

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
доктор юридических наук
Жалыбин С.М.

**ОТВЕТСТВЕННЫЙ
РЕДАКТОР**
доктор технических наук
Баймухамедов М.Ф.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:
д.ф.-м.н. Джаманбалин К.К. –
председатель
д.э.н. Федоров М.В. – сопредсе-
датель
д.ю.н. Бублик В.А. – сопредседа-
тель
к.и.н. Кокшаров В.А. – сопред-
седатель

ЧЛЕНЫ СОВЕТА:
профессор Жак Фонтанэль,
профессор Лилиан Бенсаэль,
профессор Альбан Жэлен
(Франция);
д.э.н. Власова Н.Ю.,
д.э.н. Иваницкий В.П.,
д.ю.н. Винницин Д.В.,
д.э.н. Криворотов В.В.,
д.э.н. Магарил Е.Р.,
д.э.н. Капустина Л.М.,
д.ю.н. Архипов С.И.,
д.ю.н. Кодан С.В. (Россия);
д.ю.н. Мизанбаев А.Е.,
д.э.н. Ольчиева Г.В.,
д.э.н. Мишулина О.В.,
д.филол.н. Кадралинова М.К.,
к.э.н. Лучанинова А.А.,
к.э.н. Аймуринов М.С.,
к.э.н. Виноградова Н.П.,
к.ю.н. Назмышев Р.А.,
к.ю.н. Хасенов С.Б. (Казахстан).

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА
Волков С.И.
КОРРЕКТОР
Петров И.В.

За достоверность материалов
ответственность несут авторы.
Редакция оставляет за собой пра-
во на отклонение материалов.

При использовании материа-
лов журнала, ссылка на журнал
обязательна.

Издание зарегистрировано
Министерством культуры и ин-
формации РК.

Свидетельство о постановке на
учет № 10837-Ж от 16.03.2010 г.

Подписной индекс: 74369
Адрес редакции: 110010, г. Кос-
танай, ул. Герцена 27, каб. 313.
Тел: 8(7142)55-46-44, 55-27-88.

Подписано в печать 16.10.2010.
Формат А4
Тираж 500 экз.

Отпечатано :
«MASTER REPRINT»,
г. Костанай , тел./ факс
8(7142)22-38-79

ПРОБЛЕМЫ ПРАВА И ЭКОНОМИКИ

Выпуск 1, №1

PROBLEMS OF LAW AND ECONOMICS

Международный научный журнал

МАЗМУНЫ – СОДЕРЖАНИЕ - CONTENTS

ЭКОНОМИКА - ECONOMICS

Бутко В. Н.

Әлемдік дағдарыстан шығудың себептері және жолдары: экономикалық және әдептік ұрғылары

Причины и пути выхода из мирового кризиса: экономический и этический аспекты

Reasons and ways out of the world crisis: economic and ethic aspects

8

Власова Н.Ю., Антипин И.А.

Ресей Федерациясы ірі қалаларының жер қатынасын реттеу мәселелері.

Проблемы регулирования земельных отношений крупнейших городов Российской Федерации

Territory Relations Regulation Problems between the largest cities of the Russian Federation

11

Жапаров Т.К.

Экономика аграрлық секторының тұрақтылығын және азықтық қауіпсіздік жүйесін жоғарлату.

Повышение устойчивости аграрного сектора экономики и системы продовольственной безопасности

Agrarian Sector and Food Safety System Stability Rise

16

Коптева Л.А.

Қазақстанда аймақтық өндірістердің бәсекеге қабілеттілігін жоғарлату стратегиясын қалыптастыру

К формированию стратегии повышения конкурентоспособных региональных производств в Казахстане

On formation of the rise competitive regional production strategy in Kazakhstan

20

Лучанинова А. А.

Қазақстан Республикасы экономикасындағы кіші кәсіпорындарының жұмыс атқару ролі мен ерекшелігі

Роль и специфика функционирования малых предприятий в экономике Республики Казахстан

Role and specific character of small enterprises functioning in the economy of the RK

23

Мощенко Н. С.

Лизингтік операциялардың есебі

Учет лизинговых операций

Accounting of leasing operations

27

Нурланова Н.К., Баймухамедова Г.С., Шамалганова А.С.

Әлемдік экономикалық жүйесі рецессиясы жағдайында Қазақстанның бәсекеге қабілетті басымдылықтарын қалыптастыру мәселелері

Проблемы формирования конкурентных преимуществ Казахстана в условиях рецессии мировой экономической системы

Problems of competitive advantages formation of Kazakhstan in conditions of world economic system recession

30

Stieven T., Perrin-Bensahel L.

The analysis of the problems of Russian human capital development in the frame of the concept “social capital“

«Әлеуметтік капитал» концепциясы шеңберінде Ресейдегі адам капиталының даму мәселелеріне талдау

35

Анализ проблем развития человеческого капитала в России в рамках концепции «социального капитала»

Тастемирова Ж.А.

АӨК ықпалды бөлімдеріндегі ұйымдастыру-экономикалық қатынастарды дамытудың негізгі бағыттары және интеграциялық үдерістер мемлекеттік қолдауының негізгі бағыттары

Основные направления развития организационно-экономических отношений в интегрированных формированиях и основные направления государственной поддержки интеграционных процессов в АПК

44

Basic directions of development of organizational and economic relations in the integrated formations and basic directions of state support of the integrated processes in agrarian and industrial complex

БАСҚАРУ – УПРАВЛЕНИЕ - MANAGEMENT**Баймухамедов М.Ф.**

Кәсіпорынды бейімді басқару жүйесін құру мәселесіне

К вопросу о создании систем адаптивного управления предприятием

48

On system creation of an adaptive business management

Баймухамедова Г.С., Аймурзинов М.С.

Бейімді әдістеме негізінде ауылшаруашылық кәсіпорындарды басқару жүйесін жетілдіру

Совершенствование системы управления сельскохозяйственными предприятиями на основе адаптивного подхода

51

Improving of a control system by the agricultural enterprises on the basis of adaptive approach

Баирова Г.Д., Жазыкбаева Г.К.

Қауіпті басқару стратегияларына әдістемелер

Подходы к стратегиям управления риском

55

Approaches to the risk management strategies

Ляпунова А.Д.

Жоғары мектептің инновациялық дамуын басқару механизмдерін қалыптастыру өзектілігі

Актуальность формирования механизма управления инновационным развитием высшей школы

59

Urgency of mechanism management formation of innovative development of the high school

ҚАРЖЫ – ФИНАНСЫ - FINANCE**Алимова Д.Ж.**

Материалдық емес активтерді бағалау және оларды есепке алудың міндеттері

Задачи оценки и учета нематериальных активов

63

Problems of an estimation and the account of intangible assets

Алимова Н.Ж.

Материалдық емес активтер туралы ұғым, оларды тану, жіктеу және пайдалы қызмет мерзімін анықтау.

Понятие, познание, классификация и определение сроков прибыльности нематериальных активов

66

Concept, knowledge, classification and definition of the intangible assets profitability

Баймухамедова А.М.

Қаржы менеджменті дамуының қазіргі аспектілері

Современные аспекты развития финансового менеджмента

70

Modern development aspects of the financial management



Уважаемые коллеги!

У вас на столе появилось новое издание. Это вышел журнал «Проблемы права и экономики». В нем опубликованы статьи по юриспруденции и экономике. Я надеюсь, что он будет актуален и заинтересует многих преподавателей и студентов.

Впереди нас ждут интересные статьи в области экономики и юриспруденции, отражающие наиболее актуальные и злободневные темы не только нашего региона, но и ближнего и дальнего зарубежья.

Журнал будет способствовать усилению интеграционных инициатив, развитию более интересных инновационных проектов, конкурентоспособности экономики, новшеств в области юриспруденции. Научные разработки, опубликованные в журнале «Проблемы права и экономики» будут хорошим подспорьем в становлении и росте научного потенциала преподавателей и студентов.

Пусть журнал будет также незаменимым помощником наравне с другими печатными изданиями нашего университета.

В добрый путь!

*Ректор Костанайского
социально-технического университета
имени академика Зулхарнай Алдамжар,
д.ф-м.н., профессор Джаманбалин К.К.*



Приветствую инициативу издания международного журнала «Проблемы права и экономики» (Problems of Law and Economics), который должен стать международной трибуной научной элиты, способствовать формированию единого научного, информационного и гуманитарного пространства.

Идея единого научного пространства в настоящее время выдвинута в качестве актуальной и общезначимой в мировом сообществе. Именно наука, являясь ведущим ресурсом современного развития, выдвигается в число решающих политических предпосылок экономической, социальной и культурной интеграции различных государств. Наука, будучи движущей силой общественного прогресса, может стать фундаментом построения единого мирового экономического пространства.

Надеюсь, что коллектив журнала «Проблемы права и экономики» будет радовать читателей свежими, глубокими материалами, плодотворно работая во благо международного научного сообщества.

Миссия журнала – создавать и пропагандировать новые традиции культурного, образовательного, научного общения. Для научного журнала очень важно играть роль площадки, объединяющей ученых разных стран, поэтому на его страницах будут появляться анонсы научных конференций и форумов, публиковаться рецензии на монографии.

Важно, чтобы журнал стал дискуссионной площадкой, обеспечивающей обсуждение самых острых проблем экономики и права.

Уверен, что журнал приобретет широкий круг читателей не только среди научной элиты, но и среди представителей бизнеса, работников высшего образования, политических деятелей, молодежи.

*Ректор Уральского государственного экономического университета,
д.э.н., д.г.-м.н., профессор Фёдоров М.В.*

Журнал «Проблемы права и экономики» отражает основные проблемы высшей школы.

Любой ученый, соискатель, аспирант или преподаватель может опубликовать в этом журнале свои научные исследования. Данный журнал - методическая школа молодых ученых. Обучение в этой школе доступно всем желающим. Статьи по всем направлениям экономических и юридических наук, формированию экономики и юриспруденции различных стран, особенности и проблемы экономического и конституционного развития, выход из кризиса - вот только небольшой перечень тематики публикуемых статей.

Авторами статей являются специалисты общеобразовательных школ и учреждений дополнительного профессионального образования, научно-педагогические работники высших учебных заведений различных субъектов Российской Федерации, Республики Казахстан, ближнего и дальнего зарубежья.

Все поступающие материалы проходят предварительную экспертизу в редакционной коллегии. Материалы журнала могут оказаться полезными специалистам, научным работникам и аспирантам, интересующимся проблемами и инновационными решениями этих проблем на современном этапе развития стран.

Издание - проект, открытый для всех заинтересованных лиц и организаций. Мы приглашаем Вас к сотрудничеству.

Уверен, что журнал «Проблемы права и экономики» предоставляет своим авторам хорошую возможность для интеграции полученных ими новых фундаментальных результатов в современное международное научно-информационное пространство.

*Ректор Уральской государственной
юридической академии,
д.ю.н., профессор Бублик В.А.*



Предлагаемый Вашему вниманию Международный научный журнал «Проблемы права и экономики» призван обеспечить средоточие материалов, обобщающих и анализирующих передовой опыт экономической и правовой мысли в отечественной и зарубежной науке.

В своём послании народу Казахстана о стратегическом плане развития до 2020 года Глава государства в качестве приоритетных задач назвал необходимость подготовки экономики к посткризисному развитию и достижению её устойчивого роста за счёт форсированной индустриализации и ускоренной диверсификации. Для достижения поставленных целей поставлена задача внесения необходимых изменений и дополнений в законодательство, регламентирующее дальнейшее развитие отечественного реального сектора.

Ускоренному экономическому росту в стране должны способствовать интеграционные инициативы, индустриально-инновационные проекты, повышение конкурентоспособности национальной экономики и производительности труда. Причём многое будет зависеть от гармонизации и унификации законодательства государств, являющихся участниками интеграционных процессов, от разработки новых юридических подходов к формированию правовой базы регламентирующей экономику.

Накопленный на сегодняшний день опыт экономической и правовой интеграции с зарубежными странами требует особого осмысления и научного анализа. На основе единых подходов к созданию законодательной базы формируется общая экономика, согласовывается бюджетная, социальная политика, в значительной мере унифицируется юридическая система. Задачей журнала является популяризация разработки и внедрения в производство новых научно обоснованных методик управления экономическими процессами, подготовка рекомендаций по повышению эффективности действующих в этой сфере правовых механизмов, исследование потребности в создании новых концепций законодательного регулирования экономики.

Поэтому публикации на страницах данного журнала трудов отечественных и зарубежных учёных и практиков, надеюсь, будут востребованы не только в отечественной, но и в зарубежной экономико-правовой сфере.

Создание Международного научного журнала «Проблемы права и экономики» стало возможным благодаря объединению усилий таких крупных научных учреждений как Уральский государственный экономический университет, Уральская государственная юридическая академия, Уральский федеральный университет им. первого президента России Б.Н.Ельцина.

В данных высших учебных заведениях сосредоточен крупный научный потенциал, имеется фундаментальная научная база для разработки концептуальных основ научных исследований, формулирования научных гипотез, апробацией и внедрения научных результатов. ВУЗаи установлены широкие региональные и международные научные контакты, развивается сотрудничество с ведущими специалистами различных направлений в сфере экономики и права, научными, производственными и образовательными учреждениями. Всё это даёт уверенность в том, что Международный научный журнал «Проблемы права и экономики» будет востребован широкой читательской аудиторией и станет одним из изданий, наиболее глубоко освещающим экономико-правовую политику не только отдельных регионов, но и государства в целом.

Надеюсь, что профессиональные и компетентные публикации на страницах журнала в дальнейшем повысят его роль в научных изысканиях и позволят выработать новые нестандартные подходы к созданию условий для развития экономики и права.

*Главный редактор журнала,
директор НИИ Экономики и права
КСТУ им. З.Алдамжар,
д.ю.н., профессор Жалыбин С.М.*

Причины и пути выхода из мирового кризиса: экономический и этический аспекты

*Бутко В. Н., к.т.н., доцент,
КСТУ им. академика З.Алдамжар
(Казахстан)*

Несмотря на отсутствие в настоящее время единого мнения относительно идентификации продолжающегося мирового кризиса, по ряду признаков более объективным представляется его определение как системного [1,2,3]. Каковы же основные причины его возникновения? Анализ результатов ряда исследований [1-13] позволяет прийти к следующим выводам. В лихорадочных поисках новых источников сверхприбылей и путей борьбы с мировым коммунизмом гении сверхмонополизирующегося (глобализирующегося) капитализма изобрели доселе невиданный по масштабам способ сверхобогащения и несправедливой концентрации в своих руках значительной части мировых ресурсов, в том числе - за счёт монополизации производства «нового товара» - мировой валюты (доллара). Для этого были использованы экономическая и политическая мощь лидера мирового капитализма - США, многократно возросшая в результате двух мировых войн, формирования Бреттон-Вудской мировой валютной системы (оформленной в 1944 году), а затем открывшиеся дополнительные возможности в связи с отказом США от поддержания золотого содержания доллара (с августа 1971 года) и фиксированных валютных курсов (с февраля 1973 года). Последнее повысило возможности США завуалированно грабить весь мир (как страны дислокации ФРС, на политику которой не может практически влиять даже правительство США), используя отсутствие контроля за эмиссией доллара как мировой валюты со стороны стран, создающих товарное обеспечение этой валюты (кроме ФРС США). В результате этой гениальной мировой аферы, США (как страна дислокации ФРС) получили дополнительную возможность обеспечить небывало высокий уровень благосостояния своего народа, потребляя в два раза больше благ, чем фактически их производя [4] и создать самую мощную в мире военную силу для обеспечения интересов США и защиты мировой системы капитализма. Основным источником такой возможности — неконтролируемая мировым сообществом целенаправленная эмиссия доллара, превращённого ФРС США фактически в самый вы-

сокоприбыльный мировой товар, монопольно производимый ФРС, прямое или косвенное перепроизводство которого (в том числе через систему «мирового казино»), отрыв финансовой системы от реального производства, чрезмерное увлечение её спекулятивными возможностями и привело к очередному мировому кризису капиталистической системы и, по ряду прогнозов [1,5], с очень большой вероятностью приведёт, по меньшей мере, к краху функции доллара как единственной мировой валюты и США как мирового экономического лидера. Поэтому представляются вполне обоснованными опасения ряда исследователей [4,5], что определённые круги в США и их сторонники в других развитых странах капитализма (те небольшие по численности, но очень влиятельные силы, которые фактически управляют мировой экономикой) могут попытаться предотвратить такой исход событий, используя военную мощь, мощь своих спецслужб и политическое влияние путём организации очередной мировой войны или очень масштабных (по жертвам) локальных военных конфликтов, втянув свои народы в очередную мировую или локальную крупномасштабную «мисорубку». Остаётся надеяться, что мировое сообщество такого варианта событий не допустит. Не зря на одном из международных форумов прозвучал призыв о недопустимости военного пути решения возникших мировых проблем и отмечено, что разумная сдержанность в военных расходах – наряду с укреплением глобальной стабильности и безопасности – обязательно принесет еще и солидные экономические дивиденды [4,5]. Поэтому рассмотрим возможные мирные пути выхода из кризиса. К сожалению, единого мнения о путях выхода из него у экспертов и специалистов в области макроэкономики нет [6].

Известны следующие предложения по общемировым не радикальным (возможности последующих кризисов не устраняются, а только уменьшается их вероятность и увеличивается временной период между ними) путям выхода из кризиса:

мировой кризис нужно пустить на самотек – таким образом, мировая экономика сможет оздоровиться, стать сильнее, избавившись от различных мыльных пузырей и дутых денежных мешков [6];

спасать финансовых спекулянтов за счёт денег налогоплательщиков [7]. "...Под покровительством G20 (20 экономически крупней-

ших стран) и международных учреждений, в том числе Мирового Банка и Международного Валютного Фонда, великие державы и правительства капиталистических стран поставили две задачи. Во-первых, заделывать пробоины системы и спасти капиталистов. Во-вторых, переложить бремя кризиса на плечи трудящихся и народов мира..." [8];

предложение ряда учёных и международных экспертов - радикальное изменение сложившейся финансовой системы, социализация финансов - удаление финансовых пузырей при сохранении общественно-полезных функций финансовой сферы. Выход из кризиса за счет сокращения не только доходов, но и богатств (собственности) всех тех, кто активно инвестировал в финансовые спекуляции. Отвечать — причем не только своим доходом, но и своим капиталом, своей собственностью, своим положением — за кризис должны те, кто виновен в его инициировании. При этом необходимы открытость, гласность и прозрачность обсуждения и принятия решений по проблемам выработки, принятия и реализации антикризисных программ [7, 9];

меры по спасению банковской системы или реанимации финансового рынка должны быть дополнены программами опережающего освоения ключевых производств ядра шестого технологического уклада (основанного на применении нанотехнологий), подъем которого только и может создать новую длинную волну экономического роста [1];

Международным финансовым институтам необходимо предоставить поддержку странам с развивающейся экономикой. Для компенсации дефицита необходимых для этого средств, предлагается активировать и расширить механизм специальных прав заимствования (SDR) [10];

Известен целый ряд предложений по необходимости реформирования как отдельных международных валютно-финансовых организаций, так и изменения всей международной системы регулирования, контроля и управления мировой экономикой в целом [2,3,4,5,10,11,12]. При этом подчёркивается необходимость повышения роли государств, работающих совместно друг с другом (в том числе укрепление роли развивающихся стран в глобальных механизмах управления), актуальность глобального сотрудничества и глобального регулирования под эгидой ООН [2]. Многие эксперты сходятся во мнении – необходимо создать новую наднациональную

мировую расчетную валюту и даже способствовать объективному процессу появления в будущем нескольких сильных региональных валют [6,11]. На смену отжившему однополярному устройству мировой экономики должна прийти система, основанная на взаимодействии нескольких крупных центров, необходимо укреплять систему глобальных регуляторов, основанных на международном праве и системе многосторонних соглашений, сформировать более справедливую и эффективную мировую экономическую архитектуру [3, 4, 5]. Требуется большая открытость в проведении кредитно-денежной политики стран – эмитентов резервных валют. Эти страны должны принять на себя обязательства руководствоваться международными правилами макроэкономической и финансовой дисциплины [4, 5]. Все страны должны обладать гарантированным доступом к необходимым ресурсам жизнеобеспечения, а также к новым технологиям и источникам развития [11]. Необходимо осуществлять совместные скоординированные действия со стороны правительств развитых и развивающихся стран по преодолению кризиса и реформированию международных финансовых институтов. Сегодня нужен международный полномочный орган, чьи рекомендации были бы обязательны к выполнению [12];

Путь к решению кризиса – широкое просвещение и воспитание. Решение кризиса включает в себя перемены в сознании всех граждан мира. При этом понятно, что нет необходимости перестраивать государственные и экономические институты. Все прочие сферы жизни перестроятся постепенно, по мере понимания принципа нашей взаимосвязи. Человек полностью зависит от общественного мнения. Поэтому мы должны использовать общество, чтобы сформировать у человека новую шкалу ценностей [13];

На саммите «большой двадцатки» лидеры ведущих экономик мира договорились воздерживаться от возведения барьеров на пути мировой торговли и движения капиталов. Признаётся ошибочным чрезмерное вмешательство в экономическую жизнь со стороны государств, необходимость списания бизнесу безнадежных долгов и «плохих» активов, расчистка балансов и освобождение от виртуальных денег, дутых отчетов и сомнительных рейтингов. В основу реформы стандартов ау-

дита, бухгалтерского учета, системы рейтингов должно быть положено возвращение к понятию фундаментальной стоимости активов. Будущая экономика должна стать экономикой реальных ценностей [1,11]. Необходимо вернуться к равновесным ценам, построенным на балансе между спросом и предложением, очистить ценообразование от влияния спекулятивных составляющих, порожденных многочисленными производными финансовыми инструментами [11];

Предложения по общемировым радикальным путям (полностью устраняющие возможность последующих аналогичных кризисов) выхода из кризиса:

Стратегически выход возможен только при реализации качественно иного подхода - выход за рамки капиталистической системы [7, 8]. Нужен принципиально новый метод мышления и новое мировоззрение. На смену принципу всеобщего сумасшествия на почве денег должен придти принцип разумности. Культу безумной денежной наживы нужно противопоставить культ разумной достаточности. Необходимо решительно умерить аппетиты финансовых спекулянтов. На смену стихийному, а на самом деле управляемому ими рынку, разрушающему мир, должен прийти управляемый, научно и духовно организованный мир. Теория спасения от кризиса, по мнению ведущих ученых России и мира, должна основываться на сочетании социально-экономического учения Карла Маркса о бескризисном обществе с экологическим учением академика Вернадского о сфере взаимодействия человечества с природой. Ученые не связывают будущее человечества с рынком и призывают народы мира к экологическому социализму, т. е. к гармоничному развитию человека, общества и природы в едином космосе. Для выхода из кризиса необходима смена экономического курса. В условиях кризиса, должна работать формула Маркса «деньги-товар-деньги». Мировой опыт учит, что полезнее не сокращать денежную массу, а наоборот дать возможность людям больше покупать. Требуется усиление государственного регулирования экономики [9].

"...Необходима экспроприация промышленных и финансовых монополий, и планирование экономики, смена государств, основывающихся на диктатуре рынка и прибыли демократической народной властью, на основе общественной собственности на средства производства, обмена и коммуникации. Мобили-

зовать массы, чтобы радикально порвать с логикой и практикой получения наибольшей прибыли ... Необходимо полностью осветить ответственность крупного капитала и его политических прислужников, приведших мир к катастрофе ... Нужно добиваться проведения таких реформ, которые подготовили бы путь для революционной отмены этой системы эксплуатации и угнетения" [8].

Анализ существа рассмотренных предложений показывает, что все их можно классифицировать по двум важным признакам – справедливости и радикальности. Представители и апологеты фундаментальной рыночной экономики предлагают пути выхода из кризиса, не затрагивая его объективных причин, и пытаясь не только не наказывать действительных виновников этого кризиса, но и переложить всё его бремя на его жертвы. Тем самым закладываются основы под будущие кризисы, а в подавляющую массу человеческого сообщества закладывается процесс накопления негативной энергии (идей) от осознания несправедливого устройства мира. А, как известно, идеи, овладевшие массами становятся материальной силой. В таких условиях ни о каком существенном прогрессе в решении актуальнейших проблем человечества не может быть и речи (терроризм, войны, разрушение окружающей среды, наркотики, алкоголизм, генетическое вырождение, космические угрозы и т. д.).

Поэтому единственно перспективными и эффективными представляются предлагаемые пути, связанные с радикальным изменением как управления и контроля за мировой экономикой в целом, так и формированием прогрессивной мировой социально-экономической системы, основанной на принципах справедливости и признания каждого человека высшей ценностью, а его счастье – высшей целью развития как национальных, так и мировой экономики в целом.

Литература

1.План Глазьева: Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения – Многоликий госкапитализм (Комментарии экспертов). Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике (24 декабря 2008г.).

2.Глобальный экономический кризис: системные сбои и многосторонние способы

преодоления // Конференция ООН по торговле и развитию: Доклад Целевой группы секретариата ЮНКТАД по системным вопросам и экономическому сотрудничеству. - Нью-Йорк и Женева: Издание ООН - UNCTAD/GDS/2009/1(Executive summary) GE.09-50414 (R) 180309 180309.

3.Ю.Назаренко - Современный этап экономического развития капитализма и будущий глобальный кризис - Госкап-сайт.

4.Михаил Леонтьев: Новая мировая война - единственный выход для Америки из глобального кризиса - 10:34 13.10.2008 "Это - агония" - Закономерный итог "глобальной экономики" // <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1223879640>.

5.Истинные причины возникновения мирового экономического кризиса. Что на самом деле происходит и что будет дальше? // www.relgros.ru, www.new-znaniya.info.

6.Мировой кризис в деталях // DaxeL - 2008—2009 // Специализированное интернет-издание о современном мировом финансово-экономическом кризисе.

7.Александр Бузгалин, д.э.н., профессор МГУ, директор Института социэкономии МФЮА, Андрей Колганов, д.э.н., ведущий научный сотрудник МГУ. - Почему мир зачи-

тывается «Капиталом». Экономический кризис и реактуализация марксизма (13.03.2009).

8.18-ый Международный Коммунистический Семинар- Брюссель, 15-17 Мая 2009.- www.icsbrussels.org, ics@icsbrussels.org. - Общие Итоги о кризисе.

9.Псков: круглый стол ««Современный экономический кризис в России: причины и пути выхода».-02-04-2009.

10.Джордж Сорос "Глобальная антикризисная политика: Создать новые деньги"//«Ведомости».- Lenta.ru: Новости: <http://lenta.ru/news/2009/02/10/soros/> 17.06.2009.

11.Выступление Владимира Путина в Давосе 29 января 2009, 12:13//Взгляд (деловая газета)-<http://www.vz.ru/information/2009/1/29/251213.html>- Источник: [интернет-портал правительства Российской Федерации](http://www.government.ru)».

12.А. Кудрин. Заместитель Председателя Правительства РФ, Министр финансов РФ - Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию //«Вопросы экономики», № 1, 2009.

13.Михаэль Лайтман, руководитель Ashlag Research Institute, профессор онтологии и теории познания, член World Wisdom Council».

Проблемы регулирования земельных отношений крупнейших городов Российской Федерации

*Власова Н.Ю., д.э.н., профессор,
Антипин И.А., ассистент
УрГЭУ (Россия)*

Одним из важнейших богатств в Российской Федерации, ее регионах и муниципальных образованиях являются земельные ресурсы. Переход к рыночным отношениям в сфере землепользования потребовал формирования экономического механизма, призванного соединить интересы экономики и рационального, эффективного использования земель. Это особенно актуально для крупных и крупнейших городов, способных мобилизовать рыночный потенциал земельных ресурсов, привлечь инвесторов в наиболее важные сферы.

В период реформирования отечествен-

ной экономики и переходом ее на рыночные условия наряду с государственной собственностью появилась муниципальная, частная и смешанная. Многообразие форм собственности породило множество спорных вопросов и проблем в сфере владения, распоряжения, использования и управления земельными ресурсами городов.

Основной, базовый объект недвижимости, земля, имеет уникальное значение в жизнедеятельности людей, являясь и местом их проживания, и основным и естественным фактором в сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующим в производстве благ.

Стабильность и устойчивость городских систем в рыночных условиях определяется, в том числе, уровнем развития земельно-имущественных комплексов и земельно-имущественных отношений городов. В узком смысле под земельно-имущественным комплексом понимается совокупность объектов

недвижимости, объединенных одной общей территорией. Также понятие земельно-имущественного комплекса определяется как совокупность трех составляющих: земли, имущества и многообразия форм собственности и управления земельными ресурсами с учетом уникальности земли как природного ресурса и главного фактора организации производства [7].

Несмотря на частое употребление понятия «земельные ресурсы», в настоящее время не существует общепринятого определения. В широком смысле земельные ресурсы – это совокупность участков территории земной поверхности, обладающих конкретными природными условиями, природно-ресурсными свойствами, определяющими возможности их включения в производственную деятельность человека [8].

Особая роль земельных отношений определяется следующими принципами:

В их фокусе находится уникальный объект, на который направлены интересы всех членов общества, поскольку земля представляет собой фактор общественного жизнеобес-

печения: предмет и средство труда в базовых отраслях производства, пространственный базис существования, носитель богатых природных ресурсов и т.д.;

В земельные отношения вовлечены в прямой и опосредованной форме все без исключения члены общества.

Земельные отношения выделены в особый блок в системе социально-экономических отношений и в связи со спецификой земли как своеобразной категорией собственности и особым видом недвижимости. Приобретая в условиях рынка свойство товара, и участвуя в качестве недвижимости в различных рыночных операциях, земля отличается от иных групп товаров и категорий недвижимости двумя принципиальными особенностями. Первая состоит в том, что землю нельзя физически изъять и переместить в пространстве, использовать и амортизировать без остатка. Вторая заключается в том, что, приобретая форму товара, земельные ресурсы становятся не центральным объектом общественных отношений. Земельные отношения становятся регулятором совокупности общественных свя-

Таблица 1. Доходы бюджета Екатеринбурга от использования земель, 2001 – 2008 гг.¹.

показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (план)
доходы бюджета, млн. руб.	4557,0	5285,2	7233,2	8619,1	10497,8	15004,6	19615,5	21934,6
в т.ч. налоговые доходы, млн. руб.	4078,2	5027,2	6359,8	7020,2	5492,8	6730,6	9538,8	11672,1
% от суммы доходов	89,5	95,1	87,9	81,5	52,3	44,9	48,6	53,2
земельный налог ² , млн.руб.	126,8	186,8	369,0	329,6	810,5	1251,8	2026,4	1988,5
% от суммы доходов	2,8	3,5	5,1	3,8	7,7	8,3	10,3	9,1
в т.ч. неналоговые доходы, млн.руб.	371,9	599,6	786,3	985,2	1619,9	2505,7	3922,4	5126,3
% от суммы доходов	8,2	11,4	10,9	11,4	15,4	16,7	20,0	23,4
арендная плата за земли ³ , млн. руб.	94,6	161,1	302,2	397,5	542,4	653,1	1716,0	1982,0
% от суммы доходов	2,1	3,1	4,2	4,6	5,2	4,4	8,8	9,0
всего поступлений за земли, млн.руб.	221,4	347,9	671,2	727,1	1352,9	1904,8	3742,4	3970,5
% от суммы доходов	4,9	6,6	9,3	8,4	12,9	12,7	19,1	18,1

¹ Рассчитано по данным об исполнении бюджета города за 2001-2007 гг. и плановым значениям на 2008г.

² В 2006 и 2007 гг. указаны суммы с учетом обязательств, возникших до 1 января 2006 г.

³ Приведены суммы неналоговых доходов от использования земель: арендная плата и прочие поступления.

зей и зависимостей, включая не только экономическую, но и социально-демографическую, политическую, экологическую и другие сферы.

В настоящее время в научной литературе встречаются разные формулировки понятия «земельные отношения».

Земельные отношения – это специфичный срез общественных отношений, своеобразная модель их богатой совокупности, но взятая в определенном ракурсе, под углом зрения множества интересов относительно земельной и территориальной собственности как универсального фактора общественного воспроизводственного процесса [9. С.19].

Под земельными отношениями понимаются общественные отношения между органами государственной власти, органами местного самоуправления, юридическими лицами, гражданами, т.е. участниками, по поводу владения, пользования и распоряжения землями, а также по поводу государственного управления земельными ресурсами [10. С.22].

Совершенствование земельных отношений в настоящее время является одним из факторов экономического роста, развития национальной, региональной и муниципальной экономики.

Для устойчивого развития региона, го-

рода, улучшения качества жизни населения в нем, земельные отношения, управление земельно-имущественным комплексом, процессами землепользования должны быть эффективными. В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе нет единого представления о том, какие земельные отношения следует считать эффективными. Подробно критерии эффективности земельных отношений представлены в трудах И.А. Антипина [См., например, 11, 12]. На основании проведенных авторских исследований предлагаются следующие признаки эффективности земельных отношений, характерные для крупнейших городов (на примере Екатеринбурга):

1. Развитие и регулирование земельного рынка и земельных отношений происходит избирательно, рационально, с учетом сложившихся тенденций и современных реалий, имеет четкие ориентиры, цели, принципы.

Согласно Положению «Об особенностях регулирования земельных отношений на территории МО «город Екатеринбург» [2], целями регулирования земельных отношений в Екатеринбурге являются обеспечение рационального использования и охраны земель на территории города, создание условий для равноправного развития различных форм хозяйствования на земле и успешного осуществления экономических реформ, обеспечение эко-

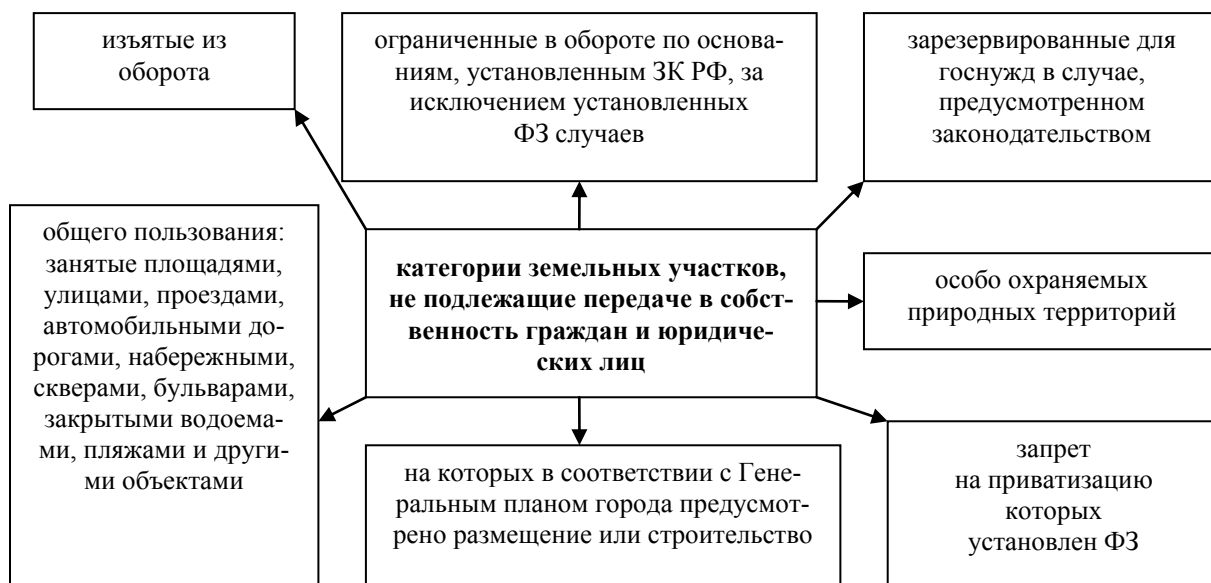


Рисунок 1. – Категории земельных участков, не подлежащие передаче в собственность граждан и юридических лиц

логической безопасности, защиты прав на землю граждан и юридических лиц.

2. Землепользование осуществляется на возмездной основе с учетом количественных и качественных характеристик земельных участков. Сумма налоговых и неналоговых поступлений от использования земель в доходной части бюджета ежегодно возрастает.

Екатеринбург все более приближается к мировой практике, показывающей, что пополнение бюджета в основном должно осуществляется от имущества, важнейшей составляющей являются земельные платежи.

3. Прослеживаются принципы оптимальности, сбалансированности землепользования (максимально учтены интересы города, граждан). Наблюдается положительный социальный эффект, т.е. выгода общества в целом превышает потери индивидуумов.

В Екатеринбурге определены муниципальные нужды, которые могут быть основаниями для изъятия земельных участков, иных объектов недвижимости [4]. Также узаконены порядок резервирования земельных участков для государственных или муниципальных нужд и случаи установления применительно к земельным участкам и иным объектам недвижимости, принадлежащим физическим или юридическим лицам, публичных сервиту-

тов, связанных с обеспечением общественных нужд.

4. Минимизированы возможные конфликты между участниками земельных отношений. Решение возникающих противоречий, столкновения интересов землепользователей имеет четкий, действенный механизм, закрепленный законодательно.

Среди основных участников земельных отношений выступают властные, рыночные структуры, и население. Направления «несходимости», различия интересов, которые могут перерасти в противоречия и конфликты, подробно изучены Н.Ю.Власовой [13]. В Екатеринбурге в последние годы принят комплекс законодательных актов, регулирующих процесс землепользования, устраняющих возникающие противоречия.

5. Барьеры входа на земельный рынок рационально минимизированы. Процедуры распределения земельных участков прозрачны. Максимально снижена возможность возникновения транзакционных издержек для землепользователей и прочих стейкхолдеров.

Земельные участки на территории Екатеринбурга могут быть предоставлены: в собственность, постоянное (бессрочное) пользование, аренду и безвозмездное срочное пользование. Определены категории земельных участков, не подлежащие передаче в собствен-

Таблица 2 – Разграничение земель Екатеринбурга по формам собственности, га

Показатели	Отчетный период			Плановый период		
	2006	2007	2008 оценка	2009	2010	2011
Федеральная собственность	15384	15400	15420	15450	44458	44500
Собственность субъекта Федерации	12705	12950	13200	13400	13500	13600
Муниципальная собственность	221	1138	1500	2000	3000	3500
Частная собственность ¹	9960	10269	14110	14360	15692	17025
всего разграничено	38270	39757	44230	45210	76650	78625
доля разграниченных земель, %	33,5	34,8	38,7	39,6	67,1	68,8

¹ Прогноз представлен на основе экспертных оценок, в связи с тем, что приобретение арендуемых земель в частную собственность по законодательству РФ носит заявительный характер.

Таблица 3 – Способы формирования земельного рынка Екатеринбурга [6]

Способ	Сильные стороны	Слабые стороны
Стихийное формирование рынка земли	1. Минимизация либо отсутствие административных барьеров в процессе формирования рынка земли со стороны властных структур; 2. Инвестор самостоятельно определяет место застройки и площадь земельного участка; 3. Быстрое развитие получают наиболее экономически эффективные территории.	1. Формирование рынка земли затянется на большой срок; 2. Быстрое перераспределение земельных ресурсов среди наиболее крупных инвесторов; 3. Информация об участках будет носить ограниченный характер; 4. Отставание в развитии экономически менее эффективных территорий города; 5. Отстранение малых и средних инвесторов и жителей от земель
Организованное формирование рынка земли	1. Формирование рынка земли в короткие сроки; 2. Распоряжение земельными ресурсами осуществляется в интересах жителей; 3. Информация о земельных участках находится в открытой и общедоступной информационной системе; 4. Равномерное и сбалансированное развитие территории города; 5. Доступ малых и средних инвесторов и жителей города к получению земельных участков.	1. Потенциальная возможность затягивания сроков и отклонения от процедуры при формировании и предоставлении земельных участков; 2. Невозможность быстрого вложения крупными инвесторами своих средств в приобретение интересующих их земельных участков.

ность граждан и юридических лиц [2]. Утверждено Положение «О порядке продажи на аукционе объектов муниципальной собственности муниципального образования «город Екатеринбург» [3], отражающее в себе принципы максимальной прозрачности системы управления земельно-имущественным комплексом города.

6. Непрерывно осуществляется разграничение земельных участков по формам собственности. Существуют земли, находящиеся в муниципальной собственности.

В 2003, 2004 и 2005 годах доля разграниченных земель в границах муниципального образования «город Екатеринбург» составляла 9,3, 20,7 и 22,1% соответственно. Предполагается, что к концу 2011 г. этот показатель составит около 70%.

7. Территория города зонирована с учетом достижения максимального положительного эффекта для города и общества.

В настоящее время территория Екатеринбурга зонирована по разрешенному виду использования (территориальному назначению), разработана карта градостроительного зонирования, сочетающего интересы города и граждан.

8. Функционируют процедуры, механизмы контроля за исполнением земельного законодательства, соблюдением целевого использования земельных участков и т.д.

Одной из таких процедур в Екатеринбурге является мониторинг земель – система наблюдения за состоянием земельного фонда с целью своевременного выявления изменений, их оценки, прогноза и предупреждения негативных процессов, связанных с земельными ресурсами.

9. Уполномоченными органами власти ежегодно разрабатываются, утверждаются и корректируются показатели эффективности земельных отношений, управления земельно-имущественным комплексом, осуществляется контроль за их исполнением.

10. Существуют законодательно закрепленные направления, ориентиры, способы повышения эффективности, дальнейшего совершенствования земельных отношений на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективы.

В Генеральном плане Екатеринбурга определены основные направления, методы, мероприятия совершенствования земельных отношений. Активно обсуждается процесс фор-

мирования Екатеринбургской городской агломерации, более того, в Генеральном плане город рассматривается как ее центр [1]. В марте 2008 г. утверждена Программа развития отдаленных районов, входящих в МО «город Екатеринбург» на 2008-2010 гг. Стратегическим проектом «Городская земля» определены способы совершенствования землепользования [6].

Системный характер управления земельно-имущественным комплексом затрагивает интересы различных социальных групп, что обуславливает сложные многоуровневые взаимосвязи в управлении. Необходимо учитывать не только экономические приоритеты, но и выполнение социальных задач, преимущественно за счет принятия социально ориентированных решений, соблюдения интересов населения города. Одним из способов разрешения возникающих противоречий является совершенствование земельного законодательства и механизмов землепользования с учетом сложившихся реалий.

Анализ законодательства, регулирующего использование земельно-имущественного комплекса, земельные отношения позволяет сделать вывод о том, что за последние годы был разработан целый ряд новых правовых институтов, позволяющих в условиях рыночной экономики упорядочить землепользование. Однако не все нововведения получили достаточное развитие, механизмы правового регулирования требуют дальнейшего совершенствования.

Земельно-имущественные отношения могут стать мощным фактором воздействия на экономический рост и социальные преобразования. В процессе эволюционирования земельно-имущественных отношений прослеживаются этапы формирования, становления, развития и т.д. В настоящее время в городе Екатеринбурге заканчивается этап становления, и от состояния земельно-имущественного комплекса существенно зависят возможности перехода этих отношений в фазу развития.

Основная задача дальнейших преобразований земельно-имущественного комплекса в сложившихся условиях может быть сформулирована следующим образом: необходимо создать механизм системного развития города, защиты населения, эффективного использования ресурсов с учетом не только текущих, но и долгосрочных интересов различных слоев общества.

Принципы, на основе которых должен развиваться земельно-имущественный комплекс, включают эволюционный характер изменений в земельных отношениях, соблюдение интересов всех субъектов земельно-имущественных отношений, устранение противоречий в решении социальных и экономических проблем в городе. Земельная политика должна носить стратегический характер.

Оценивая современное состояние и перспективы развития земельно-имущественного комплекса, земельных отношений, очевидно, что в ближайшее время их эффективность будет увеличиваться, для этого существуют все необходимые предпосылки.

На сегодняшний день высока значимость экономической, земельной, структурной политики на территории города. В изменяющихся условиях Екатеринбургу предстоит не только сохранить и подтвердить достигнутый уровень своего развития, но и постоянно переоценивать конкурентные преимущества, выявлять недостатки, корректировать стратегию поведения, создавать привлекательный инвестиционный имидж.

Литература

1. Генеральный план развития городского округа – муниципального образования «город Екатеринбург» на период до 2025 года: Приложение 1 к Решению Екатеринбургской городской Думы от 06.07.2004 № 60/1.

2. Положение «Об особенностях регулирования земельных отношений на территории муниципального образования «город Екатеринбург»: Приложение 1 к Решению Екатеринбургской городской Думы от 28.03.2006 № 23/22.

3. Положение «О порядке продажи на аукционе объектов муниципальной собственности муниципального образования «город Екатеринбург»: Приложение 1 к Решению Екатеринбургской городской Думы от 22.04.2003 № 38/1.

4. Правила землепользования и застройки городского округа – муниципального образования «город Екатеринбург»: Приложение 1 к Решению Екатеринбургской городской Думы от 13.11.2007 № 68/48.

5. Стратегический план развития города Екатеринбурга: Приложение 1 к Решению Екатеринбургской городской Думы от 10.06.2003 № 40/6.

6. Стратегический проект «Городская земля». Екатеринбург, 2006.

7.Аксанов В.А., Краснов А.В. Земельные отношения в Республике Татарстан. Состояние и пути реформирования. Казань: Центр инновационных технологий, 2003.

8.Бакланов П.Я., Бровко П.Ф., Воробьева Т.Ф. и др. Региональное природопользование: методы изучения, оценки и управления: учебное пособие. М.: Логос, 2002.

9.Беленький В.Р., Лойко П.Ф. Многоукладное землепользование России: концепция земельных преобразований и управления земельными ресурсами. М.: Былина, 2001.

10.Земля и право: Пособие для российских землевладельцев. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА. 1998.

11.Антипин И.А. Формирование и становление эффективных земельных отношений в регионе (на примере муниципального образования «город Екатеринбург») // Прогнозирование эффективности социально-экономических

преобразований в территориальных системах / Под ред. д.э.н. А.Г. Шеломенцева. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. С. 278-296.

12.Антипин И.А. Эффективные земельные отношения как механизм усиления прозрачности системы управления городом (на примере Екатеринбурга). // Сборник научных статей и материалов участников V Международной научно-практической конференции «Проблемы устойчивого развития городов». Миасс, 2008. С. 160-164.

13.Власова Н.Ю. Формирование земельных отношений в крупнейших городах России. Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси) / Под ред. М.А. Портного. М.: МОНФ, 2000. // Российское образование: система федеральных образовательных порталов: <http://www.auditorium.ru>.

Повышение устойчивости аграрного сектора экономики и системы продовольственной безопасности

*Жапаров Т.К., к.э.н, доцент,
КСТУ им. академика З. Алдамжар
(Казахстан)*

Повышение устойчивости аграрных хозяйств связано с общегосударственными интересами, данная проблема непосредственно затрагивает продовольственную безопасность регионов и страны в целом.

Поскольку система продовольственного обеспечения включает разные по своему существу подсистемы, то целесообразно использовать дифференцированный подход к системе показателей, оценивающих каждую из них и систему в целом. Для этого предлагается оценку продовольственного обеспечения страны или региона начинать с оценки в целом всей системы, а затем – каждой из ее подсистем: систему продовольственного обеспечения в целом оценивать уровнем продовольственного обеспечения, который может быть выражен в абсолютных и относительных показателях.

Уровень продовольственной безопасности региона может быть определен по комплексному показателю, включающему несколько факторов.

доля самообеспечения населения терри-

тории продовольственными товарами внутри-регионального производства (K_c):

$$K_c = \frac{\sum_{i=1}^n V_{\phi_i} * D_{T_i} * K_{y_i}}{\sum_{i=1}^n V_{H_i}} \quad (1)$$

где V_{ϕ_i} - фактический объем производства i -ой агропродукции в регионе в условных единицах (каждый вид продукции переводится в условные через кормовые единицы);

D_{T_i} - доля товарности i -ой продукции;

K_{y_i} - коэффициент перевода i -ой агропродукции в условные единицы;

n – число видов производимой продукции;

$\sum_{i=1}^n V_{H_i}$ - нормативный (потенциально возможный) объем производства i -ой продукции в регионе;

доля импорта продовольственных товаров (K_n):

$$K_{И_i} = D_{ИИ_i} / D_{ИФ_i} \quad (2)$$

где $D_{ИИ_i}, D_{ИФ_i}$ - доля импорта продовольственных товаров соответственно нормативная и фактическая для каждого их вида;

платежеспособный спрос населения региона на продукты питания ($K_{пс}$):

$$K_{пс} = D_n * I_n / C_{нк} \quad (3)$$

где D_n - среднемесячный доход в расчете на душу населения;

I_n - доля дохода, идущего на питание;

$C_{нк}$ - стоимость нормативной потребительской корзины;

критический уровень бедности населения с учетом норм питания (K_p):

$$K_p = H_m / H_b \quad (4)$$

где H_m, H_b - численность населения, питающегося на уровне соответственно ниже минимальной нормы (менее 2150 ккал в сутки) и превышающих ее;

уровень качества питания населения региона (K_n):

$$K_n = \frac{Q_\phi}{3000} * I_{mn} = \frac{Q_\phi}{3000} * \sum_{i=1}^n H_{\phi_i} * q_i \quad (5)$$

где Q_ϕ - средняя фактическая калорийность суточного рациона питания на душу населения;

3000 – достаточная для жизнедеятельности суточная калорийность на душу на-

селения;

I_{mn} - индекс выполнения научно обоснованных медицинских норм питания;

H_{ϕ_i} - число продуктов, по которым научно обоснованные нормы не выполняются;

q_i - доля невыполненных норм питания по i-му виду продукции;

коэффициент порогового критического уровня питания населения ($K_{пк}$):

$$K_{пк} = Q_\phi / 2150 \text{ ккал} \quad (6)$$

уровень экологизации агропродукции внутрирегионального производства ($K_э$):

$$K_э = F_m / F \quad (7)$$

где F_m, F - площадь земель сельскохозяйственного назначения соответственно с высокой техногенной нагрузкой (уровень загрязнения) и общая в регионе.

Подставив вместо символов приведенных формул их конкретные значения для условий Костанайской области, получим:

$$K_c = 0,8; K_n = 0,31; K_{пс} = 0,55; K_p = 0,4; K_n = 0,39; K_{пк} = 0,66; K_э = 0,81.$$

В случае использования средней арифметической имеем следующее значение интегрального показателя:

$$\overline{K_{нб}} = \frac{0,8 + 0,31 + 0,55 + 0,4 + 0,39 + 0,66 + 0,81}{7} = 0,56$$

По выполненным экспертным оценкам был установлен уровень значимости каждого фактора в формировании продовольственной безопасности региона. Были получены следующие значения оценок: для первого фактора – 40, для второго – 30, третьего – 8, четвертого – 3, пятого – 4, шестого – 3 и седьмого – 12 баллов. В этом случае интегральный пока-

затель составит 0,58.

Взаимосвязь между уровнями устойчивости агропроизводства региона и его продовольственной безопасностью может быть представлена в виде следующего математического выражения:

$$УПБ = \frac{0,01\Delta T * K_{эи}}{\overline{K_{нб}}} \quad (8)$$

где *УПБ* - показатель, выражающий соотношение в уровнях устойчивости сельскохозяйственного производства и продовольственной безопасности региона;

ΔT - прирост товарности за рассматриваемый период, %;

$K_{эи}$ - коэффициент, выражающий долю экспорта агропродукции в общем объеме ее производства;

$\overline{K_{нб}}$ - средний (интегральный) показатель продовольственной безопасности;

0,01 – перевод процентов в доли единиц.

Устойчивость АПК – это, во-первых, достижение стабильного равновесия в темпах развития его сфер на основе оптимальных структурных пропорций, подкрепляемых ценовой эквивалентностью и конкурентным равновесием, обеспечиваемым формированием конкурентной среды на рынках всех видов производимой продукции; во-вторых, это система мер государственной поддержки, оказываемой аграрной сфере для достижения требуемого уровня производства продовольственной продукции в целях обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны и ее регионов, включая создание запасов продовольствия для сглаживания неустойчивости; в-третьих, это совокупность социально-экономических характеристик, отслеживаемых в режиме мониторинга для обеспечения эффективного управления АПК.

Устойчивость агроэкономической системы мы рассматриваем, как способность ее преодолевать производственные, экологиче-

ские, финансовые, инвестиционные и иные риски, не теряя при этом адаптационных способностей к рыночным условиям хозяйствования.

Если сказать проще, то это способность предприятий АПК самостоятельно, за счет в основном своих внутренних резервов, включая их кооперацию и интеграцию, преодолевать возникающие рискованные ситуации.

Устойчивость агроэкономической системы может быть обеспечена при соблюдении следующих условий:

- оптимизация размещения предприятий АПК, способствующих предупреждению возникновения экстремальных ситуаций социально-экономического и экологического характера;

- оптимизация действий структур управления на агроэкономическую систему на основе своевременной концентрации необходимой информации, достоверность которой проверяется в режиме мониторинга;

- мониторинг страхования агропромышленных рисков и системный анализ тенденций развития сельских районов и действия механизма ответственности снижения этих рисков (особенно таких рисков, как погоднотехногенных, неэквивалентность обмена в АПК, низкая гарантия сбыта продукции);

Отвечающей интересам сельхозтоваропроизводителей структурой в системе продовольственного рынка может стать корпоративно-кооперативная оптово-розничная система, включающая в себя в качестве основного звена оптовые продовольственные рынки разных видов собственности и различных территориальных уровней, а также объекты розничной торговли в городах, оптовые рынки аграрных продуктов в районах, рыночную инфраструктуру.

Опыт работы оптовых продовольственных рынков (ОПР) свидетельствует о их благоприятном влиянии на стабилизацию цен, на повышение товарооборота, улучшение ассортимента и качества реализуемой продукции.

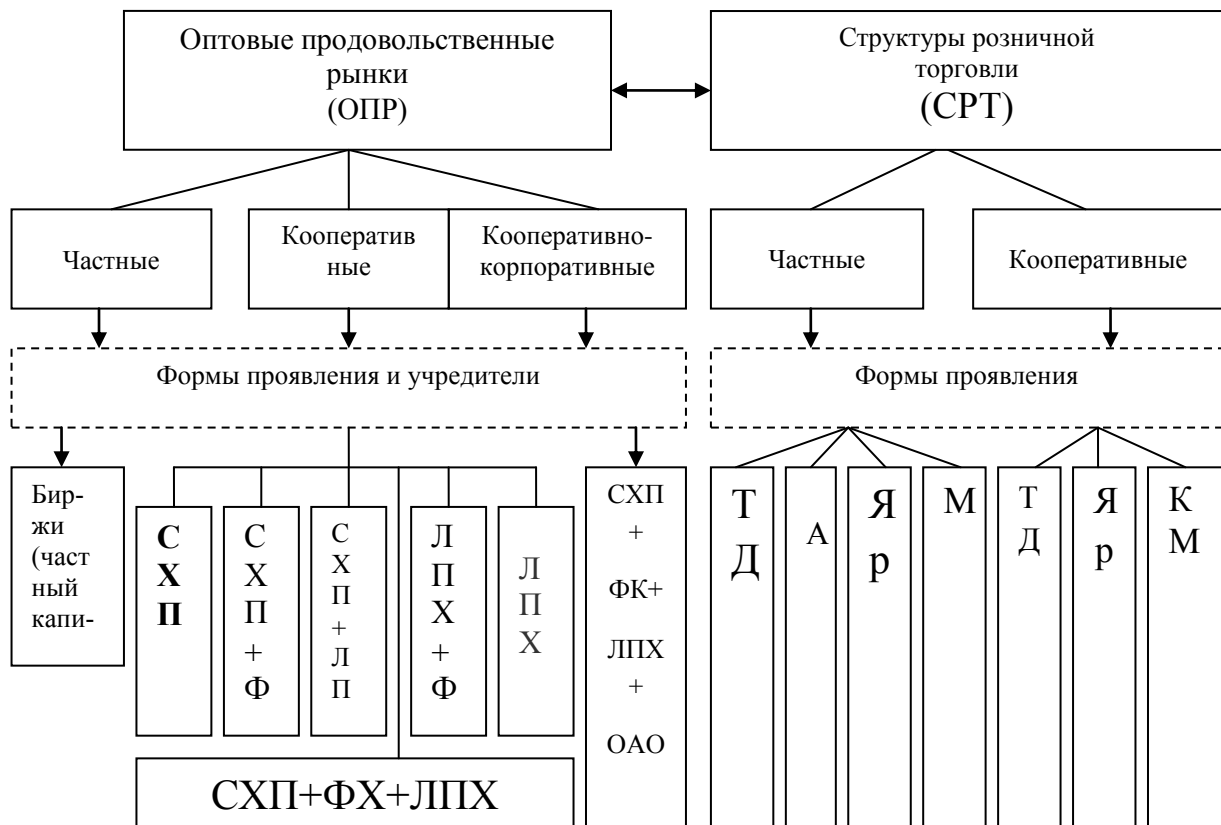
Наиболее реально в настоящее время создавать частные ОПР, поскольку на организацию сбора средств для формирования кооперативных ОПР потребуется много времени. Хотя, несомненно, что находясь в частной собственности, ОПР будут, как и прежде, способствовать взвинчиванию цен на пользование товаров таких рынков на уровне оптового звена, а затем и на конечном этапе – в розничной торговле, где в основном сейчас господ-

ствуется частный капитал. Одновременно с этим частные коммерческие структуры могут привлечь для создания ОПР иностранный капитал, что может привести к завышенным поставкам импортного продовольствия через коммерческие структуры. Это приведет к еще большему вытеснению с рынка отечественных товаропроизводителей, поскольку зарубежная продукция дешевле, хотя и менее качественная.

Поэтому оптимальным, по нашему мнению, вариантом может стать оптово-розничная система «смешанного типа», при которой функционируют ОПР, находящиеся в разных формах и видах собственности. В этом варианте создается реальная конкурентная

среда не только в оптовом, но и в розничном звене данной системы, поскольку в розничной торговле будет действовать как частная, так и кооперативная структура. Возможные варианты их сочетания представлены на рисунке 1.

Для обеспечения нормальной конкурентной среды, позволяющей функционировать ОПР в модели чистой конкуренции, необходимым условием является присутствие на рынке этих структур, находящихся во всех трех видах собственности: частной, кооперативной и смешанной (кооперативно-корпоративной), реализующихся в конкретных формах. Так, например, для кооперативного вида собственности ОПР может быть создан при разном со-



Условные обозначения: СХП – сельскохозяйственные предприятия;

ФХ – фермерские хозяйства;

ЛПХ – личные подсобные хозяйства;

ОАО – открытое акционерное общество (корпорация);

ПП – перерабатывающее предприятие;

ТД – торговый дом; А – аукцион; Яр – ярмарка; М – магазин;

КМ – кооперативный магазин.

Рис. 1. Структурная схема оптово-розничной системы в сельском хозяйстве.

четании уровня участия в различных организационно-правовых формах хозяйствования (сельскохозяйственных производственных кооперативов, товариществ, фермерских, личных подсобных хозяйств населения, подсобных хозяйств населения), то есть, непосредственно сельхозтоваропроизводителей.

В случае смешанного вида собственности, когда ОПР создается совместно с кооперативами и корпорациями, данную структуру учреждают не только сельхозтоваропроизводители, но и перерабатывающие предприятия, находящиеся в акционерной форме.

Сочетание ОПР, находящихся в разном виде собственности, должно обеспечивать конкуренцию на всех территориальных уровнях: от районных центров, поселков до небольших и крупных городов. Нецелесообразно, например, чтобы в крупном городе действовали ОПР только одного вида собственности. В этом случае возникает большой риск монополизации оптово-розничной сферы.

Следует учесть, что бесперебойная работа ОПР может быть обеспечена только при условии создания необходимых запасов сельхозпродукции, особенно в периоды года, когда она не производится. Это можно осуществить лишь при условии создания оптовых сельскохозяйственных рынков (ОСХР) в районах, откуда агропродукция ритмично доставляется на ОПР в городах.

Реализуя задачу формирования кооперативной среды в оптово-розничном звене, сле-

дует учесть, что для этого, прежде всего, необходимы дешевые кредиты, которые может обеспечить относительно обособленная кооперативная финансово-кредитная система.

Обеспечив устойчивость функционирования аграрного сектора и предприятий других сфер АПК, можно с большей уверенностью говорить и об устойчивости системы продовольственной безопасности, сущность которой представлена нами в следующем определении: «Система продовольственной безопасности – это, во-первых, совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых ее подсистем, каждая из которых выполняет свою определенную функцию по обеспечению устойчивого функционирования предприятий АПК территории и поддержанию внутреннего продовольственного рынка на конкурентоспособном уровне; во-вторых, это своеобразный механизм по реализации основных задач продовольственной безопасности, связанных с непосредственным самообеспечением населения территории продуктами питания по научно обоснованным нормативам с учетом его половозрастных групп, с защитой его от недоброкачественных продуктов, с регулированием уровня импорта продовольственных товаров, с созданием их резервов оптимального уровня; в-третьих, это одна из основных составляющих экономической безопасности региона и продовольственной безопасности государства, где стыкуются его интересы внутри- и внешнеэкономической деятельности».

К формированию стратегии повышения конкурентоспособных региональных производств в Казахстане

Коптева Л.А., к.э.н., доцент,
Алматинская академия экономики и статистики (Казахстан)

Обеспечение устойчивого и динамичного развития страны зависит от эффективной реализации взаимосвязанных задач по формированию конкурентоспособной специализации страны и ее регионов в региональной и мировой экономике, рациональной пространственной организации экономического потенциала страны и расселения населения и на этой основе сбалансированного социально-

экономического развития всех территорий страны.

Мировой опыт показывает, что экономическое развитие страны напрямую зависит от конкурентоспособности составляющих ее регионов.

Под конкурентоспособностью региона сегодня понимается его способность достигать высокого и постоянно растущего уровня жизни населения за счет повышения производительности труда и рационального использования капитала, эффективной территориально-экономической организации бизнеса, интегрированное с национальным, региональным и мировым рынками [1].

В структуре страновой экономической специализации одним из основных источни-

ков неустойчивости экономического роста, его зависимости от внешних для национальной экономики колебаний внешнеторговой конъюнктуры является доминирование сырьевых отраслей.

Чем выше доля сырьевого сектора в экономике, тем выше для страны шанс попасть в ловушку стагнации, спровоцированной глобальным кризисом. Перед Казахстаном, где на добывающие отрасли в 2008 году приходилось 61,5% промышленного производства, эта угроза стоит особенно остро. Республика первой из стран СНГ почувствовала на себе всю тяжесть кризиса, а во втором полугодии 2008 года столкнулась со спадом в реальном секторе экономики, в первую очередь в несырьевых отраслях. Перспективы усугубления кризиса могут создать серьезные препятствия не только для реализации намеченных целей социально-экономического развития Казахстана, но и для укрепления экономических и политических позиций страны в центральноазиатском регионе. В этих условиях проведение эффективной политики преодоления сырьевой специализации Казахстана, его репозиционирования в мировой экономике является необходимой предпосылкой выхода на устойчивую траекторию посткризисного развития.

Разработка политики управления экономической специализацией должна обеспечивать максимальное использование хозяйственного потенциала страны в средне- и долгосрочной перспективе. В качестве основы формирования соответствующей политики выступают четыре группы факторов. Во-первых, это существующие и потенциальные сравнительные преимущества страны с точки зрения использования производственных ресурсов. Во-вторых, это перспективы внедрения технологических и продуктовых инноваций. В-третьих, это близость рынков (включая центры рыночного спроса в национальной экономике, а также зарубежные рынки). И, наконец, в-четвертых, это возможности развития агломерационных эффектов за счет экономии на масштабах производства и позитивного взаимодействия между фирмами, работающими на данной территории (сбытовые связи, технологический обмен и сотрудничество, формирование рынка высококвалифицированных кадров).

Для стран с развивающейся и переходной экономикой, традиционно опирающихся на сравнительные преимущества в области производства продукции первичного сектора

(в первую очередь - сырьевых товаров и сельскохозяйственной продукции), можно выделить четыре возможные стратегии управления экономической специализацией:

Развитие традиционной экономической специализации

Опора на отрасли традиционной специализации не обязательно предполагает “замораживание” структуры экономики, которая может постепенно эволюционировать по мере изменения характера сравнительных преимуществ (в первую очередь под влиянием накопления капитала и повышения уровня образования населения). Данная стратегия часто ассоциируется с отсутствием активной стимулирующей политики государства, что не вполне верно.

Догоняющее промышленное развитие

Как правило, данная стратегия реализуется за счет усиления обрабатывающих отраслей среднего технологического уровня и подразумевает два основных сценария.

Импортозамещающий вариант предполагает развитие в национальной экономике - при активной стимулирующей промышленной политике (включая бюджетные вливания и механизмы льготного налогообложения) и протекционистском внешнеторговом режиме - отраслей по производству продукции, ранее завозимой из-за рубежа.

Экспортоориентированный вариант стратегии догоняющего развития свободен от проблемы низкой емкости внутреннего рынка и способен обеспечить возникновение новых отраслей промышленности практически “с нуля” за счет притока прямых иностранных инвестиций.

Стратегия промышленного лидерства

Данная стратегия реализуется странами, изначально имеющими достаточно высокий стартовый уровень развития промышленности, либо странами, ранее успешно реализовавшими стратегию догоняющего промышленного развития в ее экспортоориентированном варианте.

Стратегия промышленного лидерства может быть реализована в двух вариантах.

Выстраивание цепочек добавленной стоимости под эгидой национальных компаний предполагает наличие в стране крупных транснациональных компаний, контролируемых элементами производственного цикла, размещенных как в национальной экономике, так и за рубежом.

Встраивание национальных компаний в

существующие кросс-границные цепочки добавленной стоимости, созданные зарубежными компаниями, обеспечивает развитие высокотехнологических производств на уровне отдельных продуктовых ниш даже в том случае, если для выхода на лидирующие позиции на уровне отрасли в целом отсутствуют необходимые условия. Преимущество такого варианта стратегии заключается в том, что предпосылки к его реализации могут складываться в рамках реализации экспортоориентированного варианта стратегии догоняющего промышленного развития.

Стратегия постиндустриального развития

Реализация этой стратегии предполагает целенаправленные усилия по поддержке сервисных отраслей, обслуживающих внутренний и/или международный рынок. При этом, как правило, проводится четкое различие между трудоемкими отраслями, ориентированными исключительно на внутренний рынок (бытовые услуги, розничная торговля, общественное питание), и отраслями, в которых заняты высококвалифицированные специалисты.

Поддержка трудоемких отраслей сектора услуг практикуется, как правило, с целью сокращения бремени безработицы и иных проблем социально-экономического характера на территориях, затронутых кризисными процессами либо отличающихся застойным характером экономического развития. Данное направление практически не имеет перспектив сколько-нибудь серьезно повлиять на экономическую специализацию страны в мировой экономике.

Поддержка производства и экспорта услуг, требующих высокого уровня человеческого капитала (“интеллектуальных услуг”) потенциально способна вывести страну на лидирующие позиции в отраслях, определяющих перспективные контуры мировой экономики. Однако для успеха данной стратегии необходимо выполнение ряда условий, специфичных для каждого из сегментов рынка “интеллектуальных услуг” и связанных, прежде всего с созданием благоприятной среды для развития соответствующих видов бизнеса [2].

В настоящее время в мире сложились две основные модели экономической организации территорий - вертикально интегрированная (централизованная) и сетевая.

Для вертикально интегрированных регионов характерно доминирование одного или нескольких крупных массовых промышлен-

ных производств, объединенных в корпоративные структуры, которые выступают в качестве главных работодателей, являются основным источником пополнения местных бюджетов и ключевым фактором формирования инфраструктурного хозяйства в регионах.

В отличие от вертикально интегрированной модели организации территории, которой присуща жесткая централизация, сетевые регионы представлены сетью автономных предприятий, производящих взаимозаменяемые товары и услуги.

Взаимодействие предприятий осуществляется на основе соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношений. Часть предприятий выводит готовую продукцию на рынок, все остальные выполняют операции по заказу группы предприятий, инициировавших данное производство.

В целом все предприятия образуют сеть кооперации и взаимодействия - кластер, представляющий собой географически локализованную совокупность взаимосвязанных между собой компаний и институтов, совместно обеспечивающих конкурентоспособность региона.

Для Казахстана на предыдущих этапах развития вертикально интегрированная модель организации территорий являлась экономически оправданной, что было обусловлено технологической последовательностью производства. Вместе с тем сегодня вертикально интегрированные регионы страны не отличаются конкурентоспособностью в мировой экономике, не являются производителями новых технологий и инноваций.

В них в основном размещены производства, стоящие на начальном звене цепочки накопления стоимости. Конечные звенья такой цепочки располагаются вне регионов или страны, поэтому финансовые потоки и инновации в основном концентрируются за их пределами. Это ставит регионы в зависимость от функционирования крупных регионообразующих вертикально интегрированных компаний и конъюнктуры рынка и, в целом, в подчиненное положение в геоэкономической иерархии.

Более перспективной для Казахстана в современных условиях становится сетевая модель территориально-экономической организации, характеризующаяся гибкой специализацией и способностью к инновациям, базирующаяся на мобилизации ресурсов всей сети с применением кластерного подхода.

Сетевая модель обеспечит большую ус-

тойчивость национальной экономики, так как ее движущей силой, прежде всего в сырьевых регионах, станут малые и средние предприятия, обеспечивающие вовлечение в экономические процессы более широкого круга экономических субъектов.

Одним из действенных механизмов сетевой модели является создание региональных кластеров. Региональные кластеры будут создаваться вокруг тех сфер деятельности, в которых специализируются регионы, и охватывать не только границы существующих административно-территориальных единиц, но и границы соседних районов, областей.

Усилия населенных пунктов и районов внутри областей, а также некоторых областей будут направлены не только на создание собственных кластеров, но и участие в формируемых региональных кластерах.

На основе этой модели уже организуются регионы, успешно включившиеся в систему мировых и региональных обменов товарами, финансами, рабочей силой, технологиями и информацией (например, город Алматы и прилегающие территории Алматинской области), что и определяет их конкурентоспособность.

В регионах же, где доминируют крупные предприятия сырьевого сектора, основными направлениями повышения региональной конкурентоспособности станут развитие вертикально интегрированными компаниями производств более высоких переделов (на базе углубленной переработки сырья), создание механизмов аутсорсинга и усиление местной

составляющей в крупных проектах с формированием вспомогательного, обслуживающего и перерабатывающего блока малых и средних предприятий, а также формирование кластеров вокруг крупных системообразующих компаний страны за счет объединения усилий обслуживающих и вспомогательных предприятий [1].

Из сказанного следует, что эффективное управление экономической специализацией на страновом уровне неотделимо от проведения “зонированной” стратегии регионального развития, ориентированной на реализацию сравнительных преимуществ и снижение барьеров формирования конкурентоспособных производств в конкретных регионах Казахстана.

Политика регионального развития должна быть нацелена на максимально полное использование экономического потенциала регионов, координацию деятельности территориальных органов власти со стратегиями бизнеса, смягчение провалов рынка. Для этого, в частности, следует стимулировать конкуренцию регионов за частные инвестиции, побуждая тем самым региональные власти к самостоятельному поиску путей поддержки конкурентоспособных производств на подотчетных им территориях [2].

Литература

1. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года;
2. С. Афонцев. // Неприкосновенный запас. М: 2009, №4 (66).

Роль и специфика функционирования малых предприятий в экономике Республики Казахстан

Лучанинова А. А., к.э.н., доцент,
КСТУ им. академика З. Алдамжар
(Казахстан)

Малые предприятия являются неотъемлемой частью эффективной экономики. Во всех развитых индустриальных странах сфера малого бизнеса играет важную роль в экономической системе государства. Заполняя вакуум между громоздкими гигантами, малые предприятия в некотором смысле цементируют экономику, используют пустующие рыноч-

ные ниши и стимулируют деятельность крупных корпораций.

На предприятия малого бизнеса возложены вполне определенные функции, которые не выполняются или выполняются в недостаточной степени другими хозяйствующими субъектами.

Небольшие фирмы играют роль фундамента рыночной экономики, связывают воедино все ее звенья. Эта функция малых предприятий предотвращает явление так называемой «лоскутной экономики», при которой изобилие одних товаров имеет место наряду с дефицитом других.

Другая важнейшая функция мелких фирм – поддержание конкуренции, что обес-

печивается их многочисленностью, гибкостью, большей свободой ценовой политики. Малые предприятия ускоряют заполнение товарного рынка требующимися потребителям товарами и внедрение несложных научно-технических достижений.

Следует отметить, что понятие малого предприятия не имеет четкого объективного определения. Деление хозяйственных структур на мелкие и крупные можно осуществлять по целому ряду признаков и поэтому не существует единого универсального определения для малого предприятия.

Вопрос об определении предприятия как малого решается на уровне законодательной власти всех стран, но общий принцип заключается в выборе критерия оценки и установке ограничений на выбранный признак.

Выделяют количественный, качественный и комбинированный подходы к определению малого и среднего предприятий.

В определениях малых предприятий, основанных на количественном подходе, чаще всего используют такие легкодоступные для анализа критерии, как число занятых, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов.

Основное достоинство количественных определений - удобство их использования.

Основными недостатками количественных подходов являются их абсолютность, отсутствие теоретической базы, определяющей выбор того или иного показателя и границ его изменения, и трудность их использования для сравнительного анализа.

Качественные варианты определений предусматривают использование качественных критериев. Часто используют дополнение качественного определения некоторыми количественными показателями. Делаются также попытки определить размер "малого", "среднего" и "крупного" предприятий через рассмотрение "эффектов" или последствий влияния размера на характер деятельности фирмы.

К преимуществам качественного подхода можно отнести достижение некоторой степени его теоретического обоснования и учет широкого спектра "интуитивно" присущих разным предприятиям качественных критериев, таких, как "система менеджмента", "система контроля производительности", "система мотивации производительности" и так далее.

Основными недостатками этого подхода

являются сложность практического его применения, обусловленная, в частности, трудностью доступа к внутрифирменной информации, а также достаточно широкий спектр самих критериев.

Иллюстрацией комбинированного подхода может служить определение малой фирмы, предложенное в 1971 году, в докладе Болтонского комитета (Великобритания).

Болтонский комитет предложил так называемые "экономическое" и "статистическое" определения малой фирмы.

Согласно экономическому определению, к малым относятся фирмы, удовлетворяющие следующим трем условиям:

- фирма владеет относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве ее сферы деятельности;
- управление фирмой осуществляется ее владельцем или соучредителями лично, а не посредством формализованной управленческой структуры;
- фирма является независимой, то есть, не представляет собой часть крупного предприятия.

Статистическое определение предполагало использовать для выявления вклада предприятий малого бизнеса в валовой национальный продукт, в решение проблемы занятости, экспортную деятельность, развитие инноваций и так далее, а также для анализа изменений соответствующих показателей во времени и обеспечения возможности проведения сопоставлений на международном уровне.

В нашей стране понятие малого предприятия определяется Законом Республики Казахстан о Частном предпринимательстве». В соответствии с этим законом, для того, чтобы предприятие считалось малым, должны выполняться следующие основные условия:

- среднегодовая численность работников на одном предприятии должны быть не более пятидесяти человек;
- среднегодовой стоимостью активов за год не должна превышать шестидесятитысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год.

Анализируя развитие малых предприятий в республике можно указать на следующие их преимущества:

- быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- большая независимость субъектов ма-

лого предпринимательства;

- гибкость и оперативность в принятии и выполнении решений руководством малых предприятий;

- относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности;

- большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности;

- более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства в ответ на требования местных рынков;

- относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала.

В то же время малым предприятиям свойственны и определенные недостатки, среди которых следует выделить самые существенные:

- более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;

- зависимость от крупных компаний;

- недостатки в управлении;

- часто слабая компетентность руководителей, повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;

- трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;

- неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров.

Конечно, недостатки в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними причинами, условиями функционирования малых предприятий.

В экономике Республики Казахстан развитие регионов характеризуется значительной неравномерностью. Но отдельные территории служат в определенной мере региональными моделями антикризисного управления и хозяйствования. Среди них – крупнейшая, индустриально – аграрная, Костанайская область, территория которой составляет 250000 км², при населении – 1500000 человек.

Уровень развития малого предпринимательства в Костанайской области, безусловно, оказывает огромное влияние на общее состояние экономики Республики Казахстан.

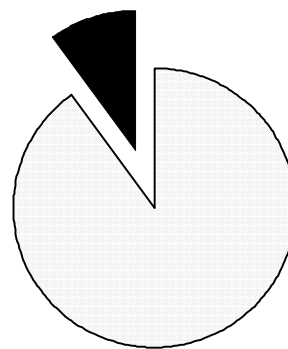
Многочисленные статистические данные, приведенные ниже, позволяют сделать вывод не только о заметной тенденции в последние

годы роста общего числа малых предприятий и лиц, задействованных в малом бизнесе, но и об улучшении общего состояния малого предпринимательства в области.

По состоянию на 1 февраля 2007 года количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства составило 47546 субъектов, что на 10,7 % больше чем за январь 2006 года.

Число действующих субъектов малого предпринимательства возросло на 14,3 % и составило 38444 субъектов или 80,6 % от числа зарегистрированных.

Из числа действующих субъектов малого предпринимательства 90,1 % или 34628 субъектов, осуществляют свою деятельность в форме индивидуального предпринимательства, в форме юридического лица остальные 9,9 %, что составляет 3816 субъекта. Выше изложенные данные представлены на рисунке 1.



□ Индивидуальные предприниматели, 90,1 %

■ Юридические лица, 9,9 %

Рисунок 1 – Количество действующих субъектов малого предпринимательства в Костанайской области

В отраслевой структуре основная доля субъектов занята в сфере торговли – 52,4 %, что составляет 20138 субъектов. Такое положение объясняется тем, что торговая деятельность наиболее доступна для предприятий малого бизнеса, так как не требует больших капиталовложений и позволяет за более короткий срок осуществить оборот финансовых средств и остается более привлекательной для субъектов малого предпринимательства.

В сельском хозяйстве занята 15,9 % или 6112 субъектов, в промышленности и строительстве соответственно 2,9 % и 1,8 %, что составляет 1129 субъектов и 710 субъектов соответственно, на прочие отрасли приходится 27% или 10355 субъектов. Данная структу-

ра представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура малого предпринимательства Костанайской области по числу субъектов малого предпринимательства

Предпринимательская активность на 1000 человек в среднем по области составило 43 единицы. Численность работающих субъектов малого предпринимательства, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, возросла на 9,1 % и составила 93700 человек.

Удельный вес занятых в малом бизнесе от экономически активного населения составил 16,7 %. Выпуск товаров (работ, услуг) на предприятиях малого бизнеса составил 2585 миллиона тенге, что на 18,8 % больше чем за январь 2006 года.

Поступление налогов от субъектов малого предпринимательства в целом по области составило 1188,1 миллион тенге или в 1,6 раза больше чем за аналогичный период прошлого года. Их удельный вес в общей сумме платежей в бюджет составил 12,9 %, что представлено на рисунке 3.

Данные показатели приведены не случайно, так как одними из важнейших задач развития малого предпринимательства является увеличение числа субъектов малого предпринимательства и создание рабочих мест. Для этой цели разработана региональная программа развития и поддержки малого предпринимательства по Костанайской области на 2006-2008 годы. Основными ожидаемыми результатами от реализации данной программы являются:

- увеличение общего объема производства продукции (работ, услуг) субъектами малого предпринимательства;

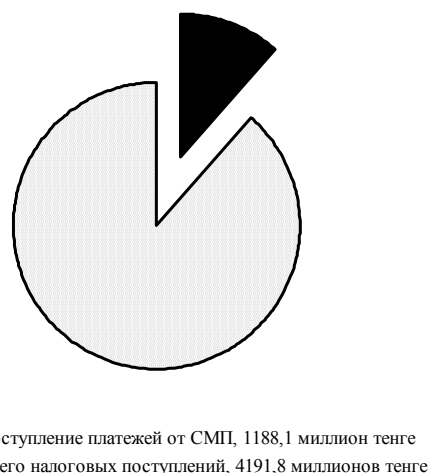


Рисунок 3 – Удельный вес поступлений налоговых платежей от субъектов малого предпринимательства в общей массе налоговых поступлений

- увеличение численности занятых в сфере малого бизнеса;
- увеличение числа субъектов малого предпринимательства;
- развитие приоритетных направлений деятельности в сфере малого бизнеса (производственный сектор);
- поднятие престижа предпринимателя, обеспечение его безопасности и социальной защищенности;
- создание и развитие эффективной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

В 2007 году планируется активизировать работу по передаче в установленном порядке пустующих объектов, объектов незавершенного строительства в аренду или доверительное управление субъектам малого предпринимательства с последующей передачей в собственность при условии открытия производства, пунктов оказания услуг.

В целях реализации статьи 5 Закона Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 года № 124, департамент совместно с отделами предпринимательства городов и районов продолжает проводить работу по созданию объединений предпринимателей в регионах области с дальнейшей их аккредитацией для предоставления экспертных заключений к проектам нормативных правовых актов, затрагивающих интересы частного предпринимательства. Представители данных аккредитованных объединений предпринимателей входят в состав экспертных советов по вопросам предпринимательства, формируемых при акиматах области, горо-

дов и районов.

В Костанайской области аккредитацию прошли следующие общественные объединения предпринимателей, на областном уровне:

а) объединение юридических лиц «Костанайская областная ассоциация предпринимателей»- областное объединение субъектов частного предпринимательства;

б) объединение юридических лиц «Ассоциация содействия предпринимательской деятельности в Костанайской области»- областное объединение по малому предпринимательству.

Экспертные советы по вопросам предпринимательства созданы при областном акимате и акиматах города Костаная, Лисаковска, Рудного и Аркалыка, а также Аулиекольского, Алтынсаринского, Жангельдинского, Карабалыкского, Карасуского, Мендыкаринского, Наурзумского, Тарановского и Федоровского районов, в состав которых вошли представители аккредитованных объединений предпринимателей и государственных органов.

В области функционирует 35 общественных организаций предпринимателей, в том числе 4 общественных фонда, 28 общественных объединений, Костанайская областная торгово-промышленная палата, один бизнес-инкубатор, одна международная организация, занимающиеся поддержкой малого предпринимательства.

Департаментом на постоянной основе осуществляется тесное сотрудничество с общественными организациями предпринимателей, в текущем году заключены меморандумы о сотрудничестве со следующими общественными организациями: Костанайский филиал объединения юридических лиц «Общенациональный союз предпринимателей и работодателей Казахстана «Атамекен», Объединение юридических лиц «Костанайская областная ассоциация предпринимателей», Костанайский филиал общественного объединения «Ассоциация деловых женщин Казахстана», Костанайская областная Торгово-промышленная палата, Общество защиты прав потребителей «Фемида+», ТОО «Бизнес-Центр» г. Лисаковск, Общественный Фонд «Бизнес и развитие», ТОО «Костанай Консалтинг групп».

С целью оказания поддержки предпринимателям в своевременном получении информации об изменениях и дополнениях в законодательстве департаментом проводится акция «Информированность». С начала теку-

щего года департаментом подготовлено 2 материала по акции:

- внесение изменений в Закон «О микрокредитных организациях»;

- о Законе Республики Казахстан «Об игорном бизнесе».

Постоянно оказывается информационная и консультативная помощь хозяйствующим субъектам, предпринимателям в подготовке инвестиционных проектов к финансированию: информирование предпринимателей об условиях внешних займов, грантов, о кредитных учреждениях области, условиях кредитования банками второго уровня и другими кредитными учреждениями.

Основной задачей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства является увеличение объемов инвестиций в сферу малого предпринимательства как за счёт увеличения объема кредитования из традиционных источников – банков второго уровня, так и путём развития альтернативных источников инвестиций – микрокредитных организаций и кредитных товариществ, максимального привлечения частных инвестиционных ресурсов, внедрения прогрессивных форм инвестиционной поддержки.

Увеличение объёмов кредитования субъектов малого предпринимательства через Региональный филиал акционерного общества «Фонд развития малого предпринимательства». Развитие сети микрокредитных организаций для кредитования субъектов малого предпринимательства в районах области.

По данным Костанайского филиала Национального банка на 1 января 2007 года банками второго уровня было выдано кредитов субъектам малого предпринимательства на сумму 50,7 миллиардов тенге, что на 56,5% больше чем за 2006 год. Наибольший удельный вес выданных кредитов приходится на торговлю 48,3%, доля сельского хозяйства составляет 23,3%, промышленности – 18,5% .

Продолжается работа по обеспечению дальнейшего функционирования и развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, увеличения количества объектов придорожного сервиса, развития семейного бизнеса в рамках реализации проекта «Женщина Женщине», проведению семинаров, конференций, выставок, конкурсов, круглых столов» по вопросам предпринимательства, в том числе по пропаганде женского и молодежного предпринимательства.

Учет лизинговых операций

*Мощенко Н. С., преподаватель,
КСТУ им. академика З. Алдамжар
(Казахстан)*

Договор аренды является двусторонней сделкой, что определяет взаимные права и обязанности сторон. В соответствии с гражданским законодательством договор аренды является возмездным. Арендодатель (по гражданскому законодательству - наймодатель) предоставляет имущество в аренду на условиях платы за его пользование в порядке, сроки и в форме, установленные договором. Если договором они не определены, считается, что установлены порядок, сроки и форма, обычно применяемые при найме аналогичного имущества при сравнимых обстоятельствах.

Арендные сделки являются самыми распространенными среди других финансово-хозяйственных операций. При этом сторонами арендных отношений могут выступать как физические, так и юридические лица.

Основным законодательным документом, регулирующим арендные отношения, является Гражданский кодекс РК (Особенная часть), в котором глава 29 (см. приложение) полностью посвящена вопросам имущественного найма (аренды). Следует также учитывать положения глав 22-24 Гражданского кодекса РК (Общая часть), где рассматриваются общие положения о договоре. Отношения между сторонами финансовой аренды (лизинга) регулируются Законом РК «О финансовом лизинге» и другими нормативными документами. Участниками договора аренды являются арендатор и арендодатель. Арендатор получает за соответствующую плату во временное владение и пользование имущество, арендодатель передает или обязуется передать это имущество арендатору.

В качестве арендатора и арендодателя могут выступать как юридические, так и физические лица (зарегистрированные и не зарегистрированные как индивидуальные предприниматели).

В отличие от физических лиц юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, и нести в связи с этим обязанности только с момента его создания - государственной регистрации. Правоспособность юридического лица прекращается в момент завершения его деятельности или ликвидации.

По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель приобретает в собственность у третьего лица имущество, а затем передает его во временное владение и пользование арендатору, которому оно необходимо для осуществления предпринимательской деятельности (ст. 565 ГК РК).

Законом РК «О финансовом лизинге» даны конкретные параметры определения финансовой аренды, представляющей собой, согласно Закону, вид инвестиционной деятельности, при которой:

1) лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленный договором лизинга предмет лизинга у продавца и передать его лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование для предпринимательских целей. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком амортизации всей или существенной части (не менее 80%) стоимости предмета лизинга или превышает его;

2) лизингополучатель обязуется уплачивать регулярные периодические платежи, подлежащие уплате в соответствии с договором лизинга, которые рассчитываются с учетом возмещения (амортизации) всей или существенной части (не менее 80%) стоимости предмета лизинга по цене на момент заключения договора лизинга. При этом предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если такой переход предусмотрен договором лизинга.

Основным вопросом в арендных отношениях следует рассматривать классификацию аренды, независимо от правовой формы контракта и других, возникающих при этом гражданско-правовых отношений, на финансовую или операционную аренду. Под финансовой арендой понимается аренда, по условиям которой происходит существенный перенос всех рисков и выгод, связанных с владением активом. При этом переход права собственности может передаваться и не передаваться. Для классификации финансовой аренды необходимы следующие условия: период аренды совпадает или почти совпадает со сроком полезной службы арендованного имущества; сумма арендной платы за весь период аренды превы-

шает или приближается к стоимости арендованного имущества; право собственности переходит к арендатору в конце арендного периода; договором аренды предусмотрено право арендатора на выкуп арендованного имущества в конце срока аренды, или в любой момент в течение срока аренды; арендованное имущество по своей специфике может использоваться только арендатором. Для признания финансовой аренды необходимо соответствие одного из перечисленных требований.

В дополнение к перечисленным требованиям предусматриваются и следующие обязательства:

- при расторжении арендатором договора аренды он обязался принять на себя все убытки арендодателя, явившиеся следствием такого решения;

- арендатор имеет право возобновить арендный договор на следующий период с арендной платой ниже существующего рыночного уровня;

- прибыли и убытки от колебаний справедливой стоимости остатка в конце арендного договора переходят к арендатору.

Аренда земли и недвижимости может классифицироваться как финансовая аренда, но земля не имеет экономически обоснованного срока службы, поэтому такая аренда классифицируется как операционная аренда. Арендная плата в этом случае должна рассматриваться как авансовые платежи, выплаченные за весь срок аренды или за часть срока аренды.

Отражение операций финансовой аренды в бухгалтерском учете арендатора.

С юридической точки зрения арендованное имущество собственностью арендатора не является, но, учитывая, что экономические выгоды арендатор имеет в течение срока полезной службы или большей части срока службы имущества и исполняет обязательство оплатить арендодателю справедливую стоимость имущества и вознаграждение за его использование, то арендованное имущество признается собственностью арендатора. Исходя из этих соображений, требуется отражение финансовой аренды в финансовой отчетности арендатора как актив и как обязательство. При этом стоимость арендованного имущества и сумма обязательства по финансовой аренде должны быть равны. В течение времени эти суммы будут отличаться друг от друга в связи с тем, что балансовая стоимость арендованного имущества определяется с учетом амортизации, а

арендные обязательства будут уменьшаться по мере уплаты арендной платы. При финансовой аренде арендатор применяет в целях исчисления амортизации методы, используемые для амортизации таких же активов. Начисленная сумма амортизации арендуемого имущества списывается на расходы организации, в том числе часть арендной платы, представляющую собой финансовую плату в виде процентов. Сумма амортизации и сумма погашения арендного обязательства за отчетные периоды не совпадают, следовательно, актив и обязательства по аренде после начала выплаты арендной платы не будут равняться между собой, поэтому арендатору необходимо предусмотреть, чтобы сумма амортизации за период аренды погашала обязательства по аренде. Стоимость арендованного актива должна быть погашенной в течение более короткого из сроков аренды имущества или его полезной службы. При обоснованной уверенности, что право собственности на этот актив перейдет к арендатору, периодом амортизации является срок полезной службы арендованного актива.

Арендная плата определяется в процентах к сумме оставшегося обязательства, и для распределения платы по периодам при этом допускаются приближенные расчеты. Например, договором на аренду технологического оборудования сроком на пять лет предусмотрена ежегодная арендная плата в сумме 2 500 тыс. тенге. Условиями договора предусмотрено, что арендные платежи производятся в начале каждого отчетного периода, а первый платеж осуществляется на момент заключения договора. Стоимость арендуемого оборудования составляет 10 000 тыс. тенге, сумма арендной платы за период аренды составит 12 500 тыс. тенге. Процентная ставка платежей установлена в 12,5 процента за год. В бухгалтерском учете арендатор может произвести записи в следующем порядке:

Дт 2410- Кт 4150- 10 000 тыс. тенге;

Дт 2920- Кт 4160 - 2 500 тыс. тенге;

Дт 4150 - Кт 4110 - 2 500 тыс. тенге;

Дт 4150 - Кт 1030-2 500 тыс. тенге.

В конце первого года начисляются проценты, причитающиеся арендодателю:

Дт 7310- Кт 2920- 937,5 тыс. тенге.

Суммы вознаграждения и арендных обязательств, 937,5 тыс. тенге и 1 562,5 тыс. тенге, соответственно, дают в итоге 2 500 тыс. тенге, т.е. общую сумму платежа по договору финансовой аренды. График арендных платежей можно привести в форме таблицы, в кото-

Таблица 1. Начисление процентов в конце каждого года и сокращение основного долга по годам и суммы амортизации

Период	Сумма долга по аренде	Вознаграждение (%%)	Платежи по аренде	Общая сумма платежей	Амортизация (равномерный метод)
Начало 1 года	10000	0	2500	2500	0
Конец 1 года	7500	937,5	1562,5	2500	2000
Конец 2 года	5937,5	742,2	1757,8	2500	2000
Конец 3 года	4179,7	522,5	1977,5	2500	2000
Конец 4 года	2202,2	297,8	2202,2	2500	2000
Конец 5 года	0	0	0	0	2000
Итого		2500	10000	12500	10000

рой отражаются начисляемые проценты в конце каждого года и сокращение основного долга по годам и суммы амортизации. В приведенной ситуации: Таблица 1.

Распределение платежа на суммы вознаграждения и арендного обязательства производится:

- на конец 1 года: $7500 \times 12,5\% = 937,5$ - сумма вознаграждения;

$2500 - 937,5 = 1562,5$ - сумма арендного обязательства;

- на конец 2 года: $5937,5 \times 12,5\% = 742,2$ - сумма вознаграждения;

$2500 - 742,2 = 1757,8$ - сумма арендного обязательства и т.д.

В рассматриваемой ситуации первый арендный платеж осуществляется после заключения договора. В общем корреспонденция счетов может иметь, в зависимости от учетной политики и рабочего плана счетов компании, следующий вид:

Дт Кт
2410 4150 - на стоимость оборудования;

2920 4160- на сумму процентов (вознаграждения);

4150 4110 - на сумму арендного обязательства;

4160 4110- на сумму вознаграждения;

4110 1030- оплата по аренде;

7310 2920- начисление расходов по

процентам.

Амортизация на арендованное имущество исчисляется в зависимости от объективной уверенности получения арендатором права собственности на это имущество к концу срока аренды. Кроме того, берется во внимание, так называемая, гарантированная и негарантированная ликвидационная стоимость арендованного имущества. Для арендатора гарантированная ликвидационная стоимость - это ликвидационная стоимость имущества, определенная в начале аренды, реализация которой гарантируется по максимально возможной стоимости. Соответственно, негарантированная ликвидационная стоимость - это часть ликвидационной стоимости арендованного актива, получение которой арендодателем не гарантировано. Например, справедливая стоимость арендованного актива составляет 1 100 тыс. тенге, негарантированная ликвидационная стоимость - 100 тыс. тенге, к учету арендатором принимается оборудование по стоимости 1000 тыс. тенге.

Ставка процента, подразумеваемая в договоре, обеспечивает равенство между справедливой стоимостью и суммой дисконтируемой стоимости минимальных арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости. Минимальные арендные платежи - это платежи, предусмотренные на срок аренды. Такие особенности перехода права собственности предусмотрены и ст. 544 Граждан-

ского кодекса РК, согласно которой договор имущественного найма, предусматривающий переход в последующем права собственности на имущество к нанимателю, заключается в форме, предусмотренной для договора купли - продажи такого имущества. Минимальные арендные платежи по текущей стоимости включают в себя процентную ставку, которая является коэффициентом дисконтирования, подразумеваемая в договоре аренды.

Если процентную ставку невозможно определить, то в расчет принимается ставка процента на заемный капитал или процент, установленный банком для кредита.

Аренда в бухгалтерском учете арендодателя. Для арендодателя передача актива в финансовую аренду означает передачу рисков и экономических выгод арендатору. В связи с этим в балансе арендодателя отражается дебиторская задолженность по арендным платежам, соответствующая чистой инвестиции в аренду. Чистые инвестиции в аренду представляют собой валовые инвестиции в аренду за вычетом полученного финансового дохода. Валовые инвестиции в аренду равны сумме минимальных арендных платежей (с точки зрения арендодателя) и причитающаяся ему негарантированная ликвидационная стоимость арендуемого актива. Например, минимальные арендные платежи договором аренды предусмотрены в сумме 1 250 тыс. тенге, а негарантированная ликвидационная стоимость актива в конце срока аренды составляет 100 тыс. тенге, тогда валовые инвестиции в аренду составят 1 350 тыс. тенге. Негарантированная ликвидационная стоимость, как отмечалось выше, это часть ликвидационной стоимости актива, реализацию которой арендодатель не гарантирует, или реализация гарантируется стороной, связанной с арендодателем. Негарантированная ликвидационная стоимость имущества зависима от условий использования актива арендатором, что не дает возможности арендодателю гарантировать эту стоимость по завершении аренды. Если негарантированная ликвидационная стоимость актива уменьшится, разница признается доходом. На счетах бухгалтерского учета арендодателя даются следующие бухгалтерские проводки (с учетом показателей, приведенных в графике арендных платежей):

Дт 2180

Кт 2410 на стоимость оборудования 10 000 тыс. тенге;

Кт 4420 на сумму вознаграждения 2500,0

тыс. тенге.

В начале первого года аренды:

Дт 2180

Кт 2160 на сумму первого арендного платежа 2 500 тыс. тенге;

Дт 1040

Кт 2180 на сумму арендного платежа 2500 тыс. тенге.

В конце первого года производится начисление дохода по вознаграждению:

Дт 4420

Кт 6010 на сумму 937,5 тыс. тенге и в дальнейшем по графику платежей производятся аналогичные записи каждый год, до завершения аренды.

В начале второго года производится начисление на очередной платеж:

Дт 2160

Кт 2180 на сумму очередного платежа 2 500 тыс. тенге.

В конце второго года:

Дт 4420

Кт 6010 на сумму 742,2 тыс. тенге, согласно графику платежей и т.д., в каждом отчетном периоде общего срока аренды.

Литература

1. Методические рекомендации по применению международного стандарта бухгалтерского учета 1 «Представление финансовой отчетности» Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и аудита согласно Протоколу от 28 декабря 2005 года № 5 // Справочная правовая система «ЮРИСТ»

2. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III ЗРК // Справочная правовая система «ЮРИСТ»

3. Правила ведения бухгалтерского учета: Утверждены приказом Министра финансов Республики Казахстан от 22 июня 2007 года № 221 // Справочная правовая система «ЮРИСТ»

4. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях / Учебное пособие. - Алматы, ТОО «Издательство ЛЕМ», 2009. - С.444.

5. Волкова О.Н., Анализ хозяйственной деятельности предприятия, Учебник - Москва, Финансы и статистика, 2006 г.

6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Москва: Издво «Дело и Сервис», 2008.

7. Евстигеев Е.Н., Ковалев В.В. Автоматизированная система обработки экономической информации в торговле. - Москва: Экономика, 2006г.

Проблемы формирования конкурентных преимуществ Казахстана в условиях рецессии мировой экономической системы

Нурланова Н.К., д.э.н., профессор,
Институт Экономики МОН РК,
Баймухамедова Г.С., к.э.н., профессор,
Шамалганова А.С., д.э.н., профессор,
КазАТК им. М.Тынышпаева (Казахстан)

Повышение конкурентоспособности экономики Казахстана – важнейшая задача ближайших десятилетий. Среди многочисленных потрясений, которые пережила экономика республики в 90-е годы, пожалуй, самым сильным был шок, связанный практически с одномоментным переходом от закрытой экономики к открытой. В конце XX века национальная экономика пережила два взаимосвязанных кризиса – кризис спроса и кризис предложения. В результате экономического спада, низкой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на внешних (развитых), да и внутреннем рынках равновесие спроса и предложения установилось на низком уровне, который не соответствовал ни объемам накопленных основных фондов, ни численности и качеству трудовых ресурсов, ни решению задач развития.

Настоящее исследование направлено на изучение основных концепций национальной конкурентоспособности, выявлению места и роли Казахстана в современной глобализирующейся мировой экономике, исследованию критериев оценки конкурентоспособности национальных экономик, используемых различными международными организациями, выявлению их адекватности реальным экономическим процессам, достоинств и недостатков, определению национальной конкурентоспособности нашей страны, изучению опыта других стран по развитию национальной конкурентоспособности, включая инновационно-технологическую и финансовую составляющие конкурентоспособности национальной экономики.

Лидерами в конкурентной борьбе на мировых рынках становятся страны, которые активно используют научный и образовательный потенциал, высококвалифицированную рабочую силу. В основе повышения конкурентоспособности этих стран лежит широкое применение инноваций во всех сферах и наращивание инвестиций в человеческий капитал: здравоохранение, образование, наука.

Казахстан в последние годы достиг значительных успехов в области экономических преобразований. Однако быстрые темпы развития обеспечиваются пока без опоры на инновационный фактор и человеческий капитал. Национальная экономика еще далека от признаков, характерных для инновационного типа экономического роста. Инновационная активность промышленных предприятий находится на крайне низком уровне. Рост конкурентоспособности государства во многом определяется усилением роли человеческого капитала, ростом социальной ответственности бизнеса, повышением социальной справедливости. В этом направлении в Казахстане также еще многое предстоит сделать.

Концепции национальной конкурентоспособности

Исторически концепция конкурентоспособности основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевая рабочая сила, богатые природные ресурсы и т.п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера.

Конкуренция составляет основу динамичного развития индустриального общества, имеет первоначально форму свободной конкуренции частных производителей на открытых рынках и преимущественно ценовой механизм ее реализации на внутреннем и зарубежных рынках. При этом само понятие конкуренции, развивающемся на протяжении трех веков, динамично меняется.

В Казахстане переход к конкурентной среде пока не направлен к достижению главной цели – повышения жизненного уровня населения страны. Нам представляется, что основной причиной является то, что в последние годы в стране практически отсутствует четко сформулированная вразумительная экономическая политика, закрытость и отсутствие должной транспарентности двух главных взаимосвязанных систем в конкурентной среде: государства и бизнеса. В частности, государство обязано четко и ясно сформулировать основные параметры конкурентной среды – условия функционирования бизнеса и обеспечить их стабильность (основные индикаторы налоговой, кредитной, денежной, таможенной, трудовой, инновационной, инвестицион-

ной политики и т.д.). В свою очередь, бизнес должен открыть свои реальные финансовые потоки (хотя бы в рамках годовых финансовых отчетов по международным стандартам), чтобы не исказить представления о возможности повышения конкурентоспособности предприятия в рыночной среде. В настоящее время конкурентоспособность казахстанской экономики основывается главным образом на использовании сравнительных национальных преимуществ и использовании механизма ценовой конкурентоспособности. Нет сомнений, что сырьевая составляющая отечественной экономики на сегодня является основой конкурентоспособности казахстанского экспорта. Поэтому существенно важным моментом в процессе исследования является оценка сравнительных и конкурентных преимуществ национальной экономики.

Казахстану удалось занять достойное место в мировом сообществе и стать равноправным партнером в решении региональных и глобальных экономических и политических проблем. Удалось не только обеспечить безопасность и территориальную целостность, но и добиться высоких показателей экономического роста.

В этой связи представляется целесообразным показать место и роль Казахстана в глобальной экономике, а также рассмотреть основные макроэкономические параметры развития республики.

Анализ ежегодной динамики изменения казахстанского долевого показателя ВВП/ППС показывает, что наибольшее падение характерно для первой половины 90-х годов (максимальный темп падения по сравнению с предшествующим периодом отмечен в 1994 г. – на 15,4%). Такая ситуация обусловлена тем, что для динамики ВВП Казахстана в отличие от динамики мирового валового продукта, в 90-х годах характерна понижательная тенденция. Действительно, за эти годы темп роста мирового ВВП (в постоянных долларах 2000 г.) по отношению к 1990 году увеличился на 157,6%, а темп роста ВВП Казахстана – на 111,0% (табл.1).

Несмотря на незначительные макроэкономические параметры в мировом масштабе, у Казахстана имеется огромный потенциал для перспективного развития – это богатейшие природные ресурсы. Достаточно сказать, что в настоящее время известно порядка 500 месторождений, в которых содержится 1225 видов минерального сырья. Напомним, что по мно-

гим их видам республика занимает ведущие позиции в мире. Так, Казахстан занимает первое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и барита, второе – по запасам серебра, свинца и хромитов, третье – меди, марганца и флюорита, четвертое – молибдена, по запасам золота – входит в первую десятку.

За последние годы Казахстан добился значительных результатов. Темпы экономического роста были одними из самых высоких среди стран СНГ – порядка 10 %, в 2007г., несмотря на разразившийся мировой финансовый кризис, они составили 8,5 %, а за 8 месяцев 2008 г.- 5,2 %, что свидетельствует о стабильности развития нашей экономики. Макроэкономическая политика Казахстана строилась исходя из современных вызовов глобализации, требований усиления конкуренции на мировых рынках, возрастания роли науки и инноваций, развития человеческого потенциала, повышения значимости социальных и экологических факторов.

Проблема оценки национальной конкурентоспособности Казахстана активно обсуждается с марта 2006 г. Оценка глобальной конкурентоспособности в мировой практике осуществляется на основе расчета Индекса роста конкурентоспособности "Growth Competitiveness Index" – (GCI), который предоставляет возможность судить о способности экономики страны достичь устойчивого роста в средние- и долгосрочной перспективах. GCI рассчитывается на основе трех основных факторов, влияющих на экономический рост:

- макроэкономическая среда,
- состояние общественных институтов,
- уровень технологического развития.

Напомним, GCI вычисляется как среднее трех величин: индекса макроэкономической среды, индекса общественных институтов и технологического индекса. Уровень развития технологий по-разному влияет на экономический рост отдельных стран в зависимости от стадии их развития. Технологические инновации в значительной степени определяют хозяйственное развитие стран, имеющих высокий уровень технологического развития, для стран со средним (например, Чехия) и низким уровнем технологического развития, актуальны обмен и адаптация чужих технологий в рамках прямых иностранных инвестиций.

Разные государства находятся на различных стадиях экономического развития, и

обстоятельства, способствующие повышению конкурентоспособности одной страны, могут быть не актуальны для другой.

За последние годы Казахстан добился значительных результатов, осуществив сложный переход к новой рыночной экономике. Среди стран СНГ в глобальном рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума Казахстан занимает второе место (таблица 2).

По итогам 2005 г. Казахстан занимал в этом рейтинге 61-е место из 117 стран, отставая от 50-го места, которое принадлежало Индии, на 0,27 пункта (3,77 против 4,04), а по итогам 2008-2009 гг. Казахстан занимает 66 место в рейтинге индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК). Для сравнения можно отметить, что Россия занимает 51 место,

Азербайджан - 69, Украина - 72, Армения - 97, Таджикистан - 116, Кыргызстан - 122.

По отдельным компонентам ИГК, позиции Казахстана таковы: по базовым факторам экономического роста и развития – 74 место, по усилителям эффективности – 64 место, по компоненту инноваций и развитости бизнеса – 77 место. Россия занимает по этим же компонентам соответственно 56, 50 и 73 места.

Наилучшие позиции страна занимает в области эффективности рынка труда (12 место), а хуже всего дело обстоит в области здравоохранения и начального образования (81 позиция), качества институтов (81), развитости финансового рынка (97) и конкурентоспособности компаний (86). Средние позиции Казахстан имеет по таким параметрам, как высшее образование, инновационный потен-

Таблица 1. – Динамика изменения ВВП/ППС в мире и Казахстане, исчисленная в постоянных долларах 2000 г., 1990-2005 гг. (1990=100)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Казахстан	100.0	89.0	86.2	76.7	67.2	62.0	62.2	63.6
Весь мир	100.0	101.7	104.0	106.2	110.0	113.8	118.2	123.0
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Казахстан	62.4	65.3	74.0	83.1	90.3	100.2	111.0	139.7
Весь мир	126.2	130.8	136.5	140.1	144.4	150.1	157.6	184.5

Примечание: * – подсчитано на основе оценочных данных Всемирного Банка.

Источник: подсчитано и составлено по данным World Development Indicator Data Base.

Таблица 2 - Индекс глобальной конкурентоспособности

	2006-2007	2007-2008	2008-2009
Россия	59	58	51
Казахстан	50	61	66
Азербайджан	62	66	69
Украина	69	73	72
Армения	80	93	97
Таджикистан	96	117	116
Кыргызстан	110	119	122

циал, хотя 59 и 62 места соответственно по двум последним параметрам также вряд ли могут быть признаны адекватными потенциалу страны. В контексте реализации Стратегии индустриально-инновационного развития большую актуальность для Казахстана представляют параметры, связанные с технологическим измерением национальной конкурентоспособности – технологический уровень (75 место) и инновационный потенциал (62). В порядке международного сопоставления можно привести некоторые страны, опередившие Казахстан в этих рейтингах. Скажем, по параметру технологической готовности нас опережает среди прочих Иордания, Панама, Тунис и другие страны.

Если исходить из понимания конкурентоспособности не только в узком «технологически-экономическом» смысле, но и с позиций развития человека, общества, то заслуживает рассмотрения положение Казахстана в известном рейтинге индекса человеческого развития (ИЧР), разрабатываемом UNDP.

Казахстан в настоящее время относится к категории стран со средним уровнем человеческого развития, имея рейтинговую оценку 0,774. Для вхождения в группу стран с высоким уровнем развития необходимо подняться до оценки 0,800. В настоящее время этой пограничной оценке соответствует 63 место, которое занимает Маврикий. По уровню человеческого развития Казахстан занимает четвертое место среди стран СНГ после России, Беларуси и Украины.

Сопоставление конкурентоспособности и ИЧР, на наш взгляд, вполне оправданно. Во-первых, ИЧР учитывает аспекты развития страны, которые также учитываются и при расчете ИГК – ожидаемую продолжительность жизни (входит в расчет показателя «здоровье и начальное образование» ИГК), уровень образования (учитывается в параметре «высшее образование и обучение» ИГК) и ВВП на душу населения (учитывается, хотя и в других показателях ИГК). Положительной тенденцией применительно к показателям человеческого развития является тот факт, что Казахстан превзошел «знаковый» уровень 1990 г., в котором ИЧР составлял 0,768.

По параметру «макроэкономическая среда» ИГК ВЭФ первые места занимают Алжир, Кувейт, Катар, ОАЭ, Норвегия, Китай, Чили, Сингапур, Гонконг, Бахрейн. Как видно, в этом списке присутствуют не столько наибо-

лее эффективные, сколько наиболее богатые в относительном выражении экономики. Причем, за исключением Китая, Гонконга и Сингапура, все остальные страны являются ориентированными на добычу углеводородов или, как принято говорить в отечественной экономической литературе – странами с сырьевой ориентацией.

Очевидным локомотивом, вытягивающим Казахстан на высокие позиции, до последнего времени являлась благоприятная конъюнктура на мировых рынках углеводородного сырья. Значимость нефтяного фактора подтверждается тем, что большинство стран-лидеров в рейтинге «макроэкономическая среда» также являются крупными экспортёрами углеводородов. Этот факт означает угрозу стабильности позиций Казахстана в ИГК в современных условиях разрастания мирового экономического кризиса, так как снижение цен на нефть будет означать потерю конкурентоспособности экономики страны. Таким образом, для повышения национальной конкурентоспособности необходимо развивать другие сферы социального, экономического и технологического развития с тем, чтобы подняться по соответствующим профильным рейтингам и диверсифицировать риск потери конкурентоспособности.

Одно из наиболее узких мест в достижении конкурентоспособности составляет неразвитость институциональной системы. В рейтинге глобальной конкурентоспособности по институтам Казахстан занимает 81 место. Институты пока не создают позитивных мотиваций для предпринимательской деятельности, инноваций и инвестиций. Для институтов характерно усиление бюрократии и коррупции, разрыв между правовыми нормами и социальной практикой. Для значимых изменений институциональной структуры необходима дальнейшая реализация мер по административной реформе, борьбе с коррупцией, упрощение налогового администрирования, укрепление доверия между государством, бизнесом и населением, развитие предпринимательской культуры и этики деловых отношений.

Нестабильность институциональной среды формирует предпосылки для укоренения в обществе иррационального поведения, спекулятивных мотиваций, социального пессимизма, недоверия.

Страна постепенно становится частью глобальной экономики, со всеми вытекающими из этого позитивными и негативными по-

следствиями. Издержки и выгоды глобализации распределяются крайне неравномерно. Повышение производительности труда, сокращение затрат, рост доходов и благосостояния, с одной стороны, а с другой - увеличивается неопределенность, риски, неравенство, бедность.

Преодоление негативных последствий глобализации требует разработки научно обоснованных подходов к формированию макроэкономической политики нашего государства, которая должна строиться исходя из современных вызовов глобализации и финансовой нестабильности, императивов усиления конкуренции на мировых рынках, возрастания роли науки и инноваций, развития человеческого потенциала, повышения значимости социальных и экологических факторов.

Решение указанных задач будет способствовать как общему повышению качества казахстанской экономики и росту ее конкурентоспособности, так и продвижению страны в рейтинговых оценках мировых организаций, повышению ее престижа на международной арене и выполнению задачи, поставленной Президентом Н.А.Назарбаевым по вхождению Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира.

Индекс роста конкурентоспособности "Growth Competitiveness Index" – (GCI) предоставляет возможность судить о способности экономики страны достичь устойчивого роста в средне- и долгосрочной перспективах. GCI рассчитывается на основе трех основных факторов, влияющих на экономический рост:

- макроэкономическая среда,
- состояние общественных институтов,
- уровень технологического развития.

Напомним, GCI вычисляется как среднее трех величин: индекса макроэкономической среды, индекса общественных институтов и технологического индекса. Уровень развития технологий по-разному влияет на экономический рост отдельных стран в зависимости от стадии их развития. Технологические инновации в значительной степени определяют хозяйственное развитие стран, имеющих высокий уровень технологического развития, для стран со средним (например, Чехия) и низким уровнем технологического развития актуальны обмен и адаптация чужих технологий в рамках прямых иностранных инвестиций.

Разные государства находятся на различных стадиях экономического развития, и об-

стоятельства, способствующие повышению конкурентоспособности одной страны, могут быть не актуальны для другой.

В заключение следует отметить, что необходимо принять следующие меры по предотвращению негативной динамики в казахстанской экономике в условиях расширения мирового экономического кризиса и усиления его влияния на национальную экономику. В числе этих мер можно выделить следующие.

1. Необходимо сменить ориентиры в экономической политике – с поддержки макроэкономической финансовой стабилизации за счет все нарастающего объема внутренних и внешних кредитных заимствований на рост реального сектора производства, переориентации экономики на внутренний рынок. Так, доля обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства снизилась с 48,9% в 2003 г. до 37,9% в 2007 г., то есть на 11%. Развитие внутреннего рынка – важнейшая и, может быть, особо трудная проблема нашей действительности.

2. Для снижения зависимости казахстанской экономики от мировых сырьевых рынков необходима дальнейшая активизация политики по диверсификации и модернизации экономики с целью формирования в стране производств с как можно более высоким уровнем генерирования добавленной стоимости. Необходимо широкомасштабная модернизация производства и социальной сферы; прорыв к массовому внедрению высоких технологий; снижение энергоемкости и ресурсоемкости экономики (тем более что сырье становится очень дорогим и для нас самих); опережающее развитие не сырьевых отраслей; построение эффективных общественных институтов. Необходимо также отметить, что международная кооперация в сфере поддержания стабильности в мировой экономике и инфляционной сфере сейчас как никогда актуальна.

3. Основной приоритет в структурной модернизации следует отдать появлению производств, воплощающих прогрессивные технологические уклады. Конечно, реалии таковы, что пока нельзя ожидать массового появления собственных инноваций, способных сформировать высокотехнологичный сектор. Поэтому наряду с развитием отечественного производства необходимо широкое привлечение зарубежных технологий. Нужна система сильных налоговых и других льгот и стимулов. Эффективны-

ми мерами в данной области, положительно зарекомендовавшими себя в последнее время являются «точечные» инвестиционные инъекции государства, налоговое стимулирование реальной экономики, централизованная поддержка национальных производителей на внешних рынках. В настоящее время Казахстан кардинально реформировал налоговую систему и утвердил новый Налоговый кодекс. Даже при условии, что государство будет пассивно в инвестировании экономики, налоговая система, как сильнейший рычаг в состоянии положительно повлиять на развитие бизнеса в стране.

The analysis of the problems of Russian human capital development in the frame of the concept “social capital”

*Dr. Stieven T., Dr. Perrin-Bensahel L.,
Université de Grenoble, UPMF*

Introduction : The disposable nature of Russian Human capital.

The role of human assets in socio-economic competitiveness is watching at the present as a world tendency, because it is determined by the increasing of the requirements of knowledge-based economy to personal qualities and professional skill of personnel. As it is known, Russia, as some others post-socialist countries is characterizing by high level of human capital development inherited from the Soviet period. That should be as one of comparative advantage in the development of skill-intensive manufacturing and in high-tech goods production in transitional countries, including Russia. In the reality, as it was demonstrated by the specialists, working on the problems of human capital development in Russia, “a significant endowment of human capital creates the possibility but not the certainty of sustainable economic growth” (Algieri, 2006, 103). So, the problem of human capital in transitional countries, including Russia is related to it maintaining, further development and efficient involvement for sustainable economic growth.

It is necessary to point out that in Russia these processes are watching, which can testify in the favor of the human capital development. For example, the commercialization of Soviet education system, which has started from the begin-

4. В средне- и долгосрочном периоде необходимо облагородить структуру отечественного экспорта в пользу товаров с высокой добавленной стоимостью. Такая задача ставилась практически с первых дней независимости, но до сих пор она не решена. Нам представляется, что такая возможность появилась с момента наращивания объема добычи углеводородного сырья, доходы от которых следовало инвестировать в развитие экспортных производств, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью.

ning of Transition and is characterized by the augmentation of the numbers of educational departments, services, accompanied by the growth of the number of Russian population, having the diplomas of higher education. Accordingly to this index Russia is recognized among the countries with developed economy. The analysis of professional and educational structure following formal characteristics, demonstrates that Russian labor force continues to be one of more qualified in the world. However, the occupational structure of Russian labor force testifies the tendency of insufficient utilization of the qualification of Russian work force. Thus, among the employees, which educational potential are using insufficiently, are situating 10 % of employees of Russian services, 20 % of employees of agricultural sector and about 40 % of non-qualified employees (R. Kapelushnikov, 2006, 33).

The limitations concerning human capital application in Russia can be proved by the other database, including the possibility of utilization by Russian population of educational, professional, informational, cultural and social capital. The probability of efficient utilization of each resource by Russians after ten years of market reform doesn't even reach 50 % (E. Avraamova, 2002, 59).

This database confirms the necessity to investigate the problems of Russian human capital in relation to its application, so analyzing social structures that it determining. It is obvious that this vast problematic requires, in its turn, the involvement of different methodology and theoretical approaches for such investigation.

During last years, the specialists working on the problems related to the competition in human resources and its management have emphasized the necessity of the adaptation of the broad theoretical approach for the analysis of such competition by focusing on the complexity of social and institutional framework its determining (Allouche, Huault, 2001). The case of Russia, characterised by the inherited from Soviet system high level of human capital and by the keeping of the tendency of high value orientation of Russian population in relation to their formation, from one side and by the difficulties of application of human capital in Russian society, from the other side, demonstrates the solidity of such theoretical approach. That's why, in our paper, the problems of human capital development in Russia will be analysed in the frame of social capital concept. That concept in a broad sense is characterising social networks and the functioning of social structures that can facilitate the coordination and the cooperation for mutual benefits of its participants. As it is known, the analysis of interconnection between social and human capital was suggested by one of the pioneer working on this problem, J.Coleman (1988). He described the main forms of social capital, which are influencing on the different social phenomena including human capital development. These forms of social capital can be observed at macro- and micro-social levels, including:

- reciprocity and expectations;
- informational channels;
- the norms and effective sanctions;
- the features(characteristics) of social structures facilitating the social actions.

Coleman has analyzed realization of these forms of social capital in the favor of human capital development at family and outside the family. He argued that social capital is aggregated at the family level and in condition of social environment of the school. It is playing an important social role at the level of financial, physical and human capital.

Such kind of analysis continues be especially important for transitional societies taking into account global changing of all forms of social capital taking place in condition of such type of societies. This problem is sharpened in Russian society, which has inherited "vast pools" and high educational achievement from the Soviet period (Algerie, 1999). Russia as some other Eastern European and CIS countries was expected to ex-

plot this advantage in condition of global social restructuring. In spite of considerable social changes, the specialists, who have analyzed the recent situation in Human development in Russia, are outlining the disposable nature of Russian Human Resources.

In mentioned report were enumerated the main features of Russian human capital, which activation and efficient utilization can be follow the integration of Russian in post- industrial world. These main features include high level of education, a highly qualified work force, large intellectual potential and scientific infrastructure, and even world leadership in a number of scientific fields.

The disposable nature of Russian Human capital can be confirmed also by the evaluation of the share of national welfare in Russia per capita. In the mid. of 90-th. it accounted for 400 thousands dollars per capita, the share of human capital amount to 200 thousands dollars. Nevertheless, Russia situated only on 64 places in 2005 in world competitiveness (Ivanov, 2005, 6-7).

So, there are watching, as it was demonstrated, the contradictions concerning human capital development in Russia. Essentially such contradictions refer to the possibility to apply actual human capital in condition of recent social environment in Russia.

1. Methodology and empirical database.

The analysis of the influence of social capital on Russian human capital development will begin from the methodology of the investigation of social capital concept and the empirical database of our papers.

As it is known, social capital concept at present is being rather widely used for the investigation of social networks and the quality of social structures, its evaluation in relation to the facilitation of social activity. The analysis of the bibliography, concerning social capital concept and the database related to human capital development in Russia demonstrate the necessity of critical vision of the new concepts, involving for the investigation of social phenomena, including social capital concept.. In spite of the shaping of the certain research tradition in relation to this concept (Bourdieu,1980; Coleman, 1988; Lin, 1995; Putnam, 1995; Nahapiet, Ghoshal, 1998; Leana, Van Buren III, 1999; Mignone, 2003; Ponthieux, 2004, etc.), its study continues to keep the methodological questions, concerning polysemantic content and empirical contradictions,

the difficulties of measuring of social capital in condition of different social context, etc.

As a result of such methodological questions, there is watching the variety of the definitions of social capital suggested by the specialists. Though such definitions are rather numerous, the specialists are outlining the next basically approaches to the definition of social capital: functional and approach based on the networks and the resources (Bayad, Benedic, Valoggia, 2006). Functional approach was suggested by Coleman (1988), who defined social capital as the function of social structures that facilitates certain social action of individual or of the organizations in the framework of these structures (Coleman, 1988, 598). Second approach represented by Bourdieu. In his opinion social capital comprises both the networks and the assets that may be mobilized through the networks (Bourdieu, 1986). So, in a broad sense social capital is being social resource, which is rooting in social relationship and is serving for individual and public goods (Lin, 1995, 701-702).

The problem of the accumulation of social resources in the favor of facilitating social activity is extremely important for transitional societies. That can be explained by the transformational nature of social resources in condition of transitional societies, including Russia, which is manifesting both in its positive and negative influence of social networks on different social phenomena. As the main social limitations, related to negative influence of social networks on social phenomena and determining to a considerable extent negative tendencies in human capital development in transitional societies, can be pointed out the opportunistic behaviour of different social agents, related to the instability of social institutions in condition of such societies. For example, in the explaining the difficulties in the implementation of market competitiveness in Russian society, the specialists have analyzed the prevailing in Russian society "rule of men", instead "rule of the law" (Ledeneva, 1998; Rosefield, 2002). Such negative peculiarity of social relation, which is rooting deeply in Russian society and is prevailing in social networks up to the present, is determining personal relationship and business communications in disfavor of its efficiency. It is obvious that such tendency in social relation and communication has an impact on the development of human capital in society.

In the evaluation of the influence of social capital on human capital development in Russia we referred to the investigation of the role of so-

cial capital in transitional societies (Raiser, Haerpfer, Nowotny, Wallace, 2001). It is possible to outline the set of the questions that has being raised in mentioned investigation in relation to our research problem, such as:

The difference between formal and informal social capital. Formal social capital is accessible to everybody, independently of personal characteristics. Informal social capital is establishing in exchange through informal institutions and networks. Its concrete forms are barter arrangements, transactions in grey and black economy and enterprise networks, clientelism and tunneling out of public resources for private ends.

The character of co-existence of formal and informal social capital isn't supposed its complementarities and in the absence of effective public institutions, the social return on the informal social capital could become negative.

We based the analysis of the reliance on informal and formal social capital of Russian populations and its consequences for human capital development on the survey of social capital networks in Russian society, conducted in the frame of World Bank Social Capital Initiative (Rose, 1999.) We proceed from the theoretical conclusion of one of the pioneer of the investigation of this concept-R. Putnam, who considers that social capital, is increasing the return on the investment into physical and human capital (Putnam, 1993.) Logically the return on such investment can also decrease.

In our article we follow the classification of social capital, including modern, pre-modern and anti-modern ones for the evaluation of the positive and the negative influence of Russian social capital networks on human capital development. As primary preposition for the analysis of the influences of social capital on human capital development was hypothesis suggested and argued by R. Rose: "A multiplicity of (but not necessarily all) social capital networks, modern, pre-modern and anti-modern, determine welfare of Russian population" (Rose, 1999, 13). So, following this classification of social capital networks taking place in Russian society, the influence of social capital on the human capital development in Russia can be positive and negative.

The study of influence of social capital on human capital development in Russia is supposing the differentiation of its components. Following Putnam (1993), social capital is denoting the extent of civic mindedness of members of soci-

ety, the existence of social norms promoting collective action and the degree of trust in public institutions. These components in aggregation combine an important social resource, its state is correlated with transition process, economic growth, civic participation (Raiser, Haerpfer, Nowotny, Wallace, 2001).

In spite of the definition of human capital as the entity of such personal characteristics as education, qualification, professional experience and the health, the more spread approach concerning human capital evaluation is oriented to the analysis of the influence on the personal income of such individual parameters as educational level, professional experience and duration of the work in condition of the same work-place (Mincer, 1974).

In our papers will be analyzed the influence of the components of social capital on the tendencies of human capital development by the analysis of the next questions:

Does the behavior of Russian population concern the investment in education is determined by the state of social capital in Russian society? How it is correlated with social norms, trust and the quality of social institutions?

Does the growth of educational level of Russian population increases its income, from one side, and the prosperity and competitiveness of Russian society, from the other side?

An empirical base of our paper includes the data of:

collective investigation of social capital in transitional countries (Raiser, Haerpfer, Nowotny, Wallace, 2001);

the survey of R.Rose testing empirically the extent to which Russians use today social capital networks, wide-spread in Russian society to produce their welfare (Rose, 1999);

the investigations of Russian specialists which contain the database of the development of Russian human capital at country and regional level (Nestrerova & Sabirjanova, 1998; Polishuk, 2005; Ivanov N. et al eds., 2005);

the empirical survey of Russian specialists on interaction of Russian labour market and educational services (Shashkova, 2007; Vasiljev, Gurtov, Piturin, 2007);

our empirical database on the different types of social networks in Russian society received during the polling of Russians in 2007-2008 in central region (Moscow) and at the north of Rus-

sia (Arkhangelsk).

2. The growth of educational level of Russian population during Transition. Does it indicate positive influence of social networks in Russian society on human capital development?

As it was pointed out in introduction, Russia inherited from the former Soviet Union high level of human capital. In the early 1990's, Russia had 200 university and college students per 10 000 of population, a value which is similar to most developed countries (Algieri, 1999, 105.) Transition period didn't change the tendency of the growth of such main components of Russian human capital as educational level. The share of student per 10 000 of population in Russia in 2004 has already amounted to 407, that is higher than even in such developed countries as: France- 340, Britain-350, Germany-216 (Arapov, 2004, 30). In 2002/03 about 50,9 % of students (3,03 mln.) were paying for their education. In 2002 the share of consolidated expenditures (household and budgetary) for the students of high school accounted for 149,1 mlrd of roubles, in 2003- 162,5 mlrd of roubles, about 70 % of such expenditure have been carried out by the households (Arapov, 2001, 31).

This database and the database of the numerous surveys argue in the favor of the stable tendency of the growth of such component of Russian human capital as educational level of population. Some Russian specialists estimate this tendency as "a boom of high school services" (Arapov, 2004).

By the reason of the difficulties of human capital application in Russia pointed out by Western and Russian specialists (see; Algieri, 1999; Human Development Report 2002/2003 for Russian Federation. In prof.S.N.Bobylev ed. Moscow, 2003), we'll analyze quantitative consequences of the mentioned tendency in common with the qualitative one, including:

- the realization of social function of Russian high education;
- the influence of social resources on the return of the investment in Russian human capital development.

The analysis of suggested set of problems will be observed in our paper taking into account our main research purpose: the investigation of interconnection between social and human capital in Russian society.

2.1 The realization of social function of Russian high education.

As it is known, in condition of stable society

the educational level is being one of the key-factor in social vertical mobility (Sorokin, 1992). During social transformation of Russian society this function of educational services has also evolved. Nevertheless, it is necessary to point out that among Russians the positive expectations of this function continue to persist as a stable up to the present.

The study of the polling of Russian population, conducted by VCIOM in spring 2005 demonstrated that 85 % of respondents found as necessary the receiving of professional education for their children/grand children. 70 % of them have insisted on the necessity on professional high education. The pupils shared the same value orientation. 85 % of them prefer to continue their education at high school (Shashkova, 2007, 67). This positive orientation of Russian population concern the necessity to invest in the growth of educational level are evaluating by both : Western and Russian specialists as an individualistic response of Russian population on social reforms (Rose, 1999; Arapov, 2004).

The spreading of neo-liberal ideology in transitional societies, including Russia can be pointed out as one of the serious reason of such response. Russian population, as the population of the other post-communist countries from the beginning of the transition had to orient to the market competitiveness and values for their survival. As it notes R. Rose in his analysis of social capital networks in Russian society, at the beginning of the Transition, education, age and the other elements of human capital gained importance as determinants of income against anti-modern indicators such as membership in the Communist Party (Rose, 1999, 10).

So, Russian population in spite of being involved in post-communist networks: formal and informal, modern or anti-modern, from the beginning of the transition relied on individual's human capital. That was valued by the same author as «equilibrium trap that hinders the progress of Russian society toward a modern market democratic state at the level of using by Russian population of social networks inconsistent with a modern society (Rose, 1999, 2).

The orientation of Russian population towards modern resources for the production of their welfare has determined the evaluation of educational services as more credible one among the other public institutions (see table1 1).

Table 1: Trust in formal institutions, 1995 (confidence in institution).

Public institutions	Mean score: 1=no trust, 7=great trust
1.Ecological movement	2,96
2.Army	2,89
3.Educational services*	2,85
4.Women movement	2,81
5.Church	2,79
6.Europen Union	2,45
7. Civil services	2,41
8.TV	2,41
9. Press	2,30
10. Legal system	2,29
11. Unions	2,28
12. Police	2,09
13. Government	1,95
14. Parliament	1,92
15. Parties	1,86
16. Companies	1,85

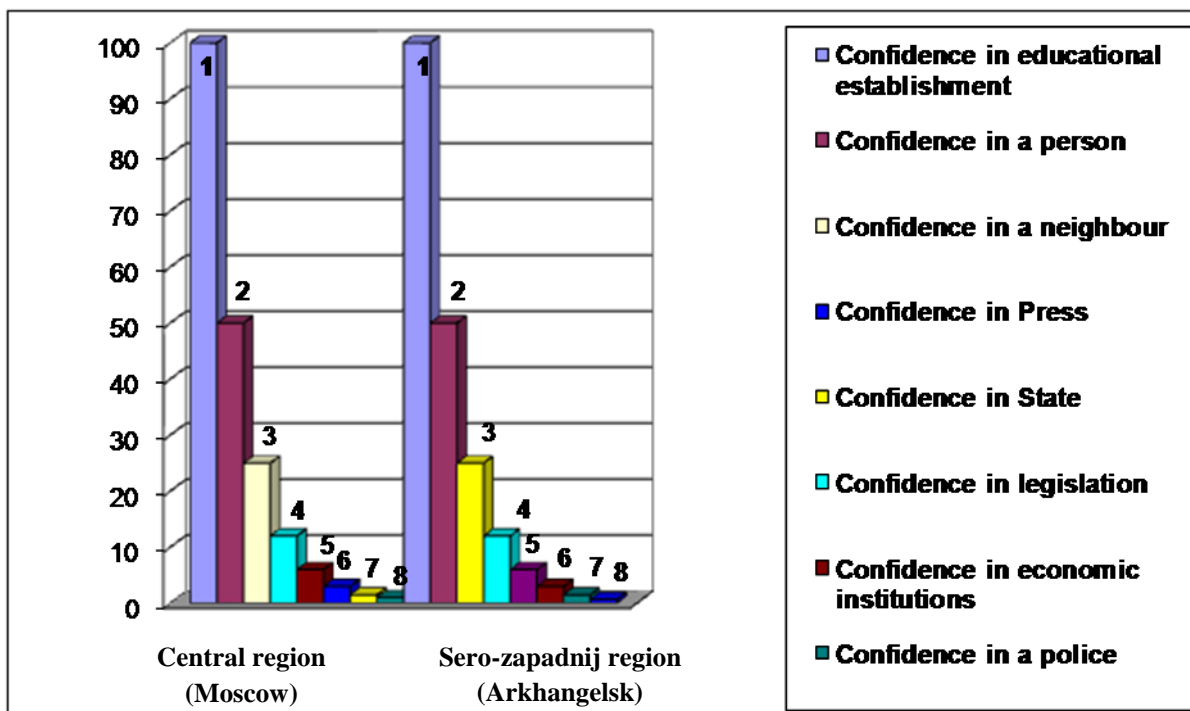
Adapted from: Raiser, Haerpfer, Nowotny, Wallace, 2001, 17

*-educational services are not differentiated with the other public institutions by Raiser et al., (2001). The ranking of this institution was based on the data of our empirical survey conducted in Central region (Moscow) and at the North of Russia (Arkhangelsk).

It is obvious that all types of social capital networks also influence the transformation of educational system during transition in post-communist countries. Nevertheless, at the same time of its positive changes at different level of this system were watching such anti-modern manifestation of social capital networks as protectionism, corruption and the excessive commercialization. That was determined by an opportunistic behavior of the administration of educational services. Though, as it can be seen also from the database of our empirical survey, this institution is characterized as one of confidential among the other social institutions and a lesser degree involved in anti-modern and pre-modern types of social capital networks.

However, the difficulties of transformational changes in Russia determined the weakening of social function of education. It can be confirmed by the database of survey, conducted by Russian Institute of sociology in 1997 (Golenkova,

Trust in formal institutions (Central region, Moscow ; Severo-zapadnij region Arkhangelsk, N=300 réponses 2007-2008)



Igitkhanyan, 1999), see following table.

Table 2 : The hierarchy of the determinants of social stratification in Russian society.

The determinants of social stratification	Rang	%
Power	1	91,3
Income	2	91,2
Property	3	64,8
Illegal actions	4	32,7
Education	5	33,6
Abilities	6	34,8
Profession	7	30,1
Origination	8	25,0
Nationality	9	14,5

Kravchenko A.I. Sociology. Moscow, Akad. Proekt, 2008, p.326. Adapted from: Golenkova, Igitkhanyan, 1999, 22-32.

As it can be seen with the table, in respondents' opinion, educational and professional levels are not being the more important determi-

nants of social stratification in comparing with the power, income, and property and even with illegal actions.

The transformations of education as social institution in Russia, as the transformation of the other public institution, has been followed by the appearance in its structure of the informal social networks. The corruption during the inscription procedures, protectionism and bribes during the examination procedures, can be pointed out as the forms of such networks in the Russian educational sphere. These informal relations in the educational sphere to a considerable extent are eroding the value of the Russian human capital. That is determined also by the state of civic mindedness in Russian society (see table 3).

This table shows that citizens in transition countries, including Russia are less "civic-minded" in comparing with the citizens in advanced and wealthy countries. As it can be seen, the average index of civic mindedness in Russia even was decreasing during 1990-1995 in comparing with the increasing of the same index in transition and OECD countries. This data is confirming the conclusion of R. Rose concerning the explication of reliance of Russian population on a multiplicity of networks (modern, anti-modern and informal, from the end of 90's). Such reliance is being as equilibrium in which actions supplied

Table 3: Civic mindedness in Russia, in transition economies and in OCDE countries.

	Avoiding transport fare	Cheating on taxes	Buying stolen goods	Accepting bribes	Average index for 1990	Average index for 1995
OECD countries	8,74	8,67	9,34	9,51	8,97	9,07
Transition economies	7,77	7,98	8,94	8,94	7,50	8,41
Russia	6,96	7,75	9,52	9,48	8,82	8,43

Mean score: 1=always, 10=never of frequency of immoral actions.

Adapted from: Raiser, Haerpfer, Nowotny, Wallace, 2001, 9.

by elites is matched by popular expectations and demands (Rose, 1999, 29).

The influence of pre-modern and anti-modern social values on human capital evaluation in Russia can be confirmed also by the opinion of the Russians concerning the determinants of career development. In empirical survey (2003, 900 respondents) conducted in Moscow, Vologda and Taganrog for the study of the influence of high education on vertical mobility in Russian society, only 36 % of respondents have indicated that the competence determined their career development. The majority of respondents (64 %) indicated the importance of informal social capital in personal career. In their opinion, organizational career promotion depends on the relationship with an administration. At the same time, the respondents evaluated such criteria of personal career as unmoral and injustice: 75 % versus 21, 1 % (Avraamova, 2004, 54). This data demonstrates the contradictions in human capital application in Russia. From one side, the Russians indicate the importance of modern values in human capital evaluation, but in the reality, up to the present in Russian society are prevailing “the rule of a man” instead “the rule of a law” (Ledeneva, 1998; Rosefielde, 2002).

The determination of contradictive trajectory in human capital development in Russia, which can be explained by it determination of pre-modern and anti-modern types of social networks, taking place in Russian society, can be demonstrated by the reference to the appearance of so-called “the new poor Russians” at the level of “the new rich Russians”. The majority of “the new poor Russians” is representing the persons with rather high intellectual level. The negative vector of their vertical mobility can be explained by the belonging of “new poor Russians” to state budget sphere. The restructuring of wages during Transition in Russian labor market wasn't favor-

able for the personnel of this sphere. At the beginning of 1997th the wage in education accounted for 59 %, in culture- 51 % in comparing with the wages in industry (Kravchenko, 2008, 355). In spite of having rather high intellectual level, determined by the requirements to the competency profile in enumerated social spheres, personnel of the enumerated spheres had to carry out the costs of social transformation. The limitations of the application of human capital in this case reflect both pre-modern and even anti-modern nature of social networks in Russia up to the present.

Nevertheless for the considerable part of Russians, the educational level is important not only because of vertical social mobility but also because it gives the possibility to keep an employment position. As it was confirming with the database of unemployment analyzed in 2004, 23, 4 % of unemployed were the persons with the school education, 26,2 %- the persons with the primary vocational education, 35,1 %-the persons with the secondary education and only 15,4 % - the persons with high education (Arapov, 2004, 34). As the specialists also note it, the level of education is influencing on the duration of unemployment in the favor of its decreasing (Nesterova & Sabirjanova, 1998, 51).

The analysis of social function of educational institution in Russia demonstrates both, the positive and negative tendencies. Up to the present, the educational level is being one of the important determinants of social vertical mobility in Russian society. Even, if it doesn't change social status of Russians or their welfare for the best, as a tendency, it helps to Russians to keep their social status position from its worsening.

So, following the database of empirical survey, in the evaluation of the transformation of Russian educational institution during transition, it is possible to indicate the vector of its negative tendency: the shift of the transformational costs

on Russian population concerning educational level.

2.2. The influence of social resources on the return of the investment in Russian human capital development. Does the growth of educational level of Russian population increase its income, the prosperity and the competitiveness of Russian society?

As it was demonstrated in the previous part of our paper the orientation of Russian population to the growth of educational level continues to be stable. Such tendency, as it was argued by the classification of R. Rose of the types of social capital networks is consistent with the values of modern societies.

Nevertheless, the mentioned tendency is demonstrating the prevailing of individual level of human capital reproduction in Russian society. The study of the dynamics of Russian human capital development can't be limited by the analysis of the attitudes of Russian population in relation to the educational level. Such analysis should be added by the study of the return on the investment on human capital development both at micro- and macro-social levels.

Such analysis can clarify the nature of human capital's reproduction in Russian society.

For this purpose we proceed from the theoretical conclusion of N. Lin, who evaluated social resources as the central element of social capital (Lin, 1995). In opinion of this specialist, working on the problem of social resources, such resources can be involved in social relationship but can also exist independently of a certain result (Lin, 1995, 702).

As it is known, the investigation of the problem of the return on the human capital investment from both: macro- and micro-social level of it analysis has shaped in a research tradition in 80-s (Shultz, 1971, Mincer, 1974, Becker, 1975). Such problematic field continues to develop by the increasing of the conceptual level of its analysis. At present, the object of the analysis of the state of human capital is shifted to the investigation of human development in more general sense. That is why, social capital concept has an important epistemological meaning. Its content is following to clarify the possibility of societies and countries to integrate social resources in the production of public and private goods.

As it was demonstrated above, from the beginning of the transition Russian population was oriented to the investment in human capital development. That has resulted in the return on

these expenditures. The specialists, working on the problem of interaction of Russian labor market and human capital indicate that, in Russia, in 90's, the return on the investment in high education amounted to 7 -8 % (Vasiljev, Gurtov, Piturin eds., 2007, 60). Such data is confirming high level of return on the investment in human capital in Russia, similar to the return on the investment in human capital in developed countries.

However the tendency of the increasing of the return on the investment in human capital development in Russia in mid. of 90's has begun to weaken. In 1994, the return on the investment in education amounted to 7, 8 %, in 1996- 6, 2 %. The same tendency was watching in relation to such component of human capital as professional experience (Nesterova, Sabirjanova, 1998, 50).

The third component of human capital – special professional experience, to a considerable extent was determined by personnel mobility, rather high in Russia during all period of transition (the turnover of workforce accounted for 40-60 % of average number of the employees). The duration of such experience in Russia is lesser than in developed countries: 7 years for Russia and 10-12 years for developed countries (Vasiljev, Gurtov, Piturin eds., 2007, 76).

So, the decreasing of the return on human capital investment, at the end of 90-s demonstrates that individual's level of human capital development has exhausted its potential in comparing with the previous period of Transition. In spite of the readiness of Russian population to continue the investment in human capital development (Polishuk, 2005, Shashkova, 2007), the neo-liberal conception of the maximization of welfare by the reliance on the individual resource, such as education, has demonstrated its limitation in condition of Russian social context.

The decreasing of the return on the investment in human capital has determined the necessity of Russian population to rely not only a single form of social capital networks. From the end of 90's, Russian population has being involved in informal networks for the production of their welfare. That was noted both: by the Western (Rose, 1998) and Russian specialists (Avraamova, 2004). «A Russian need not rely on a single form of capital. Instead, people have a portfolio of resources- and the opening up of society by the collapse of the Soviet system has increased this.»(Rose, 1999, 28). As the same specialist outlined it, such value orientation is consistent with transformational upheavals "multiple causation

offers multiple opportunities". If in 1992, according to the data of New Russia Barometer survey of all types of social capital, 35 % of respondents relied solely on their job in the official economy, by 1998 only 14 % depended solely on the modern first economy. A majority - 56 % depended on a defensive portfolio, 14 % were enterprising, having two jobs, one in the official economy and another in shadow economy (Rose, 1998, 26 f.).

The limitation of human capital development in Russia at macro-social level to a considerable extent was determined by the prevailing of neo-liberal vision of Transitional processes which, as it is known, was shaped in so-called "Washington consensus" view of Transition (Roland G., 2000). Besides the other peculiarities, it was oriented to the weakening of the role of the state in social development, including human development.

The implementation of "Washington consensus" determined market "Bolshevizm" in transformation of Russian society, including institutional processes. Market "Bolshevizm" is reflecting in implementation of social reforms as self-purpose that is expressing in the keeping of traditional gap between social reforms and Russian population. Nevertheless, market institutions in Russia up to the present are not dominating in determining the formal constraints and informal rules of the social life regulation, including economic sphere. The limitation in institutional transformation in Russian society, following the modern values can be proved by the participation of Russians in public institutions (see table 4).

For the summary of the empirical data concerning social capital development and its influence on human capital development in Russia, we refer to the analysis of relationship between moral norms, collective actions and trust in public institutions for transitional countries (Raiser et

al. 2001). In spite of the positive correlation between trust in public institutions and civic participation for transitional countries, including Russia, in Russian case of such relationship, the indexes of trust and civic participation are less than in transitional and OECD countries. That testifies to the more difficulties in social capital accumulation in Russian society. By this reason, informal relationships in Russia are prevailing up to the present in social networks instead of universal moral norms and sanctions and "the rule of the law". That, as it was pointed out above, is eroding the value of human capital.

The lack of social capital accumulation in disfavor of human capital development in Russia can be demonstrated basing on different investigations and empirical data. Briefly it can be framed into the next tendencies:

The residual approach to human development. In 2002 Human development Index in Russia accounted for 0,763, 63 rank among the other countries (Korchagin, 2005, 36).

The low level of gross domestic expenditure on R&D (% of Russian GDP). In 1990 it amounted for 2 %, in the mid- 1990-s- 0,7/0,8 %, in 2002- 1,24 % of Russian GDP. In comparing, in Japan in 2002 public expenditure in R&D amounted for 3,13 % (Algieri, 1999, 106).

The declining of wages in Russian R&D sector from the beginning of transition.

The prevailing of government financing and performing in R&D. As a consequence, the private non-profit research sector is almost absent in Russia. In Russia high education sector has a miserable share in performing R&D sector (5, 4 %) see Algieri, 1999, 127.

The number of Russian patent demands. In 1996 it accounted for 21 thousands in country and 4,9 thousands in foreign foundations inside Russia. As for the patent demands in foreign founda-

Table 4: Civic participation of Russians, 1995 (Share of active participants in institutions, %).

Institutions	Russia	Transition economies	OECD countries
Church	1,86	5,38	17,13
Sports	3,33	5,25	24,32
Arts	3,28	3,75	14,06
Unions	7,21	2,49	8,10
Parties	0,78	2,49	5,24
Environment	0,44	0,90	3,54
Professional	0,88	2,72	9,28
Other	0,54	2,06	930

Adapted from: Raiser, Haerpfner, Nowotny, Wallace, 2001, 11.

tions outside Russia, its accounted only for 21,9 thousands. In USA the same indexes accounted for 254,4 thousands for country's foundation, 121,4 thousands for foreign foundations inside and 2105 thousands of patent demands in foreign foundations outside USA (In Ivanov et al.ed.s., 2005, 11.)

The share of Russian human capital in relation to national resources. At the end of the XXe century it accounted for 50 % of national resources, in relation to world sum of human capital's accumulation- 7 %. For example, in USA the same index accounted for 77 % of national resources and 26 % in relation to the world sum of human capital's accumulation (Korchagin, 2005, 50.)

Conclusion

Russian society is characterizing by the dynamics in the reliance of Russian population on pre-modern, modern and anti-modern types of social capital networks in production their welfare.

From the beginning of the Transition the choice of Russian population of the resources of such production was in the favor of modern values. That is argued by the stable orientation of Russian population to the growth of educational level, by its preference of economic activities consistent with the modern type of social capital networks, for example, job in the official economy.

The analysis of the return on the investment in educational level, which is characterized by its growth during all Transition period, confirms that Russian population has demonstrated adaptational behavior in ways consistent with the practice of modern societies.

However, the difficulties of transformation in Russia determined the increasing of a portfolio of the resources for Russian population. If from the beginning of transformation, the neo-liberal conception of the maximization of welfare was consistent with the possibilities of Russian population to invest in individual human capital and to rely on it as the basically measure for survival, that has exhausted at the end of 90's.

The association of the data of empirical investigations concerning of such components of social capital, as civic mindedness, the existence of social norms, promoting collective actions and the degree of trust in public institutions, demonstrates the difficulties of social capital accumulation in Russian society.

The investigation of human capital develop-

ment in Russia is demonstrating the lack of the involvement of social resources for the transformation of disposable nature of Russian human capital to real country's advantage.

The case of Russia up to the present demonstrates the prevailing of the tendency of simple reproduction of human capital at individual level. Nevertheless, as it is argued by the numerous investigations both: by Western and Russian ones, the problems of the Russian human capital development can't be resolved only at micro-social level.

Bibliography:

1.Allouche J., Huault I., 2001, *Une vision institutionnaliste des ressources humaines : une application à l'analyse de la concurrence sur le marché du travail*. <http://www.iae-paris.com>.

2.Algieri B., 2006, "Human Capital in Russia". *The European Journal of Comparative Economics*. Vol.3, N°1, Pp.103-129.

3.Arapov M.V., 2004, "Bum visshogo obrazovaniya v Rossi: masshtabi, prichini i sledstviya". (*The boom of high education in Russia: scale, reasons and consequences*. In Russian.) *ONS*, N° 6, Pp. 30-40.

4.Avraamova E., 2002. "Capacity of the Russian population for adaptation to the market environment". *RECEP*, Vol.11, N° 3, Pp. 54-59.

5.Avraamova E.M., Aleksandrova O.A., Loginov D.M., 2004, "Sovremennoe visshie obrazovanie i perspektivi vertikalnoi mobilnosti" (The modern high school and the perspectives of social vertical mobility. .In Russian). *ONS*, N° 6, Pp.41-55.

6.Becker G.S., 1975. *Human capital. A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Second edition. The University of Chicago Press, 268p.

7.Bensahel L., Chamsoudinova-Stieven T., 2007, «The adaptation of western management methodology to the investigation of personnel-management practice in Russia» in (L.Bensahel et J.Fontanel, éditeurs), «Réflexions économiques sur l'économie de marché de la Russie», *Les Cahiers, Série Espace Europe*, N°19, Pp.73-88.

8.Bensahel L. Chamsoudinova-Stieven T., 2006, «Capital social concept and personnel-management practice.» Université d'Etat de Moscou, *Publications du colloque international quadriennal de sociologie*, novembre.

9.Bobylev .S.N. (Ed), 2003. *Human Development Report 2002/2003 for the Russian Fed-*

eration, VE MIR Publishers, Moscow, 120p.

10. "Chelovecheskij kapital i Rossiya" (Human capital and Russia). 2005. Materiali teoreticheskogo seminaru IMEMO. In Ivanov N.P., Martsinkevich V.I., Kapelushnikov R.I. (eds). RAN, Moscow, 66p.

11. Glaeser L.E., 2001, "La formation du capital social", *ISUMA*, printemps, Pp. 38-45.

12. Kapelushnikov R., 2006, "Struktura rossijskoj rabochej sili: osobennosti i dinamika". *Voprosi ekonomiki*, № 10, Pp. 19-40.

13. Korchagin U., 2005, *Rossijskij chelovecheskij kapital: faktor razviya ili degradatsii?* Voronej, 2005.-252 p.

14. Lin N., 1995, « Les ressources sociales. Une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, Paris, № 36, pp.685-704.

15. Nesterova D., Sabirjanova K., 1998. *Investitsii v chelovecheskij kapital v perexodnij period v Rossii* (The investment in human capital during Transition in Russia. In Russian). *Nauchnij doklad*, № 99/04, Dec, 1998-66p.

16. Polishuk E., 2005, *Chelovecheskij kapital v ekonomike sovremennoj Rossii: problemi formirovaniya i realizatsii* (The human capital in economy of modern Russia: the problems of its establishment and application). Igevs, 183p.

17. Ponthieux S., 2004, "Le concept de capital social, analyse critique". *Colloque de l'ACN*, Paris, 21-23 janvier.

18. Putnam R.D., 2001, "Social capital : Measurement and Consequences", in J.F.

Helliwell (ed) : "The contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being" : International Symposium Report, Développement des ressources humaines Canada et OCDE, Ottawa, cité dans Politiques à l'appui du développement durable, Réunion du Conseil de l'OCDE au niveau ministeriel.

19. Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallas C., 2001, "Social capital in Transition. A first look at the evidence", *Working papers*, No 61, February, 30p.

20. Rose R., 1999, "Modern, pre-modern and anti-modern social capital in Russia", ISSN 0140-8240, 37p.

21. Roland G., 2000, *Transition and economics. Politics, markets and firms*. The MIT Press (Massachusetts Institute of Technology).

22. Rosefield S., 2002, "Some obstacles to Russian competitiveness", *RECEP*, Vol. 11, № 4, Pp. 28-32.

23. Shashkova S., 2007, *Vzaimodejstvie vishego professionalnogo obrazovaniya i rinka truda v usloviyax transformatsii sovremennogo rossijskogo obshchestva*. (The interconnection between high school and the labor market in transitional Russian society. In Russian). Tula, 212p.

24. Schuler T., 2001, « Complémentarité du capital humain et du capital social », *ISUMA*, printemps, pp. 20-27.

25. Vasiljev V.N., *i drugie*. 2007. *Rinok truda i rinok obrazovatel'nykh uslug*. (In Russian). Moscow, 675p.

Основные направления развития организационно-экономических отношений в интегрированных формированиях и основные направления государственной поддержки интеграционных процессов в АПК

Тастемирова Ж.А., ст. преподаватель, КГУ им. А. Байтурсынова (Казахстан)

Важнейшей составной частью народного хозяйства Казахстана является агропромышленный комплекс, от функционирования которого зависит экономическая и социальная стабильность в стране.

В результате реформирования аграрного сектора социально-экономическая ситуация в агропромышленном комплексе характеризуется сложным экономическим положением из-за периодически обостряющихся кризисных яв-

лений.

Главными причинами затянувшегося кризиса является ухудшение финансового состояния и снижение темпов роста экономики предприятий агропромышленного комплекса, их инвестиционная несостоятельность, диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы для ее производства, недостаточно продуманная аграрная политика, несовершенство законодательной базы, ограничение государственного финансирования предприятий, а также разрушение сложившихся производственно-экономических связей между сельскохозяйственными организациями и предприятиями первой и третьей сферы агропромышленного комплекса.

Для восстановления сельскохозяйственного производства требуется коренная

перестройка всей системы производственных, в том числе и организационно-экономических отношений в сфере агропромышленного производства.

Развитие интеграционных процессов, создание агропромышленных объединений и совершенствование организационно-экономических отношений между субъектами интеграции являются одними из необходимых, объективных и закономерных процессов и явлений современного общественного производства и важным институциональным элементом экономической системы. Создание интегрированных агропромышленных формирований, организационно и экономически соединяющих процессы производства, переработки и реализации продукции, позволяет увязать между собой осуществляемые в этой цепи организационно-экономические и научно-технические мероприятия, расширить необходимую для устойчивого развития АПК финансовую базу за счет повышения эффективности производства и увеличения доли доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Создание интегрированных формирований, совершенствование организационно-экономических отношений и повышение их эффективности на уровне региона позволит увеличить объем производимой сельскохозяйственной продукции, повысить ее конкурентоспособность, сократить долю импортируемых продуктов, удовлетворить потребности населения в продуктах питания, обеспечить простаивающие производственные мощности перерабатывающих предприятий сырьем и найти наиболее эффективные формы хозяйствования с восстановлением организационно-экономических связей между участниками агропромышленного производства.

В процессе изучения теоретических аспектов организационно-экономических отношений в АПК выявлено, что эти отношения возникают между людьми в процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и связаны с организационными процессами в общественном производстве. Такие формы экономических отношений, как дифференциация и кооперация труда, производственная концентрация и специализация, рациональное сочетание отраслей, средств труда и производства, рациональное размещение, интеграция, изменение производ-

ственного профиля, именуется организационно-экономическими отношениями и определяются, прежде всего, техническим способом производства.

Образование системы организационно-экономических отношений в агропромышленном производстве является объективным и закономерным процессом. Главное в этих системах: «степень сбалансированности ее элементов и степень направленности их деятельности на конечную цель в целом», а не наличие или отсутствие объединяющего центра.

В сложившихся экономических условиях магистральным направлением стабилизации сельского хозяйства является агропромышленная интеграция – процесс соединения сельского хозяйства и промышленности в определенных организационно-экономических структурах.

Организационно-экономические отношения в интегрированных агропромышленных формированиях в авторской трактовке представляют собой такие отношения, которые заключаются в создании и регулировании организационного построения и экономических связей участников интеграции на взаимовыгодных условиях с целью обоснования социально-экономического эффекта функционирования интегрированных формирований.

Создание и регулирование организационного построения заключается в выборе состава предприятий-участников, организации высокоспециализированного производства, формировании единого экономического пространства посредством включения различных организационных форм хозяйствования и интеграции. Именно интегрированная система сможет обеспечить организационное единство всего технологического процесса производства продукции: производство сельскохозяйственного сырья, переработка его в объединении и реализация продукции через его торговую сеть. Кроме того, объем произведенной сельскохозяйственной продукции должен обеспечить загрузку производственных мощностей перерабатывающих предприятий, а вырабатываемая продовольственная продукция должна соответствовать необходимому ассортиментному набору предприятий торговли. Добиться подобной оптимизации можно путем регулирования и координации деятельности участников интеграции, всей технологической цепочки в интересах достижения высокого совместного результата.

Экономическую основу функционирования интегрированных структур составляет совокупность приемов и способов косвенного воздействия на интересы предприятий-участников, к ним относятся ценообразование, налогообложение, планирование и прогнозирование, кредитование, страхование, материальное стимулирование и другие. С их помощью должен обеспечиваться эквивалентный обмен между сельским хозяйством и другими отраслями экономики и создаваться условия для расширенного воспроизводства во всех отраслях агропромышленного комплекса, но не без участия государственных органов управления.

Интегрированные структуры, как хозяйствующие субъекты, должны не только объединять взаимосвязанные этапы производства, переработки, хранения и реализации продукции на взаимовыгодных условиях, но и повышать социально-экономическое благополучие участников интеграции посредством сокращения безработицы на селе, привлечения инвестиций в аграрный сектор, повышения занятости и предоставлением определенной степени социальной защиты работникам объединений: выплаты гарантированного минимума заработной платы, наделяния малоимущих и нетрудоспособных членов коллектива земельными и имущественными паями, выплаты им дивидендов, развития социальной инфраструктуры, оказания помощи в социальном и медицинском страховании, возможности работнику купить зерно и корма, молодняк скота и птицы, воспользоваться услугами транспорта, сельскохозяйственной техники, ремонтной мастерской для обработки личного подсобного хозяйства и другими предоставляемыми интегрированными формированиями социальными и экономическими благами. Следовательно, благосостояние сельских жителей имеет немаловажное значение. В чем и проявляется социально-экономический эффект функционирования интегрированных формирований.

Таким образом, формирование и развитие эффективных организационно-экономических отношений при создании интегрированных формирований должно стать одним из приоритетных направлений развития АПК в современных условиях. Благодаря своим финансовым возможностям и размерам производства, они способны обеспечивать технологически обоснованную структуру основных фондов, свободно маневрировать имеющимися материально-техническими ресурсами

в ходе производственных процессов, применять передовые отечественные и зарубежные технологии, рационально использовать высокопроизводительную технику, реализовывать продукцию без посреднических структур, что достигается предпринимательской активностью участников, руководителей, специалистов, трудового коллектива, соблюдением трудовой и технологической дисциплины.

Для эффективного и последовательного развития интеграционных процессов в АПК, а также формирования рациональных организационно-экономических отношений в интегрированных формированиях целесообразно выделить принципы интегрирования хозяйствующих субъектов (рис. 1).

Перечисленные принципы построения интегрированных формирований целесообразно дополнить таким принципом, как стабильность экономических связей, так как стабильное, устойчивое развитие необходимо для интегрированных формирований и для всего агропромышленного комплекса.

Основу стабильных экономических связей при интегрировании хозяйствующих субъектов составляют такие факторы, как уровень государственного регулирования АПК, обновление материально-технической базы, рост объемов производства продукции, урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, повышение производительности труда и заработной платы, повышение уровня подготовки кадрового потенциала, уровень инвестиционной и инновационной деятельности, способствующие увеличению рентабельности производства интегрированных формирований.

Реализация предлагаемых принципов интегрирования хозяйствующих субъектов сможет привести к высокому качеству управления в современных агропромышленных объединениях, имеющих свои отличительные особенности, которые необходимо учитывать при решении организационных, экономических и хозяйственных вопросов: формирования и развития организационно-экономических отношений при территориальной рассредоточенности участников интеграции и сезонного характера производства; материальной заинтересованности и ответственности структурных подразделений в деятельности объединения; требования к повышению квалификации управленческого персонала и кадрового состава; рассмотрения агропромышленного производства как



Рисунок 1 – Система принципов при интегрировании сельскохозяйственных предприятий

социально-экономической системы, реализующей цели и задачи в сфере хозяйственно-экономических и организационно-правовых интересов.

Таким образом, предложенные принципы интегрирования хозяйствующих субъектов, опирающиеся на основополагающие идеи, отвечающие целям и задачам стабилизации и развития интегрированных формирований, являются эффективным путем динамичного развития межхозяйственных и межотраслевых взаимоотношений в агропромышленном комплексе, способствующих восстановлению сельскохозяйственного производства.

Основные направления государственной поддержки интегрированным агропромышленным формированиям региона должны обеспечивать благоприятные условия для про-

изводства и переработки продукции, способствовать углублению общественного труда, специализации и концентрации производства, выходу АПК региона на уровень устойчивого развития, следовательно, система государственной поддержки интегрированным формированиям должна способствовать реальному укреплению их экономики и формированию условий для последующего экономического роста. С учетом региональных условий хозяйствования интегрированных формирований систематизированы основные направления их государственной поддержки, направленные на устойчивое развитие сельскохозяйственного производства (рис. 2).

Указанные основные направления государственной поддержки необходимо дополнить предоставлением субсидий на перера-

ботку сельскохозяйственной продукции интегрированным формированиям. Поскольку интегрированные формирования, в отличие от сельскохозяйственных предприятий, имеют более значительные объемы производства сельскохозяйственной продукции, особенно быстро портящейся и малотранспортабельной, следовательно, острее встает необходимость ее промышленной переработки на месте. Организация полной производственно-технологической цепи способствует глубокой переработке и снижению потерь сырья, уменьшению затрат на ее производство и реализацию, повышению качества выпускаемой продукции и обеспечению потребностей населения региона в продуктах питания. Решение

такой задачи заключается в предоставлении финансовой помощи на приобретение специального оборудования, промышленных технологий, охватывающих весь технологический процесс переработки сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, необходим единый производственный комплекс взаимосвязанных и дополняющих друг друга производств, что позволит увязать между собой организационно-экономические и научно-технические и технологические мероприятия, расширить необходимую для устойчивого развития АПК финансовую базу за счет повышения производительности труда и эффективности производства.

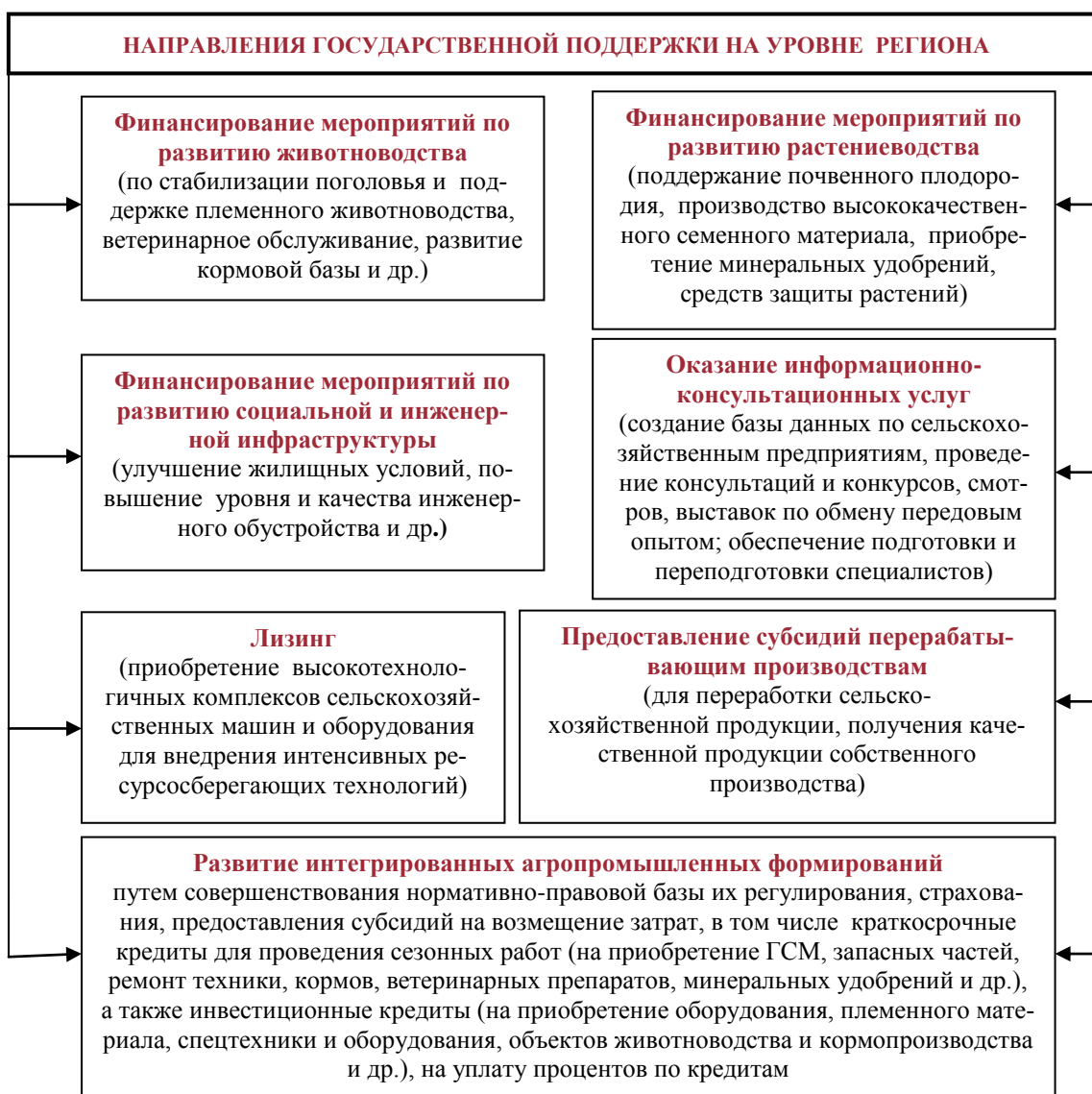


Рисунок 2 – Основные направления государственной поддержки интегрированным формированиям региона

К вопросу о создании систем адаптивного управления предприятием

*Баймухамедов М.Ф., д.т.н., профессор,
КСТУ им. академика З. Алдамжар
(Казахстан)*

Анализ достижений крупнейших отечественных и зарубежных фирм, а также имеющийся опыт в области создания и развития систем управления (СУ) показывают, что успешному проведению этой работы способствовали следующие факторы:

- системный подход. Положительный результат получен благодаря ориентации не на какуюто группу локальных задач, а комплексному, системному охвату и решению проблем создания новых, эффективных СУ;

- ориентация на существенное улучшение технико-экономических показателей, на достижение синергического эффекта;

- отказ от ранее принятых и регламентированных сверху установок ведения работ. Это очень сложный, болезненный процесс, охватывающий как нормативно-юридическую, технологическую базы, так и социальную инфраструктуру;

- новые информационные технологии управления.

В более широком аспекте к факторам, способствующим успеху, могут быть отнесены следующие:

1. Четкая мотивация. Аргументированные цели и результаты должны быть четко определены и зафиксированы; высшее руководство должно быть абсолютно убеждено, что проведение этой работы действительно даст значительный результат.

2. Руководство. Работа по созданию новой СУ должна выполняться под управлением руководителя, который должен иметь большой авторитет и нести, за нее ответственность. Вероятность успеха выше в том случае, когда реалистично оцениваются цели и ожидаемые результаты, имеются представления о сроках реализации, усилиях и финансах.

3. Исполнители. В команде, выполняющей проект по созданию новой СУ и контролирующей его реализацию, необходимо участие сотрудников, наделенных полномочиями и имеющих организаторский талант, создающих творческий климат и преданных делу.

4. Простота и лаконичность целей и про-

блем: новые задачи должны быть четко сформулированы и понятны каждому сотруднику.

5. Гарантированное финансирование разработки. Работа должна иметь свой собственный бюджет, особенно если планируется использование новых ИТ.

6. Правильный выбор приоритетов. Работа по созданию (изменению) СУ должна быть сфокусирована на наиболее приоритетных целях; ресурсы должны быть направлены именно на эти цели.

7. Персональная ответственность за конкретную работу и сроки ее выполнения.

8. Реальность получения экономического и социального эффектов.

9. Адаптивность информационных технологий управления. Для проведения работ необходима поддержка в форме методик и инструментальных средств.

10. Привлечение, при необходимости, независимых экспертов.

11. Осознанный риск. Известно, что риск при проведении работ по созданию новых СУ довольно значителен. Однако, причины неудач не в новизне проблемы, а в нарушении правил проведения работ (организации, сроков, технологий, технических условий и т.д.) и недооценке социальных факторов.

Некоторые из этих предпосылок, например, климат творчества и преданности делу в коллективе быстро создать невозможно, поэтому работу над их реализацией необходимо четко спланировать и начинать заранее.

Отрицательно сказываются на результате работ:

- ответственный представитель заказчика имеет недостаточно высокий профессиональный уровень и должностной ранг;

- излишнее внимание уделяется технологии разработки СУ;

- специалисты фирмы-заказчика «уступают» инициативу разработчикам.

Отметим наиболее характерные ошибки при проведении разработок и внедрении СУ.

1. Целью разработки СУ в большинстве случаев является улучшение (оптимизация) деятельности существующего предприятия без коренной перестройки бизнеса в целом (или в незначительной степени).

Это довольно распространенная грубая ошибка. Многие отечественные предприятия и

зарубежные фирмы делали безуспешные попытки, которые, по сути, сводились к автоматизации существующих процессов, а не к их радикальной реконструкции. Автоматизация управления не могла привести к успеху, так как она не меняла содержания процесса, а закрепляла плохо организованный процесс путем формализации его, что усложняло проведение успешных преобразований в будущем.

Потерпев неудачи с АСУ, предприятия, как правило, все равно избегают радикальной перестройки, внедрения новых, инновационных технологий. Консерватизм объясняется не только финансовым состоянием, но и тем, что существующие процессы понятны и поддерживаются соответствующей инфраструктурой, и кажется, что частичное улучшение старых процессов - наиболее безболезненный и безопасный путь.

Конечно, в наших специфических условиях ломки устоявшихся общественных и экономических отношений трудно быстро получить значительный экономический и социальный эффект только от новых СУ, не меняя самих бизнес-процессов, причем менять нужно в сторону упорядочивания и нормализации многих сторон жизнедеятельности предприятий. Здесь мы сталкиваемся с аналогичными проблемами «внешней среды», и вопрос вновь возвращается к системному подходу реорганизации экономики и общества в целом. Этот период и переживает наша республика.

2. Разработка нацелена только на реконструкцию бизнеса, игнорируя все остальное. Результат такой работы аналогичен приведенному выше.

3. Недооценка «человеческого фактора». Для того чтобы исполнители эффективно выполняли функции новых информационных технологий, они должны иметь побудительные мотивы. Требуется новая система управления, которая культивировала бы требуемые ценности и вознаграждала за их поддержание.

4. Успокоенность при достижении малых результатов. Ощутимые результаты достигаются только при масштабных планах руководства. При проведении указанных работ встречается такая ситуация, когда кто-то из руководителей напоминает: «Лучше синица в руках, чем журавль в небе», т.е. советует получить без больших затрат и без перестройки небольшое повышение эффективности. Искушение выбрать такой путь, сводящийся к усовершенствованию,

оказывается довольно соблазнительным; усовершенствования же, как правило, усложняют существующий процесс, требуют затрат времени и денег на существующий неэффективный процесс, усложняют управление и приводят к «развитию культуры инкрементализма, лишаящей компанию мужества и доблести».

5. Досрочное свертывание работ. Многие предприятия «сошли с дистанции» на пути перестройки СУ; руководители этих предприятий не смогли (а зачастую и не хотели) мобилизовать коллективы на проведение этих работ. Там, где работы завершались принудительными методами, все равно не было получено желаемых результатов. В итоге, в целом по стране, вопрос не был решен на достаточно высоком научно-техническом уровне: поток «внедренных» низкоэффективных СУ нанес большой материальный и моральный ущерб.

6. Отсутствие синхронности постановки работ «сверху вниз» и «снизу вверх». Особенность организационных СУ состоит в том, что мгновенной отдачи они не дают (в отличие от АСУТП). Это дает основания сотрудникам предприятия считать директивные преобразования «сверху вниз» неэффективными.

Существует две причины, препятствующие эффективному проведению работ «снизу вверх»:

- отсутствие необходимой профессиональной подготовки в области СУ у руководителей нижнего и среднего звена, что не позволяет им успешно проводить подобные работы;

- отсутствие у руководителей нижнего и среднего звена достаточной власти (авторитета), что не позволяет им выступать в качестве ключевых фигур в процессах преобразований, и их будущее может оказаться неочевидным. По этим причинам они могут не только не способствовать проведению работ, но и препятствовать ему.

Таким образом, как отмечалось выше, нарушение синхронности постановки работ «сверху вниз» и «снизу вверх» приводит к дисбалансу интересов различных уровней иерархии и невозможности осуществления системного подхода.

7. Назначение представителем заказчика ответственного работника-неспециалиста по управлению. Назначение, как правило, «высвободившегося» по различным причинам ответственного работника на должность началь-

ника отдела АСУ или ВЦ, а на стадии разработки - представителем заказчика послужило одной из причин дискредитации всей идеи автоматизации управления.

8. Недостаточное выделение ресурсов на создание СУ. Получение экономического и социального эффектов от внедрения новой СУ невозможно без существенных инвестиций в программу проведения работ. Один из важных компонентов этих инвестиций - затраты времени и работы наиболее ответственных лиц.

9. Проведение работ по СУ не является приоритетным (или не стоит в ряду приоритетных). Если этой работе не уделяется постоянное внимание, то она обречена на неудачу.

10. Большое количество одновременно проектируемых подсистем СУ и решаемых в них задач. Погоня за «валом» задач, решаемых в системе, приводила к удорожанию разработки, однако, как правило, многие из них были неактуальны или не решаемы в данной СУ. Задачи снимались с эксплуатации (если они вообще вводились в эксплуатацию) и система оказывалась неэффективной.

11. Использование типовых проектных решений и сдача системы «под ключ». Привязка ТПР к конкретным условиям зачастую стоила не меньше новой разработки. Это явилось одной из причин низкой эффективности внедрявшихся проектов.

12. Увеличение сроков ввода системы. Проведение работ по СУ создает определенное напряжение на предприятии, и затягивать этот процесс весьма опасно. Создается обстановка нервозности и неуверенности у тех, кто изначально декларировал необходимость проведения работ, и, кроме того, это дает новые аргументы оппозиции.

Несмотря на значительное количество ошибок, совершаемых на разных этапах проведения работ по созданию современных СУ, особенно таких как системы оперативного и адаптивного управления (СОАУ), имеется достаточно примеров успешного проведения работ и дальнейшего развития систем. Первые разработки и внедрения СОАУ были осуществлены на предприятиях легкой промышленности Алматы, Караганды и других регионов.

Следует отметить, что схема адаптивного управления - это очень гибкий механизм, который может быть приспособлен

для анализа весьма широкого спектра проблем принятия решений в условиях неопределенности. Повторение актов принятия решений способно обеспечить исследователя недостающей информацией. В процессе деятельности предприятий производственные функции могут меняться.

На рис. 1 приведена структурная схема организации адаптивного управления предприятием. Объектом управления является деятельность фирмы. Методы планирования и анализа деятельности предприятия включают как нормативный подход, так и аналитическое и компьютерное моделирование. Данные для анализа берутся из финансовых документов и из оперативного учета. Эти данные обрабатываются и сопоставляются с планом. В результате анализа при необходимости осуществляется корректировка деятельности фирмы. На каждом из этапов прохождения проекта целесообразно применение методов оптимизации. В зависимости от вида деятельности фирмы могут меняться как основные параметры управления, так и методы анализа.

Адаптивное управление используется при появлении проблемной ситуации. Ее описание дает представление о факторах, которые необходимо тщательно проанализировать и рассмотреть при принятии решения. Прежде всего, требуется установить, являются ли они внутренними или внешними по отношению к данной организации.

К внутренним факторам, в наибольшей мере зависящим от самого предприятия относятся: цели и стратегию развития, состояние портфеля заказов, структуру производства и управления, финансовые и трудовые ресурсы, объем и качество работ и т.д.

Внешние факторы в меньшей мере поддаются воздействию со стороны менеджеров предприятия, т.к. формируют среду, в которой работает фирма. В современных условиях она характеризуется большой сложностью, динамичностью и неопределенностью, что существенно затрудняет процесс принятия организационных решений. Поставщики, потребители, конкуренты, органы законодательного регулирования, кредиторы, а также другие организации и институты общества, непосредственно связанные с областью деятельности, которой занимается данная организация, оказывают прямое влияние на ее работу. Другая группа внешних факторов, практически не управля-



Рисунок 1. Схема организации адаптивного управления производственным предприятием

ма со стороны менеджеров организации, хотя оказывает на ее деятельность косвенное влияние, которое необходимо учитывать. К ней относятся состояние экономики страны (или региона), уровень научно-технического и социального развития и т.д.

В заключение следует отметить, что отличительными чертами современного этапа развития теории и практики систем адаптивного управления являются:

- значительное изменение и усложнение проблем, которые необходимо решать менеджерам и руководителям различных уровней;
- повышение требований к качеству принимаемых решений;
- необходимость быстрого и эффективно реагирования на различные дестабилизи-

рующие факторы функционирования и развития предприятия и внешней среды, а также обеспечение их упреждения, поэтому в настоящее время возрастает интерес к упреждающим информационно-сигнализирующим системам (УИСС).

В современных условиях (обострение конкуренции, повышение сложности и неопределенности условий хозяйственной деятельности, непредсказуемость, увеличение риска, более тяжелые последствия неправильных решений и т. д.), требуются принципиально новые СУ, работающие в реальном масштабе времени, системы «быстрого реагирования» системы оперативного управления предприятием и, наконец, системы оперативного менеджмента с элементами упреждающего управления (УУ).

Совершенствование системы управления сельскохозяйственными предприятиями на основе адаптивного подхода

*Баймухамедова Г.С., к.э.н., профессор,
КазАТК им. М. Тынышпаева,
Аймурзинов М.С., к.э.н., КСТУ
им. академика З. Алдамжар (Казахстан)*

В наибольшей степени содержанию, принципам и механизму адаптивного подхода к управлению соответствует маркетинговое управление. В механизме управления на основе маркетинга важное значение с точки зрения адаптивного подхода имеет блок функций анализа и прогнозирования, который в условиях динамичной изменяющейся внешней и внутренней среды управления не может функционировать эффективно без достаточного информационного обеспечения.

Состояние информационной среды, в которой работает предприятие, является фактором, определяющим его конкурентоспособность и адаптивность в современных условиях [1]. Поэтому сбору и обработке информации, последовательно и полно отражающей деятельность экономических субъектов, должно уделяться особое внимание. Включая в систему учетные, плановые и нормативные данные, в ходе анализа информации возможны оценка и характеристика результатов хозяйствования отдельных коллективов, прогнозирование тенденций этих показателей и направлений развития.

Для решения указанных проблем в сложившихся условиях наиболее целесообразным видится развитие функций информационно-консультационного центра (ИКЦ) АПК на региональном уровне. Такой центр должен осуществлять электронные торги, обеспечить документальное оформление отношений с поставщиками на основе использования электронного документооборота, контролировать процесс исполнения контрактов, вести историю взаимоотношений с поставщиками, предоставлять услуги предприятиям по закупке сырья и сбыту готовой продукции, осуществлять анализ состояния экономики региона и многие другие. Идеология работы такого центра предполагает удаленный вариант взаимодействия покупателя и продавца. Посредством применения электронно-цифровой подписи все отношения между покупателем и продавцом могут осуществляться через Интернет,

что позволит значительно сократить срок исполнения контрактов. Вместе с тем, указанная структура должна автоматически генерировать весь необходимый комплект документов, например, при сопровождении, организации и проведения тендера – заявку, протокол, договор, платежное поручение. Работа данного центра позволит оптимизировать процесс расходования средств, обеспечить без потери качества получение большого объема товаров и услуг, стимулировать товарооборот сельхозпроизводителей, достижение удовлетворения потребностей покупателей и продавцов.

Региональный ИКЦ должен выполнять следующие функции:

- организация и проведение конкурсов по сельскохозяйственным закупкам для государственных нужд;
- проведение и контроль торговых операций между отдельными предприятиями;
- создание и ведение информационного фонда;
- информационное обслуживание пользователей;
- маркетинговые услуги: исследования рынка, анализ возможностей предприятий, разработка маркетинговых стратегий и программ;
- документационное обеспечение торговых операций;
- поддержка выполнения финансовых операций;
- ведение и предоставление Интернет – ресурсов;
- взаимодействие с другими информационными системами, в том числе торговыми;
- аналитическая поддержка, обработка и оценка информации;
- лицензирование в сфере проведения электронных торгов;
- инициативы по гармонизации законодательства в области электронной торговли, в том числе с учётом вступления в ВТО;
- предоставление в соответствии с полномочиями информации об участниках рынка (типы, частота и состав сделок, надежность партнеров и др.);
- сбор информации об отраслевых фи-

нансовых и товарных потоках (внутренние потоки в регионе, внешние коммерческие потоки и входящие потоки по государственным торгам);

- консалтинг в сфере электронной торговли на территории региона, а также по республике в целом;

- предоставление услуг Удостоверяющего центра по защите информации для систем электронной коммерции на основе электронной цифровой подписи и цифровых сертификатов.

При этом ИКЦ должен иметь отраслевую специфику и покрывать потребности региона в информационно – маркетинговом обеспечении, консалтинге, сертификации, в области электронной торговли, а также в коммерческих операциях как внутри региона, так и в межрегиональных, международных торговых

отношениях.

Для решения вышеуказанных проблем ИКЦ должен включать в себя ряд подсистем, обеспечивающих его взаимодействие с клиентами, партнёрами и внешними информационными системами (рисунок 1).

В рамках подсистемы «Организация торговли» ИКЦ реализует следующие задачи: проведение конкурсных и двусторонних торгов в режиме встречных заявок (рассылка предложений, сбор заявок, определение победителей, объявление результатов конкурса), фиксация заключенных сделок и возникновения обязательств по ним, организация взаимодействия с обеспечивающей по ним, организация взаимодействия с обеспечивающей инфраструктурой – расчетными системами, банками, страховыми компаниями.

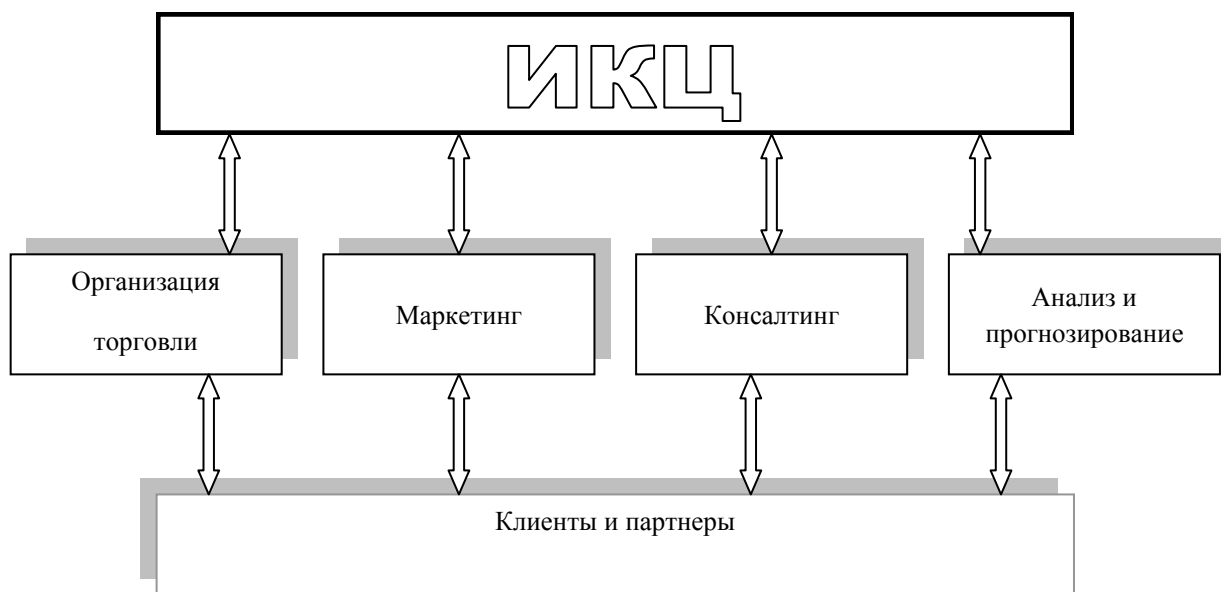


Рисунок 1 – Подсистемы взаимодействия ИКЦ с клиентами и партнёрами

Функции подсистемы «Маркетинг» заключаются в комплексном исследовании рынка, разработке маркетинговых стратегий и программ, организации и контроле деятельности в интересах, как органов государственной власти, инвесторов, так и хозяйствующих субъектов на основе анализа производства продукции, (работ, услуг), их снабженческо-сбытовых возможностей, прогноза продаж и потребностей рынка. При этом ИКЦ должен обеспечить организацию доставки маркетин-

говой информации целевым потребителям, первичных контактов потенциальным участникам сделки, развивая, тем самым, производственные и научно – технические связи.

Подсистема «Консалтинг» охватывает все вопросы, связанные с консультированием сельхозпроизводителей. В ходе исследования на основе метода экспертных оценок в работе были определены наиболее значимые вопросы для сельхозтоваропроизводителей региона (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристики консультационных услуг

Темы консультационных услуг	Степень важности услуги по 10-балльной шкале	Доля предприятий, нуждающихся в услугах, % от общего числа опрошенных
Страхование	10	18
Электронный документооборот и информационный поиск	9	45
Получение государственных займов	9	30
Налогообложение	9	25
Первичная переработка продукции	9	4
Растениеводство	8	21
Животноводство	8	15
Государственное регулирование	8	13
Информация о рынке	7	65
Механизация	7	7
Контрактирование	7	4
Планирование	6	20
Маркетинг	6	18
Проведение НИОКР	6	15
Бухгалтерский учет	6	13
Финансы и кредит	6	9
Правоведение	6	7
Управление персоналом	5	19

Консультирование по процедурам допуска к торгам и использования системы электронных торгов, формированию каналов движения товаров, системе логистики, экспедиционно-транспортному и таможенному обслуживанию, управлению электронным документооборотом, юридическим и финансовым вопросам, страхованию рисков, организации защиты информации являются в российских условиях мощной поддержкой деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Подсистема «Анализ и прогнозирование» включает задачи, связанные с формированием, хранением и предоставлением пользователям информации, Интернет – ресурсов, созданием информационной базы о товарах и услугах по предприятиям региона, ведением архива документов по проведенным торговым операциям. Кроме того, данная подсистема должна осуществлять анализ и прогноз товарно-материальных потребностей региона, их обеспеченность, тенденций изменения цен на рынках, разработку для этих целей математических моделей, методов и алгоритмов, предоставление аналитических отчетов по произведенным торгам, оценку деятельности хозяйствующих субъектов, формирование статистической и аналитической информации по роду деятельности ИКЦ, мониторинг СМИ,

информационных ресурсов государственных органов, учреждений и организаций.

Региональный ИКЦ в ходе своей деятельности должен взаимодействовать со следующими пользователями и партнёрами:

- администрация региона (области), Министерство сельского хозяйства РК в качестве государственного закупщика и пользователя услуг;
- организации, государственные и коммерческие предприятия как потенциальные продавцы, покупатели и пользователи услуг;
- ИКЦ других субъектов РК;
- страховые компании в качестве партнёра по страхованию операций, осуществляемых при участии ИКЦ;
- платежные системы и банки для проведения финансовых операций;
- экспедиторские компании с целью оказания транспортных услуг;
- консультационные и юридические компании как партнёры по оказанию консультационных и юридических услуг пользователям.

Реализация основных задач регионально-го ИКЦ предполагает создание специализиро-

ванных комплексов средств автоматизации, объединяемых в рамках основных функциональных подсистем.

1. «Информационный банк» - подсистема, обеспечивающая формирование и ведение баз данных предприятий и товаров и услуг, одно-временную поддержку классификаторов товаров и услуг с различной структурой хранения, описания свойств позиций классификатора и его характеристик. Позволяет создавать, отслеживать и корректировать номенклатуру товаров и услуг одновременно с привязкой ко всем или выборочным классификаторам, а также к предприятиям.

2. «Электронная торговая площадка» обеспечивает проведение торгов с использованием инфокоммуникационных технологий. Предоставляет возможность участникам торговли инициировать и исполнять сделки по покупке / продаже товаров и услуг непосредственно на электронной торговой площадке с использованием Интернет.

3. «Документооборот торговых операций» - подсистема для обеспечения в электронном виде каждого этапа жизненного цикла документов внешнего и внутреннего документооборота. Главной функцией внешнего документооборота ИКЦ является документационная поддержка всех процессов, связанных с организацией и обеспечением электронной торговли, включая объявление, проведение итогов конкурсов всех видов (открытого, закрытого и пр.), важной частью которого является информационное взаимодействие с системами документооборота других предприятий, прежде всего, других ИКЦ. Внутренний документооборот обеспечивает эффективную технологию оперативной работы с документами, коммуникации между сотрудниками ИКЦ в объеме функций корпоративной системы документооборота.

4. «Электронный архив» предназначен для организации и ведения безбумажного архива, повышения надежности хранения документов и создания эффективной технологии оперативной работы с ним.

5. «Подсистема анализа и прогноза» формирует информацию по роду деятельности ИКЦ и обеспечивает пользовательский доступ к информационным и аналитическим ресурсам системы, представляемым в виде текстовой, картографической информации, диаграмм и таблиц.

6. «Интернет портал» предназначен для оперативного представления в глобальной сети Интернет комплекса информационных ресурсов ИКЦ со сводными, отчетными данными, типовыми документами по различным аспектам его деятельности. Обеспечивает информационно-справочное обслуживание пользователей в оперативном режиме, доступ к правовой информации и юридическим изданиям в электронном виде, а также взаимодействие в рамках общероссийской системы информационно-консультационных центров пользователей различных ИКЦ на основе использования современных технологий и связи.

7. «Подсистема обеспечения внутренней деятельности» предназначена для автоматизации деятельности сотрудников ИКЦ. Включает в себя традиционные компоненты – финансовое обеспечение, кадры, учёт материальных ресурсов, документооборот и т.п. [2].

8. «Подсистема обучения» предназначена для информационной и технической поддержки процессов разработки и реализации программ профессионального образования сотрудников и пользователей ИКЦ, обучения их новейшим информационным технологиям с использованием компьютерных средств дистанционного обучения.

9. «Подсистема обеспечения информационной безопасности» реализуется комплексом организационных, правовых и инженерно-технических решений с использованием сертифицированных средств криптографической защиты информации, подтверждением авторства и целостности электронного документа электронной цифровой подписью, антивирусными средствами защиты, архивированием и восстановлением данных, обеспечивающим защиту конфиденциальной информации, системы в целом и ее компонентов от несанкционированного доступа.

Вышеперечисленные подсистемы можно объединить в следующие группы (рисунок 2):

- основной блок реализует решение задач, связанных с основной деятельностью ИКЦ, как организатора торгов и центра по сбору, обработке и предоставлению маркетинговой информации;

- вспомогательный блок обеспечивает функционирование ИКЦ, автоматизацию кадровых, финансовых, бухгалтерских процессов и прочих задач;

- обеспечивающий блок служит для пре-

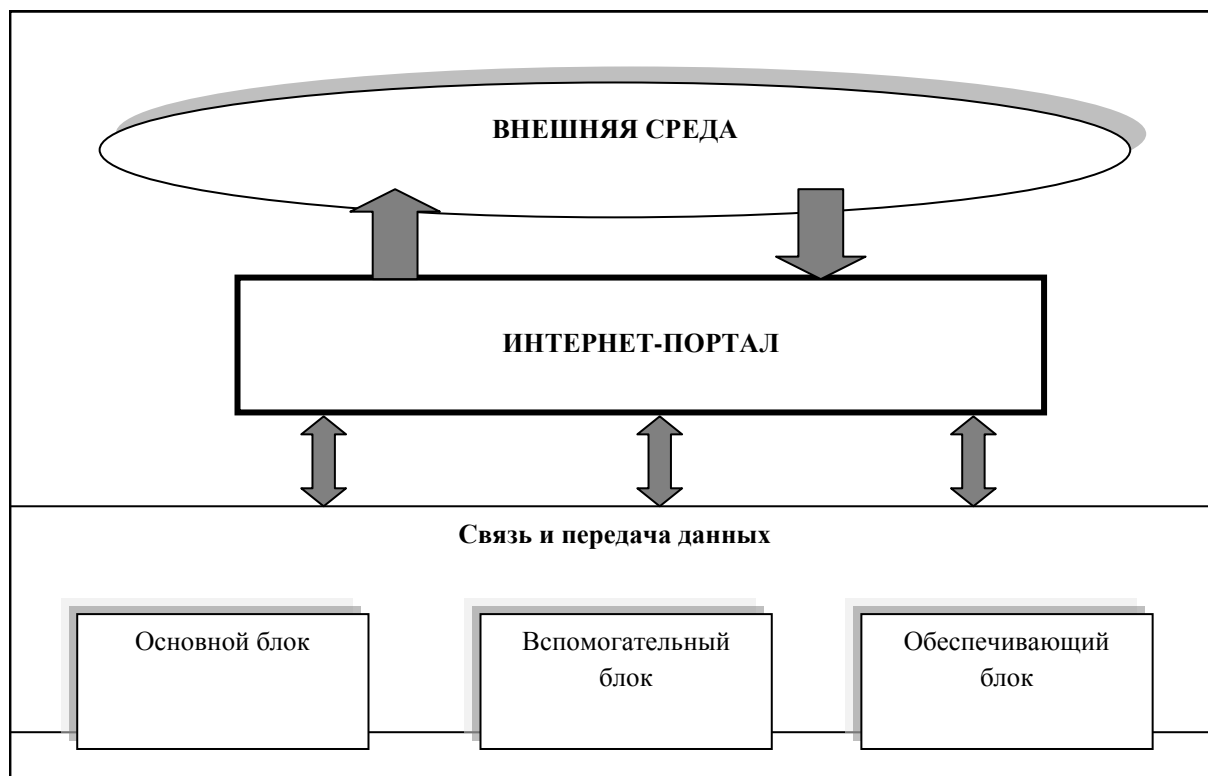


Рисунок 2 – Функциональные подсистемы ИКЦ

доставления информационно-аналитических услуг и услуг по обучению и сертификации;

- подсистема обеспечения информационной безопасности охватывает все блоки;

- интернет – портал, подсистема связи и передачи являются шлюзом, обеспечивающим взаимодействие с внешней средой, включая доступ к информационным ресурсам и представление ИКЦ в Интернет.

Часть информации, хранящейся в КМЦ, является закрытой (конфиденциальной). Даже ее частичная утечка может нарушить «чистоту» проведения государственных тендеров и привести к ощутимым финансовым потерям, как со стороны поставщиков, так и со стороны покупателей. Поэтому необходимо обеспечить строгий режим конфиденциальности и исключить возможность несанкционированного доступа к данным. Эта структура должна обеспечить более надежную защиту, практически не допуская возможности компьютерного взлома или проникновение вируса в ходе спланированной кибер – атаки.

Создание системы рассмотренных информационно-консультационных центров, является объективной необходимостью и служит основой формирования интегрированной информационной инфраструктуры электронной

торговли в рамках рыночной среды региона. В ИКЦ реализуется многоуровневый механизм сбора, хранения и анализа информации, который позволяет вести различные тематические базы данных. На их основе может рационально осуществляться процесс госзакупок – сбор заявок государственных организаций на закупку товаров, их систематизацию, классификацию по товарным группам и составление тендеров, что обуславливает оперативное и эффективное решение задач централизации госзакупок. Когда от различных организаций поступают заявки на закупку однотипной продукции, необходимо объединить их в единый тендер, обеспечив более низкую цену за счет размера заказа. В другой – хранится реестр товаров и услуг, предлагаемых экономическими субъектами. Для большого удобства формирования реестров должно основываться на общероссийских и региональных классификаторах.

Следует отметить, что в системе должна вестись база взаимоотношений продавцов и покупателей, которая позволяет оценить их надежность и добросовестность, то есть условно определить рейтинг. Если поставщик не выполняет свои обязательства – это фиксируется и учитывается в ходе проведения заказчиком следующих тендеров. Если же он честно выполняет все пункты соглашения, то

в дальнейшем может получить определенные льготы – например, возможность упрощенной подачи заявки на тендер.

Построение системы указанных информационно-консультационных центров имеет важное значение для экономического развития агропромышленного комплекса региона, поскольку использование их услуг значительно повысит конкурентоспособность и адаптивность хозяйствующего субъекта за счет роста объемов продаж и операционной выручки (по причине сокращения транзакционных издержек и более высоких цен), увеличения деловой активности, эффективности управленческих решений при значительной минимизации предпринимательских рисков.

С помощью таких организационных структур возможно активизировать деятельность региональных сельскохозяйственных

производителей, расширить их деловые связи на межрегиональном и международном уровнях, повысить их адаптивность.

Литература

1. Боскебеев К.Д. Адаптивная информационная система управления сельхозпредприятием. International Conference on electronics and computer in Kyrgyzstan. / Международный Университет «Ататюрк Алатао».- 2004.

2. Карпышев К.Д. Информационная модель управления предприятием на основе прогнозирования с использованием метода анализа иерархий. / Вестник науки Саратовского технического университета. – Саратов, - 2005.

Подходы к стратегиям управления риском

Баирова Г.Д., Жазыкбаева Г.К. – преподаватели, КГУ им. А. Байтурсынова (Казахстан)

Понятие «риск» прочно вошло в нашу жизнь как неотъемлемый атрибут любого вида человеческой деятельности.

В Толковом словаре С.И. Ожегова слово «риск» определяется как «возможная опасность; действие наудачу в надежде на счастливый исход». В словаре Вебстера "риск" определяется как опасность, возможность убытков или ущерба.

Проблема управления риском – важнейшая сторона деятельности любой фирмы во всех сферах хозяйственной жизни, повседневная задача и постоянная головная боль предпринимателя. Иногда руководство фирм требует от своих подчиненных исключить риск, вести дело вне зоны риска, свести риск к нулю, что невозможно, т.к. риск – неотъемлемая составная часть бизнеса и краеугольный элемент предпринимательской деятельности. Где существуют бизнес, коммерция, финансово-хозяйственные отношения, там обязательно возникают экономические риски.

Для эффективного управления риском

необходимо максимально тщательно выявлять и просчитывать все возможные риски, стараться предотвратить их, добиваться снижения рисков, использовать экономические инструменты защиты от рисков. И вместе с тем необходимо сознательно идти на риск, когда это оправдано интересами бизнеса и когда все меры по снижению риска, не выхолащивающие существо проекта, уже приняты. При этом фирма должна обеспечить минимизацию своих потерь даже в случае наступления самого неблагоприятного исхода. Иными словами, нужно научиться управлять риском. Проблему управления риском нагляднее всего можно представить с помощью диаграммы (рис.1).

Кривая L1 отражает уровни ожидаемой прибыльности (π) сделок в зависимости от величины риска (R) в рамках определенного вида бизнеса. Обратим внимание на то, что за рост прибыльности, как уже говорилось выше, приходится расплачиваться более высокой степенью риска. Например, точка А на этой кривой более прибыльна по сравнению с точкой К, но зато гораздо более рискованна. В какую же сделку решит вкладывать средства предприниматель: в «осторожную» (К), в рискованную (А) или в умеренную (N)? В первую очередь фирма должна определить для самой

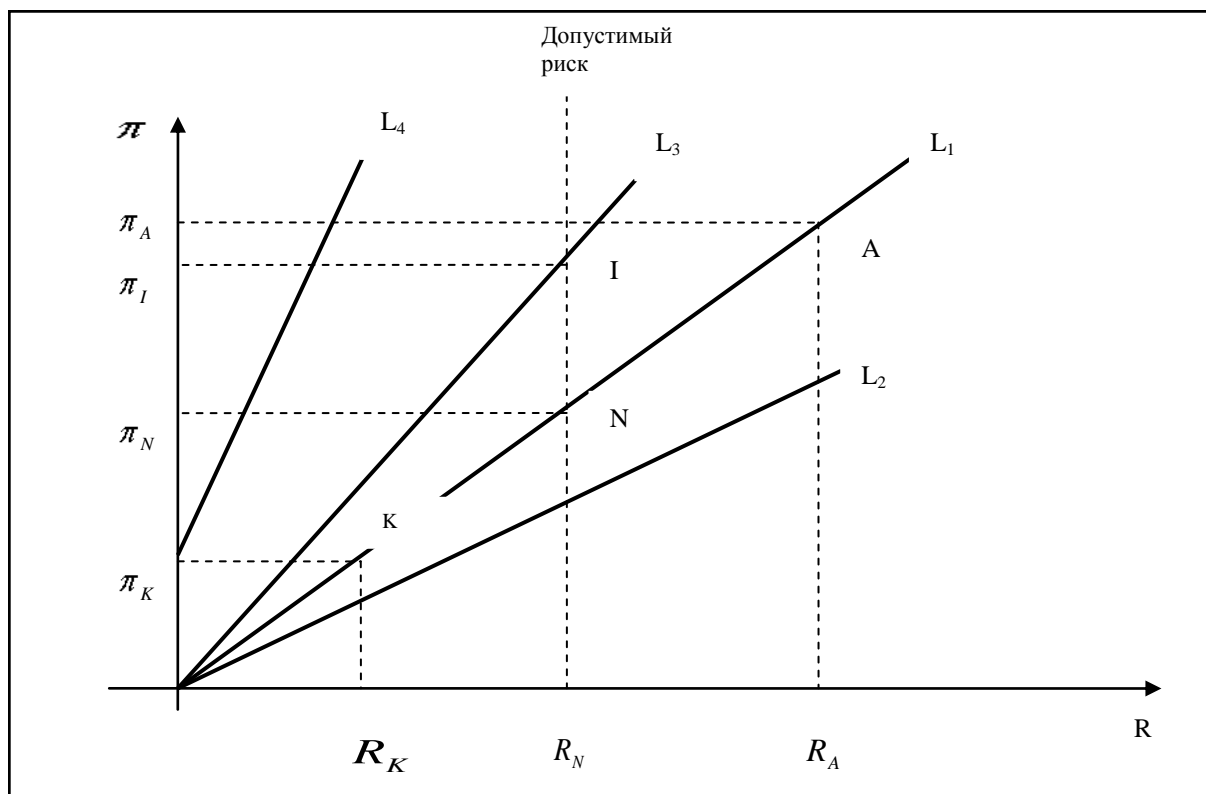


Рисунок 1. Диаграмма «прибыль-риск»

себя, на какую степень риска она готова решиться для достижения нужного результата.

Предпринимательские риски принято подразделять на низкие (малые), допустимые, высокие и критические. В зоне низких рисков фирму в худшем случае ожидает недополучение запланированной прибыли.

В зоне допустимых рисков можно остаться без прибыли вообще или понести некоторый убыток. Высокие риски означают возможные потери всех инвестированных в данный проект средств. И, наконец, в зоне критического риска фирме угрожает банкротство, она рискует всем собственным капиталом. Отнести все возможные риски к одной из названных категорий позволяет коэффициент риска (K_R). Он подсчитывается как отношение максимально возможной суммы убытков к величине собственных средств фирмы.

$$K_R = \frac{Y}{C}$$

K_R где - это коэффициент риска

Y – максимально возможная сумма убытка

C – объем собственных средств

Практика бизнеса показывает, что значения коэффициента риска от нуля до 0,3 следует расценивать как низкий риск, от 0,3 до 0,5 – как средний (допустимый) риск, от 0,5 до 0,7 – как высокий риск, а все риски свыше 0,7 – как критические для фирмы.

Проведя классификацию возможных инвестиций по степени риска, фирма определяет принципиально приемлемый для себя уровень. Кто-то готов работать только со средними рисками ($K_R < 0,5$), а кто-то считает возможным рассматривать проекты и с высоким риском ($K_R < 0,7$). Пусть, в нашем примере руководство фирмы в качестве максимально допустимой степени риска рассматривает уровень R_N и соответствующую ему точку N на кривой L_1 .

Итак, выбор степени рискованности стратегии сделан и можно начинать переговоры с контрагентом. Именно на этом этапе, не дожидаясь завершения переговоров и заключения договора, а уж тем более начала его выполнения, следует применить такой метод управления риском, как отказ от рисков. Иными словами, просто отказаться от всех сделок, предполагающих неприемлемо высокий риск. В нашем примере это значит, в частности, что самая прибыльная сделка A должна быть от-

вергнута как слишком рискованная ($R_A > R_N$).

Отказ от рисков часто является оптимальным решением и в обстановке неопределенности (когда точную величину K_R нельзя подсчитать), особенно при неопределенности второй и третьей степени. Напротив, неготовность отказаться от сделки в этих условиях нередко приводит к плачевным результатам, даже если транзакция готовится чрезвычайно добросовестно и тщательно. Типовой ошибкой менеджеров является, в частности, недооценка рисков в ситуациях, выходящих за пределы компетенции фирмы (скрытая неопределенность).

Предотвращение убытков

Суть данного метода состоит в тщательной подготовке сделки с использованием всех способов сокращения риска.

Прежде всего, необходимо продумать превентивные мероприятия, то есть желательно начинать с предотвращения убытков. Не исключено, что в результате этой работы удастся снизить риски настолько, что необходимость использования других методов отпадет или сократится. Другими словами, придется управлять уже гораздо меньшими рисками, что значительно удешевит сделку и повысит ее эффективность.

Поэтому своего рода гигиеной бизнеса должно быть введение в фирме таких управленческих шаблонов, которые автоматически отсекут ряд экономических рисков. Так, следует взять себе за правило возможно более тщательную проверку контрагентов и партнеров по бизнесу (а иностранных контрагентов и с учетом странового и политического риска), строгое соблюдение коммерческой тайны и других правил безопасности, внимательный отбор персонала фирмы с целью устранения оппортунизма в поведении занятых, дублирование поставщиков и потребителей продукции, осмотрительный подход к составлению договоров, выбору валюты сделки и т.п. Другими словами, должен быть применен весь арсенал методов уменьшения экономического риска.

Самострахование

Самострахование есть ни что иное, как принятие рисков на себя, предполагающее покрытие возможного ущерба за счет текущих

денежных доходов или с помощью резервного фонда.

Самострахование, бесспорно, является самым дешевым (за исключением разве что отказа от рисков) способом нивелирования рисков [1]. Но, поскольку резервные средства изымаются из основного бизнеса, очевидно, что применение самострахования ограничено. В основном этот метод оправдывает себя, если вероятность негативного исхода и/или сумма возможного убытка невелики.

Таким образом, при использовании самострахования нужно отдавать себе отчет в том, что экономичность этого метода оборачивается омертвлением капитала. Фирма вынуждена держать в резерве немалые средства. На них нельзя рассчитывать при заключении новых, зачастую интересных и эффективных контрактов. Их невозможно и опасно пускать в оборот.

Несмотря на недостатки, самострахование в той или иной степени применяется всеми без исключения фирмами. Дело в том, что в процессе финансово-хозяйственной деятельности могут возникнуть не прогнозируемые, не выявленные, не просчитанные и вообще случайные риски. Спасает от них только резервный фонд. Кроме того, есть проблемы и риски, которые возможно регулировать только с помощью своих сил и средств.

Распределение и объединение рисков

Если предотвращение убытков и самострахование не дают желаемой защиты от риска и лишь в незначительной степени снижают его, что в современном бизнесе вполне вероятно, а отказ от риска (и, следовательно, от самой сделки) нежелателен, то обычно применяется комплекс методов, связанных с распределением или объединением рисков.

Это могут быть партнеры по сделке, связанной с риском. Но могут быть не вовлеченные в сделку стороны, с которыми в этом случае заключается особое соглашение. Примерами распределения риска могут служить страхование, контрактное разделение риска, поручительство, факторинг.

По законам математики вероятность совместного наступления нескольких независимых событий равна произведению вероятности наступления каждого из них в отдельности. А поскольку вероятность наступления

любого события меньше 1 (то есть ниже 100%), то указанное произведение окажется существенно более низкой (маловероятной) величиной. Поэтому неблагоприятные исходы по всем сделкам одновременно наверняка не наступят. Это позволит покрывать убытки по неудачным транзакциям доходами от удачных. И надежность этого подхода к управлению риском тем выше, чем больше совершенно независимых сделок ведется одновременно.

Примерами объединения рисков могут служить соглашения о взаимопомощи предприятий-партнеров, деятельность страховых компаний, венчурных фондов и банков (в частности, при диверсификации рисков и хеджировании).

Рассмотрим самые распространенные на практике варианты распределения и объединения рисков.

Страхование

Суть этого метода состоит в том, что предприниматель берет в качестве партнера по сделке страховую компанию и перекладывает на нее (после заключения соответствующего договора и уплаты страховых взносов) некоторые из ожидаемых рисков (страхует их).

Пользоваться услугами страховой компании особенно рекомендуется в случаях, когда вероятность наступления неблагоприятного исхода невелика или умеренна, но размер возможного ущерба достаточно велик. И, конечно, надо обратиться к страховщику, если фирме угрожают критические риски ($KR > 0,7$). Не исключено, что страховая компания запросит немалые страховые взносы, но критический риск того стоит: фирма обычно соглашается на него только при надеждах на сверхвысокую прибыль проекта. За счет этой прибыли легко покрыть страховые платежи.

Но иногда случается так, что риски и величина возможного ущерба слишком велики даже для страховой компании.

Тогда она, в свою очередь, желая облегчить груз ответственности по рискам, обращается в перестраховочную компанию – специфическую структуру, готовую за определенное вознаграждение взять на себя часть рисков. Таким образом, распределение рисков может носить многоступенчатый характер.

Контрактное разделение риска

Фирма разделяет риски между собой и своими контрагентами не специальным соглашением, а в ходе подготовки сделки и заключения контракта.

Контрактное разделение риска, в отличие от страхования, считается формально безвозмездной формой передачи риска. Часть рисков отходит к контрагенту как составная часть сделки и условие договора. Таким образом, абсолютно бесплатным этот способ управления риском все-таки назвать нельзя: если бы фирма оставила себе все риски, то, конечно, могла бы запросить более высокую цену за свою продукцию.

Так, при экспорте продукции фирме, не имеющей опыта внешней торговли, легче, надежнее и выгоднее не самой продавать товар за границей, а воспользоваться услугами посредника – фирмы, специализирующейся на проведении экспортно-импортных операций. В этом случае за производителем остаются только риски по своей продукции, а все внешнеторговые риски, включая политический, страновой, валютный, транспортный, ложатся на ее партнера.

Поручительство и факторинг

Операцией факторинга называется продажа фирмой своих платежных требований к контрагенту по сделке коммерческому банку.

Примерами разделения рисков на возмездной основе могут служить договор поручительства и его разновидность – банковская гарантия, а также договор факторинга.

Давая поручительство (гарантию) за фирму и обещая полностью или частично выполнить обязательства, ненадлежащим образом выполненные ею, третья сторона – поручитель – несет вместе с фирмой солидарную ответственность по рискам.

Для банка – это операция повышенного риска и потому фирме приходится недешево платить за такую услугу. Зато фирма получает большую часть своих денег немедленно и может пускать их в оборот снова. Если операция факторинга пройдет для банка относительно беспроблемно, то он доплатит фирме определенную сумму к ранее выплаченному авансу. Если нет, то фирма останется лишь с теми деньгами, что были ей выплачены при заклю-

чении договора факторинга.

Объединение рисков партнеров

Под объединением рисков партнеров понимается привлечение фирмой к проблеме управления рисками своих партнеров по бизнесу, заинтересованных в стабильности и успехе ее начинаний.

В качестве таких дружеских структур рассматриваются, прежде всего, партнеры по финансово-промышленной группе и по объединениям с меньшей степенью интеграции – консорциумам, ассоциациям и др. В свою очередь, сама фирма принимает встречные обязательства. Когда рискованный случай происходит у предприятий-партнеров, фирма в рамках соглашения о взаимопомощи предоставляет им свои резервы. Совместно управляя риском, фирмы-партнеры разделяют между собой не только возможные убытки, но и прибыль.

Диверсификация риска

Диверсификация риска представляет собой использование в хозяйственной практике экономико-математического понятия отрицательная корреляция или разнонаправленное развитие.

Диверсификация риска является, пожалуй, наиболее сложным и интересным, требующим высокого профессионализма методом управления риском.

Наиболее активно и целенаправленно диверсификацию риска осуществляют коммерческие банки. Так, в процессе привлечения средств на свои счета банки ориентируются не только на крупные депозиты фирм, но и на небольшие вклады многочисленных физических лиц. Это – разумная и оправданная диверсификация, поскольку она защищает банк от внезапного изъятия большой массы вкладов. Ведь экономические ситуации, при которых происходит массовое изъятие денег частными лицами, резко отличаются от тех условий, когда снять со своих счетов деньги стремятся крупные фирмы. С той же целью банк сам предоставляет кредиты не только по запросам крупных фирм, но и малому бизнесу,

частным лицам.

Точно так же свои резервы банки держат в нескольких валютах (создают валютную корзину), чтобы обезопасить себя от неожиданного и резкого колебания курса денежной единицы конкретной страны. Банк в этом случае будет иметь дело с усредненным курсом, а средний курс всегда более стабилен благодаря взаимному погашению колебаний курсов различных валют.

В заключение анализа управления рисками подчеркнем, что оно является столь же важным параметром деятельности фирмы, как и установление цен на продукцию, выбор ассортимента или целевого уровня качества.

Если некий бизнес при сравнительно скромных рисках приносит большие прибыли, он немедленно привлекает конкурентов. Результатом этого наплыва становится снижение прибыли, как правило, без снижения риска.

Хозяйственные риски – неизбежная составная часть предпринимательской деятельности, поскольку они имманентны рынку. Риски нельзя устранить, но уменьшить возможный убыток – вполне реально. Этого можно добиться с помощью применения методов управления риском. Разумеется, управление рисками связано с определенными издержками для фирмы, но его осуществление необходимо и оправданно.

Она заменяет возможное появление значительных убытков на относительно небольшие, строго определенные издержки по управлению риском.

Литература

- 1.Альгин А.П. Риск в предпринимательстве: Учебное пособие для студентов вузов. - СПб.: Питер, 2002. – С.274.
- 2.Грабовой П.Г. Риски в современном бизнесе. – М.: Аланс, 2004. – С.240 .
- 3.Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учебное пособие для студентов вузов /Под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С.287.

Актуальность формирования механизма управления инновационным развитием высшей школы

*Ляпунова А.Д., ст. преподаватель,
УрФЮИ (Россия)*

Человеческий потенциал любой высоко-развитой страны является ее главным преимуществом. Именно он дает возможность адаптации к условиям глобализации современного мира, достижения конкурентоспособности, является важным условием усиления экономического состояния страны, повышения благосостояния ее населения. Человеческий потенциал во многом определяется образованием, развитием современной системы высшего образования.

Образование предоставляет индивиду ресурсы, необходимые для построения эффективной - в разных аспектах - профессиональной и жизненной карьеры, для становления его как специалиста и гражданина. Роль образования как ресурса для общества очень глобальна. В современных условиях значительное количество высококвалифицированных профессионалов - обязательное условие благосостояния страны, поддержания ее конкурентоспособности в глобальном соревновании инновационных экономик. Функцией образованности населения является не только экономический, но и в целом социальный прогресс. Воспроизводство культурных и социальных ценностей, социализация членов общества, осуществляемые сферой образования, обеспечивают совершенствование всех сторон жизни. Уровень образования населения - и в количественном, и в качественном выражении - предстает, таким образом, не только как средство для развития экономики, но и как обязательное условие благополучного существования государства.

В современном мировом пространстве роль образования как важнейшего фактора формирования инновационной экономики и общества возрастает вместе с ростом влияния человеческого потенциала.

Высокоэффективная система высшего образования является сегодня одним из основных факторов роста экономики российского государства, а цель основных направлений модернизации в системе высшего образования - обеспечение его качественного преобразования в условиях рыночной экономики, в глоба-

лизации. Модернизация высшего образования требует создания новых научно-методических, финансово-материальных, правовых условий и адекватного кадрового обеспечения для углубления и развития этого процесса на основе сохранения накопленного в этой сфере позитивного потенциала, установления новых форм связи в системе высшего образования.

Высшее образование характеризуется следующими тенденциями развития [1, с. 23-24]:

- приобретение массового характера;
- рост потребности в высококвалифицированных специалистах;
- изменение оценки высшего образования со стороны общества, государства;
- усиление диверсификации высшего образования;
- появление и развитие корпоративных учебных, консалтинговых центров и др.;
- рост интернационализации рынка труда с усилением мобильности обучающихся;
- модернизация высшего образования, обусловленная потребностями производства, приближая его к мировым стандартам и др.

В настоящее время ситуация в инновационной сфере России характеризуется воздействием ряда отрицательных факторов, препятствующих формированию инновационных процессов в российском пространстве. Основным из них является наличие недостаточно развитой научно-методологической базы развития российской инновационной системы. Специалистами [2,3,4,5,6] неоднократно подчеркивалось, что отсутствие научного обеспечения инновационной деятельности не позволило сформировать целостную государственную инновационную политику даже на концептуальном уровне. Разрабатываемые различными, в том числе государственными структурами, подходы к решению этой проблемы, как правило, не носят системного характера, а в ряде случаев не рассматривают научный и образовательный потенциал страны как основу для построения экономики, основанной на знаниях. Результатом всего этого является неадекватная государственная поддержка научно-технологического и образовательного комплекса, что, в конечном счете, не позволяет решать задачи перехода экономики на инновационный путь развития.

Еще одной причиной является несоответствие управления инновационной предпринимчивостью специалистов в современных условиях, которое зачастую не согласуется с динамично развивающимися требованиями современного рынка образовательных услуг.

Все это приводит к необходимости принятия и реализации решений по радикальному реформированию системы высшего образования в России в условиях глобализации рыночных отношений и формирования международного рынка специалистов.

Успешная интеграция России в мировое образовательное пространство и занятие достойного места на международном рынке образовательных услуг является важной государственной задачей, которая нацелена на использование открытого рынка образовательных услуг.

Неоднозначное отношение к проблеме вступления России в ВТО у руководителей крупных промышленных предприятий и руководителей образовательных учреждений связано с достаточно обоснованными опасениями, что специалисты, подготавливаемые вузами, не будут отвечать соответствующим требованиям не только на рынке труда мирового уровня, но и внутри страны по сравнению с зарубежными аналогами.

Ряд ученых [7,8,9] считает, что присоединение России к ВТО должно осуществляться только после вступления РФ в стадию стабилизации экономического состояния системы образования, когда российская образовательная система будет достойно противостоять конкуренции со стороны зарубежных вузов в рамках привлечения интеллектуальных ресурсов.

Происходящие в мире изменения и переход России к новым экономическим отношениям требует от высшей школы незамедлительной перестройки всей образовательной системы в целом. В программе модернизации российского образования 2006-2010 гг. отмечено, что образование должно помочь России ответить на вызовы, стоящие перед ней в социальной и экономической сферах, в обеспечении национальной безопасности и укреплении институтов государства.

Растущие информационные потоки и высокотехнологичные производства требуют не исполнителей узкой специализации, а специалистов с базовым уровнем образованности,

способных переключиться с одного вида деятельности на другой, с обширными коммуникативными умениями и навыками. Вместе с тем на завершающих этапах обучения необходима более точная адаптация системы профессионального образования к актуальным и перспективным потребностям рынка труда, ориентация на конкретные «меню профессиональных карьер».

Сложившаяся ситуация требует поиска новых и совершенствования имеющихся методов управления инновационной активностью образовательных структур с целью поддержания и развития их конкурентоспособности.

В настоящее время многие образовательные учреждения изучают и учитывают в своей профессиональной деятельности достижения конкурентов, т.е. осуществляют бенчмаркинг. Изучение образовательных услуг конкурента позволяет выявить собственные слабые стороны и преимущества. Бенчмаркинг – это непрерывный процесс, включающий в себя глобальную систему исследований лучших показателей, которые определяют наиболее высокий уровень характеристики и содержания конкурентоспособности.

Ряд условий нынешнего времени делают бенчмаркинг не просто приемлемым в сфере высшего образования, но и практически обязательным. Во-первых, в связи с ростом потребностей акционеров (студентов, родителей, государства и пр.) все более высокие стандарты и требования предъявляются системе высшего образования. Болонский процесс, охвативший мировое сообщество, теперь активно влияет и на российскую систему высшего образования и ее стандарты. В данной ситуации вузы должны грамотно выбирать и применять методы совершенствования своей деятельности с учетом новых стандартов.

В настоящее время достаточно широкий спектр актуальных проблем связан с инновационным обеспечением в системе образования при подготовке конкурентоспособного специалиста в условиях принятия Россией Болонской декларации, трансформации российской экономики и реформирования высшей школы.

Как показывают результаты современных исследований, внедрение инноваций на 85-90% зависит от уровня интеллектуальной и творческой активности специалистов. Отсюда следует, что для повышения конкурентоспособности организаций необходимо управлять

их инновационной активностью, широко внедряя при этом новые технологии управления образовательным процессом, базирующимся на повышении рациональности использования интеллектуально - креативных ресурсов организации. Поэтому исследование влияния инновационной активности специалистов образовательной системы на формирование и развитие как конкурентоспособности, так и финансовой устойчивости вуза является актуальной научной и практической задачей.

Тенденция к оздоровлению и укреплению финансово-экономического положения образовательных учреждений ныне приобрела устойчивый характер. По инерционному сценарию затраты на исследования и разработки до 2020 г. сохранятся на уровне 1% ВВП, и более 60% затрат будет финансироваться государством. Расходы на оплату труда останутся одной из главных статей затрат на исследования и разработки, доля которых в общем объеме внутренних затрат к 2020 г. может уменьшиться до 32%. Уровень оплаты труда в науке превысит среднюю зарплату по экономике в целом в 1,3-1,5 раза. Численность исследователей резко понизится – с 380,1 до 321,4 тыс. человек. Материально-техническая база будет оставаться слабой и в расчете на одного исследователя не превысит 9,6 тыс. долларов [10].

Государственно-политические и социально-экономические преобразования оказали существенное влияние на российское образование, позволив реализовать академическую автономию высших учебных заведений, обеспечить многообразие образовательных учреждений и дифференциацию образовательных программ. Это подтверждается тем, что сегодня в России существуют совершенно четкие требования к системе высшего образования, что обусловлено следующими фактами:

- возвращением государства в образование как гаранта качества («Концепция модернизации российского образования до 2010 года»);
- переходом к комплексной оценке деятельности вузов (Приказ Минобразования РФ от 12.11.99 № 864 «О комплексной оценке деятельности высшего учебного заведения»);
- регулярным проведением с 2000 г. конкурса Министерством образования России «Внутривузовские системы обеспечения качества подготовки специалистов»;

- приказом Министерства образования и науки РФ № 304 от 3 декабря 2004 г. «О разработке и внедрении внутривузовской системы управления качеством образования в высших учебных заведениях (на примере Московского государственного института стали и сплавов (технологического университета)»;

- принятием программ «Качество и безопасность технологий, продукции, образовательных услуг и объектов», «Научное, научно-методическое, материально-техническое и информационное обеспечение системы образования», «Научные исследования высшей школы по приоритетным направлениям науки и техники», «Научно-методическое обеспечение функционирования и модернизации системы образования» (раздел № 6 «Научно-методическое обеспечение развития независимой системы оценки качества образования»);

- созданием Совета по координации управления качеством высшего образования;

- разработкой проекта Государственной программы «Образование и развитие инновационной экономики: внедрение современной модели образования в 2009-2012 годы» на основе Поручения Президента Российской Федерации от 17 марта 2008 г. № Пр-427, п. 3; Поручения Правительства Российской Федерации от 22 марта 2008 г. № ВЗ-П45 - 1745, п. 3;

- федеральной целевой программой «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-исследовательского комплекса России на 2007-2012 годы» и др.

Развитие образования невозможно без учета: объективных законов развития общества; целей образования, обусловленных общественными потребностями; политики государства в области образования и целенаправленной деятельности по управлению системой образования; корреляций между общим развитием и частными процессами.

Российское образование является по сути гибкой и восприимчивой сферой для инновационных направлений. Российское социокультурное многообразие, огромные территориальные масштабы уже является выражением интеграционных тенденций, которые лишь начинают развиваться в некоторых европейских странах.

Литература

1. Юрга В.А. Глобализация рынка образовательных услуг – перспективы российского образования. Владимир: «Собор», 2007. С.160.
2. Соломенцев Ю.М., Позднеев А.В., Солдатов А.В. Эффективное управление вузом на основе процессного подхода // Стратегическое управление и институциональные исследования в высшем образовании: Материалы I международной конференции. Москва, 3-4 дек. 2003 г. / Под ред. Е.А. Князева. Казань, 2004. С.214.
3. Сухов С.В. Конкурентоспособность образовательной системы вуза // Технология машиностроения. № 9. 2007. С. 97-100.
4. Тагунова И.А. Инновационные процессы в образовании в контексте деятельности международных организаций // Высшее образование в России. 2007. № 2. С. 79-90.
5. Шамова Т.Н., Давыденко Т.М., Шибанова Г.И. Управление образовательными системами. Уч. пособие. Изд-во «Академия», 2006. С.384.
6. Alstete J. Benchmarking in Higher Education, 1995. 141 p.
7. Бабанский Ю.К. Интенсификация процесса обучения. М.: Знание, 2003. С.80.
8. Балувев В.В. Интеграция – процесс в высшей школе // Высшее образование. 2003. № 1. С. 2-7.
9. Бузгалин А., Колганов А. Вопросы теории. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 125-141.
10. Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-2030 годов. Приложение к Концепции долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации. Москва. Август, 2008. URL: [http://www.socpolitika.ru /rus/social_policy_monitoring/documents/document8371.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_monitoring/documents/document8371.shtml)

Материалдық емес активтерді бағалау және оларды есепке алудың міндеттері

*Алимова Д.Ж., аға оқытушы,
А.Байтұрсынов атындағы ҚМҰ
(Қазақстан)*

38 - «Материалдық емес активтер» JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандартына сәйкес материалдық емес активтерді бухгалтерлік есепке алуда келесі құн түрлері қолданылады.

Теңгерімдік (баланстық) құн - бұл кез келген жинақталған амортизация және құнсыздану нәтижесінде жинақталған залалдарды шегеруден кейін материалдық емес актив танылатын сома.

Өзіндік құн - төленген ақша құралдарының немесе олардың балама сомасы, немесе сатып алу немесе құру уақытына материалдық емес активтің құнын төлеу есебіне өзге қарсы ұсыныстың әділ құны, не болмаса, қолдануға сай келген жағдайда, мұндай активке, ол алғашқы рет басқа *Халықаралық қаржы есептілігі*

тандарттарының, мысалы, 2 - «Үлестік құралдар негізіндегі төлемдер» JAS Халықаралық қаржы есептілігі стандартының, нақты талаптарына сәйкес танылған кезде жатқызылатын сома.

Амортизациялық құн - материалдық емес активтің өзіндік құны немесе жою құнын шегеріп тастағанда көрсетілген сома.

Нақты мекеме үшін арнайы құн - ақша қаражаттары ағындарының дисконтталған құны, ол мекеменің күтуіне сәйкес материалдық емес активтің пайдаланушымен және оның пайдалы қызмет мерзімінің аяғында шығып қалуымен байланысты не міндеттемені өтеумен байланысты туындайды.

Әділ құн - бұл жақсы ақпараттандырылған, шарт жасауға ниеті бар және бір-бірінен тәуелсіз тараптардың арасында жасалатын шарт негізінде материалдар емес активті айырбастауға мүмкін сома.

Құнсыздану нәтижесіндегі залал — материалдық емес активтің теңгерімдік (баланстық) құны оның өтем құнынан асатын

сома.

Материалдық емес активтің тарату құны- бұл, егер бұл актив пайдалы қызмет мерзімінің аяғында болады деп күтуге болатын жасқа (мерзімге - Ж.Т.) және жағдайға жетсе, шығаруға болжанған шығындарды шегергенде материалдық емес активті өткізуден ағымдағы кезде мекеме алуы мүмкін есептік сома.

Материалдық емес активтің жою құны үшінші тараптың активті оны пайдалы қолдану мерзімінің соңында сатып алу міндеттемесі болған; немесе активтің белсенді нарығы болған жағдайларды қоспағанда, нөлге тең болып қабылдануы тиіс және жою құны осындай нарыққа сілтеме жасау арқылы анықталуы мүмкін және осындай нарық активті пайдалы қолдану мерзімінің соңында болуы ықтимал. Нөлдік құннан айырмашылығы бар жою құны мекеменің материалдық емес активті оның пайдалы қызмет көрсету мерзімінің соңына дейін сатуды межелеп отырғанын түсіндіреді.

Материалдық емес активтің жою құнын бағалау оны бағалау күнгі ұқсас активті сатудың пайдалы қызмет мерзімінің аяғында осы активті пайдаланылатын жағдайға ұқсас шартпен пайдалануға жеткізілген басым бағасы бойынша сату есебінен өтелетін соманы негізге ала отырып жүргізіледі. Жою құны, кем дегенде, әрбір қаржылық жылдың аяғында қайта қаралады. Активтің жою құнының өзгерісі есепте 8 - *«Есеп саясаты, есептік бухгалтерлік бағалаудағы және қателіктер»* атты *JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандартына* сәйкес бухгалтерлік теңгерімдегі (баланстағы) өзгеріс сияқты көрсетіледі.

Материалдық емес активтің жою құны оның теңгерімдік (баланстық) құнына тең немесе одан асатын сомаға дейін ұлғаюы мүмкін. Егер мұндай болса, тарату құны кейіннен оның теңгерімдік (баланстық) құнынан азаймайтын болса, осы актив бойынша амортизациялық аударымдар нөлге тең болды.

Айта кету керек, материалдық емес актив ең алдымен өзіндік құны бойынша бағалануы тиіс.

Егер мекеме қандай да бір бапты материалдық емес актив ретінде танитын болса, ол мұндай баптың материалдық емес активтің жоғарыда айтылған анықтамасын

және тану критерийлерін қанағаттандыратынын көрсетуі тиіс. Бұл талап материалдық емес активті сатып алумен немесе ішкі өндірумен байланысты бастапқы кезеңде шеккен шығындарға, сондай-ақ оны өсіруге, ішінара алмастыруға немесе қызмет көрсетуге арналған кейінгі шығындарға қолданылады.

Материалдық емес активтер түсу көздеріне қатысты тану критерийлерін пайдаланып бағаланады.

Материалдық емес активтерді сатып алған кезде мекеме өтейтін құн осы активтен болашақ экономикалық табыстың келу мүмкіндігіне қатысты күтулерді көрсетеді. Басқаша айтқанда, ықтималдық тиімділігі материалдық емес активтің өзіндік құнында көрініс табады. Тиісінше бөлек сатып алынған материалдық емес активтерге қатысты тану үшін болашақ экономикалық табыстар келетін ықтималдық критерийі әрқашан қанағаттандырылған болып табылады.

Бөлек сатып алынған материалдық емес активтің өзіндік құны оның сатып алу құнынан, соның ішінде импорттық баждарды және сауда жеңілдіктерін шегеруден кейінгі сатып алуға салынатын өтелмейтін салықтардан және материалдық емес активті мақсаты бойынша пайдалану үшін жұмыс істеу жай-күйіне келтіруге жұмсалған кез-келген тікелей шығындардан тұрады.

Тікелей шығындардың мысалы ретінде материалдық емес активті жұмыс істеу жай-күйіне келтіруге байланысты пайда болатын қызметкерлерге сыйақы төлеу, активті жұмыс істеу жай-күйіне келтіруге байланысты пайда болатын кәсіби қызметтерді өтеу бойынша шығындар және материалдық емес активтің тиісті жұмыс істеуін тексеруге жұмсалған шығындар болып табылады.

Материалдық емес активтердің өзіндік құнының бөлігі болып табылмайтын шығындардың мысалдары ретінде мыналар қарастырылады:

• *жаңа өнімді немесе қызметті енгізуге жұмсалған шығындар (өнімді жарнамалауға және өткізуге жұмсалған шығындарды қоса алғанда);*

• *шаруашылық қызметті жаңа жерде немесе клиенттердің жаңа санатымен жұмыс істеуге жұмсалған шығындар (қызметкерлерді әзірлеуге және оқытуға жұмсалған шығындарды қоса алғанда);*

•*әкімшілік және басқа да жалпы үстеме шығындар.*

Материалдық емес активтің теңгерімдік (баланстық) құнындағы шығындарды тану активті басшылықтың мақсатына сәйкес пайдалану қалпына келтірілген кезде тоқтатылады. Осылайша материалдық емес активті пайдалану немесе орнын ауыстыру кезінде *жұмсалған* шығындар активтің теңгерімдік (баланстық) құнына енгізілмейді.

Кейбір операциялар материалдық емес активті әзірлеуге байланысты орын алады, бірақ бұл активті басшылықтың мақсатына сәйкес пайдалану үшін тиісті қалыпқа келтіру міндетті болып табылмайды. Бұл операциялар әзірлеу кезеңіне дейін немесе әзірлеу кезеңінде жүзеге асырыла алады. Қосалқы операциялар активті басшылықтың мақсатына сәйкес пайдалану қалпына келтіру үшін қажетті болып табылмайтындықтан, қосалқы операциялардан келген табыс және оған жұмсалған шығындар тиісінше табыста немесе залалда көрсетілуі және кірістер мен шығыстардың тиісті санатына жатқызылуы тиіс.

3 - «*Бизнес бірлестіктері*» атты *JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандартына* сәйкес, егер материалдық емес актив кәсіпорындарды біріктіру кезінде сатып алынған болса, онда мұндай материалдық емес активтің өзіндік құны сатып алу күні қалыптасқан әділ құнына тең. Материалдық емес активтің әділ құны бұл активтегі мекемеге болашақ экономикалық табыстардың түсуіне қатысты ықтималдылықтың нарықтық күтулерді көрсетеді. Басқа сөзбен айтқанда, ықтималдылық тиімділігі мұндай материалдық емес активтің әділ құнын бағалауда көрініс табады. Тиісінше, кәсіпорындарды біріктіру кезінде сатып алынған материалдық емес активке қатысты болашақ экономикалық табыстар келетіні ықтималдық критерийі әрқашан қанағаттандырылған болып танылады.

Осылайша, жоғарыда қарастырылған стандарттарға сәйкес сатып алушы - мекеме сатып алынатын тараптың материалдық емес активін іскерлік беделден бөлек бұл активтің әділ құны шынайы бағалауға келу шарты орындала отырып, активті кәсіпорындар біріктірілгенге дейін сатып алынатын тараптың тануына немесе танымауына қарамастан, сатып алу күніне таниды. Бұл

сатып алушы - мекеме іскерлік беделден бөлек актив ретінде сатып алынатын тараптың жүзеге асыру процесіндегі зерттеулердің және әзірлемелердің жобасын, егер бұл жоба материалдық емес активтің анықтамасына сәйкес келіп, ал оның әділ құны шынайы бағалана алынатын болса, танитынын білдіреді. Сатып алынатын тараптың жүзеге асыру процесіндегі зерттеулердің және әзірлемелердің жобасы, егер активтің анықтамасына сәйкес келсе және бірегейлендірілетін болса, яғни, бөлінетін немесе шарттық немесе өзге заңды құқықтардан туындаса, материалдық емес активтің анықтамасына сәйкес келеді.

Кәсіпорындарды біріктіру кезінде сатып алынған материалдық емес активтердің әділ құны, әдетте, оны іскерлік беделден бөлек тану үшін жеткілікті шынайылықтың тиісті дәрежесінде бағалануы мүмкін. Материалдық емес активтің әділ құнын бағалау кезінде қолданылатын есептерге қатысты әр түрлі мүмкіндіктері бар ықтимал нәтижелердің ауқымы болса, мұндай белгісіздік материалдық емес активтің әділ құнын бағалау кезінде есепке алынады, бірақ әділ құнның шынайы бағалануының мүмкін еместігінің айғағы болып табылмайды. Егер кәсіпорындарды біріктіру кезінде сатып алынған материалдық емес активтің пайдалы қызмет көрсету мерзімі белгіленген болса, оның әділ құнын шынайы бағалау мүмкіндігінің дәлелді рұқсаты болады.

Кейбір кездерде материалдық емес активтер ақысыз немесе мемлекеттік субсидия арқылы номиналды қарсы ұсынуға алына алады. Бұл материалдық емес активтерді мемлекет мекемеге табыс еткен немесе бөлген кезде орын алуы мүмкін, мысалы, әуежайға қону, радио- және телехабарларды тарату құқығы, импорттық лицензиялар немесе квоталар, немесе өзге шектелген ресурстарға қол жеткізу құқықтары.

20 - «*Мемлекеттік субсидияларды есепке алу және мемлекеттік көмек туралы ақпаратты ашу*» №8 *Халықаралық қаржы есептілігінің стандартына* сәйкес мекеме алғаш рет материалдық емес активті де, субсидияны да әділ құны бойынша тануға құқылы. Егер мекеме активті әділ құны бойынша алғаш рет тануды қаламаса, ол оны алғаш рет номиналды сомасы бойынша (20 *JAS Халықаралық стандартына* рұқсат етілген есепке алудың басқа тәртібіне сәйкес),

бұған қоса активті мақсатына сәйкес пайдалану үшін әзірлеуге жұмсалған кез келген шығындарды таниды.

Бір немесе одан да көп материалдық емес активтер ақшалай емес активті немесе активтерді айырбастау арқылы немесе ақшалай және ақшасыз активтердің комбинациясына сатып алынуы мүмкін. Егер мекеме табыс етілген материалдық емес активтің танылуын тоқтата алмаса да, сатып алынған актив дәл осы тәсілмен бағаланады. Егер сатып алынған материалдық емес актив әділ құны бойынша бағаланбаса, оның алғашқы құны табыс етілген активтің теңгерімдік (баланстық) құны бойынша анықталады.

Материалдық емес активтің өзіндік құнын шынайы бағалау материалдық емес активті тану үшін шарт болып табылады. Тендес нарықтық операциялары жоқ материалдық емес активтің әділ құны, егер осы активке қатысты әділ құнның негізделген бағалар диапазоны айтарлықтай болмаса, немесе осы ауқымдағы түрлі бағалар ықтималдығы негізде белгіленіп және әділ құнды бағалау кезінде қолданылса, шынайы бағалануға жатады. Егер мекеме алынған немесе табыс етілген материалдық емес активтің әділ құнын шынайы анықтай алса, алғашқы құнын анықтау үшін алынған активтің әділ құны нақты болған кездерді қоспағанда, табыс етілген активтің әділ құны қолданылады.

Мекеменің өз күшімен ішкі құралған материалдық емес активті тану критерийлеріне сәйкес келетінін анықтау үшін мекеме активті құру процесін екі сатыға бөледі:

- *зерттеу сатысы;*
- *әзірлеу сатысы.*

Зерттеулер - бұл жаңа және техникалық білімдерді алу перспективасы үшін жасалатын өзіндік ерекше және жоспарлы ғылыми ізденістер.

Әзірлемелер - бұл ғылыми жаңалықтарды немесе басқа білімдерді жаңа немесе айтарлықтай жақсартылған материалдарды, құрылғыларды, өнімдерді, процестерді, жүйелерді немесе қызметтерді оларды коммерциялық өндіруді немесе қолдануды басталмас бұрын жоспарлау немесе құрастыру үшін қолдану.

Материалдық емес актив ықтимал болашақ экономикалық табыстарды құрайтындығын көрсету үшін 36 - «Активтердің құнсыздануы» JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандартында белгіленген қағидаттарды қолдана отырып, активтен алынатын болашақ экономикалық табыстарды бағалайды. Егер актив экономикалық табыстарды тек қана басқа активтермен үйлесімді құрайтын болса, мекеме 36 - «Активтердің құнсыздануы» JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандартында белгіленген басым бірлік тұжырымдамасын қолданады. Материалдық емес активтен алынатын пайданы анықтау, пайдалану және алуға арналған ресурстардың қол жетерліктей болуы мекеменің қажетті техникалық, қаржылық және басқа ресурстарын және осы ресурстардың болуын қамтамасыз ететін қабілетін көрсететін, мәселен, бизнес-жоспары арқылы анық көрсетілуі мүмкін. Мекеме белгілі бір жағдайларда кредитордың осы жоспарды қаржыландыруға даяр екендігін растайтын уәде бере отырып, сыртқы қаржыландырудың қол жететіндей болуын айғақтайды.

Мекемеде өзіндік құнды есептеу жүйесі көптеген жағдайларда осы мекеменің ішінде материалдық емес активті құрудың өзіндік құнын шынайы бағалануды қамтамасыз етуге қабілетті. Мысалы, жалақыға және авторлық құқықтар мен лицензияларды алу немесе компьютерлік бағдарламаларды әзірлеу үшін жұмсалған басқа да шығындарға қатысты.

Айта кету керек, тауарларды жеткізу немесе қызмет көрсету үшін ақы төлеу тауарларды жеткізу немесе қызметтерді көрсету алдында төленген болса, алдын-ала ақы төлеуді материалдық емес актив ретінде тануға тыйым салмайды.

Осы стандартқа сәйкес қайта бағалау мақсаттары үшін әділ құн активтік нарыққа сілтеме жасау арқылы айқындалуы тиіс. Қайта бағалаулар активтің теңгерімдік (баланстық) құны мен оның әділ құны арасында елеулі айырмашылықтың болуының алдын алу үшін барынша тұрақты жүргізілуіне тиіс.

Қайта бағалау үлгісі материалдық емес актив өзіндік құн бойынша бастапқы танылғаннан кейін қолданылады. Алайда, материалдық емес активтің өзіндік құнының бір бөлігі актив процестің бір бөлігін өткенге дейін тану критерийлеріне жауап бермегені үшін материалдық емес актив ретінде

танылған жағдайда, қайта бағалау үлгісі осы активтердің барлығына қолданылуы мүмкін. Бұдан басқа, қайта бағалау үлгісі мемлекеттік субсидия арқылы алынған және номиналдың сомасы бойынша танылған материалдық емес активтерге қолданылуы мүмкін.

Қайта бағалаудың жиі жүргізілуі қайта бағаланатын материалдық емес активтердің әділ құндары оның волатильдігіне байланысты болады. Қайта бағаланатын материалдық емес активтердің әділ құны мен оның теңгерімдік (баланстық) құнының айтарлықтай айырмашылығы болса, қосымша қайта бағалау жүргізілуі тиіс. Кейбір материалдық емес активтердің әділ құны айтарлықтай және волатильді өзгерістерге ұшырауы мүмкін, мұның өзі жыл сайынғы қайта бағалаудың қажеттілігін туғызады. Мұндай жиі қайта бағалаулар әділ құндары аз ғана өзгеріске ұшыраған материалдық емес активтер үшін қажет емес.

Егер қайта бағаланатын материалдық емес активтердің класына жатқызылатын материалдық емес актив осы актив үшін активтік нарықтың болмауы себепті қайта бағалау мүмкін болмаса, мұндай актив кез келген жинақталған амортизацияны және құнсызданудан болған залалды шегеріп тастағанда оның өзіндік құны бойынша есепке алынуға тиіс.

Егер қайта бағаланатын материалдық емес активтердің әділ құны активтік нарыққа сілтеме жасау арқылы айқындалуы мүмкін болмағанда, активтің теңгерімдік (баланстық) құны кез-келген кейінгі жинақталған амортизацияны және кез келген құнсызданудан болған кейінгі жинақталған залалдарды шегеріп тастағандағы оның қайта бағалау күнгі қайта бағаланған шамасы болуға тиіс.

Қайта бағаланған материалдық емес актив үшін бұдан әрі активтік нарықтың болмау фактісі активтің құнсыздану белгісі болып табылады және оны 36 - «Активтердің құнсыздануы» JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандартына сәйкес тестілеу қажеттілігін көрсетеді.

Егер материалдық емес активтің теңгерімдік (баланстық) құны қайта бағалау нәтижесінде жоғарласа, онда мұндай ұлғаю капиталда «қайта бағалаудан болған өсу» тақырыбымен тікелей көрсетілуге тиіс. Алайда, мұндай өсу бұрын пайдада немесе залалда танылған материалдық емес актив бойынша қайта бағалаудан болған залалды міндеттейтін (реверстейтін) дәрежеде пайдада немесе залалда танылуға жатады.

Материалдық емес активтердің бухгалтерлік есебі мыналарды қамтамасыз етуі керек:

- олардың түсуі, қозғалысы және шығуымен байланысты барлық өзгерістерді уақытылы және дұрыс құжаттық рәсімдеу және есепте көрсету;
- материалдық емес активтердің әрбір нысандарының сақталуына және тиімді пайдалануын бақылау;
- материалдық емес активтерінің амортизацияланатын сомасын уақытылы және дұрыс есептеу және есепте көрсету;
- материалдық емес активтерді өткізу (сату) және басқа да шығу нәтижелерін есепте нақты және дұрыс көрсету;
- материалдық емес активтерді түгендеуді уақытылы және толық өткізу және оның нәтижелерін есепте көрсету.

Материалдық емес активтер туралы ұғым, оларды тану, жіктеу және пайдалы қызмет мерзімін анықтау

*Алимова Н.Ж., аға оқытушы,
А.Байтұрсынов атындағы ҚМУ
(Қазақстан)*

Нарықтық экономика жағдайында Халықаралық қаржы есептілігінің стандарттарын және оларға сәйкес

бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспарын енгізу арқылы бухгалтерлік есепті реформалау нәтижесінде отандық бухгалтерия тарихында бірінші рет материалдық-заттық (физикалық) мәні жоқ «материалдық емес активтер» деген ұғым пайда болды.

38 - «Материалдық емес активтер» атты JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандартына сәйкес материалдық емес актив - бұл физикалық нысаны жоқ бірегейлендірілетін ақшалай емес актив.

Бұл активтерді анықтауға болады, егер оларды өткен уақиғалар нәтижесінде мекеме бақылайтын және мекеменің болашақта экономикалық табыстарға жетуі күтілетін ресурс болса.

Материалдық емес актив, егер осы активке қатысты болашақ экономикалық табыстар мекемеге келетіні ықтимал болса ғана және активтің өзіндік құны сенімді бағаланатын болса ғана танылуы тиіс.

Материалдық емес активтің пайдалы қызметінің мерзімінде қолданылатын экономикалық талаптардың жиынтығын әкімшіліктің ең дұрыс бағалауын көрсететін негізделген және нығайтылатын рұқсаттарды пайдалана отырып, болашақтағы экономикалық табыстардың ықтималдығын бағалауға міндетті.

Мекеме бастапқы тану күні қолда бар деректерге сүйене отырып және сыртқы дерек көздерінен алынатын деректерге басымдық бере отырып, материалдық емес активтерді пайдаланудан түсетін болашақ экономикалық кірістердің түсуімен байланыстыратын айқындылық дәрежесін бағалау үшін кәсіби пікірлерді пайдалануға тиіс.

Мекемелер ғылыми немесе техникалық білімдер, жаңа процестер мен жүйелерді әзірлеу немесе енгізу, лицензиялар, интеллектуалдық меншік, нарық білімі және тауар белгілері (тауар маркалары және баспа құқықтарын қосқанда) сияқты материалдық емес активтерді сатып алу, әзірлеу, қызмет көрсету немесе нығайту кезінде ресурстарды жиі жұмсайды. Осындай ауқымды санаттар қамтитын материалдық емес активтердің кеңінен тараған үлгілері болып компьютерлік бағдарламалық қамтамасыз ету, патенттер, авторлық құқықтар, кинофильмдер, клиенттердің тізімі, ипотекаға қызмет көрсету құқығы, балық аулау лицензиялары, импорттық квоталар, франшизалар, клиенттермен немесе жеткізіп берушілермен қарым-қатынастар, клиенттердің икемділігі, нарықтың үлесі және өткізу құқықтары болып табылады.

Кейбір материалдық емес активтер физикалық субстанцияда, мысалы, компакт-дискіде (бағдарламалық қамтамасыз ету ретінде), құқықтық құжаттамада (лицензия немесе патент ретінде) немесе таспада болуы мүмкін. Материалдық және материалдық емес элементтері бар актив 16 «Негізгі құралдар» JAS Халықаралық қаржы есептілігінің

стандартына сәйкес есептелу немесе осы стандартқа сәйкес материалдық емес актив сияқты есептелу қажеттігін анықтау кезінде мекеме мұндай элементтердің қайсысының маңызды екені туралы кәсіби ойлауды қолданады. Мысалы, бағдарламалық басқару арқылы жұмыс істейтін станок үшін нақты жасалған бағдарламалық қамтамасыз етусіз жұмыс істей алмайтындықтан, мұндай бағдарламалық қамтамасыз ету станоктың құрамдас бөлігі болып табылады және негізгі құрал ретінде есептелуі тиіс. Бұл компьютердің операциялық жүйесіне де қатысты. Бағдарламалық қамтамасыз етулер тиісті ақпараттық құралдардың бөлігі болып табымайтын материалдық емес актив ретінде есепке алынады.

38 - «Материалдық емес активтер» JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты басқалармен қатар жарнама, дайындық, жіберу жұмыстарының, зерттеулер мен әзірлемелер шығындарына қолданылады. Зерттеу және әзірлемелер саласындағы қызмет білімнің дамуына бағытталған. Сол себепті мұндай қызмет түрі активтің физикалық субстанциясының пайда болуына әкелсе де (мысалы, тәжірибелік үлгі), активтің физикалық элементі материалдық емес активке, яғни бұл активтегі білімге қатысты екінші орында болып танылады.

Қаржылық жалдау кезіндегі актив материалдық, сондай-ақ материалдық емес болуы мүмкін. Бастапқы танудан кейін жалға алушы осы стандарт бойынша қаржылық жалға алу (беру) шарты бойынша ұсталынатын материалдық емес активті есепке алады. Кинофильмдер, бейнежазбалар, пьесалар, қолжазбалар, патенттер және авторлық құқықтар сияқты баптарға қатысты лицензиялық келісім бойынша құқықтар 17 - «Жалдау» JAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандарт қолданылу аясынан шығарылады және осы стандарттың қолданылу аясында болады.

Мекемелердің қаржылық-шаруашылық қызметінде орындайтын міндеттері мен функцияларына байланысты материалдық емес активтерді халықаралық тәжірибеде негізгі келесі топтарға бөлуге болады:

Өнертапқыштыққа берілген патенттерден пайда болатын өнеркәсіптік (өндірістік) меншігінің нысандарына берілген құқықтар, өнеркәсіптік үлгілер, селекциялық жетістіктер, пайдалы модельдер, тауарлық

таңбалар және қызмет көрсету таңбалары немесе лицензиялық келісімдер, оларды пайдалануға келісімдер;

Авторлық және өзге келісімдерден туындайтын интеллектуалдық меншікке берілетін құқықтар.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 961 бабына сәйкес интеллектуалдық меншік құқығының нысандарына жатқызылады:

интеллектуалдық шығармашылық қызметінің нәтижелері: ғылым, әдебиет және өнер туындылары; орындау, фонограмма және хабар таратуды ұйымдастыру;

өнертабыс, пайдалы үлгілер, өндіріс үлгілері; селекциялық жетістері; интегралдық микросызба топологиялары; ашылмаған ақпарат оның ішінде өндіріс құпиялары; Азаматтық Кодекстің немесе өзгеде заң актілерінде көзделген реттерде интеллектуалдық шығармашылық қызметтің басқа да нәтижелері;

азаматтық айналымға қатысушыларды, тауарларды, жұмыстарды немесе қызмет көрсетулерді дараландыру құралдары: фирмалық атаулар; тауарлық белгілер (қызмет көрсету белгілері); тауарлар шығарылатын жерлердің атаулары (шығатын жерін көрсету); Азаматтық Кодексте және заң актілерінде көзделген реттерде азаматтық айналымға қатысушылардың тауарлар мен қызмет көрсетулердің басқа да дараландыру құралдары.

3. Мүліктік құқықтар. Мүліктік құқықтарға жатқызылады: жерді, су ресурстарын, жер қойнауын, мүліктерді, пәтерлерді, лицензияларды және басқаларды пайдалану құқығы.

Материалдық емес активтерді иелігіне байланысты төрт топқа бөлуге болады:

1. Өндіріспен байланысты материалдық емес активтер.

Оларға жатқызылады: өнеркәсіптік (өндірістік) меншіктің нысандарына берілген құқықтар; өндірістік ақпаратты пайдалану құқықтары; интегралды микросызбалар технологиясы; өндірістік үлгілері, ЭЕМ мен мәліметтер базасын бағдарламалық жабдықтау; табиғи ресурстарды пайдалану құқықтары;

2. Коммерциялық қызметпен байланысты материалдық емес активтер. Бұл топқа тауар таңбалары, қызмет көрсету таңбалары және тауар шығарылған жерлердің атаулары; сауда маркалары; ЭЕМ мен мәліметтер базасын бағдарламалық жабдықтау және басқалар жатқызылады;

Қолдану (пайдалану) құқықтарымен байланысты материалдық емес активтер. Бұл топқа өнертапқыш құқығы; патенттер; лицензиялар; франшиза; өндірістік үлгілер және басқалар жатқызылады;

Материалдық емес активтердің басқа да түрлері. Мұнда интеллектуалдық меншік және басқалар кіреді.

Тауар таңбалары ретінде бейнелеу, сөз, әріп, цифр, көлем белгілері және өзге де белгілер немесе бір тұлғалардың тауарлары мен қызметтерін басқа тұлғалардың біртектес тауарларынан немесе қызметтерінен ажыратуға мүмкіндік беретін олардың аралас үлгілері кез келген бояулы түсті немесе бояулы түстер үйлесімінде тіркелуі мүмкін.

Ажыратылатын реңкі жоқ белгілерден ғана тұратын тауар таңбаларын тіркеуге жол берілмейді, атап айтқанда: тауарлардың белгілі бір түрін белгілеу үшін жалпыға ортақ қолданысқа енген; жалпыға ортақ қабылданған рәміздер мен терминдер болып табылатын; тауарлардың түрін, сапасын, қасиетін, мақсатын, құндылығын, сондай-ақ олардың шығарылған немесе өткізілген жері мен уақытын көрсететін; тіркеу талап етіп отырған тауарлардың табиғи немесе нобайлық кескінделуін көрсететін; бояулы түсті ғана бейнелейтін; тауарларды немесе көрсетілген қызметтерді белгілеу үшін пайдаланылатын олармен тікелей сипаттық және (немесе) ұқсастық байланысы бар; сызықтарды, нүктелерді, қарапайым геометриялық фигураларды, сондай-ақ олардың біртұтас кескіндемелік қисындасуын құрмайтын және әрбір жеке құрамдық элементке қарағанда қабылдаудың сапалық жаңа деңгейін бермейтін үйлесімін білдіретін; сөздік сипаты жоқ, кәдімгі қаріппен орындалған және тілдің (әріптердің және (немесе) цифрлардың, белгілердің) үш жеке бірлігінен кем қисындасуынан тұратын жеке цифрларды, белгілерді немесе әріптер үйлесімін білдіретін; нысаны оның тек қана функционалдық міндетіне байланысты үш өлшемді объекті болып саналатын; егер сөздердің әрбір жеке құрамдас бөлігінің

айырмашылық қабілеті болмаса, ал олар бірігіп қабылдаудың сапалық өзге деңгейін бермесе, күрделі жасанды құрылған сөздерді білдіретін; жарнамалық сипатта болатын; мекемелердің, экономика салаларының жалпы жұрт қабылдаған қысқартылған атаулары мен олардың аббревиатуралары білдіретін; патенттелмейтін дәрілік заттар болып саналатын тауар таңбаларын.

Көрсетілген белгілер тауар таңбаларында басымдық жағдайда болмаса, оның қорғалмайтын элементтері ретінде пайдаланылуы мүмкін.

Мемлекеттік елтаңбаларды, тулар мен эмблемаларды, халықаралық ұйымдардың қысқартылған немесе толық атауларын және олардың елтаңбаларын, тулары мен эмблемаларын, рсми бақылаулық, кепілдік және сынамалық таңбаларды, мөрлерді, олимпиадалық рәміздерді, наградаларды және басқа да айырым белгілерін, сондай-ақ араласып кеткен дәрежеге дейін оларға ұқсас белгілерді бейнелейтін белгілер тауар таңбалары ретінде тіркелмейді.

Егер белгі солардан ғана тұратын болмаса және, егер оларды пайдалануға тиісті құзыретті органның немесе олардың иесінің келісімі бар болса, мұндай белгілер қорғалмайтын элементтер ретінде пайдаланылуы мүмкін.

Тауар таңбаларын тіркеу үшін өтінімді сараптама жасау ұйымына бір немесе бірнеше өтінім иелері береді. Ұжымдық тауар таңбаларына өтінім ұжымдық тауар таңбаларын пайдалану туралы оған қатысушылардың келісіміне сәйкес бірлестік атынан беріледі. Өтінім бір тауар таңбасына қатысты болуға тиіс және ол бір үлгі бланкіде берілуі де, онда өтінім берушіні (өтінім берушілерді), сондай-ақ оның (олардың) орналасқан жерін немесе тұрғылықты жерін көрсете отырып, белгіге сараптама жүргізу туралы өтінішті; мәлімделген белгіні; тауарлар мен қызметтердің халықаралық сипаттамасына сәйкес тауарлардың және (немесе) қызметтердің тізбесін қамтуға тиіс.

Өтінім және оған қоса тіркелетін құжаттар мемлекеттік тілде немесе орыс тілінде табыс етіледі. Егер құжаттар басқа тілде табыс етілетін болса, өтінім беруші екі ай мерзімде олардың мемлекеттік тілдегі немесе орыс тіліндегі аудармасын тапсырады.

Сараптама жасау мекемесі өтінімдер

сараптамасын кезең-кезеңмен жүргізеді:

алдын-ала сараптама - өтінім түскен күннен бастап екі ай ішінде жүргізіледі, оның барысында өтінімнің мазмұны, осы жоғарыда аталған заңның 5 және 9 баптарында белгіленген талаптарға сәйкес қажетті құжаттардың бар-жоғы тексеріледі;

толық сараптама — өтінім берілген күннен бастап он екі ай ішінде жүргізіледі, оның барысында мәлімделген белгінің осы жоғарыда аталған заңның 6 және 7 баптарында белгіленген талаптарға сәйкестігі тексеріледі.

Алдына-ала жасалған сараптама нәтижелері бойынша өтінім берушіге өтінімнің қарауға қабылдағаны, оған тиісті номер берілгені, берілген күні және басымдық күні белгіленгені туралы не өтінімді қарауға қабылдаудан бас тартылғаны туралы дәлелді қорытынды түрінде хабарланады.

Толық сараптама нәтижелері бойынша уәкілетті мемлекеттік орган тауар таңбасын тіркеу туралы немесе тіркеуден бас тарту туралы шешім қабылдайды. Тіркеу туралы шешім тауарлар мен қызметтердің бүкіл тізбесіне не олардың бір бөлігіне қатысты болуы мүмкін.

Өтінім иесі шығарылған сараптама қорытындысымен келіспеген жағдайда өзіне сараптама қорытындысын жіберілген күннен бастап үш ай мерзім ішінде дәлелді қарсылық табыс етуге құқылы. Қарсылық келіп түскен күннен бастап төрт ай ішінде апелляциялық кеңес қарауға тиіс. Оны қарау нәтижесі бойынша сараптама ұйымының түпкілікті қорытындысы шығарылады.

Тауар таңбасына берілген куәлік тауар таңбасының тіркелу фактісін, оның басымдығын, куәлікте көрсетілген тауарлар мен қызметтерге қатысты тауар таңбасына иесінің айрықша құқығын куәландырады.

Тауар таңбасына куәлік бере отырып сараптама жасау ұйымы оны *Тауар таңбаларының мемлекеттік тізіліміне* тіркейді. Тауар таңбасының тіркелуі өтінім берілген күннен бастап он жыл бойы қолданылады және тіркеудің қолданылу мерзімі оның қолданылуының соңғы жылы ішінде берілген иесінің өтініші бойынша әр жолы он жылға ұзартылып отыруы мүмкін. Тіркеудің қолданылу мерзімінің ұзартылуы туралы мәліметтер *Тауар таңбаларының мемлекеттік тізіліміне* және *куәлікке*

енгізіледі.

Тауар таңбасына куәлік иесі тауар таңбасына қатар тұстан пайдаланып отырған белгі Қазақстан Республикасында тіркелген тауар таңбасы екенін көрсететін латынның (*K*) әрпі түріндегі ескертпе таңбалауын не «*тауар таңбасы*» немесе «*тіркелген тауар таңбасы*» деген сөз белгілерін соға алады.

Тауарлар шығарылған жерлердің атаулары. Тауарлар шығарылған жерлердің атаулары ретінде тарихи атауларын қоса алғанда, елдердің, елді мекендердің, жерлердің атаулары, сондай-ақ басқа да географиялық нысандардың атаулары немесе олардың тауарларының көрініс атауларынан ұштасымы тіркелуі мүмкін.

Сараптама жасау мекемесі тауарлар шығарылған жердің атауын пайдалану құқығына куәлік берумен бірге *Тауарлар шығарылған жер атауларының мемлекеттік тізіліміне* тауар шығарылған жердің атауын, тіркелу номері мен күнін, тауардың айырықша қасиеттерінің сипаттамасын, тұрғылықты жерлерін (орналасқан жерлерін), өтінімнің номері мен берілген күнін көрсете отырып тауар шығарылған жер атауын пайдалану құқығының барлық иелері туралы мәліметтерді және көрсетілген мәліметтердегі одан кейінгі барлық өзгерістерді, сондай-ақ тіркеуге қатысты басқа да мәліметтерді енгізеді.

Тауар шығарылған жер атауын пайдалану құқығының иесі тауар шығарылған жер атауымен қатар тұстан латынның (*K*) әрпі түріндегі ескертке таңбалауды, «*Тіркелген тауар шығарылған жердің атауы*», «*Зарегистрированное наименование места происхождения товаров*» немесе «*ТШЖА тірк*» деген сөз белгілерін соға алады.

Тауар таңбалары мен тауар шығарылған жер атауын тікелей тауарларда, буып-түю қорабында, жарнамада, шаруашылық оралымға осы тауарды енгізуге байланысты проспектер мен бухгалтерлік құжаттардың бланктерінде көрсетіледі. Олар ішкі және сыртқы нарықта тауарларды өткізу мүмкіндіктерін ұлғайту және сатып алушылар мен саудалық серіктестері назары мен ынталарын аудару мақсатында тауарлардың сапасы мен қасиетін жарнамалар үшін кеңінен қолданылады. Тауар таңбалары мен тауардың шығарылған жер атаулары үлгілерінің белгілерін мысал ретінде келесілерді келтіруге болады: «*Қазақстан*» (сигареты);

«*Карагандинское*» (сыра); «*Бибигуль*» (вино); «*Қарағанды конфеттері*», «*Львов*» (автобусы), «*Лада*» (автомобиль) және т.б.

Патенттер — бұл заңды түрде танылған және тіркелген ерекше құқықты куәландыратын құжат. Патенттік құқық оның иегеріне өнімді, үрдісті немесе қызметті пайдалануға, өндіруге, сатуға және бақылауға мүмкіндік береді. Мысалы, өндірісте патент оның иегеріне өнім шығаруға, сақтауға және сатуға (өткізуге), яғни өндірістік қызметпен шұғылдануға құқық береді. Патенттің әрекет ету мерзімі мемлекеттің заңнамаларымен анықталады, оның әрекеті оны берген мемлекеттің аймағында ғана жүргізіледі. Патентті берген кезде патенттік баж алынады.

Лицензия - (латын тілінен - еркіндік, құқық) - бұл жеке немесе заңды тұлғаға белгілі бір қызмет түрімен айналысуға немесе белгілі бір іс-әрекет жасауға құзырлы мемлекеттік орган беретін рұқсат. Лицензиялардың берілетіндерінің нысандарын Қазақстан Республикасының Үкіметі белгілейді. Лицензиялардың мәні мен түрлері оқулықтың алдағы тарауларда жан-жақты қаралады.

Франшиза - бұл белгілі кезеңге берілетін және келісімде көрсетілген коммерциялық кәсіпорын ашуға берілген құқық.

Материалдық емес активті есепке алу үшін оның пайдалы қызмет мерзімі негіз болып табылады.

Материалдық емес активтің пайдалы қызмет мерзімі - бұл мекеме активті пайдалануға жобалайтын уақыт мерзімі немесе мекеме активті пайдаланудан алуды жобалайтын өндіріс бірліктерінің немесе ұқсас бірліктердің саны. Материалдық емес активтің пайдалы қызмет мерзімі айқындалған немесе айқындалмаған болып табылатынын анықтауға тиіс, және ең алдымен осы мерзімді құрайтын өндіріс бірлігінің немесе осындай бірліктердің ұзақтығын немесе санын белгілеуге міндетті. Мекеме материалдық емес активті, егер барлық маңызды факторларды талдау осы актив бұл мекемеге келетін ақша қаражатының таза ағынына басым болуы күтілетін кезең ішінде болжанатын шектің болмауын көрсетсе, пайдалы қызмет мерзімі айқындалмаған ретінде қарауы тиіс.

**Современные аспекты развития
финансового менеджмента**

*Баймухамедова А.М., докторант,
КИМЭП (Казахстан)*

В последнее время финансовый менеджмент значительно расширил круг изучаемых проблем. Если при его зарождении он рассматривал в основном финансовые вопросы создания новых фирм и компаний, а впоследствии – управление финансовыми инвестициями и проблемы банкротства, то в настоящее время он включает практически все направления управления корпоративными финансами. Ряд проблем финансового менеджмента в последние годы получил свое углубленное развитие в новых, относительно самостоятельных областях знаний – финансовом анализе, инвестиционном менеджменте, риск-менеджменте, антикризисном управлении.

Эффективный финансовый менеджмент,

организованный с учетом изложенных принципов, позволяет формировать ресурсный потенциал высоких темпов прироста производственной деятельности корпорации, обеспечивать постоянный рост собственного капитала, существенно повышать его конкурентную позицию на товарном и финансовом рынках, обеспечивать стабильное экономическое развитие в стратегической перспективе.

С учетом содержания и принципов финансового менеджмента формируются его главная цель и задачи.

Главная цель финансового менеджмента компании напрямую зависит от главной цели функционирования самой компании и призвана обеспечить её реализацию.

С развитием микроэкономической теории (а затем - теории фирмы) менялись и подходы экономистов к определению главной цели функционирования компании и, соответственно, главной цели финансового управления в компании (табл. 1).

Таблица 1. Эволюция главной цели финансового менеджмента в соответствии с эволюцией главной цели компании

№ п/п	Целевая модель деятельности компании	Главная цель финансового менеджмента
1	2	3
1	<i>Модель максимизации прибыли</i> (реализация данной цели обеспечивается путем достижения равенства показателей предельного дохода и предельных затрат компании).	Управление прибылью компании, максимизация уровня бухгалтерской (а впоследствии - экономической) прибыли.
2	<i>Модель минимизации транзакционных издержек</i> (базируется на теоретических подходах неинституционализма).	Управление "чистыми" транзакционными издержками компании и их минимизация.
3	<i>Модель максимизации объема продаж.</i>	Управление продажами с целью максимизации выручки компании и, как следствие, максимизация прибыли, реализация миссии компании.
4	<i>Модель максимизации темпов роста компании.</i>	Управление операционной прибылью компании, ее максимизация и распределение (элементы дивидендной политики),
5	<i>Модель обеспечения конкурентных преимуществ.</i>	Управление операционной прибылью, максимизация прибыли и минимизация затрат.
6	<i>Модель максимизации добавленной стоимости</i>	Управление финансовыми результатами деятельности компании, реализация инвестиционной политики
7	<i>Модель максимизации рыночной стоимости компании</i>	Максимизация благосостояния собственников компании в текущем и перспективном периоде, обеспечиваемая путем максимизации ее рыночной стоимости

В течение последнего десятилетия приоритетное развитие в США, Европе и Японии получила модель максимизации рыночной стоимости компании, ее поддерживает преимущественная часть руководителей фирм и компаний в странах с развитой рыночной экономикой.

Теория корпоративных финансов до 1950-х годов являлась практически полностью ориентированной на нормативы. Основные рассматриваемые вопросы включали оптимизацию инвестиций, финансирование и дивидендную политику, но мало внимания уделялось влиянию принимаемой политики на индивидуальное вознаграждение и природу равновесия финансовых рынков. Данное состояние теории корпоративных финансов также характеризовало и теорию финансовых рынков этого периода. Теория образования инвестиционного портфеля отсутствовала, ценообразование и равновесие финансовых рынков большей частью игнорировались; мало внимания уделялось вопросам формирования выбранных ценных бумаг в портфели.

Начиная с 1950-х годов, в финансовой теории произошли фундаментальные изменения. Здесь начали применяться аналитические методы и подходы экономической теории, что повлекло значительные изменения.

Эволюция сопровождалась изменением направления исследований с нормативных вопросов, таких как "Какими должны быть инвестиции, финансирование, дивидендная политика?" к позитивным теориям, затрагивающим вопросы "Каков эффект альтернативных инвестиций, финансирования или дивидендной политики на стоимость компании?" Этот переход в направлениях исследований был необходим для создания научной основы формирования и анализа корпоративной политики.

Базовые концепции теории корпоративных финансов

Развитие теоретических аспектов, касающихся фундаментальных основ финансовой экономики, происходило в следующем порядке:

1. Теория эффективности рынка.
2. Портфельная теория.
3. Модель оценки финансовых активов.
4. Теория оценки опционов.
5. Агентская теория.

Систему важнейших теоретических концепций и моделей, составляющих основу современной парадигмы финансового менеджмента, можно условно разделить на следующие группы:

1. Концепции и модели, определяющие цель и основные параметры финансовой деятельности корпорации.

Концепция приоритета экономических интересов собственников. Впервые ее выдвинул американский экономист Герберт Саймон. Он сформулировал целевую концепцию экономического поведения, заключающуюся в необходимости приоритетного удовлетворения интересов собственников. В прикладном своем значении она формулируется как "максимизация рыночной стоимости компаний".

Современная портфельная теория основана на анализе процедур выбора оптимального набора ценных бумаг для составления инвестиционного портфеля. Ее родоначальником является Гарри Марковиц, изложивший основные принципы данной концепции в 1952 г. в работе "Выбор портфеля".³ В основе этой концепции лежат методологические принципы статистического анализа и оптимизации соотношения уровня риска и доходности рискованных инструментов финансового инвестирования. "Эффективный набор портфеля обеспечивает одновременно максимальную ожидаемую доходность для данного отклонения и минимальное отклонение для заданного значения доходности". Данная теория утверждает, что компания должна оценивать проекты так же, как инвесторы оценивают ценные бумаги.

Теория портфеля приводит к двум основным выводам:

- 1) для минимизации риска инвесторам следует объединять рискованные активы в портфели;
- 2) уровень риска по каждому отдельному виду активов следует измерять не изолированно от остальных активов, а с точки зрения его влияния на общий уровень риска диверсифицированного портфеля инвестиций.

Главный недостаток теории Марковица в том, что она не конкретизирует взаимосвязь между уровнем риска и требуемой доходностью. Данную взаимосвязь конкретизирует

модель оценки доходности финансовых активов, разработанная Джоном Линтнером (1965 г.), Яном Мойссином (1969 г.) и Уильямом Шарпом (1964 г.).

В настоящее время выводы из теории портфеля и модели оценки доходности финансовых активов применяются большинством крупных корпораций для оценки риска и доходности финансовых инструментов, для формирования портфеля ценных бумаг и бюджета капиталовложений.

Концепция стоимости капитала. Первоначальные теоретические разработки этой проблемы были осуществлены еще в 1938 году американским экономистом Джоном Бэром Уильямсом и изложены в работе "Теория инвестиционной стоимости". Эта концепция получила отражение в 1958 г. в работе американских исследователей Франко Модильяни и Мертона Миллера «Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций».

Сущность этой концепции состоит в минимизации средневзвешенной стоимости капитала, что при прочих равных условиях обеспечивает максимизацию благосостояния собственников.

Концепция структуры капитала. Это одна из краеугольных концепций финансового менеджмента была выдвинута Франко Модильяни и Мертоном Миллером и изложена в их работе "Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций" (1958 г.). В основе этой концепции лежит механизм влияния избранного корпорацией соотношения собственного и заемного капитала на показатель ее рыночной стоимости.

Ф. Модильяни и М. Миллер пришли к выводу, что стоимость любой фирмы определяется исключительно ее будущими доходами и, следовательно, не зависит от структуры ее капитала. Этот вывод имел такие масштабные последствия, что, по оценке членов Ассоциации финансового менеджмента, данная работа оказала на практику управления финансами большее влияние, чем все ранее опубликованные.

В своей работе Модильяни и Миллер, исходя из весьма жестких заданных условий, включающих, в частности, наличие идеальных рынков капитала (что подразумевает нулевое налогообложение), доказывают с помощью идеи арбитражных операций, что структура капитала не влияет на стоимость фирмы.

Сущность доказательства состоит в следующем: если финансирование деятельности фирмы более выгодно за счет заемного капитала, а не за счет собственных источников средств, то владельцы акций компании со смешанной структурой капитала предпочтут продать часть акций своей фирмы, используя вырученные средства на покупку акций фирмы, не пользуясь привлеченными источниками, и восполнив недостаток в финансовых ресурсах за счет заемного капитала. Одновременные операции с ценными бумагами фирм с относительно высокой и относительно низкой долей заемного капитала приведут, в конце концов, к тому, что цены таких фирм будут примерно совпадать. Таким образом, согласно теории Модильяни и Миллера, стоимость акций фирмы не связана с соотношением между ее заемным и собственным капиталом.

В 1963 г. Модильяни и Миллер опубликовали вторую работу, посвященную структуре капитала - "Налоги и стоимость капитала", в которой ввели в свою первоначальную модель такой фактор, как налоги на корпорации. С учетом наличия налогов на корпорации было показано, что цена акций фирмы непосредственно связана с использованием этой фирмой заемного финансирования: чем выше доля заемного капитала, тем выше и цена акций (такой вывод обусловлен структурой налогообложения корпораций, существующей в США).

Позднее различные исследователи, пытаясь модифицировать теорию Модильяни - Миллера, смягчали многие из первоначальных предпосылок данной теории. Модифицированная с учетом фактора затрат финансовых затруднений теория Модильяни - Миллера, именуемая теорией компромисса экономией от снижения налоговых выплат и финансовыми затратами, утверждает следующее:

- наличие определенной доли заемного капитала идет на пользу фирме;
- чрезмерное использование заемного капитала приносит фирме вред;
- для каждой фирмы существует своя оптимальная доля заемного капитала.

Данная теория позволяет лучше понять факторы, от которых зависит оптимальная структура капитала.

Теория дивидендной политики. Основы теоретических разработок этой проблемы бы-

ли заложены в 1956 году американским экономистом Джоном Линтером в его работе "Распределение корпоративного дохода между дивидендами, капитализацией и налогами".⁸ Однако существенные теоретические выводы были сделаны Мертоном Миллером и Франко Модильяни в их работе "Дивидендная политика, возрастание стоимости акций"⁹, опубликованной в 1961 году.

Помимо предпосылки о наличии идеальных рынков капитала работа Модильяни и Миллера предусматривала следующие допущения: политика выплаты дивидендов, которой придерживается фирма, не влияет на ее бюджет капиталовложений; поведение всех инвесторов является рациональным. С учетом этих условий, оказывается, что политика выплаты дивидендов не влияет на стоимость капитала.

Базовые модели Модильяни и Миллера с учетом дополнительных "смягчающих" условий используются для оценки стоимости капитала фирмы до сих пор.

Теории оценки стоимости капитала для формирования его оптимальной структуры лежат в основе большинства принимаемых решений в области финансирования деятельности. Однако, если американские корпорации в совершенстве овладели данным инструментом управления финансами, то российские компании в большинстве своем даже не используют его.

Модели финансового обеспечения устойчивого роста компании. Первая из этих моделей была разработана в 1988 году американским экономистом Джеймсом Ван Хорном и изложена в его работе "Моделирование устойчивого роста". Затем более сложные модели устойчивого роста корпораций были разработаны Робертом Хиггинсом. Они рассматриваются в его работе "Какие темпы роста может позволить себе фирма?", опубликованной в 1997 году.

2. *Концепции и модели, обеспечивающие реальную рыночную оценку отдельных финансовых инструментов инвестирования в процессе их выбора.*

Концепция стоимости денег во времени. Основные теоретические положения этой концепции были сформулированы в 1930 году Ирвином Фишером в работе "Теория процента; как определить реальный доход в процессе

инвестиционных решений"; позднее - в 1958 году Джеком Хиршлейфером в работе "Теории оптимального инвестиционного решения".

Майрон Дж. Гордон первый применил метод дисконтированного денежного потока для управления финансами корпораций и в исследованиях цены капитала, опубликовав в 1962 г. свою работу "Инвестиции, финансирование и стоимость корпорации".

Сущность концепции в том, что настоящая стоимость денег всегда выше их будущей стоимости в связи с альтернативой возможного их инвестирования, а также влиянием факторов инфляции и риска.

Данная концепция используется практически во всех финансовых решениях, сопряженных с оценками прогнозируемых денежных потоков.

Модели оценки акций и облигаций на основе их доходности. Простейшие модели оценки акций и облигаций на основе данных об их доходности были впервые систематизированы Джоном Уильямсом еще в 1938 году в его работе "Теория инвестиционной стоимости". Затем система моделей этого вида была дополнена Майроном Гордоном в работе "Инвестирование, финансирование и оценка стоимости корпорации", опубликованной в 1962 г., и Скоттом Бауманом в работе "Инвестиционный доход и настоящая стоимость", опубликованной в 1969 г. В основе всех моделей оценки этого вида лежит дисконтированная стоимость ожидаемой доходности финансовых инструментов при соответствующем уровне их риска.

Модель оценки финансовых активов с учетом систематического риска была опубликована Уильямом Шарпом в 1964 году в работе "Цены финансовых активов". Ее основу составляет определение необходимого уровня доходности отдельных финансовых инструментов инвестирования с учетом уровня их систематического риска. Позднее эта модель была усовершенствована Джоном Линтером в 1965 году, Яном Моссиным в 1966 году и другими исследователями.

Согласно модели оценки доходности финансовых активов, требуемая доходность для любого вида рисковых активов представляет собой функцию трех переменных: безрисковой доходности, средней доходности на рынке ценных бумаг и индекса колеблемости

доходности данного финансового актива по отношению к доходности на рынке в целом. Данная модель имеет важное значение для определения как общей цены капитала фирмы, так и требуемой доходности для отдельных проектов, осуществляемых в рамках фирмы.

Модель оценки опционов. Опцион представляет собой право - но не обязательство - купить (или продать) определенные активы по заранее оговоренной цене в течение определенного установленного периода. Хотя опционы существуют уже длительное время - сделки с товарными опционами стали заключаться в середине 1800-х гг., - формализованная модель ценообразования для опционов появилась лишь в 1973 г. В этом году американские экономисты Фишер Блэк и Майрон Шоулз опубликовали работу "Ценообразование опционов и корпоративных обязательств", в которой излагалась получившая широкую известность модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза. Модель отражает теоретическую концепцию авторов об условиях ценообразования подобного рода финансовых активов. Позднее были разработаны альтернативные модели этого вида, в частности, модель Роберта Мертона в работе "Теория рационального ценообразования опционов", опубликованной в 1973 году; модель Джона Кокса и Стефенд Росса в работе "Ценообразование опционов в альтернативном стохастическом процессе", опубликованной в 1976 году, и другие.

До недавнего времени теория опционов в финансовой практике корпораций применялась лишь для объяснения характерных особенностей таких финансовых инструментов, как варранты и конвертируемые ценные бумаги. В настоящее время данная теория используется для оценки эффективности инвестиций, привлечения заемного капитала, прекращения арендных отношений, отказа от реализации каких-либо проектов и в других ситуациях.

Следует отметить, что на современном этапе из всего многообразия базовых теорий корпоративных финансов широко используются на практике теории стоимости и структуры капитала, теория стоимости денег во времени, дивидендные и портфельные теории, направленные на:

- формирование оптимальной структуры капитала корпорации, минимизирующей средневзвешенную стоимость капитала;

- формирование дивидендной политики корпорации, соответствующей целям ее развития и текущему финансовому состоянию;

- формирование оптимального портфеля инвестиционных проектов, способствующих достижению стратегических целей, развитию и процветанию корпорации;

- укрепление позиций корпорации на рынке и повышению ее рыночной стоимости.

В связи с бурным развитием финансового рынка в последнее время повышается интерес к теориям, позволяющим выбрать оптимальную позицию поведения на всех его сегментах.

Кроме базовых теорий корпоративных финансов широко используются следующие основные модели в области управления корпоративными финансами:

1. Статистические модели.

При использовании данных моделей описание параметров показателей осуществляется с помощью регрессионной зависимости, установленной для совокупности идентичных фирм. Однако выбранная регрессия может не подходить для отдельно взятой фирмы.

Выбор модели должен осуществляться в два этапа. На первом этапе точно определяется модель с использованием экономической теории моделирования. На втором этапе определяются случайные переменные, самостоятельно выбираемыми отдельными фирмами для определения результирующего показателя.

Использование статистических моделей осложняется установлением взаимосвязи между отдельными переменными. Как правило, удается установить ярко выраженную зависимость именно для группы сходных компаний, в то время как для отдельно взятой компании действие установленной регрессионной зависимости между результирующим и исходными параметрами (факторами) не подтверждается.

Нивелировать данный недостаток призваны эконометрические модели.

2. Эконометрическая модель.

Используя статистическую модель в управлении финансами корпорации, мы имеем регрессию следующего типа, которая описывает совокупность, но не учитывает специ-

фические факторы отдельных фирм: практике не встречается, поэтому для принятия решений в области корпоративных финансов было предложено использовать систему уравнений Хекмана.

$$Y_i = X_i \bullet \beta + \varepsilon_i, \quad (1)$$

Где: Y_i - определяемая переменная (результатирующий показатель);

X_i - исходные показатели (параметры, факторы);

β - коэффициент регрессии;

ε_i - коэффициент погрешности.

Для конкретизации данного уравнения в него вводятся дополнительные параметры, характеризующие индивидуальный выбор фирмы. В результате получается система уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} C = E \equiv W_i = Z_i \bullet \gamma + \eta_i \geq 0 \\ C = N \bullet E \equiv W_i = Z_i \bullet \gamma + \eta_i \leq 0 \\ Y_i = X_i \bullet \beta + \varepsilon_i \end{array} \right\}, \quad (2)$$

где E - выбор конкретной фирмы;

W_i - определяемый показатель;

Z_i - исходные показатели, обозначающие публичную информацию, определяющую индивидуальный выбор фирм;

γ - вектор коэффициентов регрессии;

η_i - вероятность

наступления показателя Z_i .

В стандартной статистической модели уравне-

ния для Y_i соблюдаются только в том случае, когда фирма выбирает лишь одну модель принятия финансовых решений, что на

практике не встречается, поэтому для принятия решений в области корпоративных финансов было предложено использовать систему уравнений Хекмана.

3. Соответствующие модели (модели соответствия).

Данные модели широко используются в практической деятельности, поскольку они просты в использовании, удобны при выборе одного решения из множества имеющихся альтернатив и представляют удобную интерпретацию результатов в системе "обобщения результатов".

Основываясь на фундаментальных разновидностях родственных статистических и эконометрических моделях, соответствующие модели отличаются от последних, основанных на регрессионной зависимости, местом и ролью индивидуальной информации. На практике каждая корпорация индивидуальна, ей доступны определенные ресурсы, она владеет определенной частной информацией о внешнем окружении и своей собственной степенью свободы в принятии финансовых решений. Данные индивидуальные особенности должны учитываться в рамках общих зависимостей, описываемых статистическими и эконометрическими моделями. Поэтому соответствующие модели являются логическим дополнением первых двух, а не должны противостоять им.

4. Модели, основанные на рядах данных с фиксированными результатами.

Использование данных моделей предполагает устанавливать ряды данных по выбранным финансовым параметрам и показателям для одной и той же фирмы в разные периоды времени и наблюдать их. Эта совокупность показателей образует область так называемых "наблюдаемых атрибутов". Как правило, сюда включаются наиболее важные для корпорации финансовые показатели и коэффициенты, и их значения фиксируются в обозначенные периоды времени. Остальные финансовые показатели образуют группу "ненаблюдаемых атрибутов", значения которых контролируются с ис-

пользованием фиксированных результатов корпорации.

Практическое применение моделей фиксированных результатов в корпоративных финансах анализировалось в работах Химмелберга, Хуббарда и Палии (1999), Палии (2001), Шора (2002), Бертранда и Маллинейтана (2003), Голака и Уйта (2005).

Выводы

В заключение следует отметить, что на базе приведенных основных моделей строится множество разновидностей моделей управления корпоративными финансами. Эти модели используются также при построении финансовых корпораций, в управлении банковскими финансами.

Рассмотренные теории корпоративных финансов имеют отношение к большинству решений, принимаемых в сфере управления финансами. Более того, в настоящее время практика финансового менеджмента основана на данных теориях.

Наука, однако, еще не предоставила удовлетворительную основу для решения всех проблем, с которыми встречается финансовый директор. Некоторые из важнейших неразрешенных вопросов включают:

1. Уровень выплаты дивидендов.
2. Окончательная структура долговых инструментов фирмы.
3. Маркетинг при выпуске ценных бумаг фирмы (например, публичное или частное

размещение долговых инструментов, предложение прав или андеррайтинг).

4. Соотношение акционерного капитала и долговых инструментов в структуре капитала фирмы.

Все эти вопросы требуют внимательного изучения и выработки конкретных механизмов их решения.

Литература

1. Markowitz, Harry. Portfolio Selection. / Journal of Finance, 1952. V. 7; pp 77-91.
2. Lintner, John. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky investments in Stock Portfolios and Capital Budgets. / Review of Economics and Statistics, 1965. V. 47: pp И - 37.
3. Sharpe, William F. Capital Asset Prices: Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. / Journal of Finance, 1964. V. 19: September, pp 425 -442.
4. Williams, John. The Theory of Investment Value. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1958.
5. Modigliani, Franco and Merton H. Miller. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment. / American Economic Review, 1958. V.48: pp261 -297.
6. Modigliani, Franco and Merton H. Miller. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. / American Economic Review, 1963. V. 53: pp433 -443.

- **Бутко В. Н.**

Причины и пути выхода из мирового кризиса: экономический и этический аспекты

Анализируются различные научные подходы по установлению причин и возможных путей выхода из современного мирового социально-экономического кризиса.

Әлемдік дағдарыстан шығудың себептері және жолдары: экономикалық және әдептік тұрғылары

Қазіргі әлемдік әлеуметтік-экономикалық дағдарыстан шығу жолдарының мүмкіндіктері мен себептерін анықтау бойынша түрлі ғылыми жолдар талданады.

Reasons and ways out of the world crisis: economic and ethic aspects

Various scientific approaches to find out the reasons and possible ways out of the contemporary social and economic world crisis are analyzed.

- **Бласова Н.Ю., Антипин И.А.**

Проблемы регулирования земельных отношений крупнейших городов Российской Федерации

Отмечается, что совершенствование земельных отношений в настоящее время является одним из факторов экономического роста, развития национальной, региональной и муниципальной экономики. Даны определения понятий «земельные ресурсы», «земельные отношения».

Для устойчивого развития региона, города, улучшения качества жизни населения в нем, земельные отношения, управление земельно-имущественным комплексом, процессами землепользования должны быть эффективными. Рассматриваются признаки эффективности земельных отношений, характерные для крупнейших городов.

Ресей Федерациясы ірі қалаларының жер қатынасын реттеу мәселелері

Қазіргі кезде жер қатынастарын жетілдіру экономикалық дамудың, ұлттық, аймақтық және муниципалдық экономика дамуы факторларының бірі болып саналатыны белгіленеді. «Жер байлығы», «Жер қатынастары» түсініктеріне анықтама беріледі.

Аймақ, қаланың тұрақты дамуы үшін, онда тұратын халықтың өмір сүру сапасын жақсарту үшін жер қатынастары, жер-мүліктік кешенін, жерді пайдалану үдерістерін басқару тиімді болуы қажет. Ірі қалаларға тән жер қатынастары тиімділігінің белгілері қарастырылады.

Territory Relations Regulation Problems between the largest cities of the Russian Federation

One of the main factors of economic growth and development of national, regional and municipal economy is the territory relations of the largest cities of the Russian Federation. Definitions for such concepts as “land resources”, “territory relations” are given.

For steady development of the region and city and for the quality life improvement, territory relations and management of land and property complex should be effective. Characteristics of territory relations particular for the largest cities are examined.

- **Жапаров Т.К.**

Повышение устойчивости аграрного сектора экономики и системы продовольственной безопасности

В статье рассматриваются теоретико-методические и практические вопросы устойчивости аграрного производства в системе продовольственной безопасности региона.

Экономика аграрлық секторының тұрақтылығын және азықтық қауіпсіздік жүйесін жоғарлату

Мақалада аграрлық өндірістің тұрақтылығының теоретикалық-әдістемілік және

тәжірибелік сұрақтары, аймақтың қауіпсіздік жүйесінде қарастырылған.

Agrarian Sector and Food Safety System Stability Rise

The article deals with theoretical and methodological and practical questions of agrarian production stability in the system of food safety of the region.

- **Коптева Л.А.**

К формированию стратегии повышения конкурентоспособных региональных производств в Казахстане

Отмечается, что экономическое развитие страны напрямую зависит от конкурентоспособности составляющих ее регионов. Представлены две основные модели экономической организации территорий-вертикально интегрированная (централизованная) и сетевая.

Рассматриваются четыре группы факторов в качестве основы формирования соответствующей политики, а также четыре возможные стратегии управления экономической специализацией, обеспечивающих повышение конкурентоспособных региональных производств.

Қазақстанда аймақтық өндірістердің бәсекеге қабілеттілігін жоғарлату стратегиясын қалыптастыру

Елдің экономикалық дамуы аймақтардың бәсекеге қабілетті құрамына тікелей байланысты екендігі белгіленеді. Аймақтардың экономикалық ұйымдастыруының негізгі екі моделі ұсынылған, олар – вертикалды ықпалданған (орталықтандырылған) және желілік.

Сәйкес саясатты қалыптастыру негізі ретінде факторлардың төрт тобы, сонымен қатар аймақтық өндірістердің бәсекеге қабілеттілігінің жоғарлауын қамтамасыз ететін экономикалық мамандандыруын басқаратын төрт ықтимал стратегиясы қарастырылады.

On formation of the rise competitive regional production strategy in Kazakhstan

It is pointed out that economic development of the country directly depends on competitiveness of its regions. Two basic models of the territories` economic organization such as vertically integrated and network models are represented.

Four groups of factors and four possible strategies of economic specialization management which increase the competitive regional productions are considered as a basis of a policy.

- **Лучанинова А. А.**

Роль и специфика функционирования малых предприятий в экономике Республики Казахстан

Малые предприятия являются неотъемлемой частью эффективной экономики. Во всех развитых индустриальных странах сфера малого бизнеса играет важную роль в экономической системе государства.

Қазақстан Республикасы экономикасындағы кіші кәсіпорындарының жұмыс атқару ролі мен ерекшелігі

Шағын кәсіпорын тиімді экономиканың ажырамас бөлігі болып табылады. Барлық дамыған индустриялық елдерде шағын бизнес аяасы мемлекеттің экономикалық жүйесінде маңызды роль атқарады.

Role and specific character of small enterprises functioning in the economy of the RK

Small businesses are the essential parts of the effective economy. In every developed industrial country the sphere of small business plays a substantial role in the economic system of the state.

- **Мощенко Н.С.**

Учет лизинговых операций

В данной статье рассматривается отражение операций финансовой аренды в бухгалтерском учете арендатора и арендодателя на основании Закона РК «О финансовой аренде».

Лизингтік операциялардың есебі

Берілген мақалада Қазақстан Республикасының «Қаржылық лизинг туралы» Заңына негізделген жалға беруші мен жалға алушының бухгалтерлік есептегі қаржылық жалға беру операциялары көрсетіледі.

Accounting of leasing operations

The article deals with the reflexion of financial leasing operations in the book keeping of a leaseholder and a lessor according to the law of the RK "On Financial Leasing".

- *Нурланова Н.К., Баймұхамедова Г.С., Шамалганова А.С*

Проблемы формирования конкурентных преимуществ Казахстана в условиях рецессии мировой экономической системы

В статье рассмотрены проблемы формирования конкурентных преимуществ Казахстана в условиях рецессии мировой экономической системы. Описаны концепции национальной конкурентоспособности. Предложены меры по предотвращению негативной динамики в казахстанской экономике в условиях расширения мирового экономического кризиса и усиления его влияния на национальную экономику.

Әлемдік экономикалық жүйесі рецессиясы жағдайында Қазақстанның бәсекеге қабілетті басымдылықтарын қалыптастыру мәселелері

Мақалада әлемдік экономикалық жүйесі рецессиясы жағдайында Қазақстанның бәсекеге қабілетті басымдылықтарын қалыптастыру мәселелері қарастырылады. Ұлттық бәсекеге қабілеттілік концепциялары сипатталған. Әлемдік экономикалық дағдарыс пен оның ұлттық экономикаға әсер етуінің күшеюі жағдайында қазақстандық экономикада теріс динамиканың алдын алу шаралары ұсынылған.

Problems of competitive advantages formation of Kazakhstan in conditions of world economic system recession

The article deals with the problems of competitive advantages formation of Kazakhstan in conditions of world economic system recession. Concepts of national competitiveness are described.

There are also offered the measures to prevent the negative dynamics in Kazakhstan economy within the global economic crisis expansion and in conditions of reinforcement of its influence on national economy.

- *Stieven T., Perrin-Bensahel L.*

The analysis of the problems of Russian human capital development in the frame of the concept "social capital"

The analysis of the impact of social capital on development of the human capital in Russia is given in article. Transformation of the Russian human capital demands involving of various social resources in this process. This problem is actual for the Russian society as influence of the social capital on development human the capital in Russia has the complex nature. Research of this problem will bring the contribution to the analysis of processes occurring in the Russian society.

«Әлеуметтік капитал» концепциясы шеңберінде Ресейдегі адам капиталының даму мәселелеріне талдау

Мақалада әлеуметтік капиталдың (ресурстардың) Ресейдегі адам капиталының дамуына әсер етуіне талдау жасалады. Ресейлік адам капиталының өзгеруі бұл үдеріске түрлі әлеуметтік ресурстарды қатыстыруды қажет етеді. Бұл мәселе ресейлік қоғам үшін өзекті болып табылады, өйткені Ресейдегі адам капиталының дамуына әлеуметтік капиталдың әсер ету табиғаты өте күрделі. Аталған мәселені зерттеу ресейлік қоғамда болып жатқан үдерістерді талдауға өз үлесін қосады.

Анализ проблем развития человеческого капитала в России в рамках концепции «социального капитала»

В статье дается анализ воздействия социального капитала (ресурсов) на развитие человеческого капитала в России. Преобразование российского человеческого капитала тре-

бует вовлечения разнообразных социальных ресурсов в этот процесс. Эта проблема актуальна для российского общества, поскольку воздействие социального капитала на развитие человеческого капитала в России имеет сложную природу. Исследование этой проблемы внесет свой вклад в анализ происходящих в российском обществе процессов.

• **Тастемирова Ж.А.**

Основные направления развития организационно-экономических отношений в интегрированных формированиях и основные направления государственной поддержки интеграционных процессов в АПК

Отмечается, что формирование и развитие эффективных организационно-экономических отношений при создании интегрированных формирований должно стать одним из приоритетных направлений развития АПК в современных условиях. Рассмотрены основные направления развития организационно-экономических отношений в интегрированных формированиях и основные направления государственной поддержки интеграционных процессов в АПК.

АӨК ықпалды бөлімдеріндегі ұйымдастыру-экономикалық қатынастарды дамытудың негізгі бағыттары және интеграциялық үдерістер мемлекеттік қолдауының негізгі бағыттары

Ықпалды бөлімдерді құру кезінде тиімді ұйымдастыру-экономикалық қатынастарының қалыптасуы мен дамуы қазіргі кездегі АӨК дамуының негізгі басым бағыттарының бірі болуы қажет. АӨК ықпалды бөлімдеріндегі ұйымдастыру-экономикалық қатынастардың негізгі бағыттары және интеграциялық үдерістер мемлекеттік қолдауының негізгі бағыттары қарастырылған.

Basic directions of development of organizational and economic relations in the integrated formations and basic directions of state support of the integrated processes in agrarian and industrial complex.

It is pointed out that formation and development of the effective organizational and economic relations at the creation of integrated formations should be one of the priority directions of agrarian and industrial complex development in modern conditions. Basic directions of development of organizational and economic relations in the integrated formations and basic directions of state support of the integrated processes in agrarian and industrial complex are considered.

• **Баймұхамедов М.Ф.**

К вопросу о создании систем адаптивного управления предприятием

В статье приводится анализ достижений в области создания систем управления. Рассмотрены факторы успешного развития систем управления, показаны негативные факторы, отрицательно влияющие на разработку и внедрение эффективных систем управления. Отмечены наиболее характерные ошибки при проведении разработок и внедрении СУ.

Кәсіпорынды бейімді басқару жүйесін құру мәселесіне

Мақалада басқару жүйесін құру облысындағы жетістіктерді талдау келтіріледі. Басқару жүйесінің табысты дамуы факторлары келтіріледі, тиімді басқару жүйесін әзірлеуі мен енгізуіне теріс ықпал ететін келеңсіз факторлары көрсетілген. БЖ әзірлеу мен енгізу кезіндегі тән қателер белгіленген.

On system creation of an adaptive business management

The article deals with the analysis of the region achievements in the field of the management system creation. A survey of successful control systems development is given. There also shown the negative factors unfavorably influencing on the development and on the introduction of effective management systems. The most typical mistakes are pointed out. A scheme of organization of an adaptive business management by the industrial enterprise is given.

- **Баймухамедова Г.С., Аймурзинов М.С**

Совершенствование системы управления сельскохозяйственными предприятиями на основе адаптивного подхода

В целях совершенствования системы управления сельскохозяйственными предприятиями на основе адаптивного подхода

авторами предлагается создание информационно-консультационного центра (ИКЦ) АПК на региональном уровне. Рассмотрены функции регионального

информационно-консультационного центра, дано описание подсистем ИКЦ, обеспечивающих его взаимодействие с клиентами, партнерами и внешними информационными системами.

Бейімді әдістеме негізінде ауылшаруашылық кәсіпорындарды басқару жүйесін жетілдіру

Бейімді әдістеме негізінде ауылшаруашылық кәсіпорындарды басқару жүйесін жетілдіру мақсатында авторлар аймақтық деңгейде ақпараттық-кеңестік орталығын (АКО) құру ұсынылады. Аймақтық ақпараттық-кеңестік орталығының функциялары қарастырылған, клиенттермен, серіктестермен және сыртқы ақпараттық жүйелермен әрекеттестікті қамтамасыз ететін АКО ішкі жүйесінің сипаттамасы берілген.

Improving of a control system by the agricultural enterprises on the basis of adaptive approach

To improve the management system by the agricultural enterprises on the basis of the adaptive approach the authors suggested to create the consultation centre of the agrarian and industrial complex on the regional level. Functions of consultation centre, description of ICC systems proving its interaction with clients, partners and external information systems are given.

- **Баирова Г.Д., Жазыкбаева Г.К.**

Подходы к стратегиям управления риском

Отмечается, что для эффективного управления риском необходимо максимально тщательно выявлять и просчитывать все возможные риски, стараться предотвратить их, добиваться снижения рисков, использовать экономические инструменты защиты от рисков. Рассмотрены наиболее распространенные на практике варианты распределения и объединения рисков, показаны методы защиты от рисков.

Қауіпті басқару стратегияларына әдістемелер

Қауіпті тиімді басқару үшін барлық ықтимал қауіптерді барынша анықтау және есептеп шығару қажет, оларды жібермеуге, төмендетуге тырысу қажет, қауіптен қорғау үшін экономикалық құралдарды қолдану қажет. Тәжірибеде ең кең тараған қауіптерді бөліп тарату және біріктіру түрлері қарастырылған, қауіптерден қорғану әдістері көрсетілген.

Approaches to the risk management strategies

It is pointed out that for the effective risk management it is necessary to reveal all possible risks and try to prevent them, to achieve their reduction and use economic ways of protection against risks. The most widespread variants of distribution and integration of risks and ways of protection against risks are shown.

- **Ляпунова А.Д.**

Актуальность формирования механизма управления инновационным развитием высшей школы

В статье рассмотрены механизмы управления инновационным развитием высшей школы. Отмечается, что цель основных направлений модернизации в системе высшего образования - обеспечение его качественного преобразования в условиях рыночной экономики, в глобализации. Приводится ряд отрицательных факторов, препятствующих формированию инновационных процессов в российском пространстве.

Жоғары мектептің инновациялық дамуын басқару механизмдерін қалыптастыру өзектілігі

Мақалада жоғары мектептің инновациялық дамуын басқару механизмі қарастырылған. Жоғары білім жүйесін жаңартудағы негізгі бағыттардың мақсаты – нарықтық экономика, жаһандану жағдайында оның сапалы өзгеруін қамтамасыз ету екендігі белгіленеді. Ресей кеңістігінде инновациялық үдерістердің қалыптасуына кедергі жасайтын теріс факторлардың бірқатары келтіріледі.

Urgency of mechanism management formation of innovative development of the high school

The article deals with mechanism management formation of innovative development of the high school. It is mentioned that the purpose of basic directions of modernization in higher education system is the maintenance of its qualitative transformation in market economy conditions and in globalization. A number of negative factors preventing the formation of innovative processes in the Russian educational space.

• Алимова Д.Ж.**Материалдық емес активтерді бағалау және оларды есепке алудың міндеттері**

Материалдық емес активтің пайдалы қызметінің мерзімінде қолданылатын экономикалық талаптардың жиынтығын әкімшіліктің ең дұрыс бағалауын көрсететін негізделген және нығайтылатын рұқсаттарды пайдалана отырып, болашақтағы экономикалық табыстардың ықтималдығын бағалауға міндетті.

Задачи оценки и учета нематериальных активов

В целях бухгалтерского учета к числу нематериальных активов может быть отнесен объект только при выполнении всех поименованных в Положении (стандарте) условий, среди которых можно выделить отсутствие физической (материально-вещественной) сущности, возможность использования объекта более одного года и способность приносить экономическую выгоду.

Problems of an estimation and the account of intangible assets

Within the bounds of book keeping the object can be carried to a number of intangible assets only in case of all condition fulfillment mentioned in Disposition such as : the absence of a physical (material) essence, the opportunity of using an object more than a year and the ability to provide a benefit.

• Алимова Н.Ж.**Материалдық емес активтер туралы ұғым, оларды тану, жіктеу және пайдалы қызмет мерзімін анықтау**

Нарықтық экономика жағдайында Халықаралық қаржы есептілігінің стандарттарын және оларға сәйкес бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспарын енгізу арқылы бухгалтерлік есепті реформалау нәтижесінде отандық бухгалтерия тарихында бірінші рет материалдық-заттық (физикалық) мәні жоқ «материалдық емес активтер» деген ұғым пайда болды.

Понятие, познание, классификация и определение сроков прибыльности нематериальных активов.

В условиях рыночной экономики с реформированием бухгалтерского учета путем разработки и внедрения Национальных стандартов и плана счетов бухгалтерского учета, впервые истории отечественной появилось понятие «нематериальные активы» для обозначения объектов, не имеющих в себе материально-вещественного (физического) содержания.

Concept, knowledge, classification and definition of the intangible assets profitability

The concept “intangible assets” for the first time appeared in market economy conditions, re-designing of a book keeping by means of development and adoption of National standards and the

plan of book keeping invoices. “Intangible assets” identify objects where any physical content is absent.

- **Баймұхамедова А.М.**

Современные аспекты развития финансового менеджмента

В статье рассмотрены современные аспекты развития финансового менеджмента с учетом содержания и принципов финансового менеджмента.

Представлены базовые концепции теории корпоративных финансов, рассмотрены современные концепции и модели, обеспечивающие реальную рыночную оценку отдельных финансовых инструментов инвестирования в процессе их выбора.

Қаржы менеджменті дамуының қазіргі аспектілері

Мақалада қаржы менеджменті мазмұны мен принциптері есепке алына отырып, қаржы менеджменті дамуының қазіргі аспектілері қарастырылған.

Корпоративтік қаржы теориясының базалық концепциялары ұсынылып, таңдау үдерісі барысында инвестициялаудың жеке қаржы құралдарының нақты нарықтық бағасын қамтамасыз ететін қазіргі концепциялары мен модельдері қарастырылған.

Modern development aspects of the financial management

The article is concerned with modern aspects of a financial management development where the content and financial management principles are taken into account.

Basic concepts of a corporate finance theory are presented; modern concepts and the models providing a real market estimation of separate financial implements of investment during their choice are considered.