики

г. Астана, Казахстан

e-mail: s_maidyrov@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены эволюция теории человеческого капитала к капиталу интеллектуальному. Экономическая мысль, эволюционируя под влиянием социально-экономических изменений, пришла к необходимости специальных теоретических исследований нематериальных (неосязаемых) ресурсов и факторов производства, в числе которых и интеллектуальный капитал.

По мнению автора анализ интеллектуального капитала и, главное, его структуры (составляющих) целесообразно начинать с внимательного изучения теории человеческого капитала. Научно-технический прогресс выдвинула требования создания новой теории – интеллектуального капитала, которая смогла бы определить эффективность производства, основанного на уникальных способностях человека, учесть его потребности и мотивации (преимущественно нематериальные) и, наконец, определить механизмы и законы функционирования нового фактора производства в условиях постиндустриального и информационного общества.

Ключевые слова: *теория, интеллектуальный и человеческий капитал, постиндустриальное и информационное общество, научно-техническая революция, материальные и нематериальные ресурсы.*

Экономическая мысль, эволюционируя под влиянием социально-экономических изменений, пришла к необходимости специальных теоретических исследований нематериальных (неосязаемых) ресурсов и факторов производства, в числе которых и интеллектуальный капитал. Одной из «первых ласточек» на этом пути была теория человеческого капитала. Однако строго говоря, она продолжила исследования качества рабочей силы, с точки зрения эффективности затрат на образование, как особого рода инвестиций. Поэтому анализ интеллектуального капитала и, главное, его структуры (составляющих) целесообразно начинать с внимательного изучения теории человеческого капитала (далее – ЧК).

Эта теория – результат развития индустриального способа производства. Не случайно, ученые, занимающиеся проблемами человеческого

капитала, видят зачатки этой теории у классиков политической экономики, в XVII в. [1]. Именно они, выделив особенности индустриального общества, сумели заметить и особую ценность работника как одной из форм капитала. Действительно, например, А.Смит, проведя деление капитала на основной и оборотный, включил в состав основного капитала, помимо прочего, «приобретенные или полезные способности всех жителей или членов общества» [2]. Таким образом образом, развитие теории человеческого капитала – это результат нескольких инновационных волн, повлекших изменения в технологическом способе производстве и функциях работников.

На протяжении большей части истории человечества экономический рост на душу населения в среднем составлял около 0,1 % в год. Рост мирового производства ускорился

только в конце XVIII в. и составил на протяжении последних 200 лет около 1,2 % в год. Такой скачок мирового производства был связан с первой волной инноваций (с 80-х гг. XVIII в. по 40-е гг. XIX в.), основанной на использовании энергии пара. Вторая волна (с 40-х гг. XIX в. по 90-е гг. XIX в.) — эпоха железных дорог. Третья волна (с 90-х гг. XIX в. по 50-е гг. XX в.) была порождена электроэнергией и автомобилями [3]. Следующая волна — информационная. Именно она вывела в разряд ведущих экономических ресурсов знания и информацию. В результате изменилась не только структура производства, но произошло еще и изменение в соотношении сфер экономики.

Каждая новая инновационная волна, направленная, в первую очередь, на изменение технологий, машин и оборудования, меняла и работника их обслуживающего, предъявляя все новые и новые требования к его квалификации. С ростом технической оснащенности труда содержание и структура функций, выполняемых человеком в производственном процессе, тоже менялись в зависимости от развития техники и технологии.

Появление теории ЧК закономерен и вытекает из исследования изменений роли работника в производственном процессе. Основным приемом в данном случае традиционно и обосновано является выделение и изучение функций человека в производстве. В социально-экономической литературе функции человека в производственном процессе подразделяются на две крупные группы: физические и умственные [4]. С функциональной точки зрения, труд, основанный на затратах преимущественно мускульной энергии, называется физическим, а мыслительная деятельность человека, направленная на решение задач, — умственным трудом.

В истории развития трудовой деятельности человека с точки зре-

ния изменения его функций в производстве можно выделить определенные этапы. Во-первых, ручной труд — способность к труду сводилась к физическому, первостепенную роль в работе играли навыки, приобретаемые во время непосредственной производственной деятельности и сохраняемые на протяжении всей жизни. Во-вторых, дальнейший прогресс, выраженный в переходе к механизации труда, разделил процессы создания и использования машин и оборудования, что потребовала для создателей техники дополнительного теоретического образования, поскольку чисто производственных навыков оказалось недостаточно. На этом этапе происходит не только отделение науки от производства, но и отделение интеллектуальных функций от непосредственно производственной.

С точки зрения изменения производственных функций работника, процесс замены ручного труда машинным происходит в несколько этапов.

Первый этап. Частичная механизация характеризуется тем, что энергетическая и транспортная функции передаются машине. Если в конце XIX в. люди за счет физических усилий обеспечивали 94 % всей используемой в производстве энергии, то в конце XX в. — только 1% [5]. Однако в результате первой волны механизации за человеком из производственных функций осталась технологическая — непосредственное воздействие на предмет.

Частичная механизация производственных процессов, превратила работника в узкоспециализированный придаток машины, разрушив тем самым присущую ремесленнику всесторонность его личности. При этом способность к труду по-прежнему оставалась качеством, приобретаемым в процессе производственной деятельности, и представляла собой, как ранее, продолжение естественных способностей человека. Профес-



сиональная подготовка была делом самого работника и не требовала значительных затрат, вследствие чего не учитывалась ни в теоретических работах, ни на практике.

Второй этап. Следующий этап механизации производства увеличил удельный вес функций работника, связанных с управлением и техническим обслуживанием оборудования. Поскольку в этот период, в процессе развития крупного машинного производства, функции непосредственного воздействия на предмет труда перешли к машинам.

На данном этапе развития производства, способность к труду пре-стает быть органическим продолжением естественных способностей человека и уже требует затрат времени. Работнику теперь для выполнения профессиональных обязанностей необходимы знания политехнические и специальные.

Результат этого этапа механизации производства — создание особой организационной формы — образования, которая выведена за рамки непосредственно производственного процесса. Образование явилось тем средством, которое позволило непосредственному труду насыщаться умственными функциями и все больше превращаться в интеллектуальный труд.

Третий этап. Изменения производственных функций человека связаны с автоматизацией — результатом научно-технической революции (далее — НТР) середины XX в. Суть этого процесса, с точки зрения изменения функций работника, заключается в том, что функция управления механическими орудиями труда передается специальным устройствам, которые заменяют человека, ранее управляющего этими орудиями. Таким образом, в результате автоматизации человек выводится за рамки технологического процесса. Меняется роль работника, он освобождается от непосредственного участия в производственном процессе.

В автоматизированном производстве определяющую роль играют уже не практические умения и навыки, приобретаемые в результате длительного производственного опыта, а определенный уровень общих, политехнических и специальных знаний.

Автоматизация массового производства позволила в высшей степени удовлетворить материальные потребности. Мировой ВВП увеличился за период с 1950 по 1973 гг. с 2 трлн. до 8 трлн. долларов США, т.е. в 4 раза [6].

Четвертый этап. Новейший этап в изменении производственных функций человека связан с ростом значения информации в современном производстве. Одним из основных функций работника становится сбор, классификация, «фильтрация» (обработка) и передача информации. Информационные ресурсы во всех видах превращаются в основной предмет труда. Следовательно, от работника требуется определенный (высокий) уровень образования, и не только. Появляются требования, предъявляемые к его личным качествам, — они становятся зоной профессиональной классификации.

Требования эффективности современного производства диктуют изменения и в образовании. Оно становится постоянным (перманентным), узкоспециализированным, уникальным, и дорогостоящим.

Окончательный переход от товара «рабочей силы» к человеческому капиталу был обусловлен научно-технической революцией (далее — НТР) середины XX в., когда производительный потенциал человека стал фактором, определяющим общественный прогресс. Процессы автоматизации, а затем и информатизации труда не просто изменили производственные функции рабочего, но и само отношение к нему, вызвали переход способности к труду из товарной формы в форму капитала. Одни из первых разработок теории ЧК принадлежат Дж.Уолшу, кото-

рый в 1935 г. осуществил конкретные расчеты влияния профессионального образования на уровень национального дохода в США. Им впервые были использованы многие понятия, которыми до сих пор оперирует теория ЧК, например: «альтернативные издержки производства», «предпочтения благ во времени» [7].

Теория ЧК как самостоятельная дисциплина начинает свое формирование с 60-х гг. XX в., когда окончательно оформились все предпосылки для этого как практические, так и теоретические.

«Первооткрывателем» теории ЧК в ее современном виде считается Т.Шульц, американский экономист, представитель чикагской школы. Основные положения были им сформулированы и опубликованы в статье «Формирование капитала образования» [8] в 1960 г. В 1961 г. вышла следующая статья, углубляющая проведенные ранее исследования, — «Инвестиции в человеческий капитал» [9].

В это же время разработками теории ЧК занимался другой американский ученый, тоже представитель чикагской школы — Г.Беккер. Им были опубликованы в 1962 г. статья, посвященная инвестициям в ЧК [10], а в 1964 г. фундаментальная классическая работа «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» [11], которая во многом определила направление дальнейших исследований в этой области.

Вклад этих двух ученых в развитие экономической мысли и, в первую очередь, в развитие теории ЧК был отмечен присуждением им Нобелевской премии по экономике: Теодору В.Шульцу — 1979, а Г.Беккеру — в 1992 гг.

Однако стоит заметить, что в современных условиях, она тоже является весьма актуальной, поэтому в современной экономической науке достаточно много разработок по данной проблеме. Из работ по теории

ЧК, опубликованных в 1990-е гг., можно отметить исследования А.Аулина, К.Ванга, Дж.Грейсона, Н.Иринда, С.Ломбардини, Е.Кануто, Г.Псахаропулоса, Г.Сент-Пола.

Несмотря на достаточно глубокие и длительные исследования ЧК, терминологического единства между различными учеными, его изучающими, не существует. В основном выделить можно два направления в определении ЧК.

1. ЧК определяют как производительную способность человека. Наиболее показательное определение, данное Лесли Туроу. «Человеческий капитал людей представляет собой их способность производить предметы и услуги» [12].

Аналогично ему по экономической сути и «академическое» определение ЧК. ЧК «есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию» [13].

2. ЧК, по мнению экономистов, занимающихся этой проблемой, по сути, идентичен понятию «рабочая сила». Рабочая сила в постиндустриальной экономике становится ЧК, в связи, с чем экономика приобретает социальное направление. В основном, таким образом, к определению понятия «ЧК» подходят российские ученые: «Человеческий капитал — это адекватная постиндустриальному состоянию общества эпохи НТР форма выражения (организации, функционирования и развития) производительных сил (качеств, свойств, способностей, функций, роли человека), включаемых в систему социально ориентированной экономики рыночного типа в качестве ведущего элемента общественного воспроизводства и решающего фактора экономического роста. В более лаконичном виде: человеческий капитал — это форма выражения производительных сил человека на постиндустриальной стадии



развития общества с социально ориентированной экономикой рыночного типа» [1].

Пожалуй, стоит отметить, что сама «категория» в современном понимании включает в качестве основного элемента способность приносить доход. В связи с этим определения ЧК, сформулированные в рамках первого подхода, отличаются большой теоретической обоснованностью.

Также неоднозначен и состав ЧК. В его составе выделяют образование, здоровье, общую культуру [14]. Г.Беккер, например, делит ЧК на капитал образования – это общие и специальные знания; капитал профессиональной подготовки – это квалификация и профессиональный опыт; капитал здоровья; капитал миграции. А также он выделяет еще обладание экономически значимой информацией и мотивацией к экономической деятельности [15]. В.Марцинкевич выделяет особое влияние активности человека, его коммуникабельности, честности, ответственности и коллективизма [16]. Лесли Туроу указывает на наличие такого элемента, как уважение к политической и социальной стабильности, в составе ЧК [17].

Переход к постиндустриальному обществу, начавшейся с конца 1960-х гг. и совпавший с появлением теории ЧК, оказался на фоне множества технологических и экономических изменений общества явлением более глобальным и всесторонним. «Эта волна исторических перемен представляет собой не просто расширение, а часто и отрицание того, что существовало прежде. Она является не чем иным, как полное трансформацией, по меньшей мере, столь же революционной сегодня, как индустриальная цивилизация 300 лет назад. Это возникновение новой цивилизации в полном смысле слова» [1].

Происходящие изменения оказывают влияние на весь хозяйствен-

ный жизнь и носят масштабный и глубокий характер, что практически все ученые сходятся в том, что сейчас являемся свидетелями революции.

Основа современного научно-технического прогресса – миниатюризация, проникающая во все сферы производства, переход к цифровым методам обработки информации и, что особенно важно, создание программного обеспечения, которое играет даже более значительную роль, чем создание самой применяющей его техники [18].

Технологическая революция обусловила изменение структуры занятости, вызванное вытеснением человека из материального производства. Постиндустриальное общество характеризуется ростом удельного веса продукции отраслей третичного сектора (сферы услуг) в валовом национальном продукте. Причем наибольшими темпами растут отрасли сферы услуг, представляющие индивидуализированные услуги и информацию.

Вышеперечисленные особенности волны постиндустриальных изменений, начиная со второй половины 1970-х гг. стали дополняться еще и бурным развитием информационных технологий. Причем уже 1980-е гг. информационный сектор обеспечил большую часть новых рабочих мест, создаваемых в экономике развитых стран.

Результатом информационной революции, происходящей на наших глазах, являются не только изменения в структуре занятости, но совершенно иные, нежели ранее, требования, предъявляемые к работнику. На современном этапе они уже не ограничиваются уровнем образования, высокой квалификации и профессиональными навыками.

На первый план сегодня выходят личные качества и способности работника. В первую очередь, способность к творчеству. Ценится независимость работника от догм и произ-

водственных стереотипов, ответственность и способность неординарно мыслить и принимать решения.

На современном этапе ведущую роль в экономике начинают играть «интеллектуалы». Американский ученый Х.Донован определяет эту категорию таким образом. «Интеллектуалы — это люди, которые по призванию и профессии имеют в основном дело с идеями, а не с изделиями, обладают достаточно глубокими или оригинальным умом и испытывают настоятельную потребность поделиться с окружающими своими мыслями, на бумаге или вслух» [19]. Сегодня именно интеллектуалы являются «локомотивом» роста экономик развитых стран, они определяют их эффективность. От них зависит рост производительности труда, и увеличение экономии времени.

Но изменение работника, превращение его из просто квалифицированного работника в «творческую единицу», меняет и его самого тоже. Личностная мотивация работника смещается в сторону нематериальных факторов. Появляются такие мотивы, которые ранее не имели практически никакого влияния на выбор работника и его заинтересованность в труде. Например, для творческого человека, интеллектуала, важно степень его свободы в процессе труда, самореализация, смысловая наполненность труда, его идея.

Следует оговориться, что все это верно при удовлетворении материальных потребностей, причем достаточно высокого уровня, поскольку с ростом интеллектуального потенциала человека качественные характеристики потребностей начинают выходить на первый план.

В современных условиях постиндустриального общества и переходе к информационному обществу, когда появляются целые отрасли, основанные на уникальных способностях людей, а массовое производство выдвигает требования к

работнику как творческому человеку, следует отметить отсутствие универсальности аналитического инструментария этой теории. На сегодняшний день теория ЧК оказывается узка и не охватывает всех глобальных изменений происходящих с человеком как производственным фактором.

Во-первых, разработки основателей теории ЧК применимы лишь «к большинству массовых производственных процессов для дифференциации оплаты труда по уровню квалификации» [20].

Во-вторых, ЧК трактуется, по существу, только с позиций реализации производственных функций и способностей, что не отличает его от традиционных понятий, свойственных индустриальному обществу, — рабочей силе и непосредственно труду.

В-третьих, теория ЧК, исходящая, по существу, из устойчивости и инертности системы потребностей и предпочтений, а следовательно, и целей индивида, соответствует ступни развития, когда в структуре общественных потребностей преобладали материальные потребности, которые изменялись относительно медленно.

В постиндустриальном обществе, становящемся в развитых странах, индивиды стремятся к самореализации и развитию своих способностей. Все чаще происходит преобладание нематериальных потребностей и мотивов над материальными, а действия индивидов не согласуются с принципами поведения экономического человека. В постиндустриальном обществе происходит существенная корректировка целей экономической системы.

Таким образом, вторая волна НТР выдвинула требования создания новой теории — интеллектуального капитала, которая смогла бы определить эффективность производства, основанного на уникальных способностях человека, учесть его потребности и мотивации (преимуществен-



но нематериальные) и, наконец, оп-
ределить механизмы и законы фун-
кционирования нового фактора про-

изводства в условиях постиндустри-
ального и информационного обще-
ства.

Список литературы:

- 1 Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: Учебное пособие. СПб.: СПбУЕФ, 1996. С. 9–10, 14.
- 2 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцгиз, 1962. С. 206.
- 3 Элементарно, Ватсон. Каким образом информационные технологии могут подстегнуть экономический рост//Эксперт.200. № 40. 23 октября. С. 74.
- 4 Физиологические и психологические основы труда. М.: Профиздат, 1974. С. 77-78, 58, 42.
- 5 Крушельницкая Я.В. Основы физиологии и психологии труда. Киев, 1975. С. 59.
- 6 Дзарасов Р.С. Альтернатива хаосу // свободная мысль. 1999. № 6. С. 74.
- 7 Wolsh J.R. Capital Concept Applied To Man// The Quarterly Journal of Economics.1935.№ 2.P.255-285.
- 8 Schultz T. Capital Formation by Education// Journal of Political Economy.1960.Vol.68.
- 9 Schultz T. Investment in Human Capital//The American Economic Review. 1961. № 1. March.
- 10 Becker G.S. Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. Supplement. 1962. October.
- 11 Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.Y., 1964.
- 12 Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. P.15.
- 13 Фишер С., Дорнбуш Р. Экономика/ Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1993. С. 303.
- 14 Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инвестицион-
ном воспроизводстве. СПб, 1996. С.28.
- 15 Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.Y., 1964.
- 16 Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М., 1995. С.14.
- 17 Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. P.104.
- 18 Bell D. The Third Technological Revolution and its Possible Socio-economic Consequences. Tokyo, 1990. P.10-12.
- 19 Донован Х. Как работать с интеллектуалами// Америка. 1991. Агуст. С.27.
- 20 Семенов А. Посттейлоризм и теория человеческого капитала// МЭи-
МО. 1996. №11. С.133.

Түйін

АДАМ КАПИТАЛЫ ТЕОРИЯСЫНАН ИНТЕЛЛЕКТУАЛДЫ КАПИТАЛҒА ДЕЙІН

С.Г. Майдыров

экономика ғылымының кандидаты

профессор

Алматы экономика және статистика академиясы

Астана қ., Қазақстан

e-mail: *s_maidyrov@mail.ru*

*Бұл мақалада адам капиталы теориясының интеллектуалды капиталға эво-
люциясы қарастырылған. Экономикалық ой әлеуметтік-экономикалық өзгерістер*



ықпалымен, материалдық және бейматериалдық қорлардың (оның ішінде интеллектуалды капиталдың) теориялық зерттеудің қажеттілігіне көз жеткізді.

Сондықтан интеллектуалды капиталдың талдауын, ең бастысы, оның құрылымын, адам капиталы теориясын тыңғылықты зерттеуден бастау қажет.

Ғылыми-техникалық прогресс интеллектуалды капиталдың жаңа теориясының құру қажеттілігін ұсынды. Бұл теория адамның ерекше қабілеттілігімен байланысты.

Түйін сөздер: теория, интеллектуалды және адами капитал, постиндустриалды және ақпаратты қоғам, ғылыми-техникалық революция, материалды және бейматериалды қорлар.

Summary **FROM THE THEORY OF HUMAN CAPITAL** **TO INTELLECTUAL CAPITAL**

S.G. Maydyrov

*Candidate of Economic Sciences,
professor of Almaty academy of economy and statistics
Astana, Kazakhstan
e-mail: s_maidyrov@mail.ru*

The article describes the evolution of the human capital theory to the intellectual capital. Economic thought, evolving under the influence of social-economic changes has come to need of special theoretical studies of intangible resources and factors of production, including intellectual capital.

Scientific and technological progress requires a new theory of intellectual capital that could determine the efficiency of production, based on the unique abilities of the person allowing for their needs and motivations (mostly intangible). And finally, it is necessary to determine the mechanisms and laws of the new production factor functioning in the post-industrial and information society.

Key words: *a theory, intellectual and human capital, post-industrial and informational society, the scientific-technological revolution, the tangible and intangible resources*



УДК 338.012

ЭКОНОМИКА ТРАДИЦИОННЫХ ПРОМЫСЛОВ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ: БАЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ

Р.К. Арасланов

кандидат экономических наук, доцент,
Югорский государственный университет
г. Ханты-Мансийск, Россия
e-mail: Sireniti_85@mail.ru

Аннотация

Статья посвящена анализу современного состояния и определению перспектив развития традиционных промыслов Севера Ханты-Мансийского автономного округа-Югры с использованием эконометрического инструментария. Определена ведущая роль государственной поддержки в устойчивом развитии традиционных промыслов округа.

Автором предложены рекомендации по развитию традиционных промыслов Севера Ханты-Мансийского автономного округа-Югры.

Ключевые слова: государственная поддержка, традиционные промыслы, коррекция.

Экономика Ханты-Мансийского автономного округа-Югры является преимущественно моноотраслевой. Удельный вес нефтегазового сектора достигает 80%. В связи с этим актуальным остаётся вопрос диверсификации экономики округа, в т.ч. за счёт развития традиционных промыслов Севера.

В условиях нестабильного финансово-экономического положения страны вопросы социально-экономического положения и развития коренных малочисленных народов Севера (далее КМНС) приобретает острый характер. За последние годы Правительству Ханты-Мансийского автономного округа – Югры удалось значительно нивелировать негативные тенденции в развитии традиционных промыслов, как основы социально-экономического благополучия КМНС. В рамках Программы социально-экономического развития КМНС округа удалось сформировать устойчивый тренд по росту численности коренных народов Севера, числу предприятий, осуществляющих традиционную хозяйственную дея-

тельность. Несмотря на это, остаётся ряд проблем, требующих незамедлительного решения, посредством адресной поддержки основных составляющих традиционной жизнедеятельности КМНС: рост конкуренции на рынке труда, инфляционные процессы, развитие форм платного образования и переквалификации населения, а также сезонность добычи рыбы и сбора дикоросов, недостаточное снабжение родовых общин продуктами, материалами, специфические черты месторасположения территорий традиционного природопользования (далее ТТП) – значительная удалённость от крупных северных городов – заставляет Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры первоочередной задачей ставить оптимизацию социально-экономических программ развития и поддержания жизненного уровня КМНС. Все вышеперечисленные обстоятельства способствуют ограниченному использованию экономического потенциала ТТП, побуждающие КМНС к поиску дополнительной работы, увеличению



объёмов добычи и сбора традиционного сырья, организации новых форм предпринимательской деятельности с целью повышения конкурентоспособности своей продукции в условиях финансово-экономического кризиса. Данный факт определяет актуальность темы исследования [1].

Согласно последним данным, численность коренных малочисленных народов Севера в автономном округе составляет 32862 человека [2]. В местах традиционного проживания и традиционной хозяйственной деятельности проживает порядка 23 000 человека (70% общей численности).

Таблица 1

Динамика показателей социально-экономического развития коренных малочисленных народов ХМАО-Югры

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Сред. темп прироста, %
Численность коренных малочисленных народов Севера (среднегодовая), человек	30348	30894	31428	31945	32862	2,0
Объем государственной поддержки, направленной на социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера, млн. рублей	533,2	614,9	1187	911,1	861,8	19,9
Количество предприятий, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность, единиц	49	58	72	90	92	17,4
Численность работающих на предприятиях, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность, человек	1219	1301	1351	1535	1539	6,1
Количество трудоустроенных граждан из числа коренных малочисленных народов Севера (на конец периода), человек	1810	1407	1215	1068	1071	-11,9
Количество граждан из числа коренных малочисленных народов Севера, признанных безработными (на конец периода), человек	508	434	368	296	204	-20,1
Количество территорий традиционного природопользования, единиц	475	475	475	475	475	0
Количество пользователей территорий традиционного природопользования, человек	3958	3958	4075	4098	4152	1,25

Правительство округа, несмотря на негативные внешнеэкономические условия, придерживается по-

литики устойчивого роста традиционных промыслов КМНС, посредством реализации Программы соци-



ально-экономического развития традиционных промыслов Севера. В рамках Программы удалось сформировать положительные тенденции основных показателей социально-экономического развития КМНС. Количество предприятий и количество занятых на данных предприятиях приобрело устойчивый тренд к росту, что является базисом решения проблем связанных с безработицей из числа КМНС и узким рынком сбыта продукции традиционных промыслов.

В 2013 году Правительством округа приняты меры для обеспечения организационных, правовых, финансовых условий для социально-экономического и этнокультурного развития коренных малочисленных народов Севера автономного округа:

- по координации действий органов государственной власти и органов местного самоуправления при решении вопросов социально-экономического и этнокультурного развития коренных малочисленных народов Севера;
- по совершенствованию законодательства автономного округа в области экономического и социального развития коренных малочисленных народов Севера;
- привлечено из федерального бюджета 12,3 млн. рублей.

В 2013 году на социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера направлено 861,8 млн. рублей, в том числе по целевым программам автономного округа: «Социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера в 2011 – 2013 годах и на период до 2015 года» – 131,8 млн. рублей (поддержку получили 2147 человек); «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011-2013 годы и на период до 2015 года» – 730,0 млн. рублей (жилищные условия улучшила 171 семья).

В целях сохранения и развития территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера и видов традиционной хозяйственной деятельности Правительством автономного округа в 2013 году:

- компенсирована стоимость приобретения материально-технических средств 132 физическим лицам на общую сумму 20,9 млн. рублей, стоимость приобретения 51 северного оленя 6 физическим лицам на общую сумму 447,0 тыс. рублей;
- предоставлены субсидии на обустройство территорий традиционного природопользования 15 физическим лицам и 1 юридическому лицу в размере 9,7 млн. рублей, за заготовленную продукцию традиционной хозяйственной деятельности 30 организациям, осуществляющим традиционные промыслы, в размере 8,7 млн. рублей;
- предоставлена государственная поддержка на обустройство быта в местах традиционного проживания и традиционной деятельности 38 молодым специалистам на общую сумму 3,8 млн. рублей.

Предпринятые меры позволили увеличить:

- на 22 % количество семей, ведущих традиционное хозяйствование коренных малочисленных народов, с 1075 семей в 2012 году до 1312 семей в 2013 году;
- на 2,2 % количество общин и организаций, осуществляющих традиционное хозяйствование. На 31.12.2013 в Реестре состоят 92 организации с общей численностью работающих 1539 человек (на 31.12.2012 – 90 организаций с численностью 1535 человек);
- на 2,9% численность поголовья северных оленей в хозяйствах всех категорий форм собственности до 38,4 тыс. голов (2012 год – 37,3 тыс. голов).



Таблица 2

Природно-ресурсный потенциал развития традиционных промыслов ХМАО-Югры

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Сред. темп прироста, %
Поголовье оленей, тыс. голов	32,7	35,5	35,7	37,3	38,4	4,1
Поголовье лисиц клеточного выращивания, тыс. голов	2,6	2,3	1,9	1,9	1,9	-7,2
Добыча (производство) рыбы живой, свежей или охлажденной, тыс. тонн	8,5	7,2	8,5	8,9	8,6	1,0
Заготовка дикоросов, тыс. тонн	0,368	0,4	0,705	0,895	0,8	25,3

Оленеводство является основополагающим видом традиционных промыслов для коренных малочисленных народов Севера. За анализируемый период наблюдается незначительный рост поголовья оленей в округе. Основным фактором, сдерживающим развитие оленеводства, является деградация пастбищ вследствие промышленного освоения нефтегазовых месторождений. Самосохранение и развитие оленеводства рассматривается в настоящее время с точки зрения сохранения культуры и быта аборигенов.

Традиционно развитыми в ХМАО-Югре были пушной промысел и клеточное звероводство. В современных условиях звероводство в Югре слабо развито, что отражает динамика соответствующего показателя. В настоящее время основной проблемой остаётся нехватка кормов и деградация ареалов обитания пушного зверя.

Рыбный промысел КМНС является одним из основных факторов развития традиционных промыслов в Югре. В связи с увеличением экологической нагрузки на речную экосистему, наблюдается застой в развитии рыболовства. В связи с этим в округе активно финансируются проекты, связанные с искусственным выращиванием и переработки рыбы для последующей реализации. При-

оритетным также остается разведение мальков ценных пород рыбы для восполнения потерь речной экосистемы [3].

Территория Югры характеризуется значительными ресурсами дикорастущих ягод, плодов, лекарственных растений и грибов. Заготовка и переработка дикоросов переживает нелегкие времена в связи с вышеупомянутыми негативными факторами [4]. Несмотря на растущий спрос при высокой добавленной стоимости продукции, истощенная биомасса Югры не позволяет создавать условия расширенного производства продукции из данного вида сырья. В связи с этим особую актуальность приобретает развитие плантационного хозяйства по выращиванию дикоросов, активно развивающихся в таких странах циркумполярного Севера, как Финляндия, Швеция, Канада.

Корреляционный анализ показателей природно-ресурсного потенциала ХМАО-Югры позволяет сделать вывод о тесной связи между последними и основными показателями социально-экономического развития КМНС. В частности рост числа предприятий, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность тесно коррелируется с поголовьем оленей и рыболовством (0,947524 и 0,9351 соответственно).



Таблица 4

Корреляционный анализ показателей природно-ресурсного потенциала традиционных промыслов ХМАО-Югры

Показатели	Поголовье оленей	Поголовье лисиц клеточного выращивания	Добыча (производство) рыбы живой, свежей или охлажденной
Численность коренных малочисленных народов Севера (среднегодовая)	0,952956	-0,84353	0,430819486
Объем государственной поддержки, направленной на социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера	0,854265	0,687929	0,855035983
Количество предприятий, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность	0,947524	0,742703	0,935100459
Численность работающих на предприятиях, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность	0,997471	0,843072	0,989693437
Количество трудоустроенных граждан из числа коренных малочисленных народов Севера	0,926379	0,885577	0,935786922
Количество граждан из числа коренных малочисленных народов Севера, признанных безработными	0,89267	0,858576	0,899607087

В результате реализации программы «Развитие агропромышленного комплекса, заготовки и переработки дикоросов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2011–2013 годах и на период до 2015 года», меры государственной поддержки позволили сохранить устойчивое развитие традиционных промыслов Севера.

Введены новые виды государственной поддержки, способствующие развитию форм хозяйствования на селе [2]:

- субсидия на закуп племенных оленей по ставке 60 тыс. рублей/тона живой массы;

- субсидирование заготовленной продукции и переработки дикоросов; развитие материально-технической базы предприятий, имеющих статус факторий; компенсация части затрат на участие в ярмарках, форумах.

Традиционные промыслы имеют существенный потенциал развития с выходом товаров на региональный рынок. Наиболее существенной проблемой освоения данного потенциала является отсутствие слаженной системы сбыта продукции традиционных промыслов и снабжения КМНС, занятых традиционными видами хозяйства,

товарами первой необходимости. Данный аспект, наряду другими социальными проблемами, является наиболее существенный, т. к. напрямую влияет на развитие таких видов традиционных промыслов как охота и рыболовство.

В связи с этим наиболее приемлемым инструментом решения данной проблемы видится в государственной поддержке развития предпринимательской активности среди КМНС и роста числа предприятий, в том числе фактории, которые в современных условиях пока получили слабое развитие.

Исторически под факториями понимается торговое предприятие (в том числе как имущественный комплекс), осуществляющее деятельность в местах традиционного проживания и хозяйственной деятельности малочисленных народов по приему продукции производства традиционных отраслей хозяйствования и традиционных промыслов коренных малочисленных народов и по обеспечению представителей этих народов товарами и услугами, необходимыми для их жизнедеятельности.

Фактория рассматривается как организационно-технологическая структура, призванная обеспечить товарность традиционных видов деятельности посредством осуществления товарных операций. В частности, организация обмена рыбы на орудия лова, снаряжение и другие, необходимые для жизни малочисленных народов ХМАО-Югры товары. Кроме того, отношения факторий со сдатчиками продукции не исключают денежные расчёты [5].

Определенный опыт был накоплен в Советском Союзе в период новой экономической политики. Торговля осуществлялась через государственные торгово-снабженческие и заготовительные фактории. Эти фактории защитили северян, но в ходе дальнейшей сталинской коллективизации фактории практически исчезли.

Развитие факторий как основного инструмента социально-экономического развития КМНС видится в двух направлениях:

- централизованный, в рамках единого сильного координирующего органа и единого плана мероприятий.
- децентрализованный, который предполагает осуществление множества эффективных, но слабо взаимосвязанных друг с другом мероприятий, которые осуществляются большим количеством исполнителей при отсутствии единой структуры, механизма, координирующего действия всех участников процесса и балансирующей все мероприятия.

Концентрация ресурсов и управления в едином центре имеет тот главный положительный фактор, с помощью которого можно достичь комплексности, взаимосвязанности реализации всех сфер социально-экономической жизни КМНС.

Таким образом, государственная поддержка развития традиционных промыслов остается одним из основных факторов устойчивого развития традиционных промыслов ХМАО-Югры.

Наиболее перспективные направления развития традиционных промыслов основаны на расширенной поддержке предпринимательской активности среди представителей КМНС, посредством все более глубокой интеграции предприятий, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность, и достаточно развитой инфраструктурой поддержки предпринимательства ХМАО-Югры.

В целях наиболее полного использования биомассы Югры, необходимо развивать сеть факторий, как базис первичной переработки продукции традиционных промыслов и развития плантационного выращивания дикоросов. Достаточно эффективным инструментом реализации продукции традиционных промыслов является использование таких



современных маркетинговых технологий, как создание бренда ХМАО-Югры, основанный на экологичес-

кой чистоте и высоком факторе пищевой полезности товаров традиционного хозяйствования.

Список литературы:

1 Арасланов Р. К. Экономическая оценка традиционных промыслов коренных малочисленных народов Севера ХМАО-Югры / Р. К. Арасланов // Проблемы современной экономики. – 2010. – №4. С. 288–291.

2 Официальный веб-сайт органов государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: <http://www.admhmao.ru/>

3 Богатство Югры: рыбные и охотничьи ресурсы и их использование / Управление по использованию рыбных и охотничьих ресурсов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. – [Ханты-Мансийск?]. – 2005. – 29 [1] с: ил.

4 Анализ использования рыбных и охотничьих ресурсов Ханты-Мансийского автономного округа-Югры / Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры; Управление по использованию рыбных и охотничьих ресурсов. – Ханты-Мансийск. – 2006. – 47 с.

5 Куриков В.М. Российский Север: проблемы, вопросы, решения / В.М.Куриков // ООО «Алфавит». СПб, 1996 г.

Түйін

ХАНТЫ-МАНСИЙ АВТОНОМИЯЛЫҚ ОКРУГІНІҢ-ЮГРАНЫҢ ДӘСТҮРЛІ КӘСІПШІЛІКТЕРІНІҢ ЭКОНОМИКАСЫ: БАЗИС ЖӘНЕ КЕЛЕШЕКТЕРІ

Р.К. Арасланов

экономика ғылымының кандидаты, доцент

Югор мемлекеттік университеті

Ханты-Мансийск қ., Ресей

e-mail: Sirenti_85@mail.ru

Мақала Ханты-Мансий автономиялық округі-Юградың Солтүстігінің экономикалық жабдықтарды қолдану арқылы дәстүрлі кәсіпшіліктерінің қазіргі жағдайын және дамуының келешектерін анықтау талдауына арналған. Округтің дәстүрлі кәсіпшіліктерінің орнықты дамуындағы мемлекеттік қолдаудың жетекші ролі анықталған.

Түйінді сөздер: мемлекеттік қолдау, дәстүрлі кәсіпшіліктер, корреляция

Summary

ECONOMY OF TRADITIONAL CRAFTS OF KHANTY-MANSI AUTONOMOUS DISTRICT- YUGRA: BASIS AND PROSPECTS

R.K. Araslanov

Candidate of Economic Sciences, associate professor,

Ugra state university

Khanty-Mansiysk, Russia

e-mail: Sirenti_85@mail.ru

Article is devoted to the analysis of a current state and definition of prospects of development of traditional crafts of the North of the Khanty-Mansi autonomous district. The leading role of the state support in a sustainable development of traditional crafts of the district is defined. The author offered recommendations about development of traditional crafts of the North of the Khanty-Mansi autonomous district-Yugra.

Keywords: state support, traditional crafts, correlation.



УДК 339.9.01

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА

А.Б. Заманбекова

к.э.н., доцент

Университет «Туран»

Алматы, Казахстан

e-mail: altynshash77@mail.ru

Аннотация

Данная статья посвящена стандартизации, которая осуществляется на разных уровнях. Уровень стандартизации различается в зависимости от того, участники какого географического, экономического, политического региона мира принимают стандарт. Если участие в стандартизации открыто для соответствующих органов любой страны, то это является международной стандартизацией.

Ключевые слова: стандартизация, качество, концепция, агрегирование, национальная стандартизация, региональная стандартизация, глобализация, унификация.

Современные подходы к управлению качеством и сама концепция этого понятия связаны с рыночной экономикой. Почти во всех случаях потребитель и производитель оказываются заинтересованными в том, чтобы продукция соответствовала определенным (общепринятым) нормам, что значительно упрощает процедуру ее идентификации. Более того, возможные различия в национальных стандартах различных стран становятся определенными барьерами в торговле, которые следует учитывать при выходе на новые рынки.

По определению Международной организации по стандартизации (ИСО) стандартизация – это установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенных областях на пользу и при участии всех заинтересованных сторон, в частности для достижения всеобщей оптимальной экономии при соблюдении функциональных условий и требований техники безопасности [1].

Стандартизация является одним из важнейших элементов современного механизма управления качеством продукции (работ, услуг).

Стандартизацию следует понимать как деятельность, направленную на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного использования в отношении реально существующих или потенциальных задач. Стандартизация направлена на достижение оптимальной степени упорядоченности объектов стандартизации в отдельных областях посредством установления оптимальных требований для всеобщего и многократного их применения в отношении как реально существующих, так и потенциальных задач.

Важнейшим конечным результатом деятельности по стандартизации, т.е. результатами применения стандартов, является повышение степени соответствия объектов стандартизации их целевому или функциональному назначению, устранение технических барьеров в торговле, а также содействие научно-техническому, экономическому и социальному прогрессу и сотрудничеству.

Влияние стандартизации на улучшение качества продукции осуществляется через комплексную раз-



работку стандартов на сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, оборудование, оснастку и готовую продукцию, а также через установление в стандартах технологических требований и показателей качества, единых методов испытаний и средств контроля [2].

Стандартизацию следует рассматривать как эффективное средство обеспечения качества, совместности, взаимозаменяемости продукции и ее составных частей, а также их унификации, типизации, норм безопасности и экологических требований, единства характеристик и свойств продукции, работ, процессов и услуг.

Объектом стандартизации обычно называют продукцию, процесс или услугу, для которых разрабатывают те или иные требования, характеристики, параметры, правила и т.п. стандартизация может касаться либо объекта в целом, либо его отдельных составляющих (характеристик).

Областью стандартизации называют совокупность взаимосвязанных объектов стандартизации. Стандартизация осуществляется на разных уровнях. Уровень стандартизации различается в зависимости от того, участники какого географического, экономического, политического региона мира принимают стандарт. Если участи в стандартизации открыто для соответствующих органов любой страны, то это международная стандартизация [3].

Региональная стандартизация — деятельность, открытая только для соответствующих органов государств одного географического, политического или экономического региона мира. Региональная и международная стандартизация осуществляется специалистами стран, представленных в соответствующих региональных и международных организациях.

Национальная стандартизация — стандартизация в одном конкретном государстве.

При этом национальная стандартизация также может осуществляться на разных уровнях: государственном, отраслевом уровне, в том или ином секторе экономики, на уровне ассоциаций, производственных фирм, предприятий (фабрик, заводов) и учреждений.

Для достижения социальных и технико-экономических целей стандартизация выполняет определенные функции.

Функция упорядочения — преодоление неразумного многообразия объектов (раздутая номенклатура продукции, ненужное многообразие документов). Она сводится к упрощению и ограничению.

Охранная (социальная) функция — обеспечение безопасности потребителей продукции (услуг), изготовителей и государства, объединение усилий человечества по защите природы от техногенного воздействия цивилизации.

Ресурсосберегающая функция обусловлена ограниченностью материальных, энергетических, трудовых и природных ресурсов и заключается в установлении в НД обоснованных ограничений на расходование ресурсов.

Коммуникативная функция обеспечивает общение и взаимодействие людей, в частности специалистов, путем личного обмена или использования документальных средств, аппаратных (компьютерных, спутниковых и пр.) систем и каналов передачи сообщений. Эта функция направлена на преодоление барьеров в торговле и содействие научно-техническому и экономическому сотрудничеству.

Цивилизующая функция направлена на повышение качества продукции и услуг как составляющей качества жизни.

Информационная функция. Стандартизация обеспечивает материальное производство, науку и технику и другие сферы нормативными документами, эталонами мер, образца-

ми — эталонами продукции, каталогами продукции как носителями ценной технической и управленческой информации. Ссылка в договоре на стандарт является наиболее удобной формой информации о качестве товара как главного условия договора.

Функция нормотворчества и правоприменения проявляется в узаконивании требований к объектам стандартизации в форме обязательного стандарта и его всеобщем применении в результате придания документу юридической силы. Соблюдение обязательных требований НД обеспечивается, как правило, принудительными мерами экономического, административного и уголовного характера.

Метод стандартизации — это прием или совокупность приемов, с помощью которых достигаются цели стандартизации. Стандартизация базируется на общенаучных и специфических методах. Наиболее широко применяемыми в работах по стандартизации методами являются следующие:

- 1) параметрическая стандартизация;
- 2) унификация продукции;
- 3) агрегирование;
- 4) комплексная стандартизация;
- 5) опережающая стандартизация.

Рассмотрим более подробно перечисленные методы.

Параметрическая стандартизация

Параметр продукции — количественная характеристика ее свойств. Наиболее

важными параметрами являются характеристики, определяющие назначение

продукции и условия ее использования. Продукция определенного назначения, принципа действия и конструкции, т.е. продукция определенного типа, характеризуется рядом параметров. Набор

установленных значений параметров называется параметрическим рядом. Разновидность параметрического ряда является размерный ряд [4].

Процесс стандартизации параметрических рядов — параметрическая стандартизация — заключается в выборе и обосновании целесообразной номенклатуры и численного значения параметров. Решается эта задача с помощью математических методов.

При создании, например, размерных рядов одежды и обуви производятся антропометрические измерения большого числа мужчин и женщин разных возрастов, проживающих в различных районах страны. Полученные данные обрабатывают методами математической статистики.

Параметрические ряды машин, приборов, тары рекомендуется строить согласно системе предпочтительных чисел — набору последовательных чисел изменяющихся в геометрической прогрессии. Смысл этой системы заключается в выборе лишь тех значений параметров, которые подчиняются строго определенной математической закономерности, а не любых значений, принимаемых в результате расчетов или в порядке волевого решения. Основным стандартом в этой области является ГОСТ.

В некоторых технически обоснованных случаях допускается округление

предпочтительных чисел. При выборе того или иного ряда учитывают интересы не только потребителей продукции, но и изготовителей. Частота параметрического ряда должна быть оптимальной.

Применение системы предпочтительных чисел позволяет не только унифицировать параметры продукции определенного типа, но и увязать по параметрам продукцию различных видов — детали, изделия, транспортные средства и технологическое оборудование [5].



Унификация продукции. Под унификацией понимают действия, направленные на сведение к технически и экономически обоснованному рациональному минимуму неоправданного многообразия различных изделий, деталей, узлов, технологических процессов и документации.

Унификацию можно рассматривать как средство оптимизации параметров качества и ограничения количества типоразмеров выпускаемых изделий и их составных частей. Благодаря унификации возрастает спрос на отдельные детали, узлы и комплектующие изделия, используемые в производстве различных видов продукции.

Повышенный спрос позволяет организовывать поточное производство указанных компонентов готовой продукции, укрупнять их партии, создавать специализированные участки и предприятия.

К основным видам унификации относят конструкторскую и технологическую унификации. Конструкторская унификация предполагает унификацию изделий в целом и их составных частей, а технологическая — унификацию нормативно-технической документации (стандартов, технических условий, инструкций, методик, руководящих документов и др.).

Унификация делится на два основных направления: компоновочное и ограничительное. Компоновочное направление предусматривает исследование рынка, анализ существующих потребностей и выявление номенклатуры изделий, необходимых потребителю. Унификация может проводиться на разных уровнях управления качеством продукции — межотраслевом, отраслевом, уровне предприятия.

Агрегирование — метод создания машин, приборов и оборудования из отдельных стандартных унифицированных узлов, многократно используемых при создании различных изделий на основе геометрической и функциональной взаимозаменяемости.

Сегодня, в условиях глобализации, одной из предпосылок которой является стандартизация и унификация всех сфер общества, все шире применяются единые для всех стран стандарты, затрагивающие различные сферы экономики и управления. Сфера стандартизации продолжает расширяться, охватывая такие сферы, как социальная политика государства, образование и культура. Для понимания сущности и роли современной стандартизации необходимо ее четкое определение [6].

Список литературы:

- 1 Гличев Ал. В. Основы управления качеством продукции. М., АМИ, 1998. — 354 с.
- 2 Зорин Ю. В. Стандартизация, метрология и сертификация продукции, процессов и услуг: Метод. пособие 2007
- 3 Исаев И. И. Управление качеством продукции и сертификация продукции: Учебное пособие. СПб.: Изд. центр СПбГМТУ, 1994, 186 с.
- 4 Лифиц И. М. Основы стандартизации, метрологии и сертификации: Учебник — М.: Юрайт, 2000. — 285 с.
- 5 Международные и региональные организации по стандартизации и качеству продукции. М., 2008.
- 6 Менеджмент качества и обеспечение качества продукции на основе международных стандартов ИСО. Свиткин М. З., Мацута В. Д., Рахлин К. М. — СПб.: Изд-во СПб картфабрики ВСЕГЕИ, 2007. — 403 с.



Түйін
САПАНЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТЕТІН ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
СТАНДАРТТАР

А.Б. Заманбекова
э.э.к., доцент
«Тұран» Университеті
Алматы, Қазақстан
e-mail: altynshash77@mail.ru

Берілген мақалада, әр түрлі деңгейде болатын стандарттау туралы айтылады. Стандарттау деңгейі қатысушылар әлемнің қай географиялық, экономикалық, саяси аймағынан стандартты қабылдайтынына байланысты анықталады. Егер стандарттауға қатысуы әр елдің сәйкес ұйымдарына ашық болса, онда ол халықаралық стандарттауға жатады.

Түйінді сөздер: стандарттау, сапа, тұжырым, агрегаттау, ұлттық стандарттау, аймақтық стандарттау, жаһандану, унификация.

Summary
INTERNATIONAL STANDARDS OF ENSURING QUALITY

A.B. Zamanbekova
Cand.Econ.Sci., associate professor
Turan university
Almaty, Kazakhstan
e-mail: altynshash77@mail.ru

In this to the article to speak of standartization, which realizes on miscellaneous levels. The Level of standartization различается in dependence from that, the participants of which geographic, economic, political region world accept standard.

Supposing that the sharing in standartization open for corresponding organs any country, this international standartization.

Keywords: standardition, quality, conception, aggregating, national standardition, regional standardition, globalization, unitization.



УДК 339.13

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ РК В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

А.Д. Тлеубекова

Старший преподаватель

Алматинская академия экономики и статистики

Алматы, Казахстан

e-mail: atleubekova@mail.ru

А.Б. Жанбозова

Научный сотрудник

ЦСЭИ – филиал Института экономики КН МОН РК

Астана, Казахстан

e-mail: aksaulew@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые аспекты повышения эффективности конкурентной политики Казахстана в условиях его вовлечения в глубокие интеграционные процессы. Определены основные направления совершенствования антимонопольного законодательства, также предложены меры по стимулированию развития международного сотрудничества в области конкуренции.

Ключевые слова: *глобализация, интеграция, конкурентная политика, конкуренция, антимонопольная политика, международное сотрудничество, государственное регулирование.*

Глобализация мировой экономики сопровождается увеличением количества транснациональных слияний и расширением трансграничной монополистической деятельности. Интернационализация бизнеса стране или скоординированная деятельность фирм, расположенных в разных странах, могут препятствовать достижению целей экономического роста, расширению торговли между государствами и оказывать существенное влияние на развитие конкуренции на национальных рынках. В связи с этим развитие международного сотрудничества Республики Казахстан в области конкурентной политики является важным фактором, обеспечивающим защиту конкуренции на внутреннем рынке Республики Казахстан и способствующим доступу российских экспортеров и инвесторов на внешние рынки.

В системе казахстанских внешнеэкономических связей особую роль играет сотрудничество с Европейским Союзом, являющимся основным торговым партнером Казахстана. Главной целью сотрудничества с ЕС является создание равных условий конкуренции на общем экономическом пространстве Казахстан - ЕС, устранение неоправданных барьеров для свободного перемещения товаров и услуг, предотвращение ограничений конкуренции, как со стороны хозяйствующих субъектов, так и со стороны государственных органов.

В рамках сотрудничества со странами СНГ основной задачей является формирование эффективной системы взаимодействия конкурентных ведомств государств – участников СНГ, обеспечивающей проведение согласованной конкурентной политики и пресечение антиконкурентной практики на пространстве СНГ. В каче-

стве мер, направленных на стимулирование развития международного сотрудничества в области конкуренции, необходима реализация следующих приоритетных направлений.

Во-первых, включение раздела о конкуренции в новое соглашение Казахстан-ЕС, в котором найдут свое отражение цели и основные направления сотрудничества в сфере конкурентной политики и правоприменения. Кроме того, необходимо заключение отдельного соглашения, определяющего практические аспекты взаимодействия конкурентных ведомств Казахстана и ЕС.

Во-вторых, активное участие в деятельности Международной Конкурентной Сети, объединяющей большинство конкурентных ведомств мира, что позволяет принимать участие в обсуждении многосторонних правил регулирования конкуренции и путей решения актуальных проблем развития конкурентной политики.

В-третьих, развитие сотрудничества с антимонопольными органами государств-участников СНГ в рамках Межгосударственного совета по антимонопольной политике, в том числе проведение совместных исследований нарушений антимонопольного законодательства на трансграничных рынках. В-четвертых, создание системы регулирования конкурентных отношений в рамках Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Основной задачей макроэкономической политики является формирование рыночной среды, благоприятной для ведения бизнеса, развития компаний и рынков, наиболее полного удовлетворения потребностей общества. Поэтому реализуемая государством экономическая политика должна основываться на конкурентных принципах. Развитие конкуренции – комплексная задача, за решение которой несут ответственность все органы государственной

власти. Долгое время в качестве основного инструмента политики использовались защитные механизмы. В первую очередь, к ним относится применение антимонопольного законодательства. Сложность заключается в том, что антимонопольное регулирование ограничено довольно узким инструментарием и направлено, прежде всего, на устранение правонарушений, а не на развитие конкуренции. Задача развития конкуренции требует совершенствования использования всех инструментов экономического регулирования.

Роль конкурентной политики не сводится к применению антимонопольного законодательства к субъектам рынка, злоупотребляющим рыночной властью. Конкуренция может быть ослаблена в результате мер государственной экономической политики, а рыночная власть отдельных субъектов рынка усилена различными методами вмешательства государства в рыночные отношения. Поэтому конкурентная политика предопределяет широкое участие антимонопольных органов в разработке экономической политики государства в целом или, по крайней мере, тех ее направлений, которые могут непосредственно повлиять на конкурентную структуру рынка, деловую практику, предпринимательскую деятельность предприятий.

Анализ нормативных правовых актов в области формирования тех или иных аспектов конкурентной политики позволяет выделить несколько общих недостатков, как отсутствие единства; всесторонности; последовательности государственной политики; декларативный характер; отсутствие конкретных задач и механизмов, обеспечивающих их реализацию. Вместе с тем, издаваемые нормативные правовые акты должны способствовать развитию конкуренции, открывая предпринимателям новые возможности в бизнесе, улучшать экономические показатели страны посредством оптимального



распределения экономических ресурсов, влияния на установление низких цен товаров и услуг высокого качества. Доработка нормативных правовых актов основных отраслей экономики имеет важное значение, поскольку без развития конкуренции, как средства регулирования экономических отношений, не представляется возможным улучшение общего экономического благосостояния потребителей товаров и услуг. Конкурентная политика государства должна включать в себя два основных направления.

Первое - активизация развития конкуренции на товарных рынках. Современное состояние конкурентной политики показывает недостаточное принятие мер государственными органами в этом направлении, хотя в программных документах по развитию отраслей экономики предусматривается необходимость развития конкуренции. Однако на практике конкретных мер по развитию конкуренции отраслевыми государственными органами не принимается. В целях развития конкуренции при формировании стратегических планов государственных органов необходимо предусматривать индикаторы, характеризующие развитие конкуренции в отрасли и показатели снижения уровня концентрации на соответствующих товарных рынках.

Второе направление конкурентной политики — это дальнейшее совершенствование механизмов защиты конкурентных отношений (совершенствование закона о конкуренции, создание механизмов защиты пострадавших субъектов рынка). В блоке проблем, связанных с процессуальными нормами, отмечен недостаток полномочий антимонопольного органа по расследованию дел, а также длительность процессуальных процедур по применению мер антимонопольного реагирования (требование законодательства о необходимости приложения к матери-

алам дел помимо протоколов об административных правонарушениях, постановления об отказе в возбуждении уголовного дела). Помимо этого, монополизация отдельных товарных рынков осуществляется посредством принятия законов.

Так, принятым 18 сентября 2009 года Кодексом Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения» монополизирован рынок подтверждения соответствия лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, который до принятия данного кодекса был конкурентным. Законом Республики Казахстан от 26 июля 2007 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» монополизирован рынок технического обследования зданий, сооружений и (или) их составляющих, который до принятия закона был также конкурентным. Государственные органы-разработчики законов продолжают предусматривать в отраслевых законах подобные нормы, ограничивающие конкуренцию.

Практика показала, что отдельные нарушения, допускаемые субъектами рынка, не подпадают под признаки нарушений, выражающихся в недобросовестной конкуренции, хотя в результате их совершения происходит ограничение конкуренции, нарушение прав потребителей. Такие нарушения, как включение субъектами рынка, не являющимися субъектами системы государственных закупок, в квалификационные требования и технические спецификации условий, не соответствующих законодательству и ограничивающих конкуренцию, не нашли отражения в Законе о конкуренции и, соответственно к ним не могут быть применены меры антимонопольного реагирования, хотя данные нарушения в последнее время являются наиболее часто встречающимися. В связи с этим, назрела необходимость расширить виды недобросовестной конкуренции.

Требует конкретизации понятие «субъект рынка», так как действующая редакция Закона не позволяет относить некоммерческие организации к субъектам рынка и соответственно применять в отношении них меры антимонопольного реагирования, хотя при этом имеются факты ограничения конкуренции именно некоммерческими организациями.

Необходимо определение понятия предельных пороговых значений при предоставлении согласия на получение государственной помощи субъектам рынка, оказываемой государственными органами. В целях исключения излишнего администрирования требует совершенствования механизм правового регулирования процессуальных действий антимонопольного органа при проведении расследований.

Все больше поступает предложений от различных государственных органов о введении государственной монополии. Только в последнее время предлагалось ввести монополию на производство и реализацию алкогольной продукции, добычу золота, которой нет ни в Республике Беларусь, ни в Российской Федерации. Помимо того, что данные предложения не гармонизированы с законодательствами стран-участниц единого экономического пространства, они направлены на ограничение конкуренции в соответствующих сферах. В связи с этим, дальнейшее развитие законодательства не должно предусматривать создание новых видов государственной монополии либо «скрытой» монополии.

На сегодняшний день правовая база, определяющая основу государственного регулирования и контроля за деятельностью, отнесенной к государственной монополии, определена Законом о конкуренции, в котором впервые дано определение понятия «государственная монополия», а также установлен единый подход в вопросах введения государственной монополии. Реализация исключительного права осуществляется пу-

тем создания субъекта государственной монополии, которым может быть только государственное предприятие, созданное по решению Правительства Республики Казахстан.

В некоторых законах отсутствует прямое отнесение вида деятельности к государственной монополии, но фактически закреплено право государственного хозяйствующего субъекта на исключительное осуществление той или иной деятельности (Земельный кодекс Республики Казахстан, Экологический кодекс, Лесной Кодекс [1,2,3], законы Республики Казахстан от 20 июня 1997 года «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», от 25 апреля 2003 года «Об обязательном социальном страховании» [4], от 6 июля 2004 года «О внутреннем водном транспорте» [5], от 26 июля 2007 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [6], от 5 июля 2008 года «Об аккредитации в области оценки соответствия» [7]).

Деятельность местных исполнительных органов в рамках развития конкуренции должна быть направлена на решение главных задач по:

- созданию системы, исключающей установление государственными органами административных барьеров и ограничений для перемещения товаров;
- сокращению участия государственных органов в предпринимательской деятельности;
- организации сбора, анализа и публикации информации о региональных рынках, потребностях в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей;
- повышению информационной прозрачности деятельности государственных органов;
- развитию инфраструктуры товарных рынков в приоритетных сферах.

Разрабатываемые в настоящее время программы развития области, города республиканского значения,



столицы на 2015-2019 годы должны включать в себя общие меры, направленные на улучшение конкурентной среды в регионе, отраслевые меры развития конкуренции (отраслевые индикаторы), учитывающие специфику и проблемы отдельных рынков, а также меры, направленные на развитие сферы торговли, в том числе различных форматов осуществления торговой деятельности в регионе.

В программе развития конкуренции должен быть представлен анализ состояния конкурентной среды на ключевых товарных рынках региона (информация о субъектах рынка, уровень конкуренции, концентрации, барьеры входа на рынок, а также факторы, препятствующие развитию конкуренции), который также отражает выводы, прогнозы, мероприятия по развитию региональной конкуренции. Также, в целях расширения государственной конкурентной политики необходимо предусмотреть мероприятия, направленные на решение следующих задач:

- упрощение начала и ведения предпринимательской деятельности;
- сокращение административных барьеров и устранение ограничений для перемещения товаров;
- организация сбора, анализа и публикации информации о региональных рынках, потребностях в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей;
- повышение информационной прозрачности деятельности органов местного государственного управления, включая публикацию основных процедур и результатов деятельности;
- сокращение прямого участия органов местного государственного управления в хозяйственной деятельности субъектов рынка.

Развитие казахстанской экономики и возрастающая роль антимонопольного контроля и регулирования повышают значение мероприятий по адвокатированию конкуренции (возможность для конкурентного органа консультировать, влиять на

проводимую Правительством экономическую и регулятивную политику и принимать в участие при ее разработке для стимулирования более конкурентной отраслевой структуры рынка, конкурентного поведения фирм и эффективности рынка).

Документы Международной конкурентной сети (далее – МКС) и Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) рекомендуют, чтобы развивающиеся страны поставили адвокатиование конкуренции приоритетом. После подписания Договора стран СНГ о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве созданы предпосылки для проведения не только согласованной, но и единой антимонопольной политики. Это позволяет рассчитывать в дальнейшем на распространение подобных тенденций и в рамках всего Содружества Независимых Государств.

В настоящее время многие антимонопольные органы в число своих приоритетных задач ставят не только проведение антимонопольной политики, но и формирование однородных правил защиты конкуренции, которые приобретает особую актуальность по мере создания единого экономического пространства. В связи с этим развитие международного сотрудничества Республики Казахстан в области конкурентной политики является важным фактором, обеспечивающим защиту конкуренции на внутреннем рынке Казахстана и способствующим доступу казахстанских экспортеров и инвесторов на внешние рынки.

Исходя из проведенного исследования, нами предлагаются следующие меры по совершенствованию антимонопольного регулирования и защите конкуренции в РК в современных условиях:

1. Целесообразно изменить порядок установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта. Доминирующее положение должно признаваться по результатам

анализа совокупности факторов, а не только размера доли рынка;

2. Необходимо повысить доказательственный статус экономического анализа и оценки конкурентной среды, осуществить более жесткую формализацию и регламентацию процедуры его проведения путем закрепления в законе основных поведенческих и структурных критериев для анализа и оценки конкурентной среды, а также предусмотреть обязательное включения результатов анализа в решение по результатам рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства;

3. Было бы адекватным четко разграничить две категории нарушений антимонопольного законодательства: а) прямо связанные; б) косвенно связанные с ограничением конкуренции;

4. Необходимо рассмотреть возможность установления упрощенного порядка и сокращения сроков производства для дел о нарушениях, не связанных с возможностью ограничения конкуренции;

5. Целесообразно предусмотреть менее значительные штрафы, дополненные возможностью дисквалификации должностных лиц виновного в нарушении хозяйствующего субъекта, а также мерами воздействия в рамках системы тарифного регулирования. Данные меры позволят антимонопольному органу более оперативно и эффективно рассматривать дела по защите прав потребителей услуг естественных монополий.

В рамках сотрудничества со странами СНГ основной задачей яв-

ляется формирование эффективной системы взаимодействия конкурентных ведомств государств-участников Содружества, обеспечивающей проведение согласованной конкурентной политики и пресечение антиконкурентной практики на пространстве организации. В связи с этим, для Казахстана необходимо предпринять меры, направленные на стимулирование развития международного сотрудничества в области конкуренции. На наш взгляд, эти меры могут быть следующего характера:

- активизация участия антимонопольного органа в деятельности Международной конкурентной сети, объединяющей большинство конкурентных ведомств мира, что позволит принимать участие в обсуждении многосторонних правил регулирования конкуренции и путей решения актуальных проблем развития конкурентной политики;

- развитие сотрудничества с антимонопольными органами государств-участников СНГ в рамках Межгосударственного совета по антимонопольной политике, в том числе путем проведения совместных исследований нарушений антимонопольного законодательства на трансграничных рынках;

- создать систему регулирования конкурентных отношений в рамках ЕАЭС;

- укрепить взаимодействие с международными организациями – донорами (Всемирный Банк, Европейский Союз, ЮСАИД, Европейский Банк реконструкции и развития и др.).

Список литературы:

- 1 Кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 года № 442. Земельный кодекс Республики Казахстан / Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2003 г., № 13, ст. 99.
- 2 Кодекс Республики Казахстан от 9 января 2007 года N 212. Экологический кодекс Республики Казахстан / Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2007 г., N 1, ст. 1.
- 3 Кодекс Республики Казахстан от 8 июля 2003 года № 477. Лесной ко-



декс Республики Казахстан / Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2003 г., № 16, ст. 140.

4 Закон Республики Казахстан от 25 апреля 2003 года N 405 Об обязательном социальном страховании / «Казахстанская правда» от 1 мая 2003 года

5 Закон Республики Казахстан от 6 июля 2004 года N 574. О внутреннем водном транспорте / «Казахстанская правда» от 13 июля 2004 года.

6 Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 января 2007 года N 64 О некоторых вопросах государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним / САПП Республики Казахстан, 2007 г., N 2, ст. 28.

7 Закон Республики Казахстан от 5 июля 2008 года N 61-IV Об аккредитации в области оценки соответствия / «Казахстанская правда» от 29 июля 2008 года.

Түйін

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАЛАРДЫҢ ЫҚПАЛДАСУЫ МӘНМӘТІНІНДЕ БӘСЕКЕЛІК САЯСАТ ТИІМДІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ

А.Д. Тлеубекова

аға оқытушы

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы, Қазақстан

e-mail: *atleubekova@mail.ru*

А.Б. Жанбозова

ғылыми қызметкер

ӘЭЗО – ҚР БҒМ ҒК Экономика институтының филиалы

Астана, Қазақстан

e-mail: *aksaulew@mail.ru*

Мақалада Қазақстанның терең ықпалдасу процестеріне араласуы шарттарында оның бәсекелік саясат тиімділігін жоғарылатудың кейбір аспектілері қарастырылған. Монополияға қарсы заңнаманы жетілдірудің негізгі бағыттары анықталған, сонымен қатар бәсекелестік аумағындағы халықаралық ынтымақтастықты дамытуды ынталандыру бойынша ұсыныстар жасалған.

Түйінді сөздер: *жаһандану, ықпалдасу, бәсекелестік саясат, бәсеке, монополияға қарсы саясат, халықаралық ынтымақтастық, мемлекеттік реттеу.*

Summary

IMPROVING THE EFFICIENCY OF COMPETITION POLICY RK IN THE CONTEXT INTEGRATION OF NATIONAL ECONOMIES

A.D. Tleubekova

senior Lecturer

Almaty Academy of Economics and Statistics

Almaty, Kazakhstan

e-mail: *atleubekova@mail.ru*

A.B. Zhanbozova

researcher

CSER – a branch of the Institute of Economics KS MES RK

Astana, Kazakhstan

e-mail: *aksaulew@mail.ru*

This article discusses some aspects of improving the efficiency of competition policy of Kazakhstan in terms of its involvement in the deep integration processes. There are defined basic directions perfection's of the antimonopoly legislation in the article, also proposed measures to encourage the development of international cooperation in the field of competition.

Keywords: *globalization, integration, competition policy, competition, competition policy, international cooperation, government regulation.*



УДК331.1

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

М.М. Писанкова

старший преподаватель
кафедра мировой экономики

Негосударственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования «Сибирский институт бизнеса,
управления и психологии»

г. Красноярск, Россия

e-mail: mahari@mail.ru

А.А. Качаев

студент

Негосударственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования «Сибирский институт бизнеса,
управления и психологии»

г. Красноярск, Россия

e-mail: antonkachaev@yandex.ru

Аннотация

В статье рассматриваются функции корпоративной культуры предприятия, ее виды и способы формирования. Авторы приводят определение организационной культуры и ее предназначение. Отдельно выделяется типология организационных культур Ч. Хонди. Рассмотрены основные направления работы по формированию корпоративной культуры. Основным выводом является то, что развитие рыночной экономики в России требует также формирования нового экономического менталитета, в своей основе высокий уровень организационной культуры.

Ключевые слова: корпоративная культура, организационная культура, управленческая культура Ч. Хонди, методы формирования корпоративной культуры.

Развитие рыночной экономики в России требует не только создания конкурентоспособного производства на базе новой философии хозяйствования, принципов и методов управления, внедрения прогрессивных технологий и форм организации производства, но и формирования нового экономического менталитета, имеющего в своей основе высокий уровень организационной культуры. Указанные обстоятельства вызывают необходимость приобретения руководителями, специалистами и предпринимателями определённых теоретических и практических навыков, позволяющих во всех областях профессиональной деятельности обоснованно формировать соответ-

ствующий уровень культуры, направленный на развитие духа организации во благо всех заинтересованных сторон и тем самым, общее её процветание.

Современный менеджмент рассматривает **организационную культуру** как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на общие цели. Наиболее обобщенно определение организационной культуры можно дать следующим образом: организационная культура — это совокупность норм, правил, процедур, предписаний деятельности и поведения, основанная на традициях, системе ценностей, принятых в хозяйствующем субъек-



те его персоналом, включая руководителей и подчиненных. Предназначение организационной культуры – согласование интересов всех категорий персонала организации, фирмы, достижение консенсуса, компромисса в определении экономической стратегии и в решении текущих вопросов в социально-экономической сфере. Организационная культура предполагает также выработку линии поведения во внешней среде.

Главный показатель развитой организационной культуры: убежденность всех сотрудников в том, что их организация – наилучшая. Когда разные по характеру и содержанию люди объединяются для дос-

тижения единой цели и при этом отождествляют себя с организацией – можно говорить о корпоративном духе. Однако в организации всегда найдутся как приверженцы существующей культуры, проявляющие здравый консерватизм, так и приверженцы иных, в том числе альтернативных, культур, выступающие сторонниками реформ в этой области. Помимо этого, будет немало людей, чьи позиции по отношению к любой культуре окажутся индифферентными.

Следует иметь в виду, что по отношению к организации культура выполняет ряд важных функций (рис. 1):

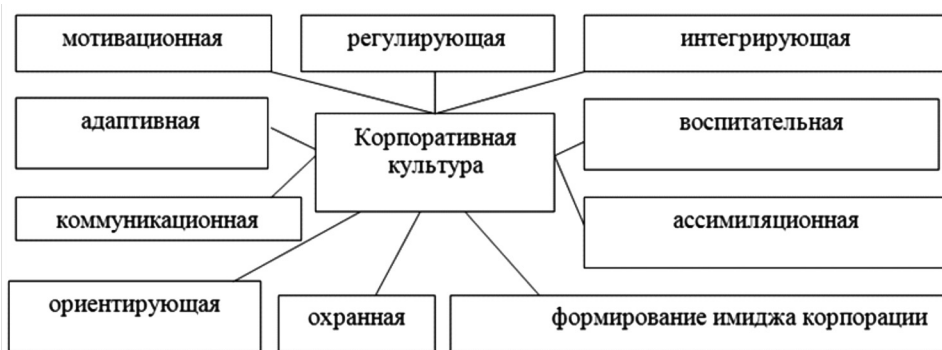


Рисунок 1. Функции корпоративной культуры

1. Охранная (состоит в создании барьера от нежелательных внешних воздействий).

2. Интегрирующая (объединяет людей и формирует у них чувство гордости за принадлежность к организации, отождествление себя с нею).

3. Регулирующая (поддерживает необходимый социально-психологический климат, правила и нормы поведения людей, осуществление контактов с внешним миром, облегчает ориентацию в сложных ситуациях, снижает возможность нежелательных конфликтов).

4. Коммуникационная (играет важную роль в установлении контактов между людьми, осмыслении

ими событий и связи между ними, облегчении взаимопонимания).

5. Адаптивная (облегчает взаимное приспособление людей к организации, друг к другу и к внешней среде).

6. Ориентирующая (направляет деятельность участников в требуемое русло, придает общий смысл их поведению).

7. Мотивационная (создает необходимые стимулы для действий).

8. Ассимиляционная (позволяет использовать всё, что есть вокруг лучшего, полезного организации).

9. Формирование имиджа организации.

Дальнейшее методологическое исследование основ формирования корпоративной культуры предприя-

тии (организации) возможно посредством классификации организационной культуры и необходимо для определения и анализа ее основных типов с целью выявления специфических черт культуры каждой конк-

ретной организации, а также разработки адекватных методов ее совершенствования. По характеру взаимоотношений можно выделить типологию организационных культур Ч. Хонди (рис. 2) [1].

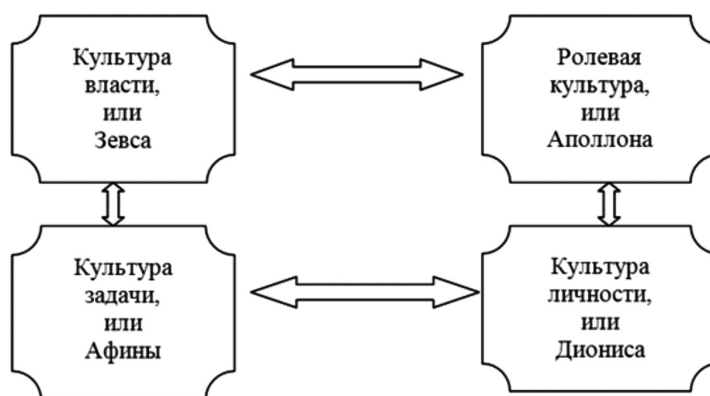


Рисунок 2. Управленческая культура Ч. Хонди

Культура власти, или Зевса, основывается на владении ресурсами. Организации с такой культурой имеют жесткую структуру, высокую степень централизации, немногочисленные правила и процедуры. Они авторитарны, подавляют инициативу и жестко контролируют работников.

Ролевая культура, или культура Аполлона, основывается на системе правил и инструкций. Ей присущи четкая специализация участников и распределение их ролей, прав, обязанностей, ответственности, обеспечивающие административный успех. Но она не гибка, препятствует инновациям. Источником власти в ней является должность. Такая культура свойственна крупным корпорациям и государственным учреждениям.

Культура Афины, приспособлена к управлению в экстремальных или постоянно меняющихся ситуациях и обеспечивает быстрое решение проблем на основе сотрудничества, коллективного творчества. Основой власти в условиях такой куль-

туры служат профессионализм и обладание информацией. Культура Афины, свойственная проектным или венчурным организациям, относится к переходной и может перерасти в один из предыдущих типов.

Культура личности, или Диониса, связана с эмоциональным началом. Она основывается на творческих ценностях и объединяет людей для достижения их личных целей. Решения здесь принимаются на основе согласия участников, поэтому задачей власти является их координация.

Считается, что на стадии зарождения организации в управлении ею преобладает культура власти, стадию роста характеризует ролевая культура, стадию стабильного развития — культура задачи или культура личности, в кризисе предпочтительна культура власти.

По степени общности на предприятии выделяют следующие виды корпоративных культур:

1. Доминирующая культура (выражает основные (центральные) ценности, которые принимаются боль-



шинством членов организации). Доминирующая культура (по Сате) состоит из: разделяемых норм поведения; единства в толкованиях; материальных объектов; разговорных выражений; образцов поведения; разделяемых чувств;

2. Субкультуры получают развитие в крупных организациях и отражают общие проблемы, ситуации, с которыми сталкиваются работники, или опыт их разрешения. Они развиваются географически или по отдельным подразделениям, вертикально или горизонтально. Когда одно производственное отделение какого-то конгломерата имеет уникальную культуру, отличающуюся от других отделений организации, то существует вертикальная субкультура. Когда специфический отдел функциональных специалистов (такой, как бухгалтерский или торговый) имеет набор общепринятых понятий, то формируется горизонтальная субкультура.

Любая группа в организации может создать субкультуру, однако большей частью субкультуры определяются департаментской (отдельческой) структурной схемой или географическим разделением.

По степени интенсивности поддержания ценностей предприятия различают следующие виды корпоративных культур:

1. Сильная корпоративная культура. Характеризуется главными (стержневыми) ценностями организации, которые интенсивно поддерживаются, четко определены и широко распространяются;

2. Слабая корпоративная культура. Присуща молодым организациям или организациям, характеризующимся постоянной ротацией мнений (понятий) среди своих членов. Члены таких организаций не имеют достаточного совместного опыта для формирования общепринятых ценностей.

«Сила» корпоративной культуры определяется тремя моментами:

«глубиной» (определяется количеством и устойчивостью важнейших убеждений, разделяемых работниками); той степенью, в какой ее разделяют члены организации (характеризует наличие и соотношение доминирующей культуры и субкультур); ясностью приоритетов (создается высшим руководством (начиная с миссии организации и заканчивая оперативными задачами) посредством информирования работников о задачах предприятия и активного их вовлечения в решение этих задач).

Сильная культура не только создает преимущества для организации, но может также выступать серьезным препятствием на пути проведения организационных изменений.

В зависимости от характера влияния корпоративной культуры на общую результативность деятельности предприятия выделяется:

— Позитивная корпоративная культура — стимулирует результативность деятельности предприятия (ее признаки: личностно-ориентированная: интегративная, стабильная), либо его развития (личностно-ориентированная: интегративная; нестабильная).

— Негативная корпоративная культура — препятствует эффективному функционированию предприятия и его развития (ее признаки: функционально-ориентированная; дезинтегративная; стабильная, либо нестабильная).

Корпоративный дух и сплоченная рабочая команда начинаются с обстановки внутри компании: с культуры взаимоотношений персонала разных уровней между собой и с руководством, с уважительного отношения начальников к своим подчиненным, с признания компанией их заслуг и поощрения за достижения (и премией, и отправкой за границу на стажировку, и повышением по службе).

Корпоративный дух — в широком смысле слова понятие, которое

тождественно невещественному началу определенной компании, в узком смысле слова соответствует идеальным стремлениям данной компании. По мнению многих экспертов, корпоративный дух – это высшее проявление командности в работе – удачно распределенных ролей, выявленных лидеров, развитого чувства взаимовыручки.

Значение корпоративного духа для сотрудников и для организации зависит от восприятия человеком окружающей среды и восприятия организацией каждого сотрудника как отдельную личность. Это всегда проблема личностная и корпоративная.

Носителями организационной культуры являются люди. Однако в организациях с устоявшейся организационной культурой она как бы отделяется от людей и становится атрибутом организации, ее частью, оказывающей активное воздействие на членов организации, модифицирующей их поведение в соответствии с теми нормами и ценностями, которые составляют ее основу. Так как культура играет очень важную роль в жизни организации, то она должна являться предметом пристального внимания со стороны руководства.

Формирование организационной культуры – это попытка конструктивного влияния на социально-психологическую атмосферу, поведение сотрудников. Формируя в рамках организационной культуры определенные установки, систему ценностей или «модель мира» у персонала организации, можно прогнозировать, планировать и стимулировать желаемое поведение. Однако при этом всегда необходимо учитывать стихийно сложившуюся в данной компании организационную культуру.

Формирование **корпоративной культуры**, обычно исходит от руководства организации (формальных лидеров), реже от неформальных лидеров. Очень важно, чтобы менеджер, желающий сформировать корпоративную культуру, сформулиро-

вал лично для себя основные ценности своей компании или своего подразделения.

В дальнейшем стандарты поведения членов организации, традиции и символика, формируются исходя из базовых ценностей организации. Следовательно, формирование корпоративной (организационной) культуры распадается на несколько этапов:

- определение миссии организации, базовых ценностей;
- формулирование стандартов поведения членов организации;
- формирование традиций организации;
- разработка символики.

Все эти этапы описывают обязательную текущую деятельность организации по формированию корпоративной культуры. Но есть эффективные методы, которые необходимо особо часто использовать для формирования корпоративной культуры, и, среди них выделяют:

1. Тренинг – моделирование ролей, обучение и тренировка, набор определенных техник групповой работы;
2. Team-building (командообразование) – важный метод формирования корпоративной культуры и идеологии компании [2].

К методам формирования корпоративной культуры специалисты относят также следующие [3]:

1. Принятие в компании документов (миссия, цели, правила и принципы организации), с помощью которых определяется отношение организации к своим сотрудникам и обществу;
2. Система поощрения, статусные символы, критерии, лежащие в основе кадровых решений. Культура в организации может проявляться через систему наград и привилегий;
3. Мифы, легенды, истории и обряды, связанные с возникновением организации, или ее основателями, выдающимися деятелями;
4. Поведение высшего руководства в кризисных ситуациях;



5. Поведенческие нормы, стиль и способ общения руководства с подчиненными;

6. Какие функции, задачи, показатели и т.д. являются предметом постоянного внимания менеджмента. То, на что менеджер обращает внимание и что он комментирует, очень важно для формирования организационной культуры.

Вышеуказанные шаги, а также их результаты целесообразно описать в документе, под названием «корпоративный кодекс». Такой документ весьма полезен в ситуациях приема на работу и адаптации новых сотруд-

ников и дает возможность сразу понять, насколько потенциальный сотрудник разделяет ценности организации.

Разумеется, это далеко не полный перечень факторов, формирующих организационную культуру, однако он дает общее представление о роли менеджмента в ее создании, а также о том, что культура организации — функция целенаправленных управленческих действий высшего руководства.

Рассмотрим основные направления работы по формированию корпоративной культуры (табл.1).

Таблица 1

Основные направления работы по формированию корпоративной культуры

Показатель	Содержание
Ценности	Принятие миссии организации и базовых ценностей. Каждый человек имеет собственную систему ценностей (установление гармоничных взаимоотношений с другими людьми, достижение личного благополучия, реализация своего потенциала и т. п.). Каждая организация имеет свою систему ценностей (получение максимальной прибыли, развитие взаимоотношений с клиентами, продвижение новых технологий и пр.). Сотрудник будет лоялен организации, и останется доволен работой в данной организации, если эти системы ценностей согласованы и совпадают по ключевым позициям.
Идентичность	Формирование чувства единства с компанией. Если сотрудник считает: «Я и компания — одно целое», это значит: в компании достигнут высокий уровень лояльности. Что является позитивным результатом развития корпоративной культуры
Символика	Принятие символики для осознания единства Средство формирования лояльности к компании на этом уровне — корпоративный стиль, в том числе спецодежда, логотип и т. д. К примеру, у продавцов-консультантов, одетых в красивую форму с логотипом компании, формируется чувство единства с ней, гордость, в идеале — уверенность, что они трудятся в лучшей организации
Поведение	Разработка стандартов поведения Сотрудники лояльны компании на поведенческом уровне, если они выполняют все ее требования, правила и регламенты. Важное условие этого — описание, формализация и внедрение стандартов
Развитие	Развитие способностей. На этом уровне требуется индивидуальный подход к каждому сотруднику. Для повышения лояльности работника компания должна признать его как личность, установить с ним партнерские отношения, открыто заявить о том, что нуждается в его лояльности
Убеждения	Формирование лояльности как внутреннего убеждения Лояльность как внутреннее убеждение необходимо воспитывать. В частности, лояльное отношение к компании-работодателю может возникнуть под влиянием руководителя и/или в процессе тренингов по командообразованию



Организационная культура может выступать в качестве действенного инструмента, обеспечивающего настрой персонала на высокую производительность и высокое качество в работе. Формирование и поддержание такой культуры, которая повышала бы отдачу от людей, работающих в организации, способствовала повышению ее эффективности и конкурентоспособности, — это одна из важнейших стратегических задач высшего руководства.

Предназначение организационной культуры — согласование интересов всех категорий персонала организации, фирмы, достижение консенсуса, компромисса в определении экономической стратегии и в решении текущих вопросов в социально-экономической сфере. Организационная культура предполагает также выработку линии поведения во внешней среде. Главный показатель

развитой организационной культуры: убежденность всех сотрудников в том, что их организация — наилучшая. Когда разные по характеру и содержанию люди объединяются для достижения единой цели и при этом отождествляют себя с организацией — можно говорить о корпоративном духе. Формирование организационной культуры — это попытка конструктивного влияния на социально-психологическую атмосферу, поведение сотрудников.

Таким образом, развитие рыночной экономики в России требует не только создания конкурентоспособного производства на базе новой философии хозяйствования, принципов и методов управления, внедрения прогрессивных технологий и форм организации производства, но и формирования нового экономического менталитета, имеющего в своей основе высокий уровень организационной культуры.

Список литературы:

- 1 Лобанов, М.М. Корпоративная культура: что это и какие культуры бывают [Текст] /М.М. Лобанов//Маркетинг в России и за рубежом, 2011. — №6. — С. 4–9.
- 2 Шеховцева, Л.С. Это не ко мне! Или корпоративная культура со знаком минус [Текст] /Л.С.Шеховцева//Маркетинг в России и за рубежом, 2011. — №4. — С. 12–17.
- 3 Мамрышев, Д. Внутренний PR силами HR [Текст] /Д.Мамрышев //Материн. — 2011. — №2. — С. 18–22.

Түйін

ҚАЗІРГІ РЕСЕЙ КӘСІПОРНЫНЫҢ КОРПОРАТИВТІК МӘДЕНИЕТІ

М.М. Писанкова

аға мұғалім

*жоғары кәсіби білімдік «Сібір бизнес, басқару және психология институты»
мемлекеттік емес мекемесі*

Красноярск қ., Ресей

e-mail: mahari@mail.ru

А.А. Качаев

студент

*жоғары кәсіби білімдік «Сібір бизнес, басқару және психология институты»
мемлекеттік емес мекемесі*

Красноярск қ., Ресей

e-mail: antonkachaev@yandex.ru



Мақалада кәсіпорынның корпоративтік мәдениеті, оның түрлері және қалыптастыру әдістері қаралады. Авторлар ұйымдастыру мәдениетінің анықтамасын және оның арналуын келтіреді. Ч. Хондидің ұйымдастыру мәдениетінің типологиясын жеке бөліп келтірген. Корпоративтік мәдениетті құру жұмысының негізгі бағыттары қаралған.

Түйінді сөздер: корпоративтік мәдениет, ұйымдастыру мәдениеті, Ч. Хондидің басқару мәдениеті, корпоративтік мәдениетті қалыптастыру әдістері.

Summary
**CORPORATE CULTURE OF THE MODERN
RUSSIAN ENTERPRISE**

M.M. Pisankova

senior teacher

department of world economy

*Non-state educational institution of higher education "Siberian institute of business,
management and psychology"*

Krasnoyarsk, Russia

e-mail: mahapi@mail.ru

A.A. Kachayev

student

*Non-state educational institution of higher education "Siberian institute of business,
management and psychology"*

Krasnoyarsk, Russia

e-mail: antonkachaev@yandex.ru

In article the functions of corporate culture, its types and ways of formation are considered. Authors give definition of organizational culture and its mission. The typology of organizational cultures of Ch. Hondi is separately allocated.

Keywords: corporate culture, organizational culture, administrative culture of Ch. Hondi, methods of formation of corporate culture.



УДК 334.11

ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ САЛАСЫНДАҒЫ МАРКЕТИНГТІҢ МӘНІ

У.С. Таубалдиева

маркетинг магистрі
«Тұран» Университеті
Алматы, Қазақстан
e-mail: tauba u@mail.ru

Д.Ж. Каримов

«Тұран» Университеті
Қызмет көрсету саласындағы магистр
Алматы, Қазақстан
e-mail: dauren050902@mail.ru

Аңдатпа

Берілген мақалада қызмет көрсету саласындағы маркетинг принциптері, оның мақсаттары және маркетингтің экономикалық қоғамдық қызметтерінің мәселелері талқыланған.

Маркетингтің мақсаты-елдің халқының өмірінің деңгейін және сапасын көтеруге әкелетін тауарлар мен қызметтің сапасын көтеру болғандықтан, авторлар осыған байланысты маркетингілік қызметтің әртүрлі түрлерінің кешенімен таныстырады.

Түйінді сөздер: қызмет көрсету, экономикалық қоғам, маркетинг, жарнама, нарық, тауар, өндіріс.

Маркетинг экономикалық және қоғамдық қызмет түрлерінің ең маңыздыларының бірі болып табылады, дегенмен, оны көбінесе дұрыс түсінбейді. Маркетингтің мақсаты – тауарлар мен көрсетілетін қызметтер сапасын жоғарылату, оны алу жағдайын жақсарту, бұл өз кезегінде елдегі тұрмыс деңгейін арттыруға, тіршілік сапасын жоғарылатуға әкеледі.

Әрбір фирма қандай бизнес түрімен айналысуына сәйкес, меншікті маркетингілік кешен әзірлейді, яғни өзінің мәселелерінде және тапсырыскерлер проблемаларында барынша тиімділікпен шешуге мүмкіндік беретін маркетингтің құралдар жиынтығын.

Бір жағынан, маркетинг – бұл «болжап білу, сәйкестендіру және сатып алушылар қажетсінуін қанағаттандыру өндіруші үшін пайдалы болатындай» қорытындыланатын тұжырымдама.

Екінші жағынан, маркетинг – бұл “қажетті өнімді, қажетті жерде, қажетті уақытта, қажетті бағада өндіруге” мүмкіндік беретін және өзіне тауарлар мен көрсетілетін қызметтер нарығын зерттеу бойынша және сатып алушылардың нарықта басқаша емес, осылай істеу уәждемесі бойынша қызметтер мен әдістердің белгілі бір түрін енгізетін тәжірибелік құрал. Қызметтің бұл салалары мен әдістерін, жеткілікті өзара тығыз әрекеттесетін топтарға бөлуге болады:

- маркетингілік зерттеу;
- жарнама компанияларын әзірлеу;
- тауарлар мен қызметтерді жылжыту;
- маркетингілік жоспарлау;
- өнімді тұтынушыға дейін жеткізу.

Қазіргі уақытта маркетингтің сан алуан, әртүрлі анықтамаларын санауға болады, бұл оның біршама



даму кезеңдерін көрсетеді, сонымен қатар кез-келген қазіргі заманның ұйымы өзінің мақсаттарын, бәсекелестеріне қарағанда, тек қана тапсырыскер тілегін, барынша әдісін тауып және тиімді, қанағаттандыру жолында қол жеткізе алатынымен және солай болуы керектігінен тұратын негізгі тұжырымдама екенін көрсетеді.

Менеджменттің жетекші теоретиктерінің бірі Питер Друкердің айтуынша: “Маркетинг мақсаты – керексіздерді өткізу бойынша күш жұмсау. Маркетинг мақсаты – тапсырыскерді, тауар немесе көрсетілетін қызмет оның талаптарына дәл сәйкес келетіндей, және өздерін өздері сататындай білу және түсіну қажет...”[1]

Маркетинг саласындағы жетекші және ең белгілі мамандардың бірі, Солтүстік – Батыс университетінің (АҚШ), менеджменттің Жоғарғы мектебінің халықаралық маркетингтің докторы Филип Котлер маркетингтің келесі анықтамасын береді. Маркетинг – әлеуметтік және басқарушы процесс, оның көмегімен жеке тұлғалар және тұлғалар тобы, тауарлар мен тұтынушылық құндылықтар жасау және бір-бірімен оларды алмастыру жолымен, өздерінің мұқтаждары мен қажеттіліктерін қанағаттандырады [2].

Эволюциялық процесс, маркетингке дербес принциптерді, әдістер мен тәсілдерді ендіретін, білімнің қатаң және үйлесімді жүйесіне рәсімделуге мүмкіндік берді. Қазіргі маркетинг тұтынушылар талаптарын айқындауға бағытталған, біріктірілген жиынтықта, тауарлар мен қызметтердің жасалу, өндірілу және өткізілу процестерін қарастыратын және олардың нақты жағдайларда нарықты ортаны қанағаттандыратын мүмкіндіктерін анықтайтын экономикалық ғылым саласын көрсетеді. Маркетингтің барлық сатыларында әрекетте болатын, негізгі принцип — көрсетілетін

қызметті өндіруші мен тұтынушылар арасындағы кері байланыс принципі. Маркетинг, басқарудың нарықтық тұжырымдамасы ретінде, қызмет көрсету өндірісі мен өткізілімін, нақты жағдайлардағы нарықтық конъюнктураның сұранысы мен ұсынысының, максимал мүмкіндікті теңестірілуін қамтамасыздандыратындай етіп ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Қызмет көрсету саласындағы маркетинг принциптері дәстүрлі маркетинг принциптеріне ұқсас, бірақ олардың қатынастары мен маркетингтік қызмет сипатына ықпалында бірқатар ерекшеліктер бар.

Ең жалпылама принциптер болып табылатындар, келесілер:

- тұтынушылар сұранымына толығымен сәйкес келетін тауарды өндіру;

- нақты тауарға түрленген, тұтынушылар проблемаларын шешу құралдарын нарыққа шығару;

- өндірістік – өткізу қызметінің (тауарды тиімді өткізу және нарықтың белгілі бір үлесіне еге болу) ақырғы нәтижесінің табысына бағытталу;

- бағдарламалы – мақсатты әдіспен кешендік тәсілдеме принциптерін қолдану;

- бейімделу стратегиясын өзгертін сұранымға біріктіру, оған белсенді ықпал ету және сұранымның қайталануы үшін жағдай жасау;

- ұзақ мерзімдік келешекке бағдарлануға мүмкіндік беретін, инновациялық процестің үздіксіздігін қамтамасыз ету;

- маркетингтік процестің барлық кезеңдерінде әлеуметтік факторды ескеру [3]

Қызмет көрсету маркетингінде, әлеуметтік факторларды есептеу қажеттігі басымдық жағдайды алады. Көрсетілетін қызметті өндіруші кәсіпорындар мен ұйымдардың әрекеттерінің нәтижелері, тікелей әлеуметтік ортаны және адамның тұрмыс тіршілігін қалыптастырады,

ал қызмет көрсету маркетингісінің өзі әлеуметтік жұмыстың ерекше түрі ретінде қарастырыла алады.

Қызмет көрсету нарығында өзгеретін сұранымның және өндіру әдістері мен өнімді өткізудің баламалық принципінің әрекеті күшейеді.

Бұл, біріншіден, әлеуметтік қажетсінудің дамуы және төлеу қабілеттілігінің өзгеруі салдарынан көрсетілетін қызметке сұраным серпінділігімен, ал, екіншіден, – сұранымды қанағаттандыру көрсеткіштерінің ерекше мәнділігімен шартталады. Мұндай көрсеткіштер кез – келген әлеуметтік-экономикалық қызметтің қорытынды сипаттамасы ретінде көрсетіледі. Бұл жағдайлар, жәнеде қызметтің сақталмай қасиеті, сұранымның барынша дәл есептелу қажеттігін шарттайды.

Қызмет көрсету маркетингісінің негізгі принциптерінің бірі болып сыртқы эффектілерді есептеу принципі табылады. Әлеуметтік қызмет, мәмілеге қатыспайтын тұлғалар үлесіне келетін эффектілердің пайда болуымен жиі түйіндес. Мұндайлар, ереже бойынша, қоғам мүшелерінің көпсанды топтарын құрайды. Сыртқы эффект, бұл жағдайларда, пайда болған әлеуметтік жағдайларды едәуір өзгерте алады, ал кейде экологиялық және экономикалық процестер барысына әсер ете алады. Осы принциптің сақталуы теріс сыртқы эффект пайда болу қауіпі кезінде ерекше маңызды (мысалы, экологиялық тепе-теңдіктің бұзылуы, ха-

лықтық білім сипаты мен мамандарға қажетсіну арасындағы дисбаланс және т.б.).

Маркетингілік қызмет, өндіріс пен қызметті өткізу процесін максималды басқарылымды ету әрекетін көрсетеді. Осыдан маркетингтің басты бернесі алынады – сапалық ескірген қызмет пен нарыққа жаңалық-қызметтердің жылжытылуын ескере отырып, қызметті өндіру және өткізу бойынша кешенді әрекетті ұйымдастыру. Бұл негізгі бернені жүзеге асыру әрекеттің әртүрлі бернесі мен түрлері кешенімен толықтырылады:

- қызмет көрсету нарығын зерделеу және зерттеу нәтижелерін талдау;
- қызмет көрсетуге тұтынушылардың қазіргі және әлуатті сұранымын айқындау;
- жаңалық-қызметтерді жасау және өндіру бойынша ғылыми-зерттеу әрекетін ұйымдастыру, көрсетілетін қызметті жобалау мен өндіруді үйлестіру;
- көрсетілетін қызметтің ассортименттік қатарын және олардың бөліну жүйесін оптималдау;
- көрсетілетін қызметтің өндірісі мен өткізілімін жоспарлау, қаржыландыру көздерін іздеу;
- бағалық саясатты әзірлеу;
- жарнамалық ықпал ету құралдары көмегімен көрсетілетін қызметке сұранымды қалыптастыру және өткізуді ынталандыру;
- қызмет көрсету саласындағы кәсіпорын имиджін және сапалық ескірген қызметтерге қатынасы бойынша қоғамдық пікірді қалыптастыру [4].

Әдебиеттер тізімі:

- 1 Друкер, Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
- 2 Тойкин С.Х. «Маркетинг негіздері» [Мәтін] :/оқулық /. – Астана : Фолиант, 2008. – 256 б.
- 3 Маркетинг : учебник / ред.: А. А. Абишев, В. В. Герасименко, С. А. Каленова. – Алматы : Экономика, 2011. – 704 с.
- 4 Рахимбаев А.Б. «Маркетинг негіздері» 2009 Алматы 189 бет.



Резюме **ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ**

У.С. Таубалдиева
Университет «Туран»
Магистр маркетинга
Алматы, Казахстан
e-mail: tauba_u@mail.ru

Д.Ж. Каримов
Университет «Туран»
Магистр в сфере услуг
Алматы, Казахстан
e-mail: dauren050902@mail.ru

В данной статье рассматриваются вопросы маркетинга экономических и общественных услуг. Цель маркетинга — повышение качества товаров и услуг, это в первую очередь приводит к повышению уровня и качества жизни страны.

Принципы маркетинга в сфере услуг очень похожи на принципы обычного маркетинга.

Ключевые слова: услуга, экономическое общество, маркетинг, реклама, рынок, товар, производство.

Summary **VALUE OF MARKETING IN THE SERVICES SECTOR**

U.S. Taubaldiyeva
Turan university
Master of marketing
Almaty, Kazakhstan
e-mail: tauba_u@mail.ru

D.Zh. Karimov
Turan university
The master in a services sector
Almaty, Kazakhstan
e-mail: dauren050902@mail.ru

The questions of marketing of economic and public services are examined in this article. A marketing purpose is upgrading of commodities and services, it first of all results in the increase of level of country. Marketing principles in the field of services very look like principles of the ordinary marketing.

Keywords: service, economic society, marketing, advertizing, market, goods, production.



УДК 331.225.8

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

А.Ж. Бытыкбаев

магистрант

Казахский экономический университет им.Т.Рыскулова

г. Алматы, Казахстан

e-mail: bagaskar5@mail.ru

Аннотация

Казахстанский железнодорожный комплекс органично интегрирован в мировую транспортную систему. Железнодорожная транспортная инфраструктура соответствует основным мировым стандартам. Это позволяет существенно увеличить долю транзитных перевозок, основу которых будут составлять контейнерные перевозки. Развитие железнодорожной транспортной инфраструктуры является одним из важнейших факторов экономического роста страны. В статье автор делает вывод о перспективе инфраструктуры железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: железнодорожный комплекс, эксплуатационная длина железных дорог, рынок операторских услуг, транспортная логистика.

Казахстанский железнодорожный комплекс органично интегрирован в мировую транспортную систему. Железнодорожная транспортная инфраструктура соответствует основным мировым стандартам. Это позволяет существенно увеличить долю транзитных перевозок, основу которых будут составлять контейнерные перевозки. Данная отрасль обеспечивает 68% всего грузооборота и свыше 57% пассажиропотока страны. Протяженность железных дорог в нашей Республике превышает 15 тыс. км. 16 стыковых пунктов (11 с Россией, 2 с Узбекистаном, 1 с Кыргызстаном, 2 с Китаем) соединяют железнодорожную систему Казахстана с соседними государствами. Железнодорожные системы России и Казахстана чрезвычайно взаимосвязаны. В рамках стратегии развития транспорта в Казахстане до 2017 года будет построено почти 1 400 км новых и электрифицировано 2 700 км существующих железнодорожных участков. Мы разделяем мнение Т. М. Аминова, который считает, что «Железнодорожный транспорт сыг-

рал выдающуюся роль в формировании современной экономики Казахстана» [1]. Это также было особо отмечено Президентом Республики Казахстан Н. А. Назарбаевым на торжественном собрании, посвященном 100-летию юбилею железных дорог Казахстана 6 марта 2004 года, где он, в частности, сказал: «Славная вековая история и традиции железнодорожного транспорта Казахстана – это надёжный и прочный фундамент экономики страны» [2].

В настоящее время эксплуатационная длина железных дорог Казахстана составляет 14,8 тыс. км, в том числе двухпутных линий – 4,9 тыс. км (33%), электрифицированных линий – 4,2 тыс. км (28%). По итогам 2012 года, доля железнодорожного транспорта в общем грузообороте страны составила около 49%, но доля в перевозке груза составила около 9%. Дополнительно, доля железнодорожного транспорта в общем пассажирообороте страны составила 9%. За годы независимости Казахстана построены железнодорожные линии «Аксу – Дегелен», «Хромтау – Алтынсарин»,



«Шар– Усть-Каменогорск», «Узень – государственная граница с Туркменистаном» и «Жетыген – Коргас», общей протяженностью 1182 км. Осуществляются мероприятия по реформированию железнодорожной отрасли, которые направлены на повышение эффективности и качества услуг путём либерализации и вовлечения частной инициативы и инвестиций. В целях достижения единых принципов эксплуатации вагонов и равных условий осуществления деятельности с частными операторами вагонов

проведена работа по переводу инвентарного парка грузовых вагонов в частный, а также выведению вагонной составляющей за перевозку грузов из-под государственного регулирования.

Сегодняшний рынок операторских услуг представлен большим перечнем как казахстанских участников, так и операторов других стран. При этом значительную долю перевозок начинают занимать крупные российские операторы вагонов (таблица 1).

Таблица

Доля погрузки по операторам вагонов

Показатели	2008 год	2010 год	2012 год
Частный парк Республики Казахстан	34%	33%	38%
Частный парк Содружества Независимых Государств	4%	8%	16%
Инвентарный парк Республики Казахстан	46%	47%	42%
Инвентарный парк Содружества Независимых Государств	16%	12%	4%

При этом иностранный парк вагонов, представленный в основном частными рыночно ориентированными компаниями, задействован в более доходных сегментах рынка. Также практика деятельности частных пассажирских перевозчиков выявила ряд недостатков существующих условий доступа частного бизнеса на рынок перевозок пассажиров железнодорожным транспортом. Одним из таких недостатков является краткосрочность права осуществления пассажирских перевозок, которая не позволяет включать в договор между частным перевозчиком и государством обязательства по приобретению собственного подвижного состава, развитию инфраструктуры.

Стратегия «Казахстан – 2050» предусматривает развитие инфраструктуры с выходом за пределы страны и создание инфраструктурных центров внутри государства. При

этом особое внимание уделяется развитию транзитных перевозок. Поэтому необходимо продолжать формирование оптимальной системы функционирования перевозочной деятельности.

Железнодорожный транспорт для Республики Казахстан имеет стратегическое значение. Географические условия Казахстана (отсутствие прямого выхода к морю, наличие судоходных рек), обширность территории, сырьевая структура производства и размещение производительных сил, неразвитость автомобильной инфраструктуры делают роль железнодорожного транспорта в экономике страны чрезвычайно важной.

В свете реализации стратегической инициативы Главы государства по становлению Казахстана крупнейшим деловым транзитным региональным центром ключевая роль

приходится на железнодорожный транспорт и инфраструктуру, так как большинство транзитных грузов по территории Республики Казахстан приходится на железнодорожный транспорт. Железнодорожная отрасль регулируется законами «О транспорте в Республике Казахстан», «О железнодорожном транспорте». В настоящее время в Казахстане сформированы и функционируют следующие 5 международных транспортных коридоров:

1) Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали (ТАЖМ)-Связывает Западную Европу с Китаем, Корейским полуостровом и Японией через Россию (на участке Достык/Хоргос – Актогай – Саяк – Моинты – Астана – Петропавловск (Пресногорьковская);

2) Южный коридор ТАЖМ-Данный коридор проходит по следующим маршрутам: Юго-Восточная Европа – Китай и Юго-Восточная Азия через Турцию, Иран, страны Центральной Азии (на участке Достык/Хоргос – Актогай – Алматы – Шу – Арысь – Сарыагаш);

3) ТРАСЕКА-Связывает Восточную Европу с Центральной Азией через Черное море, Кавказ и Каспийское море (на участке Достык/Хоргос – Алматы – Актау, в том числе через перспективный спрямляющий железнодорожный маршрут Жезказган – Бейнеу, а также Ахалкалаки (Грузия) – Карс (Турция);

4) Север – Юг-Система транспортной логистики в Республике функционирует лишь технически, детальное законодательное обеспечение на сегодняшний день отсутствует. При этом, действующее законодательство Республики Казахстан (Закон «О транспорте в Республике Казахстан», Закон «О железнодорожном транспорте в Республике Казахстан», Таможенный кодекс Республики Казахстан) содержат положения, регламентирующие вопросы транзита и транспортной логистики, однако, требуется внесение ряда из-

менений и дополнений в законодательные акты. Реализация транзитного и экспортного потенциала Казахстана, а также поддержание экономического роста требуют от транспортно-логистической системы высокой интеграции в ключевые международные транспортные коридоры, в том числе и для влияния на распределение грузопотоков, высокой скорости, своевременности, доступности и надежности перевозки, а также удобства пользования транспортными услугами

5) Центральный коридор ТАЖМ – имеет важное значение для региональных транзитных перевозок по направлению Центральная Азия-Северо-Западная Европа (на участке Сарыагаш – Арысь – Кандагач – Озинки).

Ключевыми проблемами транспортно-логистической системы являются:

1) непопулярность казахстанских коридоров, в результате чего основной объем транзитных грузов между Китаем и ЕС уходит в обход Казахстана;

2) отсутствие системного управления коридорами и их инфраструктурная неразвитость;

3) низкий уровень логистического сервиса;

4) отсутствие собственных внешних терминальных сетей за пределами Казахстана;

5) институциональные ограничения в системе управления;

6) недостаточная эффективность административных процедур для проведения экспортных, импортных и транзитных операций.

Основной целью увеличения экономического потенциала железнодорожного комплекса Казахстана является формирование современной транспортной инфраструктуры Казахстана и обеспечение ее интеграции в международную транспортную систему и реализация транзитного потенциала. Для формирования оптимальной системы функционирования



железнодорожной отрасли до 2015 года будет сформирована целевая модель железнодорожной отрасли.

Целевая модель отрасли предполагает организационное разделение перевозочной деятельности и магистральной железнодорожной сети (далее – МЖС) с обеспечением частным перевозчикам равного доступа к железнодорожной инфраструктуре и включает три вида деятельности: грузовые перевозки; пассажирские перевозки; услуги МЖС. Услуги МЖС будут отнесены к регулируемой сфере. Перевозка грузов и пассажиров будет осуществляться в условиях конкуренции национальными и частными перевозчиками, оперирующими парками вагонов и локомотивов. При этом компании, осуществляющие пассажирские и грузовые перевозки, будут нести полный контроль и ответственность за состояние активов, задействованных в перевозочном процессе, а именно вагонов и локомотивов, и их обновление.

В отрасли действуют национальный перевозчик пассажиров и грузов, а также частные перевозчики [3]. Национальные перевозчики будут входить в состав холдинговой структуры АО «Национальная компания «Қазақстан Темір Жолы» (далее – АО «НК «КТЖ») наряду с компанией – оператором инфраструктуры. Оператор инфраструктуры будет обеспечивать доступ к МЖС для национальных и частных перевозчиков на равной основе.

При этом в рамках холдинговой структуры АО «НК «КТЖ» будет осуществлено перераспределение функций, активов и персонала между оператором МЖС, операторами локальной инфраструктуры, перевозчиками, а также государственными органами, регулирующими взаимоотношения в сфере железнодорожного транспорта. Учитывая отраслеобразующую роль АО «НК «КТЖ», деятельность которого оказывает ключевое влияние на развитие железнодорожной отрасли Республики

Казахстан, а также приоритетную необходимость завершения мероприятий по реформированию отрасли, вопрос возможности вывода на рынок ценных бумаг компаний АО «НК «КТЖ» будет рассматриваться после завершения полноценного процесса реорганизации АО «НК «КТЖ».

С 2014 года в отрасли начата работа, в рамках которой будет проработан вопрос тарифной политики (ценообразования) вагонной составляющей за перевозку грузов и перевозочной деятельности в целом, в целях реализации рыночного механизма ценообразования услуг. При этом тарифы на услуги МЖС и локальной железнодорожной инфраструктуры, предоставляемые грузовым и пассажирским перевозчикам, будут регулироваться государством. В результате, цены на услуги грузовых и пассажирских перевозчиков, не субсидируемых государством (коммерческих), будут свободно формироваться на основе рыночного механизма спроса и предложения.

Международный опыт успешного внедрения конкуренции в железнодорожной отрасли показывает, что оптимальная структура конкурентного рынка железнодорожных перевозок включает крупного поставщика перевозочных услуг («сетевого интегратора»), занимающего до 90% доли рынка, который конкурирует на всех сегментах рынка с частными перевозчиками, работающими на отдельных маршрутах («нишевые операторы»).

При этом важнейшим условием эффективной конкуренции между перевозчиками является исключение применения неравных условий по отношению к:

1) национальному перевозчику за счет коммерциализации его деятельности и перехода на рыночные принципы осуществления социально-значимых услуг;

2) частным перевозчикам посредством обеспечения равного доступа к услугам магистральной и ло-

кальной железнодорожной инфраструктуры.

В противном случае существуют риски неконкурентоспособности Национального перевозчика и разделения доходных и убыточных услуг между ним и частными перевозчиками.

Структура рынка железнодорожных перевозок с доминирующей долей национального грузового перевозчика обеспечивает оптимальное соотношение между «эффектом масштаба» и давлением рыночных сил для повышения эффективности и качества услуг.

В то время как искусственное снижение концентрации приведет к созданию локальных монополистов на отдельных сегментах рынка и, следовательно, повышению стоимости услуг для потребителей.

В этой связи в рамках данной Программы будет изменена целевая структура рынка грузовых перевозок, которая будет включать:

- 1) «сетевого» Национального перевозчика с высокой рыночной долей (до 80 – 85%) в соответствии с опытом стран Евросоюза;
- 2) частных перевозчиков, работающих на одном или нескольких маршрутах (полигонах) с перспективой расширения деятельности;
- 3) государственный контроль за предоставлением доступа к услугам МЖС на равных условиях для всех перевозчиков.

Кроме того, в целях снижения транспортных расходов при перевозке продуктов питания (овощи, молочные, масложировые и мясные продукты) внутри страны, перевозимые как правило автомобильным транспортом, будет проработан вопрос о необходимости создания скоростных грузовых поездов, обеспечивающих транспортировку скоропортящихся товаров с Юга на Север и обратно.

В целях улучшения системы пассажирских перевозок будет введен усовершенствованный механизм

субсидирования социально значимых пассажирских перевозок, заключаемых между государством и потенциальным перевозчиком на конкурсной основе. Введение нового механизма финансирования пассажирских перевозок повлечет появление у перевозчиков мотивации для увеличения доходов путем привлечения дополнительного пассажиропотока, сокращения расходов и оптимального использования пассажирских вагонов. Внедрение скоростного пассажирского движения. В рамках внедрения скоростного пассажирского движения до 2014 года будут организованы 4 скоростные маршрута, соединяющие крупные населенные пункты по всей территории Республики Казахстан. Кроме того, будет осуществляться поэтапное обновление парка подвижного состава для организации скоростного движения, перевозок дальнего и регионального (пригородного/межрайонного) сообщений. Пригородные и межрайонные перевозки будут осуществляться перевозчиками, располагающими собственным или арендованным подвижным составом и необходимыми объектами локальной инфраструктуры.

Развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта будет направлено на строительство новых железнодорожных линий и модернизацию (ремонт) существующей сети для эффективной организации движения исходя из потребностей населения, экономики и промышленности Казахстана.

В целях оптимизации перевозки грузов между регионами, сокращения сроков доставки экспортируемых товаров за пределы Республики Казахстан и привлечения транзитных грузов по кратчайшим маршрутам будут реализованы следующие инфраструктурные проекты:

- строительство железнодорожной линии «Жезказган – Бейнеу» – 988 км;
- строительство железнодорожной линии «Аркалык – Шубарколь» – 214 км;



— строительство железнодорожной линии в обход станций Алматы — 70 км;

— строительство железнодорожных линий к объектам береговой инфраструктуры порта Курык — 30 км.

Кроме того, будут осуществлены модернизация около 7000 км верхнего строения пути и электрификация железнодорожного участка «Мойынты — Актогай». Также, в рамках реализации крупных железнодорожных инфраструктурных проектов, в том числе по вышеуказанным проектам, будет проработан вопрос участия частных инвесторов в форме государственно-частного партнерства.

В период реализации Программы железнодорожные вокзалы будут приведены в соответствие с нормативными правовыми актами и национальным стандартом Республики Казахстан «Обслуживание пассажиров на железнодорожных вокзалах», что предусматривает проведение капитального ремонта во всех вокзалах, в ходе которого будут осуществлены следующие мероприятия:

1) ремонт внутренних и наружных инженерных сетей и коммуникаций (водопровод, канализация, отопление, электричество);

2) приведение в соответствие слаботочных систем видеонаблюдения, охранно-пожарной сигнализации и звукового оповещения;

3) создание необходимых условий по жизнеобеспечению инвалидов (окна выдачи билетов, санитарные узлы);

4) оформление внутреннего интерьера и фасадной части зданий вокзалов.

Для снижения уровня износа парка локомотивов до конца 2020 года будет приобретено свыше 500 локомотивов и более 90 локомотивов пройдут капитальный ремонт. При этом тяговый подвижной состав будет приобретаться у отечественных производителей АО «Локомотив құрастыру зауыты» и ТОО «Электро-

воз құрастыру зауыты». Это тепловозы серии ТЭ33А (Evolution), спроектированные американской компанией GeneralElectric, пассажирские тепловозы серии ТЭП33А и пассажирские электровозы серии КЗ4АТ, а также грузовые электровозы серии КЗ8А, произведенные и собранные по технологии компании «Alstom».

Улучшение структуры и обновление грузового парка вагонов будут осуществляться путем пополнения грузовыми вагонами нового поколения с повышенной грузоподъемностью, вместимостью и надежностью, что позволит снизить себестоимость перевозок массовых грузов, эксплуатационных расходов на тягу поездов, а также стоимость жизненного цикла грузовых вагонов.

Для снижения уровня износа грузовых вагонов будут приобретены более 16 000 грузовых вагонов. С целью снижения износа грузового парка вагонов также будут осуществляться работы по увеличению ресурса узлов и деталей существующих вагонов за счет их модернизации при плановом ремонте и ремонте с продлением срока службы. В целом в рамках Программы около 4000 грузовых вагонов пройдут капитальный ремонт. С целью обновления пассажирских вагонов будут приобретены более 1000 единиц новых пассажирских вагонов.

В железнодорожной отрасли работают более 200 тысяч человек, из них порядка 160 тысяч человек в предприятиях АО «НК «КТЖ». В рамках реализации проектов, включенных в Государственную программу по форсированному индустриально-инновационному развитию, начато строительство заводов по сборке пассажирских вагонов, электровозов, производству крупного вагонного литья и грузовых вагонов, где прогнозная потребность в кадрах в период с 2013 по 2016 годы составляет около 3 тысяч специалистов. Несмотря на переизбыток выпуска специалистов, образовательная система



Казахстана не может в полной мере обеспечить потребности железнодорожной отрасли в квалифицированном персонале. Как и в автомобильной отрасли, существуют проблемы качества обучения, несоответствия учебных программ, слабой материально-технической базы.

В целях повышения качества трудовых ресурсов к концу 2016 года будут разработаны профессиональные стандарты, которые станут основой для пересмотра образовательных программ высших учебных заведений и организаций технического и профессионального образования. Для решения проблемы трудоустройства высвобождаемых работников необходимо привлечение местных исполнительных органов. Для этого будут разработаны программы взаимодействия с местными исполнительными органами по обеспечению занятости высвобождаемых работников. Будут разработаны мероприятия по социальной поддержке высвобождаемых работников с учетом опыта ведущих компаний мира.

В железнодорожной отрасли бу-

дет реализован комплекс мер по созданию производств технических средств железнодорожного транспорта и их комплектующих для удовлетворения внутренних потребностей и экспорта продукции. В данной отрасли организована сеть сервисных центров по обслуживанию и ремонту тягового подвижного состава казахстанского производства и налаживается выпуск изделий крупного вагонного литья, рельсов, стрелочных переводов и стрелочных электроприводов, также производство оборудования систем электроснабжения и сигнализации. Номенклатура железнодорожной продукции, осваиваемой отечественными товаропроизводителями, будет увеличена до 5200 тысяч наименований.

Выводы: Развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта будет направлено на строительство новых железнодорожных линий и модернизацию (ремонт) существующей сети для эффективной организации движения исходя из потребностей населения, экономики и промышленности Казахстана.

Список литературы:

- 1 Аминов Т. М. Роль железнодорожного транспорта в укреплении экономического потенциала независимого Казахстана (исторический аспект). // Вестник КазНУ. – 2011. Электронный ресурс <http://articlekz.com/article/7346..> Дата ссылки: 20 ноября 2014 г.
- 2 Назарбаев Н.А. Славная вековая история железной дороги – прочный фундамент экономики страны. – Астана, 6 августа 2004 г. КАЗИНФОРМ.
- 3 Исингарин Н.К. Железные дороги Казахстана. Становление. Алматы: ТОО «Экономтранс консалтинг», 2004. – С. 412–416.

Түйін

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТЕМІР ЖОЛ КЕШЕНІН ДАМУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ

А.Ж. Бытықбаев

магистрант

Т. Рысқұлов атындағы ҚазӘУ

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: bagaskar5@mail.ru

Қазақстандық темір жол кешені әлемдік тасымалдау жүйесіне органикалық түрде интегралданған. Темір жол көлік инфрақұрылымы негізгі әлемдік стандарт-



тарға сәйкес келеді. Бұл негізін контейнерлік тасымалдар құрайтын транзиттік тасымалдардың үлесін ұлғайтуға айтарлықтай мүмкіндік береді. Темір жол кешенінің дамуы мемлекеттің экономикасының өсуінің маңызды факторларының бірі болып табылады. Мақалада автор темір жол көлігі инфрақұрылымының болашағы туралы тұжырым келтірген.

Түйін сөздер: темір жол кешені, темір жолдың пайдалану ұзындығы, операторлық қызметтер нарқы, көлік логистикасы.

Summary

THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE RAILWAY INDUSTRY OF KAZAKHSTAN

A.Z. Bytykbaev

magistrant

Kazakh economic universitet name T. Ryskulov

Almaty, Kazakhstan

e-mail: bagaskar5@mail.ru

Kazakhstan railway complex organically integrated into the global transportation system. Railway transport infrastructure complies with the basic international standards. This can significantly increase the share of transit traffic, which will be based container shipping.

Development of railway transport infrastructure is one of the most important factors of economic growth of the country. In article the author draws a conclusion about prospect of infrastructure of railway transport.

Keywords: railway complex, operational length of railways, the market operator services, transport logistics



ОЦЕНКА И СТАТИСТИКА

УДК 316

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ГЕНДЕРНОЙ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ

Д.К. Турсынбаева

с.н.с., к.э.н.

Центр макроэкономики, финансов и управления

ИЭ КН МОН РК

Г.Ж. Сейтхамзина

к.э.н., профессор

Алматинская академия экономики и статистики

e-mail: gau17erj@mail.ru

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы достижения гендерного равенства на рынке труда Казахстана. Авторами дана оценка современного состояния гендерной структуры занятости и выделены меры достижения гендерного равенства баланса.

Ключевые слова: *гендерная политика, гендерное равенство, гендерная структура занятости, рынок труда, занятость мужчин и женщин.*

Достижение гендерного равенства является одной из важнейших задач модернизации социальной сферы современного Казахстана в контексте нового политического курса 2050. Особенно равенство в сфере занятости является одним из наиболее важных проявлений равноправия мужчин и женщин и актуальным предметом исследований на данном этапе совершенствования социальной политики. Основой экономического гендерного равенства или неравенства является положение мужчин и женщин на рынке труда.

Положение на рынке труда определяется двумя группами показателей: показателями занятости и безработицы, то есть характеристиками экономической активности и показателями уровня заработной платы. Важно получить информацию о таких аспектах рынка труда, как различие гендерных структур занятости, гендерных различиях в экономи-

ческой отдаче от трудовой деятельности. В Казахстане принимаются все соответствующие меры для ликвидации дискриминации в отношении женщин в области занятости, с тем, чтобы обеспечить на основе равенства мужчин и женщин равные права, в частности [1]:

— *право на труд как неотъемлемое право всех людей*, в Трудовом кодексе Республики Казахстан, принятом в 2007 году, в статье 6 выделено, что каждый имеет право свободно выбирать труд и свободно соглашаться на труд, без какой бы то ни было дискриминации и принуждения к нему, право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать профессию и род деятельности, 7 статья предусматривает:

— для каждого гражданина равные возможности в реализации своих прав и свобод в сфере труда;

— никто не может подвергаться какой-либо дискриминации при реализации трудовых прав в зависимос-



ти от пола, возраста, физических недостатков, расы, национальности, языка, имущественного, социального и должностного положения, места жительства, отношения к религии, политических убеждений, принадлежности к роду или сословию, к общественным объединениям. Лица, считающие, что они подверглись дискриминации в сфере труда, вправе обратиться в суд или иные инстанции в порядке, установленном законами Республики Казахстан (статьи 5-7).

— *право на одинаковые возможности при найме на работу*, в том числе, применение одинаковых критериев отбора при найме согласно статье 25 Трудового кодекса отмечено, что запрещается нарушение равенства прав и возможностей при заключении трудового договора.

Кроме того, согласно принятому Закону Республики Казахстан от 21 июня 2013 года за № 106-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам пенсионного обеспечения» в Трудовой кодекс внесены поправки в части недопущения расторжения трудового договора с работниками в воз-

расте от 55 лет и до достижения пенсионного возраста по основаниям сокращения численности или штата работников, а также несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, без наличия положительного решения комиссии, созданной из равного числа представителей от работодателя и работников. Установлен запрет на размещение информации о вакансиях для приема на работу, содержащую требования дискриминационного характера в сфере труда.

Несмотря на принимаемые меры, статистические данные показывают, что на рынке труда все еще сохраняется серьезный разрыв между женщинами и мужчинами. Так, уровень согласно данным Агентства РК по статистике экономическая активность населения за 2003–2013 гг. имеет умеренную тенденцию роста, однако необходимо отметить, что в 2009 году данный показатель опускался до 70,7% вследствие мирового финансового кризиса, а с 2010 года имеет умеренный рост и на протяжении последних 2-х лет держится на уровне 71,7%.

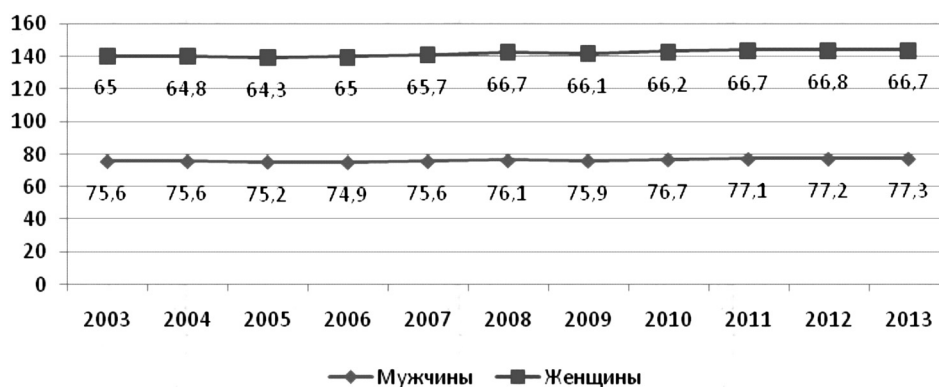


Рисунок 1 — Динамика экономической активности мужчин и женщин за 2003–2013 гг.

Примечание — Составлено по источнику [2]

Вместе с тем, из рисунка 1 видно, что экономическая активность мужчин и женщин имеет тенденцию

роста, но активность женщин ниже, чем у мужчин. Также наблюдается разрыв между активностью мужчин

и женщин, за 2013 г. — 77,3% против 66,7%.

На экономическую активность женщин отрицательное влияние оказывает количество детей, поскольку на женщин ложится основная нагрузка, связанная с воспитанием детей. Для женщин положительное воздействие на уровень экономической активности оказывает уровень образования. Это означает, что для женщин образование приносит большую отдачу с точки зрения улучшения позиций на рынке труда. Для мужчин больший, чем для женщин, вклад в изменение уровня экономической активности вносят характеристики здоровья — при очень плохих оценках здоровья уровень экономической активности мужчин снижается сильнее.

Отрицательное влияние размера пенсий, доходов других, кроме супруга, членов семьи, регионального уровня безработицы, отмечается только на экономическую активность мужчин. В то же время положительное влияние возраста, уровня заработной платы и отрицательное влияние статусов пенсионера и учащегося, доходов супруга, наблюдается как для мужчин, так и для женщин. Это свидетельствует о том, что структуры факторов, влияющих на экономическую активность, у мужчин и женщин близкие [3].

В структуре занятости преобладает доля женщин, работающих по найму, причем она из года в год увеличивается. Так, если в 2010 году по найму работало 2,6 млн. женщин, что составило 65,4% от общего числа занятых женщин, то в 2013 году — 3 млн. женщин (70,2%). Кроме того, одним из современных форм занятости является дистанционная занятость, которая с 2012 года законодательно закреплена Трудовым кодексом РК. Дистанционная работа является особой формой осуществления трудового процесса вне места расположения работодателя с применением в процессе работы информа-

ционных и коммуникационных технологий.

Дистанционная работа способствует обеспечению более гибкого подхода к выполнению работником своих функций и актуальна в особенности в крупных городах, где для женщин есть возможность совмещать работу и уход за ребенком, а для предприятия — модернизация организационных структур, сокращение фиксированных затрат и увеличение производительности. В Казахстане наиболее широкое распространение получили такие виды дистанционной работы как бухгалтерские, диспетчерские, переводческие услуги, работа в качестве журналистов, корректоров, предоставление различных услуг через интернет и т.д.

Также определенная доля женщин занята в сфере теневой экономики, особенно в сельском хозяйстве и торговле. Существует вероятность, что они работают без оформления трудовых договоров, в результате не вносятся пенсионные отчисления, не производятся социальные выплаты, нарушаются их права на безопасные условия труда. В крупных городах нередко не имеют постоянной регистрации по месту жительства, вследствие чего упускают возможность получения социальных льгот и гарантий.

Одним из основных направлений социально-экономической модернизации страны определено обеспечение продуктивной занятости населения. Постановлением Правительства от 19 июня 2013 года № 636 утверждена Дорожная карта занятости 2020. В рамках Программы женщинам предоставляется государственная поддержка в виде обучения и дальнейшего трудоустройства, содействия развитию предпринимательства путем предоставления микрокредита на открытие или расширение собственного дела, а также организации добровольного переезда из населенных пунктов с низким экономическим потенциалом в центры экономического роста.



Приоритетным правом участия в Программе пользуются женщины, проживающие в сельской местности, лица старше 50 лет до достижения пенсионного возраста, пенсионеры, вышедшие на пенсию до общеустановленного возраста.

К основным правам человека в области труда принято относить обеспечение полной занятости вместе с рядом необходимых юридических гарантий. В условиях кризиса наибольшие трудности испытывают

женщины из социально-уязвимых категорий населения, так как встречаются с большими трудностями в поисках стабильной занятости. При этом необходимо помнить о том, что безработица и связанное с ней резкое снижение жизненного уровня населения многократно увеличивают опасность роста различных форм насилия в отношении женщин. Недостаточная экономическая свобода вынуждает многих женщин оставаться в обстановке насилия [4].

Таблица 1

Динамика уровня безработицы мужчин и женщин за 2004–2013 гг., (в%)

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Республика Казахстан	8,4	8,1	7,8	7,3	6,6	6,6	5,8	5,4	5,3	5,2
Мужчины	7,0	6,7	6,4	5,9	5,3	5,6	4,9	4,6	4,1	4,6
Женщины	9,8	9,6	9,2	8,7	7,9	7,5	6,6	6,2	6,5	5,9
Разрыв между мужской и женской безработицей	2,8	2,9	2,8	2,8	2,6	1,9	1,7	1,6	2,4	1,3

Примечание – Составлено по источнику [2]

Проблемы безработицы у мужчин и у женщин различаются. По данным таблицы 1 – наблюдается, что за период с 2004 по 2013 гг. в течение всего периода экономических реформ и кризиса женщины составляли большинство безработных, стоявших на учете в центрах занятости. Уровень безработицы среди женщин за анализируемый период имеет тенденцию снижения, однако, уровень безработицы среди мужчин на порядок ниже, нежели чем среди женщин, что в первую очередь обуславливается ведением домашнего хозяйства и воспитанием детей.

Снижается также уровень безработицы среди мужчин, однако данный процесс происходит более низкими темпами, чем темпы снижения уровня безработицы среди женщин. Преобладание женщин среди зарегистрированных безработ-

ных объясняется наибольшим желанием женщин кроме трудоустройства, и получать пособие, и возможность обучаться или переквалифицироваться на новую специальность, более востребованную на рынке труда. Из таблицы видно, что разрыв между мужской и женской безработицей с 2009 года имеет тенденцию к снижению и в 2013 году был на уровне 1,3%.

Уровень заработной платы является одним из важнейших показателей. В условиях, когда большая часть занятого населения трудится по найму, уровень заработной платы во многом определяет уровень материального благосостояния индивидуумов и домохозяйств, экономические возможности инвестиций в человеческое капитал. Гендерное равенство уровня заработной платы во многом также является базой для выравни-



вания внутрисемейных позиций мужчин и женщин, обеспечивает в большей степени равный доступ к

семейным расходам, создает основу для экономической независимости женщин.

Таблица 2

Динамика уровня среднемесячной заработной платы мужчин и женщин за 2006–2012 гг., в тенге

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Среднемесячная заработная плата мужчин	49 737	62 629	73 508	80 491	92 853	106 533	118 799
Среднемесячная заработная плата женщин	30 984	41 202	46 922	53 276	61 273	72 430	82 625
Разрыв между среднемесячной заработной платой мужчин и женщин	18 753	21 427	26 585	27 215	31 580	34 103	36 175

Примечание — Составлено по источнику [2]

Исходя из данных таблицы 2 видно, что существует фактическая разница в доходах мужчин и женщин. Несмотря на повышение доходов женщин и мужчин разрыв между заработными платами имеет тенденцию роста, который в 2013 году составил 36 175 тенге, а за 2006–2012 гг. в среднем составил 27 977 тенге. Таким образом, наблюдается устойчивая тенденция увеличения разрыва в заработках между мужчинами и женщинами.

Так, оценка современного состояния и изменений, происходящих в гендерной структуре занятости, позволяет выявить тенденции, связанные с усилением или ослаблением гендерного «характера» отраслей и профессий, обнаружить процессы увеличения или сокращения неравномерности в распределении мужчин и женщин по сферам занятости и видам деятельности. На наш взгляд, это объясняется тем, что в Казахстане установленная наиболее высокая заработная плата в нефтегазовой и строительной отраслях, где вид деятельности в основном требует определенных физических усилий, соответственно, больше занято мужчин.

Кроме того, работа в данных отраслях по условиям труда является вредной и на них запрещается использование женского труда.

Решение проблем зависит от эффективного функционирования системы институтов и используемых механизмов и инструментов обеспечения гендерного равенства. Несомненно, это создание таких институтов, которые бы содействовали формированию гражданских структур, созданию условий для личностного самовыражения каждого человека вне зависимости от пола, возраста, национальности и материального положения. Все они должны иметь равный доступ к экономическим, политическим, образовательным ресурсам, к возможностям выражать свои интересы и добиваться своих жизненных целей.

Таким образом, устранение гендерного дисбаланса в сфере занятости видится в совершенствовании и развитии таких институтов, как:

законодательно-правового обеспечения;

структурно-организационного обеспечения;



социально-общественных норм. Национальная модель гендерной политики должна основываться на тщательном анализе существующего положения дел с помощью такого эф-

фективного инструментария, как гендерная статистика, которая позволяет выявить наметившиеся закономерности и тенденции, необходимые направления гендерных усилий.

Список литературы:

- 1 Об утверждении доклада о выполнении Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин//<http://www.adilet.gov.kz>
- 2 Агентство РК по статистике // <http://www.stat.gov.kz/>
- 3 Рошин С. Равны ли женщины мужчинам? Часть I//www.demoscope.ru
- 4 Тленчиева Г.Д. Проблемы защиты трудовых прав женщин в условиях мирового финансового кризиса//<http://www.elibrary.kz/>

Түйін **ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚТЫҢ ГЕНДЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ** **ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН БАҒАЛАУ**

Д.К. Тұрсынбаева

аға ғылыми қызметкер, э.ғ.к.

*Макроэкономика, қаржы және басқару орталығы
ҚР ҒБМ ҒК Экономика Институты*

Г.Ж. Сейтхамзина

э.ғ.к., профессор

*Алматы экономика және статистика академиясы
e-mail: gau17erj@mail.ru*

Бұл мақалада Қазақстанның еңбек нарығындағы гендерлік тепе-теңдікке жету мәселелері қарастырылады. Авторлар жұмысбастылықтың гендерлік құрылымының қазіргі жағдайына баға берген және гендерлік тепе-теңдіктің балансына жету жолдарының іс-шаралары қарастырылған.

Түйінді сөздер: гендерлік саясат, гендерлік тепе-теңдік, жұмысбастылықтың гендерлік құрылымы, еңбек нарығы, әйелдер мен ерлердің жұмысбастылығы.

Summary **ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE** **OF GENDER STRUCTURE OF EMPLOYMENT**

D.K. Tursynbayeva

Senior Research Fellow, candidate of economic sciences

*Center of macroeconomics, finance and administration Institute of Economics of the
MES RK*

G.Zh. Seitkhamzina

candidate of economic sciences, professor

Almaty Academy of Economics and Statistics

e-mail: gau17erj@mail.ru

This article discusses the issues of gender equality in the labor market of Kazakhstan. The authors assessed the current state of gender structure of employment and highlighted measures to achieve gender equality balance.

Keywords: gender, gender equality, gender structure of employment, labor market, employment of men and women.



УДК311

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ТЕОРИИ СТАТИСТИКИ НА ПРАКТИКЕ

А. Дауренбеков

кандидат экономических наук

профессор

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

e-mail: anvarbekdaurenbekov@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы применения методов теории статистики для анализа социально-экономических процессов в условиях рыночной экономики. На конкретном примере одного из известных мегаполисов Казахстана автор показывает преимущества применения индексного метода статистики. Представлены выводы по результатам экономико-статистического анализа.

Ключевые слова: статистика, индексный метод, индекс цен, индекс розничного товарооборота, инфляция.

При оценке социально-экономических явлений для решения задач аналитического характера довольно часто применяют индексный

метод анализа. Рассмотрим применение в этих целях индексов товарооборота, индекса цен и их взаимосвязи на конкретном примере

Таблица

Динамика розничного товарооборота г. Алматы за 2008–2013 гг.

Показатели	ед. изм.	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Розничный товарооборот*	млрд. тенге	993,5	899,3	968,2	1 068,6	1 245,8	1 371,0
Инфляция*, все товары и услуги	%	110,7	107,5	108,0	106,8	106,1	104,4
Розничный товарооборот в сопостави - мых ценах**	млрд. тенге	897,5	x	x	x	x	1313,2
*данные из [1-3]							
**расчеты автора							

Из вышеприведенных данных невооруженным глазом можно увидеть, что, начиная с 2009 года, явно прослеживается динамика роста розничного товарооборота из года в год. Известно, что на динамику роста розничного товарооборота влияют два фактора: изменение цен и структурные сдвиги. Динамику цен и та-

рифов на услуги можно увидеть из вышеприведенной таблицы, где замечен ежегодный рост потребительских цен и тарифов на услуги. Но в то же время нельзя не отметить **снижение темпов роста** потребительских цен и тарифов на услуги **из года в год за 2008–2013 годы**, что является положительным явлением с точ-



ки зрения оценки социальной ситуации мегаполиса за этот период и это обычно происходит в результате тех или иных, а в целом вследствие комплекса принимаемых эффективных административных мер. Например, следует отметить, что в этот период в целях снижения негативных последствий кризиса и улучшения социально-экономической ситуации города, Акиматом велась активная работа, в частности, на выполнение этих задач были нацелены: Городская Антикризисная программа (Алматы, тогда был единственным регионом в

стране, который представил свой бюджет в виде антикризисной программы), Дорожная карта и другие программы [4].

Влияние структурных сдвигов на динамику розничного товарооборота можно определить из взаимосвязи индексов розничного товарооборота в фактических ценах (переменного состава), розничного товарооборота в сопоставимых ценах (постоянного состава) и индекса структурных сдвигов, которая математически выглядит следующим образом [5]:

$$\begin{aligned} I_{\text{структурных сдвигов}} &= \\ &= I_{\text{розн. товарооборота в фактических ценах}} / I_{\text{розн. товарооборота в сопоставимых ценах}} = \\ &= I_{\text{розн. товарооборота переменного состава}} / I_{\text{розн. товарооборота постоянного состава}} = \\ &= I_{p1q1 / p0q0} / I_{p0q1 / p0q0}. \end{aligned}$$

Рассчитаем необходимые компоненты для расчета индекса структурных сдвигов. В качестве примера возьмем данные за 2013 год. Определим индекс розничного товарооборота в фактических ценах (переменного состава):

$$I_{p1q1 / p0q0} = \Sigma p_1 q_1 / \Sigma p_0 q_0,$$

где $\Sigma p_1 q_1$ - товарооборот отчетного периода (2013 года) в фактических ценах,

а $\Sigma p_0 q_0$ - товарооборот базисного периода (2012 года) в ценах базисного периода.

Подставив значения получим:

$$I_{p1q1 / p0q0} = 1\,371,0 / 1\,245,8 = 1,1 \text{ или } 110\%,$$

это означает **рост** розничного товарооборота в фактических ценах в 2013 году по сравнению с 2012 годом в **1,1** раза или на **10** процентов.

Теперь вычислим индекс розничного товарооборота в сопоставимых ценах (постоянного состава).

$$I_{q1p0 / q0p0} = \Sigma q_1 p_0 / \Sigma q_0 p_0,$$

где $\Sigma q_1 p_0$ - розничный товарооборот отчетного периода (2013 года) в сопоставимых ценах (2012 года). Тогда

$$I_{q1p0 / q0p0} = 1\,313,2 / 1\,245,8 = 1,054 \text{ или } 105,4\%,$$

Полученный результат говорит о росте розничного товарооборота в сопоставимых ценах в **1,054** раза или на **5,4%**.

Поскольку уже известны необходимые показатели для расчета индекса структурных сдвигов, определим его значение:

$$\begin{aligned} I_{\text{структурных сдвигов}} &= \\ &= I_{p1q1 / p0q0} / I_{p0q1 / p0q0} = \\ &= 1,1 / 1,054 = 1,0436 \text{ или } 104,36\%. \end{aligned}$$

Данный индекс показывает, что на рост объема розничного товарооборота в фактических ценах в 2013 году по сравнению с 2012 годом структурные изменения повлияли на 4.36%. Это означает о необходимости при анализе структуры товарооборота обратить внимание на товары, которые имеют наибольшую долю,

то есть на изменение их удельного веса в структуре розничного товарооборота в отчетном периоде (это при фактическом анализе) в большую или меньшую сторону или то же самое при планировании на будущий период, тем более если они (эти товарные позиции) имеют более высокие цены в составе общего объема товарооборота (например, автомобили личного пользования).

Несколько слов о составляющих индекса цен и тарифов на потребительские услуги.

В таблице представлена динамика ИПЦ по годам. На основе данных о ежегодных темпах роста (коэффициентах роста) определим ИПЦ за 2008-2013 годы.

$$\text{ИПЦ}_{2013/2008} = 1,075 * 1,08 * 3,068 * 1,061 * 1,044 = 1,37347.$$

Поскольку $I_P = \sum p_1 q_1 / p_0 q_1$, где $\sum p_1 q_1$ - товарооборот отчетного периода в фактических ценах,

а $\sum p_0 q_1$ - товарооборот отчетного периода в сопоставимых ценах, тогда: $I_{P(2013/2008)} = \sum p_1 q_1 / p_0 q_1$.

Определим $\sum p_0 q_1$ - товарооборот отчетного периода в сопоставимых ценах =

$$= \sum p_1 q_1 / I_{P(2013/2008)} = 1371,0 / 1,37347 = 998,2 (\text{млрд. тенге}).$$

Эти показатели можно интерпретировать следующим образом:

1. $\sum p_1 q_1$ - товарооборот отчетного периода в фактических ценах (1371,0 млрд. тенге) - это фактические затраты населения на покупку товаров и потребительских услуг в 2013 году.

2. $\sum p_0 q_1$ - товарооборот отчетного периода в сопоставимых ценах - этот условный товарооборот отвечает на вопрос: «Сколько бы затратило население на покупку товаров и потребительских услуг в 2013 году, если бы цены и тарифы на них оставались бы на уровне 2008 года».

В этом случае разность между ними дает **дополнительные затраты** населения от повышения цен (или экономии от снижения цен, что довольно редкое явление в условиях рынка). Определим разность между этими показателями.

$$\Delta = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 = 1371,0 - 998,2 = 372,8 (\text{млрд. тенге}).$$

Это достаточно внушительная цифра, чтобы воспринять суть инфляционных процессов (например, объем ВРП от транспорта и складирования в 2013 году по г. Алматы составил 365 млрд. тенге!)

Список литературы:

- 1 «Регионы Казахстана»/Под ред. А.Е. Мешимбаевой / Агентство Республики Казахстан по статистике. — Астана, 2009. — 27 стр.
- 2 Розничная и оптовая торговля в Республике Казахстан /Статистический сборник/ на казахском и русском языках / 208 стр. Комитет по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан. Главный редактор Смаилов А.А., г. Астана, 2014 г.
- 3 Регионы Казахстана в 2013 году /Статистический сборник/на казахском и русском языках. — Астана, 2014. — 420 с.
- 4 Отчет акима г.Алматы Ахметжана Есимова перед населением. Интернет газета/ZONAKZ/1 февраля 2010 г.
- 5 Елисеева И.И., Юзбашев М. М., Общая теория статистики: Учебник/ Под ред. чл.-корр. РАН И.И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 368 с.



Түйін
СТАТИСТИКА ТЕОРИЯСЫНЫҢ ӘДІСТЕРІН ТӘЖІРИБЕДЕ
ҚОЛДАНУДЫҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ

А. Дауренбеков

э.ғ.к., профессор

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: *anvarbekdaurenbekov@mail.ru*

Мақалада нарықтық экономика жағдайында әлеуметтік-экономикалық үдерістерді талдау үшін статистика теориясының әдістерін тәжірибеде қолдану мәселелері қаралған. Автор статистиканың индекстік әдісін қолданудың артықшылығын Қазақстанның ірі мегаполистерінің бірінің нақты мысалында көрсеткен. Экономикалық-статистикалық талдаудың нәтижесі бойынша қорытындылар жасалған.

Түйінді сөздер: *статистика, индекстік әдіс, баға индексі, бөлшек сауда айналымы индексі, инфляция.*

Summary

**SOME QUESTIONS OF APPLICATION OF METHODS
OF THE THEORY OF STATISTICS IN PRACTICE**

A. Daurenbekov

candidate of economic sciences

professor

Almaty academy of economy and statistics

Almaty, Kazakhstan

e-mail: *anvarbekdaurenbekov@mail.ru*

In article are considered questions of application of methods of the theory of statistics for the analysis of social and economic processes in the conditions of market economy. On a concrete example of one of the known megalopolises of Kazakhstan the author shows advantages of application of an index method of statistics. Conclusions by results of the economical and statistical analysis are presented.

Keywords: *statistics, index method, price index, index of retail commodity turnover, inflation.*



УДК 338

КУЛЬТУРА АЛМАЗА

Е.К. Сейсебаев

оценщик алмазов и бриллиантов

e-mail: seisebayev.e@mail.ru

Аннотация

Проблема падения спроса на алмазы актуальна. Сложные процедуры продаж и правила, приведшие к сужению рынка, обозначили проблему культуры алмаза в обществе. Развитие интернет — магазинов перемещает покупку товаров и услуг в виртуальные магазины, влияя на тенденцию роста спроса на алмазы.

Ключевые слова: культура алмаза, интернет — магазины, Алибаба, риски сделок, алмазные биржи.

Широкий круг Покупателей называет бриллианты и алмазы одним словом — алмазы, думаю, сказывается магия слова. Так и я, буду в этой статье называть бриллианты и алмазы магическим словом — алмазы.

Сегодня рынок алмазов переживает не лучшие времена[1]. Последние десятилетия бриллианты особенно настойчиво продвигались как товар особой роскоши. Из-за увеличения различных ограничений, создаваемых Продавцами алмазов, усложняющих процедуру продаж, правила, которые вели к продаже все более крупных и высоких по качеству алмазов, для удержания уровня доходов, привели к сужению алмазного рынка и падению спроса на алмазы. Иные продавцы алмазов вкладывают в рекламу десятки, а то и сотни миллионов долларов, в надежде на увеличение продаж[2]. По их признанию, уверенности в эффективной отдаче рекламных денег нет.

Исключений без правил нет, так и здесь, не смотря на сложности купли продаж, находились единичные Покупатели из широких масс населения, которые желали рискнуть и попытаться стать членами закрытого элитарного клуба обладателей сокровищ. И, неожиданно для себя, сталкивались в первую очередь с отсутствием понятной и доступной информации, объясняющей в дос-

тупной форме как надежно избежать рисков сделок.

Нужно оговориться, что такие методики существуют. Они значительно снижают риск операций с алмазами и доступны широкому кругу покупателей. Об этом будем говорить ниже.

Да, понятно, алмазы — это красиво, это дорого, но очень сложно и рискованно, именно уровень риска не приемлем для большинства простых Покупателей. Это одно из проявлений отсутствия культуры алмазов и бриллиантов. Как пример обратного можно привести культуру нефрита в Китае. Вряд ли кто способен сказать точно, какое количество нефрита покупается и продается в день, эта цифра огромна. Создается впечатление, что нефрит ценится выше денег. Если цена денег подвержена колебаниям, цена нефрита стабильно высокая. Именно культивирование нефрита как ценности, обеспечивает ему стабильность спроса. Нефрит является семейной ценностью, он передается из поколения в поколение. Ассортимент нефрита очень широк, его можно купить и за один доллар и за два миллиона долларов, и если вы способны предложить камень требуемого качества и по приемлемой цене, у вас его купят немедленно, отложив все остальные сделки. Культ нефрита. Существует вся инфраструктура



для удобства сделок с нефритом. При желании клиента консультант будет сопровождать всю процедуру сделок, а вознаграждение он получает по итогам сделок, всё ориентировано именно на широкий круг Покупателей. Огромное количество рынков нефрита в каждом городе. Основой всех сделок является доверие. Нефрит можно купить и продать в любое время, очень высокая ликвидность, благодаря культуре камня в народе, которая прививается с детства. Эта культура основана на обычаях и знаниях — практически любой китаец может отличить качественный камень от иного, определить его ориентировочную стоимость. Эти знания он получает от отца, брата и далее совершенствует знания самостоятельно из доступных источников — он, не думая об этом, принимает участие в укреплении и развитии культуры камня. Китайцы часто обмениваются информацией о купленном или проданном камне. Живое общение из уст в уста, обсуждение, споры о нефрите — все это является частью культуры камня.

С точки зрения Европейцев нефрит не представляет ценности, от него, в понимании Европейцев, нет практической пользы, но если вы предложите по одинаково приемлемой цене одновременно алмаз и нефрит китайцу, он, с вероятностью 95 % предпочтет нефрит. Потому, что китаец нефрит знает и понимает пока лучше чем алмаз. Элитные камни и продаются на аукционе. Представители аукциона очень разборчивы и при малейшем сомнении в продавце или покупателе, деликатно отклоняют сделку, отказываясь от любых выгод. Есть рынок созданный людьми с численностью от 500 000 000 человек.

Так в каждом народе есть ценности, которые основаны на его культуре, и они очень устойчивы. В Средней Азии и в Казахстане золоту предпочитают серебро.

В это же время, продать нефрит на территории жителям СНГ невозможно. Если только они не покупают для перепродажи жителям Поднебесной Страны. Для своего потребления этот камень им не нужен, нет культа нефрита, нет культуры этого камня, поэтому нет спроса и нет рынка.

Так же обстоят дела и с алмазом. В алмазе культура, к сожалению, отсутствует. Все эти споры, обсуждения, беседы на тему алмазов присущи только узкому кругу лиц, которые не могут создать глобальный рынок алмаза, повысить на него спрос, увеличить добавочную стоимость, не потому, что не хотят, а потому, что их — знатоков и специалистов, очень мало. Все сужено настолько сильно, что специалисты по алмазам всего мира знают друг друга по именам. Как в космической отрасли. Там Инженеров технологий, наберется, наверное, не больше нескольких тысяч человек, при численности населения земли в шесть миллиардов. Элита, маленькое сообщество.

Далее, при современном уровне технологий обработки алмазов даже хорошему специалисту сложно разобраться, подвергался ли алмаз или не подвергался облагораживанию. И разные договоренности и требования о необходимости уведомления Покупателей об облагораживании камня, мошенники во внимание не принимают. Это, безусловно, вредит имиджу алмазов. Потому, что культура камня не имеет критической массы. Создание культуры алмаза, обеспечение и обучение начальным знаниям людей о камне, пропаганда ценности природного алмаза вывел бы алмаз на уровень денег и золота. В золоте хранить большие сбережения сложно из-за объема и массы, в бумажных деньгах не надежно. Хранить огромные состояния неограниченное время в «коробочке из под чая» позволяют людям только драгоценные камни. Покупатель знает,

понимает и всегда помнит об этом. А сегодня, для продажи кольца с алмазом, Представителю широкого круга, доступен только ломбард, где оценку стоимости занижат, и еще официально оплатят только 30 % от оценочной стоимости. Покупателя то же можно понять, ему не часто удастся купить или продать алмаз, и потому из единственной сделки он пытается выжать максимальную выгоду, неизвестно, когда еще выпадет такая возможность.

Круг замкнулся, подобная сделка отталкивает Покупателей и их становится меньше, Продавец, из-за небольшого числа Покупателей, стремится получить максимум выгоды, не смотря ни на что. Все это стремительно сужает рынок и поле для маневров в организации продаж. Круг необходимо разорвать, а для этого нужно ввести новые данные и условия, разрушить неликвидность алмазов. Кстати, обеспечение условий ликвидности бывших в употреблении алмазов, это большой вопрос, требующий решения. А ведь это один из главных движителей рынка алмазов.

Нельзя оставить без внимания появление на рынке алмаза интернет – магазинов и в первую очередь гиганта продаж – Алибабу[3]. Появление продаж алмазов через сеть Алибабы вызвало беспокойство большинства Бирж. Алибаба, не смотря на все его недостатки, выбрал другой формат продаж, отличный от традиционных Бирж и пока, следует, признать, выигрывает. Кто может похвастать ежегодным приростом продаж примерно в 16 процентов. Покупатель не забыл о потенциальной ценности алмаза, Покупатель все еще хочет ощутить свою причастность к сокровенному, самому красивому и ценному в мире – к алмазу, и Алибаба эксплуатирует это желание Покупателя, продавая ему алмазы по доступным ценам[4]. Нельзя надеяться на то, что Алибаба и подобные ему структу-

ры, самостоятельно, из-за уважения к Патриархам уйдут из алмазного рынка, не уйдут, напротив, объем продаж они будут только наращивать. Алибаба как современный и молодой участник рынка бескомпромиссен, дерзок, грамотен, учитывает собственные ошибки, исправляет их по ходу развития в сторону удовлетворения спроса Покупателя и готов бороться за рынок с любым, что он сегодня и делает. Способность и стремление удовлетворить любое желание Покупателя, превратило Алибабу в крупнейшего в мире Продавца. Он мобилен, располагает ресурсами, молодыми и талантливыми организаторами продаж и логистики, все это помогло ему сформировать такой огромный рынок товаров, в котором даже алмазы занимают, пока, не первое место. А самое главное, что есть у Алибабы – это ДОВЕРИЕ и любопытство Покупателя. Необходимая оговорка, с полным доверием Покупателя у Алибабы еще есть проблемы. Нельзя рассматривать Алибабу и подобные ему организации как конкурентов, вряд ли они думают именно об Алмазных Биржах вообще, но, своим напором и возможностями, не желая того, они могут нанести Алмажным Биржам недопустимый урон. Биржи будут вынуждены пойти на беспрецедентные шаги по реформированию собственной структуры и методов продаж, рассматривая доверие Покупателя как главный источник существования. А, элитарность, то чем дорожат сегодня Биржи в ущерб экономической целесообразности, может быть утеряна. Одним словом, Биржи сами ведут себя в зону высоких рисков, оттягивая время решений. Экономическая целесообразность торговли непреклонна одинаково ко всем. А производителям, добытчикам, важна реализация по рентабельным ценам добытой им на карьерах продукции и им без разницы кто будет покупать у них алмазы.



Что делать и как быть Биржам? Извечный вопрос. Нужно ли противодействовать, если нужно, то, каким образом и сколько будет стоить это противодействие? Может подождать и посмотреть, как будут развиваться события дальше? Вопросов множество. Полагаю, сегодня уже поздно предпринимать попытки противодействия структурам подобным Алибабе. Создание новых структур в попытке догнать, развивающееся уже на протяжении 10 лет конкурентов немыслимо и очень дорогая попытка одновременно. Они располагают всем, что необходимо для ведения конкурентной борьбы — и денежными средствами, и людскими ресурсами в нужном объеме. Попытка создания структуры подобной Алибабе вряд ли увенчается успехом, потому что время упущено, а развитие электронных продаж движется с огромной скоростью. Для наработки клиентской базы нужны годы и годы, тем более такой базы, которая основана на доверии.

Так, что же делать? Алибабу надо воспринимать не как кратковременное событие, а как явление. Эти структуры пришли навсегда. Попытаться остановить развитие интернет магазинов подобно попытке остановить течение времени. А, недооценка их возможностей опасна. Специалистами установлено, что Алибаба из года в год увеличивает объем продаж на 16%. Из этого следует, что из года в год увеличивается круг покупателей, расширяется круг людей ищущих информацию об алмазах. Для того, что бы иметь возможность самому, самостоятельно знать и понимать предмет торга — алмаз, что бы минимизировать риски сделок с ним. Чтобы владеть алмазами. Культура алмаза в народе начинает воссоздаваться.

Таким образом, Алибаба способствуя расширению круга собственных продаж, увеличивая собственный рынок, спрос, воссоздает культуру алмаза за свой счет, и, помога-

ет существующим Биржам сохранить свою элитарность, возвращая для них новых Покупателей. Так зачем ему мешать? Существующие Биржи смогут использовать результаты его усилий в свою пользу, не заплатив ни копейки, смогут сохранить свою элитарность, так как в среде новых покупателей обязательно будет процент любителей элитных и дорогих камней, а, ручная работа, алмазы большой стоимости и высокого качества требуют исключительно индивидуального подхода. Здесь массовость исключается. Поэтому, такой Покупатель поедет на Биржу.

А культура камня будет продолжать свое развитие, воссоздаваемая Алибабой, многократно увеличивая число покупателей алмазов и в том числе элитных камней.

Нужно помогать в развитии Алибабе и подобным ей структурам. Дать им возможность развивать первую ступень рынка, самую массовую — рынок дешевых алмазов, ту сеть и тот уровень продаж, который не способна создать ни одна из существующих Бирж, именно это станет началом восстановления культуры алмазов, а на себя Биржи должны взять роль эксперта, обеспечивая Алибабу качеством продаж населению, создавая доверие покупателей к Алибабе, и возглавить собственную отрасль и рынок алмазов как Специалисту и Патриарху этого вида бизнеса. Есть старая поговорка, если нет возможности пресечь процесс, то необходимо его возглавить.

Алибаба конечно же знает и страдает от мошенничества так же, как и Биржи, для обеспечения качества продаж следует сделать так, чтобы продаваемые Алибабой алмазы проходили через специалистов Биржи и только потом попадали в руки Покупателя, это и будет гарантией качества продаж. С высокой долей вероятности можно утверждать, что Алибаба и сегодня продает в числе прочих алмазов и алмазы Азиатских Бирж, доподлинно не известно по-



чему, но полного доверия у Покупателя к Алибабе это не вызывает, с подобным сталкивалась и любая другая отдельно взятая Биржа. Может ли Алибаба нанять своих специалистов? К Алибабе не будет полного доверия, пока у него не будут специалисты, способные профессионально обеспечить соответствие цены и качество продаваемых через интернет алмазов. Но это потребует много сил, времени и ресурсов, требуется по существу строительство собственной Биржи или что-то подобного Бирже и еще не факт, что ее деятельность обеспечит доверие Покупателей. Ведь, в первую очередь Алибаба – это продавцы, а не профессиональные работники алмазной отрасли. А, Биржа – не только домик с окнами.

Придется Алибабе обратиться к профессионалам на алмазную Биржу.

Алибаба, заинтересован в качестве продаж, станет искать или уже ищет варианты решения качества продаж. Он не может пренебрегать своей репутацией. Ему нужна авторитетная, безотказная, надежная и недорогая схема контроля качества алмазов предназначенных к продаже.

Алибаба должен быть одинаково надежен и для Продавцов и для Покупателей. Будет ли Алибаба работать с какой либо из существующих алмазных Бирж Москвы, Рамат – Гана или Антверпена? Ответ – нет, потому что Алибаба усмотрит в этом предложении попытку его контроля и ограничения свободы его действий, что неприемлемо для любой коммерческой организации. Что остается в итоге?

(Продолжение следует)

Список литературы:

- 1 Николаев М. В., Григорьева Е. Э. Применимость Форсайта к прогнозированию развития алмазно-бриллиантового комплекса// В мире научных открытий (Экономика и инновационное образование). №3.1. – Красноярск: НИЦ. – 2011.
- 2 Николаев М. В., Григорьева Е. Э. Методы прогнозирования стратегического развития мирового алмазно-бриллиантового рынка// Проблемы современной экономики. 2012. – №4 (44).
- 3 Маттео Бутера. Следующий мировой бриллиантовый центр может быть виртуальным... и китайским. 15.09.2014.// Отраслевое информационно-аналитическое агентство, специализирующееся на изучении процессов, определяющих развитие мирового рынка алмазов и бриллиантов **Rough&Polished** – режим доступа: <http://www.rough-polished.com/ru/analytics/93112.html> (дата обращения: 02.11.2014)
- 4 Надежда Шагрова. Online-бриллианты вполне реальны. 29.03.2010// Отраслевое информационно-аналитическое агентство, специализирующееся на изучении процессов, определяющих развитие мирового рынка алмазов и бриллиантов **Rough&Polished** – режим доступа: <http://www.rough-polished.com/ru/exclusive/37520.html> (дата обращения: 02.11.2014)

Түйін
АЛМАС МӘДЕНИЕТІ

Е.К. Сейсебаев
алмас және тауһар тас бағалаушысы
e-mail: seisebayev.e@mail.ru

Тауһар тастарға сұраныстың төмендеу мәселесі едәуір маңызды. Сауданың күрделі рәсімдері мен нарықтың тарылуына әкелген ережелері алмас мәдениетінің



қоғамдағы мәселесін белгіледі. Ғаламтор-дүкендердің дамуы алмастарға сұраныстың өсу үрдісіне әсерін тигізе отырып, тауар мен қызметтердің сатып алуын виртуалды дүкендерге көшіреді.

Түйін сөздер: алмас мәдениеті, ғаламтор-дүкендер, Алибаба, келісім тәуекелі, алмастық биржалар.

Summary **CULTURE OF DIAMOND**

Y.K. Seisebayev
Rough and Polished valuer
e-mail: seisebayev.e@mail.ru,
Tel.mob: 8 (777) 121 71 72

Complicated procedures and rules of sales that led to a narrowing of the market have identified a problem of culture of diamond. E-shops development is cause of remotion of goods and services into virtual shops.

Key words: culture of diamond, e-shops, Alibaba, risks of bargains, diamond exchanges.



ФИНАНСЫ

УДК 336

БЮДЖЕТАРАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАРДЫҢ ӨҢІРЛІК САЯСАТҚА ӘСЕРІ

Г.А. Жолмырзаева

э.г.к., доцент міндетін атқарушы

Т. Рысқұлов атындағы ҚазӘУ

Алматы, Қазақстан

e-mail: gulbaksha1@mail.ru

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан Республикасының қазіргі таңдағы бюджетаралық қатынастарының мәселелері қарастырылған. Автор бюджеттік қатынастардағы орталық және жергілікті мемлекеттік басқару органдарының арасындағы тиісті құзыреттер аражігінің дұрыс ажыратылмауы, сондай-ақ бюджеттік құқықтардың жергілікті ерекшеліктерге сай болмауы және экономикалық-саяси тұрақтылықты нығайту процестерін тығырыққа тірейтінін саралап көрсетеді.

Түйінді сөздер: өңірлік саясат, бюджетаралық қатынастар, трансферттер, аумақаралық бюджеттік теңестіру.

Бюджетаралық қатынастар саласында реформалау және орталықсыздандыру аясында Қазақстанның өңірлік саясатын анықтау кезінде өңірлерге бюджеттік жәрдем қаржылар беру жолымен теңестіру жөнінде шаралар өткізуге айырықша мән беріледі. Соңғы жылдары бюджетаралық қатынастарды реформалау көп ретте республикалық және облыстық бюджеттер арасындағы қарым-қатынастардың үйлесімді жүйесін құруға деген ұмтылысқа қозғау салды. Олардың деңгейлерінің арасындағы қаржылық ресурстарды қайта бөлу механизмін қайта қарау республикалық бюджетке тиімді болып шықты. Оның үстіне, осы реформалардың жүзеге асырылуы облыстық билік органдарының алдында тұрған әлеуметтік-экономикалық міндеттерді орындау үшін қажетті үйлесімсіздікті күшейтуге және қаржылық қамтамасыз етуді төмендетуге әкеліп соқтырды. Әйтсе де қазіргі жағдайларда Қазақстан Республикасының 16 өңірінің ішінен 13-і республикалық бюджет-

тің жәрдем қаржысына тәуелді болып отыр. Бұл жергілікті атқару органдарының меншікті қаржы ресурстарының жеткіліксіздігіне байланысты. Бірқатар елдерден өзгешелігі, Қазақстандағы жергілікті билік органдарының өз аумағында меншікті салықтары мен алымдарын енгізу, мөлшерлемелер деңгейін реттеу, муниципалдық облигацияларды айналысқа шығару құқығы жоқ. Бүгінде жергілікті бюджеттердің кірістеріндегі трансферттер үлесі 60%-ды құрайды, ал кейбір өңірлер бойынша 80%-ға дейін жетуі республикалық бюджетке тәуелділіктің күшейіп бара жатқанының куәсі. Бұл жергілікті мемлекеттік органдардың меншікті салық салу базасының дамуын ынталандыруды төмендетіп, бірінші кезекте шағын және орташа бизнестің белсенділігіне кері әсерін тигізеді. Жергілікті бюджеттердің кірістерін басқару біршама дәрежеде орталықтандырылған күйінде қалуда. Бюджеттік түсімдердің негізгі бөлігі республикалық деңгейде шоғырланады. Өңірлік биліктерге



меншікті табыстарды қалыптастыру саласында шектеулі өкілеттік берілген, сонымен бірге бұл табыстар салық түсімдері көлемінің өсімі үшін жеткілікті әулетті қамтамасыз ете алмайды.

Қазақстандағы аумақаралық бюджеттік теңестіру экономиканың қазіргі құрылымы жаңғыртылуының өріс алуын қалыптастыру міндеттерінен бастау алады. ЖІӨ өндірісінің қалыптасқан құрылымы өңірлік үйлесімсіздіктерімен, өндіргіш күштерді республика аумақтары бойынша орналастырудың өркелкілігімен және жекелеген облыстардың даму деңгейінің бірдей еместігімен анықталады [1].

Өңірлердің өндірістік күштерді орналастыруда, тұрғылықты халықтардың саны мен құрылымында, салық салу базасының мөлшерінде, демек, бюджеттің кіріс бөлігін қалыптастыруда әр түрлі мүмкіндіктері бар.

Бюджеттік жәрдем қаржылар мен алып қою сомалары заңмен үш жылдық кезеңге белгіленіп, түсу қарқынына тәуелсіз түрде жергілікті бюджеттің кіріс бөлігіне сөзсіз жатқызылады. Әйтсе де өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы өзгерістер нәтижесінде бюджетке салықтық түсімдердің төмендеуі жағдайында бюджеттік алып қою жөніндегі сөзсіз орындалуы тиіс міндеттемелердің сомасы аумақтың даму саясатын жүргізу мүдделеріне қозғау салатын және өңірдегі бюджеттік шығыстарға ықпалын тигізетін елеулі шығындарға айналуға.

Осыған байланысты облыстық бюджеттердің кіріс бөлігі жете орындалмауы жағдайында (Астана және Алматы қалаларының бюджеттері) республикалық бюджетке алып қою сәйкесінше жергілікті бюджеттің кіріс бөлігінің орындалу мөлшеріне үйлесімді жүргізілуін регламенттеп, осының алдындағы Бюджеттік кодексті қабылдауға түрткі болған бюджеттік нормаларды пайдалану мүмкіндігі назар аударуға тұрарлық.

Осылайша бекітілген өтемдік механизм жағымсыз трансферттер құралын пайдалануға объективті тұрғыдан келуге және трансферттер есептемелерінде дәлсіздіктер байқалған жағдайда алып қоюлардың ұнамсыз ықпалын төмендетуге мүмкіндік береді.

Бюджетаралық қатынастарға қатысушылардың бір-бірінің, халық алдындағы, кәсіпорындар мен ұйымдар алдындағы өзара жауапкершіліктерін арттыруға айрықша назары аударылуы тиіс. Қаржылай жәрдем беру өңірлік бюджет пен бюджет саясатының «мөлдірлігімен» шарттасуы қажет.

Әдетте бюджетаралық қатынастар аясында әр түрлі деңгейдегі бюджеттердің арасындағы табыстарды қайта бөлу мәселелері жергілікті бюджеттердің сатылас және деңгейлес теңгерілімдеріне қол жеткізу мақсатымен бюджеттік реттеу жәрдемімен жүзеге асыру арқылы қарастырылады.

Қазақстандағы бюджетаралық қатынастарды реттеу механизмі бюджет деңгейлерінің, сондай-ақ трансферттер жүйесінің арасындағы кірістер мен шығыстарды заңнамалық тұрғыда орнықтыруға негізделген.

Қазіргі уақытта қолданыстағы бюджеттер деңгейлерінің арасындағы кірістер мен шығыстардың өкілеттіктері бұрынғы жүйелердің алдында бірқатар артықшылықтарға ие. Мәселен, барлық өңірлер үшін жекелеген өңірлерге арналған жеке жеңілдіктер мен артықшылықтар алынып тасталған, кіріс және шығыс өкілеттерінің бірыңғай шектелімі бекітілді.

Дегенмен, бюджетаралық механизмді реттеу жетілдіруді қажет етеді. Аумақтарға бірыңғай тәсілдеме қолдану аударымдар нормативтері мөлшерлерінің біркелкі болуында емес, оларды есептеудің бірыңғай әдістемелерін пайдалануы тиіс екендігіне саяды. Бұған қоса, есеп бойынша (халық саны, бюджеттік

кірістер мен шығындар, т.б.) барлық аумақтар үшін біркелкі болуы тиіс, бірақ әр түрлі сандық ыңғайда келтірілуі әрбір өңірдің өз ерекшеліктерін ескеруге мүмкіндік береді.

Бюджеттік алып қою жергілікті билік органдарының, өңірлердің салық әлеуетін кеңейтуге ынта-ықыласын төмендетуге әкеледі. Бюджет заңнамасында өңірлер-донорлар салық түсімдерінің болжамды жоспарларын орындамаған жағдайларында бұндай тәжірибені қолданудың салдарынан өтемақы төлеудің әділ механизмінің болмауын атап көрсеткен жөн.

Қазақстанда бюджеттік өңірлік проблемаларды сапалы шешу кешенді тәсіл қолдануды талап етеді.

Республика өңірлерінің қаржылық дербестігі мәселелерінің шешімін табуы меншікті салық базасын ынталандыруда жергілікті биліктің шаралары жергілікті бюджеттердің меншікті көздерін қалыптастыруды нығайтуға бағытталуы тиіс. Осыған байланысты республикалық бюджеттен аударылатын трансферттерді ұсынуға негізделген қаржылық теңестіру үлгісін ілеспе тетіктерімен толықтыру орынды болмақ [2].

Қазақстан Республикасында бюджеттік жүйе деңгейлерінің арасындағы салықтарды шектеу тәжірибесі жергілікті бюджеттерге жеке табыс салығын, әлеуметтік салықты және меншікке салынатын салықтарды есепке алуды болжамдайды. Сәйкесінше, осы салықтардың көлемі өндіріс дамуы дәрежесіне, кәсіпкерлікке, инвестициялық белсенділікке, өңірлер экономикасының қайта құру құрылымдарына жанама түрде ғана тәуелді болады. Бұл факт меншікті табыстардың қалыптасуында, жергілікті билік органдары қызметінің әлсіздігі мен селқостығына, масылдық көңіл-күйдің күшеюіне себепкер болады.

Осыған байланысты жергілікті бюджеттердің табыс базасын нығайтудың негізгі тетігі республикалық деңгейдегі белгілі бір салық түрлерін жергілікті органдарға беруі жөнінде шешім қабылдануы тиіс. Корпорациялық табыс салығын беру мақсатқа сай келмейді, өйткені бұл республикалық бюджеттің кіріс бөлігін төмендетуге әкеледі. Сонымен қатар, өңірлерді бюджеттік қамтамасыз ету арасындағы алшақтық ұлғаятын болады.

Импортталатын тауарларға салынатын ҚҚС-ты жергілікті деңгейге беру де мақсатқа сай келмейді, өйткені осы салық негізінен шекараға жақын облыстарда төленеді.

Ішкі өндіріс тауарларына салынатын ҚҚС бойынша төлемдерді толық көлемде жергілікті бюджеттерге беру нұсқасы болуы мүмкін. Салықтың осы түрі республикалық бюджеттің кірістерінде айтарлықтай соманы құрамайды және салық салынатын базаны неғұрлым біркелкі үйлестіруге иелік етеді. ҚҚС түсімдері кәсіпкерліктің даму деңгейіне тәуелді, сөйтіп бұл жергілікті атқару органдары үшін қолайлы жағдай жасауға ынталандырады.

Аталмыш салыққа байланысты бюджетаралық сатылас және деңгейлес теңестірудің негізгі құралы болып табылатын Германия тәжірибесін еске салу орынды. Ол белгілі бір тұрақты арақатынаста бюджеттік жүйенің екі деңгейінің арасында бөлінеді. Бұл Қазақстан жағдайларында ҚҚС түсімдерін республикалық және жергілікті бюджеттердің арасында 60:40 арақатынасында шектеу нұсқасына негіз болуы мүмкін.

Біздің ойымызша, жергілікті бюджеттердің табыс базасын нығайту мақсаттарында меншікке – жерге, мүлікке және көлік құралдарына салынатын салықтарды есптеу тетіктерін қайта қарастыру қажет. Талдау көрсеткеніндей, олардың жергілікті бюджеттердегі үлесі өте аз.



Сондықтан мүмкіндігінше жеңілдіктерді қысқартып, мөлшерлемелерді ұлғайту қажет. Өйткені экономикасы дамыған мемлекеттердің тәжірибесінде меншікке салынатын салықтар жергілікті қазынаға үлкен табыстар әкеледі, онда мүлікке салық салу нарықтық күн бойынша жүзеге асырылса, ал бізде техникалық түгендеу орталығының бағалауымен жүзеге асырылады. Қазақстандағы мүлікке салық салу деңгейінің төмендігі оны тиімді пайдалануға ынталандыруды азайтады, әр түрлі қаржылық бұрмалаушылықтарға әкеліп соқтырады. Айыппұл ықпал-шараларының төменгі деңгейі есептелген салықтарды төлеуден жалтаруға негіз болады.

Жергілікті бюджеттердің кірістеріне есептелетін ең жоғарғы түсімдерді жеке табыс салығы қамтамасыз етеді. Бұл бюджетаралық қатынастарды реформалау үдерісіндегі оның рөлін алдын ала айқындап береді. Қазақстанның мемлекеттік бюджет кірістерінің жалпы көлеміндегі ЖТС небәрі 7,3%-ы ғана құрайды. Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі жеке табыс салығының үдемелі мөлшерлемесін 2011 жылдың басында енгізуді жоспарлаған еді, бірақ бұл шешімнің жүзеге асырылуы кейінге қалдырылды. Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің есебі бойынша табыс салығының үдемелі шкаласына көшу жергілікті бюджеттерге қосымша 1,3% немесе 12,5 млрд. теңге алуға мүмкіндік беретін еді[3].

Әлемдік тәжірибеде жергілікті бюджеттердің қалыптасуының елеулі көздерінің бірі муниципалдық облигация шығару болып табылады. Әйтсе де Қазақстан Республикасының тек Астана және Алматы қалаларының әкімшіліктері ғана бұған құқылы.

Муниципалдық облигацияларды шығару жергілікті бюджеттің табыстарын молайту ғана емес, олардың

дербестігін, сондай-ақ қор нарығындағы қаржы құралдары тапшылығы проблемаларын да шешуге септігін тигізеді.

Артта қалған өңірлерге инвестициялар құйылымын және оларға қаржылай жәрдемдесуді ынталандыруда көрінетін теңестіруші іріктемелі саясаттың әдістемелерін қолдануды мақсатқа сай деп санаймыз. ҚР-да Астана және Алматының дамуының басымдық мәні бар екені белгілі. Бұл қауымдастыққа өзге өңірлерді қосу арқылы ел халқының негізгі бөлігінің жоғары ұйымдасқан урбанистік ортада өмір сүру бағытында дамуға тартуға түрткі болар еді.

Бұған қоса, артта қалған өңірлерге қатысты оларға кепілді қызмет көрсетуді ұсыну, инфрақұрылыммен қамтамасыз етуді теңдестіре отырып, өтемдік өңірлік саясатты сақтау қажет.

Көрсетілген шараларды жүзеге асыру жергілікті бюджеттердің кірістерінің өсуіне, республикалық бюджеттен аударылатын трансферттерге тәуелділіктің төмендеуіне жәрдемдесетін болады.

Жергілікті биліктердің салық әкімшілігіне қызығушылық танытуы жергілікті деңгейде салықтық бақылаудың тиімділігіне көмектесетін болады.

Демек, Қазақстан дамуының қазіргі кезеңінде бюджеттік өңірлік саясатты жетілдіру қажеттігі объективті екені көміл. Бұл бағытта ұйымдастыру, басқару және заңнамалық сипаттағы көптеген шешілмеген проблемалардың бар екендігі байқалады. Біздің пікірімізше, Қазақстан Республикасының бюджеттік жүйесін одан әрі жетілдіру мақсатында түрлі деңгейлердегі бюджеттер арасындағы бюджеттік құқықтарды айқын шектеу және орталық пен өңірлердің бюджеттік мүдделерін теңестіру жаңа көзқарасты талап етеді.

Қазақстанда басқаруды орталықсыздандыру мемлекеттік басқару мен бекітіліп берілген міндеттерді



жүзеге асыру үшін жергілікті бюджет дербестігі арасында шығыстар

бойынша жауапкершілікті неғұрлым күшейтуді қажет етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

- 1 Қасым А.Б. Проблемы формирования и особенности развития межбюджетных отношений в РК // Вестник КарГУ им. академика Е.А. Букетова. – 2011. – С. 92.
- 2 Блинова, К., Исахова П. Региональное бюджетное выравнивание: проблемы и пути совершенствования // Финансы кредиты. – 2012. – №1. – С. 14–18.
- 3 Государственный, республиканский и местные бюджеты в РК // сайт Министерства финансов РК // <http://www.minfin.gov.kz>.

Резюме

ВЛИЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ

Г.А. Жолмырзаева

к.э.н., и.о. доцента

КазЭУ им. Т. Рыскулова

Алматы, Казахстан

e-mail: gulbaksha1@mail.ru

В статье рассмотрены современные проблемы межбюджетных отношений в Республике Казахстан. Автор сопоставляет, на его взгляд, некорректное распределение полномочий межбюджетных отношений между местными и центральными органами власти, также рассматривает несоответствие бюджетных прав с местными особенностями и препятствия к укреплению политико-экономической устойчивости.

Ключевые слова: региональная политика, межбюджетные отношения, трансферты, региональное бюджетное выравнивание.

Summary

INFLUENCE OF THE INTERBUDGETARY RELATIONS ON REGIONAL POLICY

G.A. Zholmyrzayeva

Cand.Econ.Sci., acting associate professor

The Kazakh Economic University of T. Ryskulov

Almaty, Kazakhstan

e-mail: gulbaksha1@mail.ru

The article deals with modern problems of inter-budgetary relations in the Republic of Kazakhstan. The author compares the wrong distribution of powers of intergovernmental relations between local and central authorities, also considering the discrepancy budgetary powers to local peculiarities and obstacles to strengthen political and economic stability.

Keywords: regional policy, intergovernmental relations, transfers, regional fiscal equalization.



ӘОЖ 336.1

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ИНВЕСТИТОРЛАРДЫҢ ҚЫЗМЕТІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ

Д.Ж. Есжанова

магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: darii_1991@mail.ru

Аңдатпа

Осы мақалада Қазақстан Республикасындағы институционалды инвесторлардың алатын орны, құрылымы, атқаратын қызметтері және олардың қызметін одан әрі қарай жетілдіруде кездесетін проблемаларды шешу жолдары қарастырылған.

***Түйінді сөздер:** инвестициялар, инвесторлар, институционалды инвесторлар, институционалды инвесторлардың қызметі, бағалы қағаздар нарығы.*

Бүгінгі таңда осы инвестицияларды құюшы инвесторлардың ішінде институционалды инвесторлардың экономикамызға берері мол. Ұжымдық инвестициялау жүйесінің өзектілігі бір жағынан, халықтың өз табыстарын сенімді және табысты тәсілмен орналастыруға мүдделілігімен түсіндірілсе, екінші жағынан – кәсіпорындарды қаржыландырудың сыртқы мемлекеттік емес көздеріне қажеттілігінің өсуімен түсіндіріледі. Дәл осы институционалды инвесторлар – ұсақ жеке инвесторлардың қаражаттарын шоғырландыру (қысқа мерзімді қарыздарды ұзақ мерзімді қарыздарға айландыру) мәселелерін шешетін, инвестицияларды кәсіби басқаруды жүзеге асыратын, тәуекелдің әртараптануын қамтамасыз ететін, инвесторлардың кең массасына бағалы қағаздарды тікелей емес, жанама басқаруға мүмкіндік беретін негізгі кілт.

Экономиканы қайта құру нарықтық трансформацияда әдістемелік сұрақтарды туғызады. Маңыздысы болып институционалды эволюциялық теорияның экономиканы түсінуге ену болып табылады. Әлемдегі постсоциалистік реформа тәжірибесі экономикалық саясат-

тың жеткілікті еместігін көрсетті, ол неоклассикалық және неокенсиандық экономикалық теорияға, экономикалық жетістіктерге жету үшін негізделді. Көбінесе ірі теориялық және тәжірибелік қателіктер, экономикалық саясатта ғылыми білімнің экономикалық қайта құруда және оның институционалды негізінде әлсіз болуымен тығыз байланысты. Институттардың жетіспеушілігі немесе жоқтығы нарықтық қызметті мүмкін еместей етеді. Экономикалық пікір бойынша институционалды құрылымдардың қызметтерінің идеясы бұрынғыдай болып қала береді. Бірақ, қазіргі кездегі экономикалық әдебиеттерде институционалды құрылымдардың анықтамасы жоқ.

Институционалды құрылым экономикада екі рөл атқарады. Бір жағынан, оңтайлы шешімдер қабылдау үшін шаруашылық қызметтерді тоқтатады. Ал, екінші жағынан экономикалық қызметтерді шоғырландыру құралы ретінде қызмет атқарады. Институционалды құрылым – бұл экономикалық келісімдердің қатысушыларын біріктіруді қамтамасыз ететін буын болып табылады.

Нарықтық шаруашылықтың институционалды құрылымын анықтау кезінде, институттардың үш тобын қарастырамыз:

1. Инфрақұрылымды-нарықтық ұйымдар жүйесі ретінде (банктер, биржалар, нарықтар);

2. Нормативті-құқықтық нарықтық талап қоюларда қызмет етіп жатқан субъектілердің әрекеті нормативті-құқықтық әдістерді қолдану жолымен жүзеге асырылады;

3. Психологиялық. Бұл топ факторлары табиғи ортамен өмір сүру талаптарымен анықталады (дәстүрлер, мәдениеттер және шаруашылық жаңалықтар).

Жаңа нарықтық экономика болу үшін нарықтық механизмнің жұмыс істеуі емес оған сәйкес келетін: институттар түрінде жасалған толықтырулар болу керек, яғни ол адамдардың әрекетін қалыптастырады. Өйткені нарықтық экономикасы бар кейбір елдердің гүлденіп немесе алға шығып отыруы екі талай.

Институционалды инвестор – ҚР заңына сәйкес инвестициялауды іске асыру мақсатында қаражаттарды тартатын заңды тұлға», ал басқа инвесторлар жеке болып табылады. Институционалды инвесторлар инвестицияны, Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген жағдайларды қоспағанда, инвестициялық портфельді немесе зейнетақы активтерін басқару жөніндегі қызметті жүзеге асыруға лицензиясы бар бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушылары көрсететін қызметті пайдалана отырып жүзеге асырады [1].

Қазақстандағы нарықтық жүйенің қарқынды дамуы еліміздегі институционалды инвесторлардың қызметін жетілдіруге әкелді. Бұған әрине еліміздің экономикасының әсері тиіп отыр. Дегенменде, әр саланың өзіне тән болып келетін түйінін шешуді қажет ететін проблемалары бар. Сол секілді институционалды инвесторлардың алдында бірқатар проблемалар бар.

Біріншіден өтімді, әрі сапалы қаржылық құралдардың жетіспеушілігі болып табылады. Қазіргі кездегі экономиканың жақсы дамып келе жатқанына байланысты көптеген адамдар жұмыс орнын табуда. Бұл өз кезегінде зейнетақы, сақтандыру жинақтарының еселеп өсуіне әкеліп жатыр. Соған байланысты зейнетақы, сақтандыру жинақтарын орналастыру жағдайы, яғни, осы кезде қаржылық құралдардың жетіспеушілігі туындайды.

Соңғы кездері бірқатар мемлекеттік мекемелердің бағалы қағаздарын қор нарығына шығарғанымен, бұл қаржылық құралдардың жетіспеушілік жағдайын жоя алмайды. Сонымен бірге отандық қор нарығындағы институционалды инвесторлардың активтері инвестицияланатын бағалы қағаздардың табыстылығының сенімді, әрі өтімді бағалы қағаздар жетіспеушілігі жағдайында төмендеудің үрдісі байқалады. Соған байланысты ұлттық валютада еркін қаражаттардың көп бөлігін Қазақстан институционалды инвесторлардың әртараптанбаған портфельін құру арқылы инвестициялап жатыр. Оның негізгі бөлігін табыстылығы төмен мемлекеттік бағалы қағаздар алады, бірақ та мемлекеттік бағалы қағаздарды тәуекелдік сипатынан қарастырсақ, олар ең тартымды қаржылық құрал болып саналады.

Жоғарыда атап өтілген мәселелерді шешуге байланысты ұсыныстар:

Біріншіден, нарықтың оңтайлы микроқұрылымын және мемлекеттік бағалы қағаздар бойынша табыстылық қисығының нақтылығын құру керек.

Екіншіден, мемлекеттің атынан мемлекеттік бағалы қағаздардың эмитенті болып табылатын мемлекеттік органдарға зейнетақы қорларының портфельінде өтеу мерзіміне дейін мемлекеттік бағалы қағаздарды ұстап тұру және олар бойынша екінші нарықта белсенді



сауда жүргізу жағдайын қалыптастыру керек.

Мемлекет кепілділігімен шығарылған қаржылық құралдардың тартымдылығын арттыруға жағдайлар жасау. Ең алдымен концессионерлер үшін мемлекеттің кепілдік беру негізіне нормативтік-құқықтық актілер дайындау қажеттілігі туындауда. Құқықтық құжаттардың оңтайландырылуы концессионердің және мемлекеттік қаржылық құралдарға байланысты жауапкершіліктерін және қаржылық құралдардың тартымдылығын арттыруға алып келеді.

Белгілі-бір рейтингке сәйкес шетел эмитенттерінің бағалы қағаздарына зейнетақы активтерін инвестициялауға болады. Соған байланысты жекелеген эмитенттер бойынша жекелеген тәуекелдерді төмендететін шетел акцияларынан индекстік портфель құруға болады. Өйткені зейнетақы активтері инвестицияланатын қаржылық құралдардың рейтингісі болуы керек және рейтингтік бағалы қағаздардың табыстылығы да үлкен болады.

Осыған байланысты қазақстан экономикасын дамытудың негізгі бағыттары Қазақстанның ішкі экономикалық жүйелерін жаңғырту, Қазақстанның аймақтық экономикалық көш басшылығын ЖҮне оның ТМД ЖҮне Орталық Азияның бизнес-орталығы ретінде қалыптасуын қамтамасыз ету, республиканың экспортқа, оның ішінде қаржылық қызметтердің экспортына да, бағдарлануын арттыру болып табылады.

Тиісінше, қаржы секторын дамыту «ҚР-ның ТМД және Орталық Азия аймақтары шеңберінде қаржы ағынын тиімді қайта бөлуді қамтамасыз ететін аймақтың негізгі қаржы орталығы ретінде қалыптасуы» болып табылады.

Ұзақ мерзімді перспективада қаржы секторын дамытуды іске асыру қаржы секторының жеке сегменттерінің көш басшы аймақтық ұстанымға қол жеткізу есебінен қамтамасыз етілуі мүмкін:

– Қазақстанның бағалы қағаздар нарығының ТМД ЖҮне Орталық Азиядағы ең өтімді және қол жетімді нарық ретінде қалыптасуы;

– Қазақстанда валютаның негізгі түрлері бойынша ең өтімді валюта нарығын қалыптастыру қазақстандық қаржы институттарының ТМД және Орталық Азия аймақтарының қаржы ресурстарына мұқтажын қамтамасыз етуге қабілетті ірі аймақтық қаржы ұйымы ретінде қалыптасуы;

– Қазақстан қаржы секторының көрсеткіштер бойынша экономикалық жағынан дамыған стандарттарға қол жеткізуі; тұрақтылық, қалыптылық, айқындылық, сондай-ақ ТМД мен Орталық Азияда деңгейі, сапасы және қаржы өнімдерінің өртүрлілігі жағынан көш басшы болуы [2].

Бұл ретте, Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруі қарсаңында тұрақты ұстанымды сақтау және шетел компаниялары келген жағдайда қаржы институттарының БҮсекеге қабілеттілігі маңызды мәселелердің бірі болып табылады.

Негізгі күш Қазақстанның қаржы секторын нығайтуға, оның тұрақтылығын арттыруға, кәсіпорындар мен халықты қаржы секторының қызметтерімен қамтуды кеңейтуге, оның жеке сегменттерін одан әрі дамытуға бағытталады. Бұл ішкі нарықта қазақстандық қаржылық ұйымдардың көзқарасын күшейтеді және ауқымды аймақ экспансиясында қаржы тарту орталығы ретінде оның қалыптасуына түрткі болады.

Осыған байланысты, қазақстандық экономиканың бәсекеге қабілеттілердің бірі бола тұрып, бәсекеге қабілеттілікті арттыру жөнінде қаржы секторының рөлі едәуір кең және Қазақстанда экономикалық қатынастарды жаңғыртуға маңызды қатысушылар көзқарасы жағынан анықталуы тиіс.

Қазақстандық экономиканың БҮсекеге қабілеттілігін арттыру және қаржы секторын одан әрі дамыту



жылдар кезеңінен бастап мыналарға бағытталады:

– қаржы секторының және оның институттарының тұрақтылығы мен қалыптатылығын арттыру;

– қаржы секторы қызметтерінің және олардың қол жетімділігі сапасын арттыру;

– өтімді қор нарығын және оның құрушыларды қалыптастыру;

– қаржы секторын реттеу стандарттарын арттыру;

– қаржылық қызметтер нарығында бәсекеге қабілеттілікті арттыру мақсатында қаржы секторын ырықтандыру [3].

Бұдан басқа, қаржы секторында адал бәсекелестікті дамытуға, сондай-ақ қаржы қызметтерін тұтынушылардың заңды құқығы мен мүдделерін қорғауға бағытталған қаржылық ұйымдарды монополияға қарсы реттеуді жетілдіру орынды болып табылады.

Қолданылған әдебиеттер:

1. «Бағалы қағаздар нарығы туралы» Қазақстан Республикасының 2003 жылғы 2 шілдедегі № 461-ІІ Заңы, 1 тарау, 1 бап.
2. Гусева И.А. Рынок ценных бумаг. Учебное пособие. – Москва, Издательство Экзамен, 2012. – 464 с.
3. www.kase.kz

Резюме

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Д.Ж. Есжанова

магистрант

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

e-mail: darii_1991@mail.ru

В данной научной статье рассмотрены роль, место, структура и деятельность институциональных инвесторов Республики Казахстан, а также пути совершенствования их деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвесторы, институциональные инвесторы, деятельность институциональных инвесторов, рынок ценных бумаг.

Summary

OPTIMIZATION OF INSTITUTIONAL INVESTORS REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

D.Zh. Eszhanova

undergraduate

Almaty academy of economy and statistics

Almaty, Kazakhstan

e-mail: darii_1991@mail.ru

This article examines the role of science, space, structure and activities of institutional investors, the Republic of Kazakhstan, as well as ways to improve their performance.

Keywords: investment, investors, institutional investors, the activity of institutional investors, the securities market.



ӘОЖ 336.76

БАҒАЛЫ ҚАҒАЗ НАРЫҒЫНДА КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУ

Д. Сарсеева

магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: dinok_cool@mail.ru

Аңдатпа

Ғылыми мақалада бағалы қағаздар нарығында коммерциялық банктерде кездесетін бірқатар экономикалық және әлеуметтік-психологиялық мәселелер келтірілген және олардың алдын-алу шаралары мен жетілдіру жолдары қарастырылған. Сондай-ақ, еліміздің бағалы қағаздар нарығын ұйымдастыру мен реттеу үшін істелетін іс-шаралардың қажеттілігі қорытындыланған.

***Түйінді сөздер:** бағалы қағаздар нарығы, қор нарығы, коммерциялық банктер, коммерциялық банк қызметтері.*

Қазіргі кезде республикада бағалы қағаздар нарығы қалыптасу кезеңінен өтуде. Оның даму жолында алғашқы іс-шаралар жүргізілу барысында бюджеттің кемшілігін толтыру мақсатында мемлекет бұрынғыдай ақша белгілерін шығармай, оның орнына мемлекеттік бағалы қағаздар, мысалы, мемлекеттің қысқа мерзімді вексельді шығаруда.

Коммерциялық банктер бағалы қағаздарды, атап айтқанда акциялар мен облигацияларды шығаруды және орналастыруды жүзеге асыра отырып эмиссиялық-құрылтайшылық қызметті орындайды. Бұл орайда, банктердің жинақ салымдарды өндірістік мақсаттарға бағыттау мүмкіндігі бар. Бағалы қағаздар нарығы банк-несие жүйесін толықтырады және онымен өзара қарым-қатынас жасайды [1].

Бағалы қағаздар нарығының дамуы барысында шешуін талап ететін экономикалық және әлеуметтік-психологиялық мәселелер көп. Экономикалық мәселелерге:

— нарықты реттейтін механизмнің жоқтығы;

— бағалы қағаздар нарығын дамытатын бірыңғай көзқарас жүйесінің жоқтығы;

— заңдардың мүлтіксіз орындалмауы;

— салымдарды тіркеу жүйесінің жоқтығы;

— бағалы қағаздар нарығының материалды-техникалық негізінің аздығы;

— нарық инфрақұрылымы өсу деңгейінің төмен болуы және т.б. жатады.

Ал, әлеуметтік-психологиялық мәселелерге бағалы қағаздар нарығында маман кадрлардың аздығы халықтың инвестициялық белсенділігінің төмен деңгейлігі жатады. Бұл мәселелер халықтың барлық көпшілігінің бағалы қағаздар нарығының маманды түсінбеушілігі мен инвестиция беруге психологиялық дайындығының жоқтығынан туындайды.

Бағалы қағаздар нарығына мамандарды Бағалы қағаздар жөніндегі Ұлттық комиссияның осы іске шұғылдануға рұқсат берген оқу орталықтары дайындайды. Оқу орталықтарының жұмысын Ұлттық комиссияның осы іске шұғылдануға

рұхсат берген оқу орталықтары дайындайды. Оқу орталықтарының жұмысын Ұлттық комиссия төрағасының жарлығына сәйкес құрылып, Аттестациялық комиссия үйлестіріп отырады. Аттестациялық комиссияның құрамына Ұлттық комиссияның бір мүшесі оның басқармасы болып мүшелері және хатшысы болып, бағалы қағаздар нарығын реттейтін Бас басқарманың мамандары кіреді. Қазіргі уақытта оқуды табысты бітіріп, мамандық туралы бірінші санатты куәлік алған 1500-дей адам брокерлік дилерлік іспен айналасуға құқық алды [2].

Дүниежүзілік нарық тарихында бағалы қағаздар нарығының негізгі үш үлгісі (моделі) бар. Олар:

- банктік үлгі – онда бағалы қағаздар нарығы механизмі арқылы банктер қаржы қорларын бөледі. Мысалы, бұл үлгі Германияда, Австрияда, Бельгияда көп тараған. Бұл үлгі бойынша экономиканы инвестициялау мен мемлекеттік бюджет кемшілігін жоюды банктер өз міндетіне алады.

- банктік емес үлгі немесе нарықтық үлгі – онда бағалы қағаздар нарығы механизмі арқылы қаржы қорларын бөлу мен банктік емес мекемелер шұғылданады. Мысалы, АҚШ-та, Ұлыбританияда, Малазияда, Пәкістанда, Сингапурда. Бұл үлгі бойынша бағалы қағаздар нарығы нарығы демократиялық жолмен өркендейді. Қаржының негізгі бөлігі жеке тұлғалардың ақшасы. Ол банктен алған ақшаға қарағанда «арзан ақша».

- аралас үлгі – онда бағалы қағаздар нарығы механизмі арқылы қаржы механизмі арқылы қаржы қорын бөлумен банктер де, банктік емес мекемелер де шұғылданады (Жапония мысалында).

Қазақстан Республикасындағы бағалы қағаздар нарығының ерекшелігі – кіші және жалпы жекешелендіру механизмі арқылы меншік қатынастарын өзгертуге жеке инвесторлар мен өз мемлекетіміздің

әрбір азаматтарын қатыстыру. Соның нәтижесінде жекешелендіруге банк жүйесі қатынасқан жоқ. Дүниежүзілік тәжірибе дәлелдегендей банктер бағалы қағаз нарығында жеке үстемдік (монополизация) рөл атқарады. Дәл осы жағдай көпшілік мемлекеттердің бағалы қағаздар нарығының банктік үлесінен бас тартуына әкеп соқтырды. Сондықтан еліміздегі экономиканың өзгерісі әлеуметтік бейімделген бағалы қағаздар нарығын құруға негізделгені дұрыс. Отандық бағалы қағаздар нарығының құрылуына әрбір азаматтың қатысуына мүмкіндік берген жөн.

Бағалы қағаздар нарығының нарықтық үлгісінің банктік үлгіден айырмашылықтары мыналар:

- нарықта акционерлік капитал үлесінің болуы;

- үлестік бағалы қағаздардың қарыз қағаздардан көптігі;

- өндірісті қаржыландырудағы тура банктердегі несиенің аздығы;

- нарықта банктік емес мекемелердің көптігі.

Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар нарығы субъектілерінің табысты кезеңді қалыптастырғаннан кейін, бүгінгі таңда ҚР-сы «Бағалы қағаздар нарығы туралы», «ҚР-ғы бағалы қағаздар мен мәліметтерді тіркеу туралы» заңдарына сәйкес заңнамалық базаны ары қарай жетілдіру бойынша белсенді жұмыстар жүргізілуде. «Бағалы қағаздар туралы» жаңа заңда «ҚР қаржы нарығымен қаржылық ұйымдарды мемлекеттік реттеу және қадағалау туралы» заңына сәйкес (2003ж. 19 шілде) қаржы нарығының басты мақсаттарына мыналар жатады:

1. Қаржы нарығымен қаржылық ұйымдардың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету және тұтастай алғанда қаржы жүйесіне деген сенімді қолдау.

2. Қаржылық қызмет көрсетуді тұтынушылардың мүдделерін қорғаудың тиімді деңгейін қамтамасыз ету.



3. Қаржы нарығына адал бөсекені қолдауға бағытталған қаржылық ұйымдардың қызметі үшін тең құқықтық жағдайлар жасау болып табылады.

Қаржы нарығымен қаржылық ұйымдарды мемлекеттік реттеудің және қадағалаудың принциптері:

1. Ресурстар мен реттеу құралдарын тиімді пайдалану.

2. Қаржылық ұйымдар мен қаржылық қадағалау қызметінің айқындығы.

3. Қаржы нарығына адал бөсекені қолдауға бағытталған қаржылық ұйымдардың қызметі үшін тең құқықтық жағдайлар жасау болып табылады.

4. Жаңа қаржы құралдарын және қызмет көрсетуді дамытуды қолдау арқылы қаржылық қызмет көрсетуді тұтынушылар мүдделерінің қорғауын қамтамасыз ету жөніндегі шаралардың, сондай-ақ қаржы нарығына қазіргі заманғы технологияны енгізу.

5. Қаржылық ұйым органдарының жауапкершілігі болып табылады.

Сонымен қатар, бағалы қағаздар мемлекеттік реттеу мақсатында қаржы нарығы субъектілерін бірегей реттеу органдарын құру бойынша заңнамалық актілер жобасында мынадай іс-шаралар істеу көзделіп отыр:

— қаржылық ұйымдарды бақылау және лицензиялау жүйесін жетілдіру, қаржылық қызмет нарығындағы оң бөсеке жағдайларын қамтамасыз ету мен лицензиялау қағидаларына тән емес қызметтерді тоқтату;

— банк және банкпен байланысты қаржылық ұйымдардың қызметін реттеу;

— қаржылық ұйымдар мен олардың топтарына корпоративтік басқару мен тәуекелдерді басқару жүйесін құру бойынша шараларды қабылдау, олардың тиімділігін қадағалау.

Қазіргі таңда кварталдық есепке қойылатын талаптары, өзектендіру және де оларға барлық

ескірген, артық немесе тиімді төмен аппараттарды орнату мақсатында орталық депозитарийлер, банк кастодиондар, брокер-дилерлерге кварталдық есеп беру ережесі жүзеге асырылады.

Бағалы қағаздар нарығының объектілері бойынша Әділет министрлігінде акция мен мемлекеттік емес облигацияны эмиссиялаудың жаңа қағидалары қаралып шықты.

Сонымен қатар жаңа қаржы құрал-жабдықтарын шығару және айналымға түсу тәртібін анықтау және енгізу бойынша белсенді жұмыстар жүргізілуде.

Бүгінгі таңда елімізде қаржы құрал-жабдықтарының қызметін мемлекеттік реттеудің жаңа жүйесі қалыптасып келеді. Әлемдік тәжірибеге сай қаржы нарығын функционалды және институтционалды деп екі топқа бөлеміз. Бүгінгі күнге дейінгі Қазақстан Республикасында қаржы нарығының екі түрі де қолданылып келеді. Еліміздегі қаржы нарығын зерттеу жүйесі келесідей болып келеді:

— банктік және сақтандырулық қадағалау департаменті банк қызметінің жеке түрлерін орындайтын екінші деңгейлі банктер мен ұйымдардың қызметін бақылауды жүзеге асырады;

— бағалы қағаздар нарығын реттеу департаменті реттеуді ерекше функционалды қағидасын орындайды. Бұл қызмет Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар нарығы олар көрсететін қызмет түрлерін, ол бойынша жұмыс істеуі қажет, атап айтсақ өзін-өзі реттеуші органдар деңгейінде тәуекелді басқару жүйесін жетілдіру бойынша және т.б.

Қор нарығында тәуекелді басқару шамасы бойынша арнайы жүйелерді құрудан басқа Қазақстан Республикасында сақтандыру қызметтері мен бағалы қағаздар нарығын әрі қарай дамуы қаржы нарығында да өз дамуын табанды



күтілуде. Осы сатыда Қазақстан экономикасы үшін келесідей бағыттарда жұмыс істейтін Ресейдің бағалы қағаздар нарығындағы сақтандырумен айналасатын ұйымдардың тәжірибесі өте тиімді екені белгілі:

1. Қылмыстардан кешенді сақтандыруы осылардың ішінде – қызметкерлердің заңға қайшы іс-әрекетімен, жалған бағалы қағаздар алудан, компьютерлік қылмыстардан (Вирус, Хаккерлік шабуылдар), алдын-ала дайындалған алаяқтық компьютерлік топтар және тағы да басқа жағдайлар.

2. Қателіктер жіберіп алушылар нәтижесінде клиенттерге зиян келтіруге жауаптылықты сақтау.

Жоғарыда көрсетілген барлық талаптар, яғни қаржы нарығына бағалы қағаздар нарығына қойылатын талаптар Қазақстан Республикасы «Қаржы нарығы мен қаржылық ұйымдары мемлекеттік реттеу және қадағалау» туралы заңында көрсетілген міндеттер бойынша орындалады. Ол міндеттерге мыналар жатады:

– қаржылық ұйымдар қыз-

метінің стандарттарын белгілеу, қаржылық ұйымдарды корпоративтік басқартуды жақсарту үшін ынталандыру жағдайларын жасау;

– қаржы жүйесіндегі тұрақтылықты сақтау мақсатында қаржы нарығы мына қаржылық ұйымдардың мониторингі;

– қаржылық тұрақтылықты сақтау мақсатында қаржы нарығының қауіпке неғұрлым бейім салаларында қадағалау ресурстарын шоғырландыру;

– қазіргі заманғы технологияларды енгізу. Ынталандыру қаржылық ұйымдардың қызметі және олар көрсететін қаржылық қызметтер көрсету туралы ақпараттың тұтынушылар үшін толымдылығы және қолжетімділігін қамтамасыз етеді.

Қорыта келе, еліміздің бағалы қағаздар нарығын ұйымдастыру мен реттеу үшін істелетін іс-шаралар әлемдік стандартқа банктік қызметтің стандарттарына бағалы қағаздар нарығының қатысушылар қызметіне байланысты жүргізіледі. Ол Қазақстан Республикасының қаржы нарығын жалпы бағытта тұрақтандыруға бағытталған.

Қолданылған әдебиеттер:

- 1 Жоламанова М.Т. Ақша, несие, банк: Оқу құралы. – Алматы: Еуразиялық нарық институты, 2011. – 353 б.
- 2 www.afn.kz

Резюме

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Д. Сарсеева

магистрант

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

e-mail: dinok_cool@mail.ru

В научной статье рассмотрены некоторые проблемы финансово-экономической деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг и пути их совершенствования.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, коммерческие банки, деятельность коммерческих банков.



Summary
**IMPROVEMENT OF COMMERCIAL BANKS
IN THE SECURITIES MARKET**

D. Sarseyeva
undergraduate
Almaty academy of economy and statistics
Almaty, Kazakhstan
e-mail: *dinok_cool@mail.ru*

In a scientific article discusses some of the problems of financial and economic activities of commercial banks in the securities market, and ways to improve them.

Keywords: *securities market, stock market, commercial banks, activities of commercial banks.*



ӨОЖ 336

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫН ЖЕТІЛДІРУДЕГІ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕР

Г.К. Жакупова

магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қ., Қазақстан

e-mail: gulya.12.04@mail.ru

Аңдатпа

Ғылыми мақалада Қазақстан Республикасы қаржы нарығында кездесетін бірқатар мәселелер зерттелінген. Сонымен қатар, экономикалық дағдарыс жағдайында қаржы нарығын жетілдіруде «Халықтық» IPO бағдарламасының даму болашағына терең зерттеулер жүргізіліп, нақты ұсыныстар келтірілген.

Түйінді сөздер: қаржы жүйесі, қаржы нарығы, қаржылық дағдарыс, «Халықтық» IPO бағдарламасы.

Қаржы нарығы — өте күрделі жүйе, онда ақша және басқа қаржы активтері нақты тауарлар айналымынан тәуелсіз жеке дербес айналымда. Бұл нарық әр түрлі қаржы құралдарын пайдаланады, онда арнайы қаржы институттар қызмет көрсетеді, инфрақұрылымы әр түрлі және тармақталған. Қазақстандық экономикалық әдебиетте қаржы нарығы әр нысандағы ақша капиталы мен құнды қағаздардың қозғалысымен байланысты экономикалық қатынастар ретінде көрінеді.

Қазақстандық экономиканың реформалануы және оның жүйелік дағдарыстан шығуы біршама экономикалық жүйелердің даму жолында боп келеді, соның ішінде қаржы нарығының инфрақұрылымы маңызды рөл атқарады. Ол қаржы ресурстарының қозғалысын қамтамасыз етіп, нарықтық қатынастар дамуына ықпалын тигізеді. Бүгінгі күнде нарық инфрақұрылымына, оның әрекетінің сапасына жоғары талаптар қойылады, сондықтан да оны терең зерттеуге мәжбүрміз.

Бірнеше жыл бұрын біреу бізден экономикалық дағдарыс жайлы қандай да бір мәлімет сұраса, біз ойлап, яғни дұрыс жауап та бере алмас та едік. Ал қазіргі таңда көшеде кетіп бара жатқан кез-келген адам-

ды тоқтатып, сұрайтын болсаңыз, бұл мәселе жайлы еш кідірместен айтып бере алады.

Баршамызға мәлім ағымдағы әлемдік қаржы дағдарысы ешбір мемлекетке оң қырымен танылып қойған жоқ. Қазіргі таңда әлемнің ең ірі, алпауыт елдерінің өзі қомақты қаржылық және өндірістік тоқырауларды бастан кешуде, сонымен қатар жүз мыңдаған адамдар жұмыссыз қалуда, көптеген шарушылық орталықтары жабылуда. Дағдарыстың қауіпті әсерлерінен Қазақстан да шет қалған жоқ, дегенмен де оның соққыларына қарсы төтеуге лайықты екенін де байқатып үлгерді.

Қаржы дағдарысының дамуы қаржы нарығының өзін өзі реттейтін механизмдерімен иемденетін, салымдарды инвестицияларға ауыстыруға көмектесетін, инвестициялық салымдардың тәуекелдерін төмендететін жетілген инфрақұрылымы қажет екенін көрсетіп отыр. Сондықтан да қаржы нарығы инфрақұрылымының даму мәселелері, яғни аймақтағы нарықтық өзгерістерге ықпал етуі, сыртқы ресурстармен бірге халықтың жинақтарын шақыру арқылы экономиканың нақты секторына тиімді инвестициялау актуалды болып келеді.



Қазақстанның экономикасы жаһандық дағдарыстың алғашқы толқынынан бастап, дағдарыс барысында дамыды, бұл іскерлік және тұтынушылық көздердің белсенділігінің күрт төмендеуіне әкелді, сонымен қатар қаржылық секторға да әсер етіп, экономика салаларының динамикалық өсуінің бәсеңдеуіне негізгі себеп болды. Әлемдік нарықта қолданыстағы өнімдердің бағасының лезде қымбаттауы салдарынан ұлттық экономикамызда инфляциялық қысым күшейді. Осының барлығының әсерінен отандық экономикамызды тұрақтандырып, күшейту үшін Қазақстанға тиімді шаралар қолдану керектігін аңғартты.

Қазіргі әлемдік қаржы дағдарысы барысындағы Қазақстан экономикасы, яғни соның ішінде дағдарыс салдарына бейімделген жаңа қаржы жүйесі: ұлттық бюджет, банк жүйесі сонымен қатар ұлттық өндірістер, шетелдік инвестиция және әлеуметтік инфрақұрылымға әсерінің деңгейі көптеген өзгерістерді талап етеді. Яғни жаһандық дағдарыс барысындағы Қазақстан экономикасының салаларын және антикризистік бағдарламаның принциптерін, қазіргі қаржы жүйесінің дамуын қарастыру, дағдарыстың Қазақстанға берер перспективалары, оның ұтымды жақтары және Үкіметтің антикризистік бағдарламасы үкіметіміздің басты мәселелері болып анықталады.

Еліміздің экономикалық дамуындағы соңғы уақыттағы өзгерістер қаржы нарығы инфрақұрылымын анықтауға және осы процесті мемлекеттік реттеуде шетел тәжірибесін пайдалануға ынталандырды.

Қаржы нарығының дамуы халықтың көпшілік бөлігінің тұрмыс деңгейінің төмендігінен тежелеп отыр, мұның өзі жеке инвесторлардың санын азайтады. Кәсіпорындардың төлеуге созылмалы қабілетсіздігі жағдайында олардың қаражаттарды

бағалы қағаздарға салуы екі талай. Ақша қаражаттарының тапшылығы қысқа мерзімді кредиттер мен депозиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің өсуіне жеткізеді, мұның нәтижесінде бағалы қағаздардың табыстылығы банктердің ақша — кредит операциялары жөніндегі мұндай табыстылықпен бәсекелесе алмайды [1].

Қаржы нарығының жандануы корпоративтік бағалы қағаздарды — экономиканың нақты секторы кәсіпорындарының акциялары мен облигацияларын шығару және олардың айналысын жандандыру кезінде мүмкін. Қазақстанда соңғы уақытқа дейін қаржы рыногінің бұл сегменті жақсы дамымады, бұл жалпы экономикалық әлуетті тежейді.

Инвестициялық институттар, қор биржалары, биржадан тыс сауда, депозит мекемелері түріндегі құрамды элементтерді қамтитын ұлттық қор жүйесін қалыптастыру бір мезгілде басқа нарықтық құрылымдардың, ең алдымен әр түрлі тұрпаттағы акционерлік қоғамдардың қалыптасуымен, бұл жүйенің қызметін мемлекеттің экономикадағы оң құрылым жасаушы рөлі кезіндегі сенімді заңналылық қамтамасыз ету жағдайында жүргізілуі тиіс.

Қазақстан экономикасының қазіргі заманғы даму кезеңінде елдің қаржы секторы өз дамуында сапалы жаңа деңгейге көшкені байқалып отыр. Болашақта тиімді дамып және оның негізін құруына бағытталған реформалардың көбісі орындалды, соның ішіндегі бірі — «Халықтық» IPO.

Отандық қор нарығын дамыту мақсатын көздей отырып, Қазақстан ірі мемлекеттік компаниялардың акцияларын көпшілік арасында орналастыру бағдарламасын әзірлеп, жүзеге асыруға жақында бастама көтерген болатын. Бұл бағдарлама — “Халықтық IPO” деген атауға ие болды, өйткені оған бастапқы сатыда қатысуға рұқсат тек қана Қазақстанның азаматтарына және еліміздің

зейнетақы қорларына берілген 2012 жылдан бастап 2015 жылды қоса алғанда Қазақстан 10 мемлекеттік компаниялары акцияларының кішігірім пакеттерін орналастыруға ниеттенді. Бұл аталған компаниялардың мемлекеттік мәртебесінен басқа келесідей сипаттамалары бар: олардың ірілігі, тұрақтылығы мен өз салаларындағы келешектерінің ғаламаттығы. Нарықтық бағамының тұрақты өзгеруіне байланысты акцияларға инвестициялау белгілі тәуекелдерге ие екендігіне қарамастан, ұсынылып отырған мемлекеттік компаниялардың акциялары жоғарыда аталып кеткен сипаттамаларына (тұрақтылығына және келешігіне сенімділігіне) байланысты ықтималды негативті оқиғаларға сезімталдығы төмен болады. Ұзақ мерзімге олар өздерінің инвесторлары үшін қолайлы табытылықты әкеледі деп болжамданады «Халықтық IPO» бағдарламасы аясындағы алғашқы орналастыру – Қазақстандағы мұнай мен мұнай өнімдерін тасымалдаудың ұлттық операторы болып табылатын «ҚазТрансОйл» АҚ акцияларынан басталды [2].

IPO (ағылш. Initial Public Offering, көпшілікке бастапқы ұсыну) – қандай да бір компанияның акцияларын сату үшін көпшілікке бастапқы ұсынуы. Бұл ретте «бастапқы» сөзі компанияның өз акцияларын биржаға бірінші рет шығаратынын білдіреді.

Дәлелденді: осы бағдарламадан азаматтың өзі де пайда көреді, яғни біріншіден – азаматтардың тұрғын жағдайына әсер ететін инвестициялаудың жаңа тұрақты және табысты құралы, екіншіден – қор нарығының дамуы халыққа қосымша құрал көзі және үшіншіден – бұл қаражат экономиканың дамуына мүмкіндік береді.

«Халықтық» деген қосымша IPO кезінде сату үшін шығарылатын акциялар бірінші кезекте эмитент-компаниялар операция жүргізетін мемлекеттің тұрғылықты халқына

ұсынылатынын білдіреді. Әдетте, Халықтық IPO кезінде сату үшін акцияларының толық немесе бақылау пакетін мемлекет иеленетін кәсіпорындар шығарылады.

- Халықтық IPO – азаматтарға табысты кәсіпорындардың акцияларына ие болудан пайда алу мүмкіндігі.

- Халықтық IPO – инвесторлардың санын көбейту және құнды қағаздар нарығын дамыту.

- Халықтық IPO – мемлекеттік компанияларға қаржыларын өндірісті кеңейтуге және жаңартуға салу мүмкіндігі.

«Халықтық IPO» – «Самұрық-Қазына» қорына кіретін ұлттық компаниялардың акцияларын тұрғындар арасында орналастыру бағдарламасын дайындау туралы шешім алғаш рет 2011 жылдың ақпан айында айтылды. 2 Жыл бойы осы бағыттағы жұмыстарды белсенді түрде жүргізу бойынша бірқатар шаралар жүзеге асырылды.

Халықтық IPO – әрбір қазақстандыққа ірі мемлекеттік компанияларды басқаруға қатысу және қызметінен қосымша пайда табу мүмкіндігі.

Халықтық IPO бағдарламасын жүзеге асыру қазақстандық қор биржасы (KASE) арқылы кезең-кезеңмен 2012-2015 жылдар аралығында жүзеге асырылады. Мемлекеттік компаниялар акцияларының 5-тен 15-ке дейінгі пайызы орналастырылатын болады. 2012 жылы «КазТрансОйл», «KEGOC» және «Air Astana» сияқты компаниялардың акциялары орналастырды. 2013 жылы «КазТрансГаз», «Казмортрансфлот» және «Самрук-Энерго», 2014 жылы «ҚазақстанТемірЖолы» және «Казтемиртранс» компанияларының акциялары орналастырылады [3].

«Халықтық IPO» – капиталды көбейтудің кепілдігі емес, мүмкіндігі. Әрбір сатып алушы ұлттық компаниялардың акцияларын сатып ала отырып, олардың иелерінің бірі болады және стратегиялық шешімдер



кабылдау кезінде дауыс беру құқығына ие. Ірі мемлекеттік компаниялардың акцияларын сатып алған адам оларды одан әрі пайдалы сата алатын болады.

Сонымен қатар «Халықтық IPO» бағдарламасының негізгі қатысушыларының бірі жинақтаушы зейнетақы қорлары болып келеді. Бағдарламаға зейнетақы қорларының қатысуы — қорларды оң бағытта дамыту мен инвестициялаудың қосымша мүмкіндігі, сәйкесінше, олардың қатысушылары — Қазақстан тұрғындарының да қосымша мүмкіндіктері.

«Халықтық IPO» — бұл бірегей Бағдарлама, ол Қазақстан азаматтарына ірі ұлттық компаниялар акцияларын сатып алуына, сондай-ақ олардың ықтимал пайдасының бір бөлігін алып қана қоймай, сонымен қатар олардың дамуына қатысуға да мүмкіндік береді.

«Халықтық IPO» өзінің жалпы түсінігінде мемлекеттің ұлттық байлығын олардың азаматтары арасында бөлу дегенді білдіреді. Көптеген дамыған батыс елдері, мысалы, Ұлыбритания осындай бағдарламаларды ойдағыдай өткізді.

Халықтық акция ең алдымен жеке тұлғаларға — Қазақстан азаматтарына сатылады дегенді білдіреді.

Қазақстан үшін «Халықтық IPO» — бұл экономиканы дамытуға халықтың ақшаларын тарту тәсілі.

Тартылған ақшаларды ұлттық компаниялар өзінің одан әрі дамуына, қызметін жаңғыртуға және кеңейтуге салуы мүмкін.

Одан басқа, «Халықтық IPO» қазақстандықтарды қор нарығының қызметіне тарта отырып, өздерінің қаржы сауаттылығын арттыруға ынталандырады. Халықтың белсенділігі ірі инвесторларды тартады, олар біздің нарығымызға үлкен ақшалар әкеледі. Бұл біздің экономикамыз үшін принципиалды маңызды.

«Халықтық IPO» Бағдарламасы — бұл Қазақстан азаматтарына өзінше инвестициялар, бұл капитал-

ды көбейтудің жаңа қаржылық құралы. Құралдардың әртүрлілігі өз қаржы жоспарларын іске асыру үшін көбірек мүмкіндіктер береді.

Ал егер табыс болмаса? Акционер, компанияның иесі бола отырып, жеке кәсіпкер тәуекелге бара отырып өзіне шешім қабылдайды, бұл деген пайда түспеген жылы жеке кәсіпкер өзінің акциясынан үлесақы ала алмайды. Компанияның кірісі кезінде жағымды және жағымсыз көптеген факторлар әсер етеді: нарықтағы өзгерістерге әсерін тигізетін жағдай, бәсекелестердің әрекеті, технологиялардың дамуы және т.б.

Одан басқа, кәсіпорын табыс алған күннің өзінде, акционерлердің жалпы жиналысында үлесақыға төлем төлемеу туралы шешім қабылдауы мүмкін, керісінше түскен барлық табысты дамуға жіберуі мүмкін.

Бір жағдайды ескеру қажет: «Халықтық IPO-дан» стратегиялық маңызды кәсіпорындар шықпай жатса, әрине, мемлекет сол компанияның пакеттеріне бақылау жасауды жалғастырады. Бұл ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету, еліміздегі экономиканың дамуы үшін қажет.

Сатылымда акцияның 15 пайыз үлесі ұсынылатын болады.

IPO бастамасының көтерілуіне бірнеше фактор әсер етеді. Солардың бірі, акция салынып, сатылатын қор нарығын міндетті түрде іске қосуға деген қажеттілік, халықтың белгілі бір бөлігінде банк жүйесінен, депозиттерден тыс жатқан еркін қаржысы бар. Сарапшылар мұндай қаржының көлемі шамамен 5-10 млрд. АҚШ долларын құрайды деген ақпарат береді, бұқараға қаржылық сауаттылық арқылы пайда табу мүмкіндігін көтеру үшін, халықты қаржылық сектор туралы толыққанды ақпаратпен қамтамасыз ету және елді және оның экономикасын басқаруға қарапайым азаматтарды араластыру.

Қорытындылай, Халықтық IPO — экономиканың түрлі салаларын-



да жариялылық пен ашықтықты қамтамасыз етудің алғашқы қадамы боп келеді.

Акцияларды сатылымға шығару туралы бастама негізінен халықтың ұсыныс негізінде анықталуы қажет. Халыққа бастаушы инвестор қандай болуы керек, қандай инвестициялық стратегияға сүйену керек, қаншалықты инвестициялап, не нәрсеге

арқа сүйеу қажет деген тұрғыда толыққанды, әрі шынайы ақпарат берілуі қажет. Мемлекеттік компаниялар БАҚ-пен сұхбат, қоғамдық тыңдаулар, кездесулер секілді ақпараттық шаралар ұйымдастырып, банкирлер шетелге презентациялар жасап, шетелдік потенциалды инвесторлардың сауалына жауап берсе, мұның өзі көп нәтиже береді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1 А. Фомин. Экономический потенциал и инфраструктура финансовых рынков Республики Казахстан: Центр стратегических оценок и прогнозов. — М, 2006. — 65 с.

2 www.halyk-ipo.kz

3 www.kase.kz

Резюме НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

Г.К. Жакупова

магистрант

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы, Казахстан

e-mail: gulya.12.04@mail.ru

В научной статье рассмотрены некоторые проблемы финансового рынка Республики Казахстан в условиях экономического кризиса, а также предложены конкретные меры по улучшению и совершенствованию «Народной» IPO программы.

Ключевые слова: финансовая система, финансовый рынок, финансовый кризис, «Народная» IPO программа.

Summary SOME PROBLEMS OF IMPROVING FINANCIAL MARKET KAZAKHSTAN

G.K. Zhakupova

undergraduate

Almaty academy of economy and statistics

Almaty, Kazakhstan

e-mail: gulya.12.04@mail.ru

In a scientific article discusses some of the problems of the financial market of the Republic of Kazakhstan in the economic crisis, and proposes concrete measures to improve and enhance «People» IPO program.

Keywords: financial system, financial markets, financial crisis, «People» IPO program.



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- F. Seidakhmetova, professor, Almaty academy of economy and statistics, city of Almaty, Kazakhstan*
D. Raimov, magistr, Almaty academy of economy and statistics, city of Almaty, Kazakhstan
Р.К. Арасланов, кандидат экономических наук, доцент, Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск, Россия
Г.Н. Аппакова, доктор PhD, доцент, Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, г. Алматы, Казахстан
А.Ж. Бытыкбаев, магистрант, Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, г. Алматы, Казахстан
В.В. Глушеч, доцент, Алматинская академия экономики и статистики, г. Актөбе, Казахстан
А. Дауренбеков, кандидат экономических наук, профессор, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы, Казахстан
Д.Ж. Есжанова, магистрант, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы, Казахстан
Г.А. Жолмырзаева, к.э.н., и.о. доцента, Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, г. Алматы, Казахстан
Г.К. Жакупова, магистрант, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы, Казахстан
А.Б. Жанбозова, научный сотрудник ЦСЭИ – филиал Института экономики КН МОН РК, Астана, Казахстан
А.Б. Заманбекова, к.э.н., доцент, Университет «Туран», Алматы, Казахстан
Р.М. Иманкулова, магистрант, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы, Казахстан
Д.Ж. Каримов, магистр, Университет «Туран», Алматы, Казахстан
А.А. Качаев, студент, Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», г. Красноярск, Россия
К. Е. Кубаев, д.э.н., профессор, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы, Казахстан
Н.С. Клунко, кандидат экономических наук, докторант, Санкт-Петербургский университет управления и экономики, г. Санкт-Петербург, Россия
С.Г. Майдыров, кандидат экономических наук, профессор Алматинской академии экономики и статистики, г. Астана, Казахстан
М.М. Писанкова, старший преподаватель, кафедра мировой экономики, Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», г. Красноярск, Россия
Г.Ж. Сейтхамзина, к.э.н., профессор, Алматинская академия экономики и статистики
Е.К. Сейсебаев, оценщик алмазов и бриллиантов, Алматы, Казахстан
Д. Сарсеева, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ., Қазақстан
Д.К. Турсынбаева, с.н.с., к.э.н., Центр макроэкономики, финансов и управления ИЭ КН МОН РК, Алматы қ., Қазақстан
А.Д. Тлеубекова, старший преподаватель, Алматинская академия экономики и статистики, Алматы, Казахстан
У.С. Таубалдиева, магистр маркетинга, Университет «Туран», Алматы, Казахстан
Б.М. Шукурова, к.э.н., доцент, Алматинская академия экономики и статистики, г. Актөбе, Казахстан
В.В. Щербатюк, д.э.н, Европейский университет Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова



ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

журнала «Статистика, учет и аудит»

(несоблюдение правил подготовки статьи задерживает опубликование)

1. В журнале публикуются оригинальные статьи теоретического и методического характера по научным направлениям, затрагивающим экономические проблемы: статистики, учета и аудита, микро и макроэкономические вопросы международной и отечественной экономики.

2. Авторы обязаны предъявлять повышенные требования к изложению и языку статьи.

3. Название статьи должно строго соответствовать ее содержанию, а в конце статьи обязательны выводы.

4. Обязательными условиями для публикации является аннотация публикуемой статьи на языке статьи и резюме на двух других (казахском, русском и английском) языках, а также наличие 2 (двух) рецензий не членов редколлегии журнала, заверенные, печатью учреждения, где они работают.

5. Ключевые слова – приводятся после аннотации и двух резюме.

6. Статья должна быть окончательно проверена, датирована на обороте последнего листа. Не допускается подача ранее опубликованных или одновременно направленных в другие журналы статей.

7. Ответственность за содержание статей несут авторы.

8. На отдельной странице (в бумажном и электронном вариантах) приводятся сведения об авторах:

- Ф.И.О. полностью, учёная степень и учёное звание, место работы (для публикации в разделе «Сведения об авторах»),
- полные почтовые адреса, номера служебного и домашнего телефонов, факс, E-mail (для редакции журнала)
- название статьи и фамилии авторов на казахском, русском и английском языках (для «Содержания»).

9. Редакция оставляет за собой право редакторской правки.

Технические требования

1. Общий объем статьи, включая аннотацию, приложения, примечания, литературу, таблицы и рисунки должен быть не менее 5 страниц и не должен превышать 8-10 страниц. Исключение составляют заказные и обзорные статьи.

2. Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами шрифтом гарнитуры Times New Roman:

- УДК по таблицам универсальной десятичной классификации
- аннотация (курсивом): кегль – 12 пунктов
- соблюдена последовательность:
 - название статьи – на первой строке;
 - фамилии авторов и инициалы – на второй строке;
 - учёная степень и учёное звание – на третьей строке;
 - должность и место работы – на четвертой строке;
 - название учреждения, город – на пятой строке;
 - e-mail – на последней.

Далее после аннотации и ключевых слов через строку следует основной текст;

- название статьи: кегль – 14 пунктов, прописные полужирные, выравнивание по центру;
- инициалы и фамилии авторов: кегль – 12 пунктов, полужирные, выравнивание по центру;



- учёная степень, учёное звание, должность и место работы (курсивом), название учреждения и город (курсивом), контактный e-mail (курсивом): кегль – 12 пунктов, выравнивание по центру;

- аннотация и ключевые слова (курсивом), кегль – 12 пунктов, выравнивание по ширине.

- текст статьи: кегль – 14 пунктов, абзацный отступ – 1 см, одинарный межстрочный интервал;

- в тексте ссылки на литературные источники помечаются соответствующей порядковой цифрой в квадратных скобках после цитаты: [5]. Используемая литература с учетом новейших публикаций, указываемая в ссылках, дается в конце статьи в порядке упоминания и пронумерованной.

3. Таблицы и рисунки с названиями должны быть пронумерованы по порядку (если их несколько). Нумерация таблицы (Таблица 1.) должна быть расположена вверху слева выше названия таблицы через абзацный отступ.

4. Иллюстрации размещаются в тексте статьи. Рисунки, фотографии должны быть четкими и контрастными, иметь разрешение не менее 300 dpi, подписанные надписи к ним должны быть расположены ниже рисунка по центру.

5. На рисунках должен быть минимум буквенных и цифровых обозначений, обязательно объясненных в статье или подписанных подписями.

6. Необъясненные сокращения слов, имен, названий, кроме общепринятых, не допускаются. Аббревиатуры расшифровываются после первого появления в тексте, например: Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

7. Упомянутые в статьях единицы измерения должны соответствовать Международной системе единиц СИ.

8. Математические формулы должны быть набраны в Microsoft Education (каждая формула – один объект). Нумеровать следует лишь те формулы, на которые имеются ссылки.

9. Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статей. Рукописи и дискеты не возвращаются

10. Список литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.1-84, например (курсивом и полужирное выделение для текущего образца, в тексте статьи без этих выделений):

1) Автор. Название статьи//Название журнала (газеты), год издания. Том (например, Т. 25), номер (например, № 3); страница (например, С. 34 или С. 15-24)

2) Автор. Название книги. Место издания (М.:) Издательство (Наука), год издания. Общее число страниц в книге (136 с.) или конкретная страница (С. 56)

3) Автор. Название диссертации: дис. канд. экон. наук. М.: Название института, год. Число страниц.

11. Резюме (см. выше п.4.Правил), отступ слева и справа -1 см, одинарный межстрочный интервал.

12. Статьи и несущие СД, дискеты и др. с материалами следует направлять по адресу: г. Алматы, ул. Жандосова, 59, каб.209а, а также в электронном варианте (в одном файле) по e-mail: naz.izdat2011@mail.ru, anvarbekdaurenbekov@mail.ru



Образец оформления статьи:

УДК 316.4.06

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ МИГРАНТОВ

Т.Г. Зайцева

Кандидат философских наук, доцент
Белгородский университет кооперации, экономики и права,
г. Белгород, Россия
e-mail: tatjana18@yandex.ru

Аннотация (НА ЯЗЫКЕ СТАТЬИ)

Адаптация, ставшая в последнее время объектом исследований многих гуманитарных дисциплин, до сих пор не находит целостного научного социального и экономического обоснования применительно к специфическим условиям современной России. Именно необходимость оперативной актуализации аналитических поисков в быстро меняющихся условиях России последних лет побуждает нас обратиться к современным социально-экономическим проблемам адаптации мигрантов.

Миграция переселенцев связана с множеством культурных и социально-экономических проблем адаптации, которые выявляются особенностями и различиями культур. Перестройка экономики и смена социальных ориентиров, приобщение к западным формам, технологиям производства и западным культурным ценностям не могли не отразиться на адаптации мигрантов.

Ключевые слова: экономический механизм, миграция, социокультурная адаптация, проблемы переселенцев, приспособление.

ТЕКСТ

Список использованной литературы:

- 1 Амелин В.Н. Социальная адаптация вынужденных переселенцев в полиэтническом приграничном регионе России (социологический аспект)//Мониторинг общественного мнения.— 2002. — №3 (59).— С. 18, 19.
- 2 Морозов Г.Ф. Территориальная дифференциация приживаемости новоселов/Современные проблемы миграции. — М., 1985. — С. 18.
- 3 Основные социально-экономические показатели. Статистический сборник. «Белгородская область в цифрах 2003г.». — Белгород: Белгородский областной комитет государственной статистики, 2004. — С. 33–36.
- 4 Гордон Л.А. Социальная адаптация в современных условиях//Социологические исследования. 1994.— №8–9. С. 4.
- 5 Immigres — Les immigrés du Maghreb. Etude sur l'adaptation en urbain. — Lyon. 1977. — P. 209.
- 6 Eisenstadt S.N. Absorption of Immigrants in Israel with special Reference to Oriental Jews. — Jerusalem. 1995. — P. 8.

Түйін

МИГРАНТТАРДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-МӘДЕНИ БЕЙІМДЕЛУІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ

Т.Г. Зайцева

философия ғылымдарының кандидаты, доцент.
Белгород кооперация, экономика және құқық университеті, Белгород қ., Ресей
e-mail: tatjana18@yandex.ru

Мақалада мигранттардың әлеуметтік-мәдени дағдылануының экономикалық



механизмін қоғамның түбірлі үрдістерінің бірі ретінде талдауға әрекет жасалған. Мигранттардың әлеуметтік позицияға қол жетуін, қабылдаушы қоғамның мәдениеттегі, экономикадағы және саяси өмірдегі келелі критерийлер арқылы қарау қажет.

Түйін сөздер: экономикалық механизм, миграция, әлеуметтік-мәдени дағдылану, иммигранттар мәселесі, дағдылану.

Summary **ECONOMIC MECHANISM SOCIOCULTURAL ADAPTATION OF MIGRANTS**

Zaytseva Tatyana Grigor'evna
*Candidate of philosophical sciences,
the Associate Professor*
*Belgorod University of Cooperation Economy and Law,
Belgorod, Russia*
e-mail: tatjana18@yandex.ru

The paper attempts to analyze the economic mechanism of socio-cultural adaptation of migrants as one of the fundamental processes of society. Gaining social position of migrants should be considered and assimilated by the criteria that are relevant to the cultural, economic and political life of the host society.

Keywords: economic mechanism, migration, socio-cultural adaptation, the problem of immigrants, adaptation.

Обращаем Ваше внимание на необходимость представления материалов в отредактированном виде с соблюдением вышеуказанных требований.

Редакция оставляет за собой право публикации или отклонения рукописи. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.