

АГЕНТСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО СТАТИСТИКЕ

ЭКОНОМИКА И СТАТИСТИКА

4/2009

АСТАНА 2009

Ежеквартальный научно —
информационный журнал
Издается со второго квартала 1999г.

Учредитель:

Агентство Республики Казахстан
по статистике

Главный редактор

А. А. Смаилов

Заместитель главного редактора

Ю. К. Шокаманов

Научный редактор

А. К. Дауренбеков

Редакционная коллегия:

З. М. Султанова

Б. С. Алин

Б. З. Ибрагимова

Редакционный совет:

Р. А. Алшанов

С. Б. Байзаков

К. Е. Джанбурчин

Н. К. Нурланова

С. С. Сатубалдин

Г. К. Султанбекова

М. С. Утебаев

Компьютерная верстка

ТОО «Дэме»

Адрес:

Республика Казахстан, г. Астана,
Левый берег, Дом Министерств,
ул. Орынбор, 8, дом 2, подъезд 4

Телефон:

8 (7172) 749295

Факс: 8 (7172) 749509

E-mail: stat@mail.online.kz

Интернет: http://www.stat.gov.kz

Позиция Редакционной коллегии
и Агентства Республики Казахстан
по статистике необязательно
совпадает с мнением авторов.

Перепечатка материалов только
по согласованию с редакцией.

Журнал зарегистрирован
в Министерстве культуры,
информации и общественного
согласия Республики Казахстан
14 марта 1999 г. № 606-ж

Международный центр ISSN
в Париже зарегистрировал
журнал «Экономика и статистика»
под регистрационным номером
ISSN 1608-2192

Объем 16,91 УПЛ

Тираж 300 экз.

© Агентство Республики Казахстан
по статистике

СОДЕРЖАНИЕ

1. Экономическая теория

1. Об интеллектуальной собственности, экономическом росте
и казахстанской науке..... 4
Л. Иванов
2. Электронный бизнес – основа периода метакapитализма 16
К. Байшоланова

2. Методология и анализ в статистике

1. Совершенствование методики исчисления прожиточного
минимума в Казахстане 21
Б. Айдарханова
2. Экономическое развитие стран СНГ в 2008-2009 годах 25
М. Каракулова
3. Валовой внутренний продукт методом доходов 31
А. Досжанова
4. Оплата труда в Республике Казахстан 35
З. Коканбаева
5. Тенденции развития внутренней торговли Республики Казахстан 40
Е. Баер
6. О ценовой ситуации на рынке сельскохозяйственной продукции 43
А. Кульжанбекова

3. Экономико-математические методы и модели

1. К оценке устойчивости корреляционно-регрессионных
характеристик двухфакторных прямолинейных зависимостей..... 51
А. Авров
2. Принципы сочетания трендовых моделей с многофакторными
прогнозными моделями 61
Б. Иманбердиев, З. Айдынов
3. Новые подходы анализа скорости и ускорения производства
ВВП на душу населения в Казахстане 65
Б. Алшимбаев
4. Прогнозная оценка основных финансовых показателей работы
предприятия 70
Г. Аубакирова
5. Прогнозирование валовой продукции животноводства 75
А. Имашева

4. Государственное регулирование

1. Научные основы рыночного саморегулирования и государственного
регулирования городских хозяйственных систем..... 78
А. Рау
2. Совершенствование института банкротства в условиях мирового
экономического кризиса в Казахстане..... 82
Т. Сейтимов
3. Система поддержки принятия решений в инвестиционных
исследованиях нефтепроводных проектов..... 87
А. Черпаева
4. Теория пенсионного страхования: концептуальный подход..... 93
Б. Еспенбетова

5. Шығыс Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешеніндегі маркетингтік-ақпараттық жүйенің қалыптасуы.....	97
С. Зиядин	
5. Развитие туризма в Казахстане	
1. О развитии туристской отрасли Республики Казахстан.....	101
А. Хасенов	
2. Влияние туризма на современное состояние экономики Республики Казахстан.....	104
М. Матвейчук	
3. Необходимость совершенствования и внедрения вспомогательного счета туризма	109
Е. Никитинский	
4. Развитие экологического туризма в Казахстане.....	113
Г. Демесинова	
6. Финансы, учет и аудит	
1. Финансовые инструменты.....	117
Л. Джаксыбекова	
2. Понятие, субъектный состав и содержание аудиторской деятельности в современной науке	123
Л. Нургазиева	
3. Экономические проблемы комплексного использования сырья.....	128
З. Тлеуберген	
7. Цифры, факты, комментарии	
1. О численности казахов, проживающих в России	134
М. Жетесова	
2. Әлихан Бөкейханов және Қазақстандағы статистика ғылымы.....	136
Ө. Сұлтанов	
3. What were the difficulties Bill Clinton faced during his first term?	139
Diana Temirbulatova	
4. Рецензия на монографию «Трудовой потенциал Республики Казахстан. Аспекты формирования и развития (на материалах Северо-Казахстанской области)» к.э.н., доцента кафедры «Финансы и кредит» Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева Шайкина Д.Н.....	143
Ю.К. Шокаманов	
8. Новости Агентства	
1. Международное сотрудничество	144

Об интеллектуальной собственности, экономическом росте и казахстанской науке

Л.Иванов

Переход глобальной экономики к фазе депрессии дает время и повод для размышлений о причинах крушения прежнего финансового режима и путях построения новой, жизнеспособной модели роста. В порядке постановки вопроса представляется актуальным рассмотреть влияние интеллектуальной собственности на экономику Постмодерна и на роль науки в восстановлении экономического тонуса. С учетом современного состояния, предстоит немало сделать для оздоровления казахстанской науки.

Интеллектуальная собственность и инновации

Когда И. Ньютон и Г.В. фон Лейбниц переписывались (о бесконечно малых), закладывая основы дифференциального исчисления, они живо обсуждали проблемы метафизики и математики. Триста лет назад было принято лично сообщать уважаемым коллегам, работающим в тех же областях, о результатах и сомнениях. Благодаря подобным тесным научным контактам, сложились современные классические научные дисциплины и разделы внутри них. Если бы каждый из ученых держал в секрете свои идеи или предлагал заплатить за участие в научной переписке, то он не представлял бы интереса, ни как корреспондент, ни как коллега. В переписке обычно и определялся научный приоритет, поскольку научная публикация в те времена были целым событием, случившимся через годы после открытий.

Сегодня научные статьи и монографии идут таким потоком, что специалистам трудно следить даже за узкими областями науки и техники. Публикация – не приватная переписка, не скромное научное общение, а публичное заявление о некоторых результатах. Большинство таких заявлений не находит отклика. Фактически, за исключением наиболее цитируемых работ, вся фундаментальная наука представляет собой огромную коллективную деятельность, которая мало привносит истинно нового и практически полезного. Это нормальный, редко благодарный путь научного поиска – мелкими шажками, преодолевая ошибки, подхватывая чужие идеи, примеряясь к новым областям знаний и методам исследований.

Ученые-теоретики (впрочем, как и экспериментаторы) редко получают достойное материальное вознаграждение за хорошо выполненную работу. Не всегда на их долю достается толика преходящей славы, а потому в их кругу вопросы научного при-

оритета весьма щепетильны. В практических целях ученые используют, главным образом, авторские права – первичную форму интеллектуальной собственности, связанную с исключительным правом переиздания собственных работ и требующую ссылок при цитировании их как первоисточника. Теорию, гипотезу, закон и им подобные результаты авторское право не защищает от произвольного применения. Поэтому, когда инженеры и изобретатели, врачи и кибернетики разрабатывают материалы, устройства, программные продукты или методы лечения они считают себя ничем не обязанными фундаментальной науке, кроме естественной благодарности. На фундаментальной науке в рыночной экономике разбогатеть невозможно, но финансировать ее требуется.

Платон, Улугбек и Лавуазье были состоятельными людьми, увлекавшимися науками и тратившими на них собственный достаток. Но удельный вес таких (финансово независимых) ученых-любителей со временем уменьшался. Наука становилась все более капиталоемкой, а научный труд становился все более профессиональным, наемным. Одновременно происходила переориентация научной деятельности от чистого знания на прикладные результаты.

С Ренессансом все большее количество ученых стали совмещать преподавательскую работу с исследованиями. Понятное дело, преподавание – совершенно особый процесс, отнимающий значительное время и силы. Поэтому совмещение фундаментальной науки, прикладной науки и академической науки в стенах университетов и колледжей способствовало сохранению и систематизации знаний, но недостаточно стимулировало их наращивание. Единственными двигателями науки долгое время были любопытство (стремление к «истине») и амбиции (стремление к признанию приоритета) ученых. Благодаря постоянным сомнениям и поискам отдельных научных лидеров удалось преодолеть средневековую схоластику.

Следует обратить внимание, что научная деятельность подразумевает не только мысленное проникновение в суть вещей и явлений, но и формулирование результатов размышлений в терминах, принятых для соответствующих научных дисциплин. Чтобы соображения, положенные на бумагу, были понятны и однозначны, требуется не только умственная дисциплина, но и дар слова. Не случайно многие национальные Академии не склонны концентрировать внимание на различии научных интересов своих членов, а усматривают у них общее стремление к стройности и изяществу письменного изложения, в равной мере свойственное точным наукам, общественным наукам и беллетристике.

Например, Н. Бонапарт смог выполнить огромный объем работ по преобразованию послереволюционной Франции благодаря тому, что на время прервал свою военную карьеру. В течение нескольких лет он пополнял свои знания и развивал умения «в стенах» Парижской Академии, доводя полевого, обстрелянного артиллерийского офицера с задатками недурного математика до уровня государствен-

ного деятеля европейского масштаба, создавшего оригинальные представления о государстве и праве (кодекс Наполеона). Сегодня представляется, что во многом благодаря его усилиям стал возможным современный Европейский Союз.

С XIX века отмечается повышенное внимание к науке со стороны государства. Промышленная революция, стартовав в Нидерландах и Англии, стала предметом забот прочих стран. Инженерные и научные труды стали лучше оплачиваться. Если в конце XIX века и в начале XX века наиболее заметные изобретения и научные открытия делались гениальными любителями, одиночками (к примеру, Т.А. Эдисон, Н. Тесла, А. Эйнштейн), то уже к середине прошлого века научно-технический прогресс стал делом крупных организаций и практически полностью перешел под государственный контроль.

Нужно отметить качественные изменения и ускорение прогресса науки, связанные с государственным контролем науки. Ученые на службе у государей состояли с древних времен и выполняли отдельные поручения, одновременно занимаясь собственными изысканиями. Д. Бальзамо и Г. Галилей, Л. де Винчи и Т. Браге, Ф. Кенэ и Г. В. Ф. Гегель – не перечислить всех прославленных и великих придворных ученых. Государям и их дворам редко было понятны или остро необходимы их научные труды. Тогда больше ценились их уникальные ремесленные и художественные навыки.

Наука, выполняющая систематические исследования и разработки на службе у государств – это признак Нового времени. Нельзя отрицать, что остались ученые-любители и корпоративная наука (в частном секторе), но их удельный вес в результатах и в финансировании становился все меньше, так как государство смогло обеспечивать постоянные заказы и выделять растущее финансирование. Через государственные организации и научные Академии в разных странах координировались научные направления, достигалась синергия от системного научного поиска. К примеру, выдающаяся австрийская экономическая школа (концепции маржинализма и экономического либерализма) была частью интеллектуальной жизни венского двора, озабоченного управлением дунайскими государствами, входившими в состав Австрийской империи.

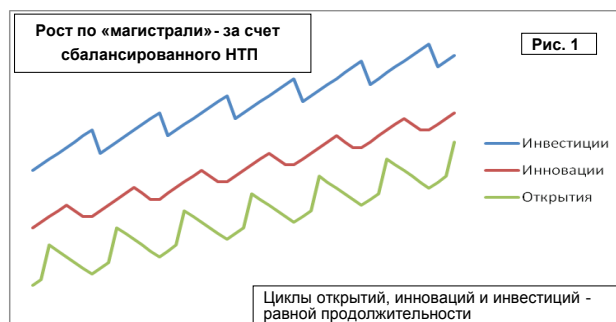
Здесь следует рассмотреть неизбежное замечание о том, что в современных развитых странах значительная часть передовой прикладной науки и инженерии финансируется частными корпорациями. Это действительно так. Но следует принять во внимание, что эти частные корпорации получают правительственные заказы, для исполнения которых и финансируется передовая наука. Кроме того, само существование монопольных корпораций допускается государством лишь постольку, поскольку это отвечает государственным (национальным) интересам. Это лишней раз подтверждается тем, что поправка Джексона-Вэника уже почти на 20 лет пережила времена холодной войны. Никакие внутривнутриполитические изменения или геостратегические потрясения не заставили США отойти от жесткого контроля научных и инновационных процессов.

В настоящее время соотношения между открытиями, инновациями и инвестициями представляются как составляющие единого процесса экономического роста. При этом не только часть инвестиций производится в расширение производства уже освоенных видов продукции, но и часть инноваций не приводит к повышению качества технологий. Мелкие улучшения, облегчающие эксплуатацию имеющихся техно-

логических линий или упрощающие изготовление и ремонт широко распространенного технологического оборудования, обычно не имеют значения для продуктивности или себестоимости. Тем не менее, в целом ряде стран, включая Японию и СССР, было принято поощрять за стремление к мелким усовершенствованиям в надежде, что поток рационализаторских предложений в корпорациях сможет время от времени приносить серьезные идеи, способные повлиять на экономические параметры производства.

Действительно, на фоне мелких открытий и инноваций иногда наблюдаются прорывы в теоретических и прикладных направлениях. Но связь между открытиями, инновациями и инвестициями нельзя считать детерминированной. Согласно теориям длинных волн (Н. Кондратьев) и технологических кластеров (И. Шумпетер) в инвестициях и экономическом росте обнаруживаются периодические изменения, которые можно интерпретировать как волновой процесс. Вместе с тем, даже если принять такую точку зрения относительно реальной экономики, остается совершенно открытым вопрос о существовании корреляции инвестиционной деятельности, экономического роста и научно-технического развития.

Во-первых, неясно, обязательно ли открытия порождают инновации, а те, в свою очередь, инвестиции в новый капитал. Во-вторых, сколько нужно ожидать (каков лаг?), чтобы открытия дали инвестиционные результаты. Поясним на примере идеальной модели - жестко взаимосвязанного роста научных результатов и инвестиций в новый капитал.



На рисунке 1 показывается, что периодичность не обязательно синусоидальна (гармоническая) и имеются различные формы переломов тенденций. Открытия считаются результатом периодических разочарований и находок. Каждый пик открытий завершается их осмыслением и переходом к поиску новых идей. Инновации нарастают постоянно: их подпитывают старые и новые открытия. Дорастая до локального максимума, инновации спадают до тех пор, пока не достигается пик инвестиционной деятельности. После наступления среднесрочного спада инвестиционной активности (цикл С. Кузнец) инновации вновь становятся актуальными.

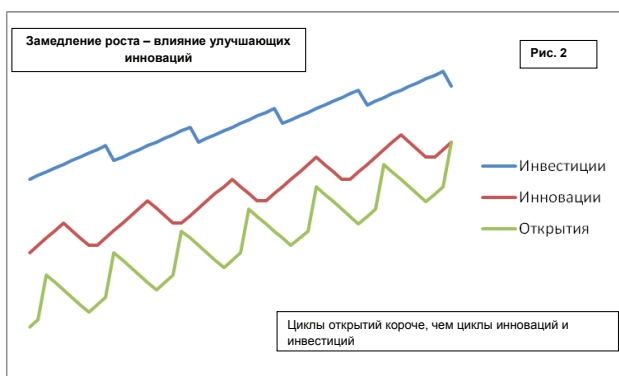
Подобную модель назовем «совершенно реактивной», так как она построена на предположениях, что достижения в науке непременно вызывают скорые результаты в опытно-конструкторских разработках, которые также непременно массово тиражируются промышленностью и попадают на инвестиционный рынок. Естественно каждый шаг на пути от открытия до рынка инвестиций требует времени, но лаги (то есть время реакции на открытия и инновации) приняты в данной модели постоянными.

«Совершенно реактивная» модель не учитывает задержки связанные с бюрократическими фриക്ഷнами и рыночными транзакциями. Не учиты-

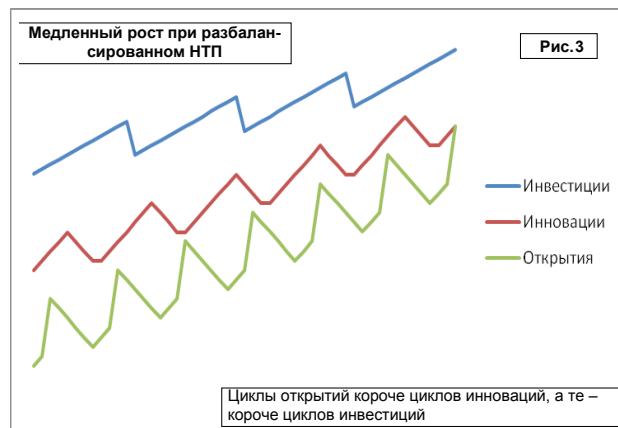
ваются и то, что крупное открытие может надолго опередить технические возможности и остаться нереализованным. Например, радиоактивность была открыта и исследована (Кюри) задолго до создания атомной бомбы. Почти пятьдесят лет ученые мечтали получить энергию от ядерного распада в утилизируемой форме. Однако для этого потребовалось развитие методов обогащения урана, управления реакцией распада и защиты от поражающих факторов распада. Чтобы осуществить Манхэттенский проект, главным образом требовалось решить задачи обогащения урана и ускорения цепной реакции (сделать бомбу было проще). Поэтому до запуска в эксплуатацию АЭС в Обнинске были взорваны (в разных средах, в разных странах) десятки ядерных зарядов различной мощности. Ко времени мирного освоения атомной энергии как раз подоспели технологии неуправляемого ядерного синтеза – водородная бомба. Технологии обогащения позволили создавать «тяжелую воду». Прошло уже более полувека, как водородное оружие стало боевым, но задача управления термоядерным синтезом для промышленного производства энергии по-прежнему далека от решения.

Итак, требуются модели экономического роста, учитывающие нежесткость связей между научными открытиями и инновациями. Пример такой графической модели приведен на рисунке 2. Заметно, что научные открытия идут своим чередом, что наука намного опережает практическую деятельность людей и мало зависит от сигналов, подаваемых экономикой (экономика не критично влияет на научный мир).

В данной модели считается, что инновации тесно связаны с инвестициями, а привязка к рыночному спросу существенно замедляет процесс инноваций. Это не слишком сильное допущение, так как инвестиции в новый капитал действительно требуют предварительных опытно-конструкторских работ. С другой стороны, ОКР нет смысла проводить в напряженном режиме, когда со стороны рынка (и крупной промышленности) не ожидается повышенный спрос на инновации.



На рисунке 2 показано, что инновации не просто теряют когерентность с открытиями. Накапливается отставание инноваций, так как периоды инновационных циклов растягиваются. Кроме того, теряется темп инноваций, то есть тренд линии инноваций становится более пологим. Существенное отличие трендов научных открытий от трендов прикладных исследований приводит к разрыву между научными идеями и их практической реализацией.



На рисунке 3 показано, что еще сильнее на экономический рост влияет потеря связи между инновациями и инвестициями. Если инновации уже проработаны (хотя и с запаздыванием по отношению к научным открытиям), но промышленность их так и не использует, то инвестиционные циклы искусственно затягиваются. Как следствие замедляется экономический рост. Увеличивается разрыв между инновациями, готовыми к внедрению и лучшими образцами выпускаемой промышленной продукции.

Насколько эти качественные модели соответствуют действительному положению дел в различных отраслях, могут судить специалисты. Достаточно припомнить, что примерно до середины XX века научные разработки редко засекречивались. Все, что можно было использовать, немедленно применялось на практике, то есть после создания промышленных образцов организовывалось серийное производство. До 70-х годов в целом ряде отраслей трудно было удивить темпами экономического роста в интервале 7-10 процентов.

В те времена патенты оформляли только на такие изобретения, которые могли быть в короткий срок поставлены на конвейер. Иначе не было смысла тратить время и деньги на бюрократическую волокиту. Ведь авторские свидетельства на изобретение, а тем более, зарубежные патенты требуют известной проверки, тщательных формулировок, периода ожидания решения и т.д. Это не просто публичное заявление об авторских правах – патент есть выраженное намерение участия в возможном бизнесе. Это приглашение к бизнесу со стороны дизайнера (инженера или конструктора).

Образцовым откликом на такие предложения была политика Японии после завершения плана Маршалла. Скупая патенты по всему миру, японские корпорации быстро повысили технический уровень производства и системы организации в промышленности. В течение жизни одного поколения рабочих и инженеров японское качество стало мировым эталоном. По проторенному пути пошли другие «азиатские тигры». Сейчас по тому же пути – переводу экономики на наукоемкий, качественный рост продвигается КНР.

Некоторое время близко к первой модели шло развитие СССР. Получив по послевоенным репарациям некоторые полезные технологи, не брезгуя научно-промышленным шпионажем и концентрируя немалые средства на важнейших направлениях, удалось добиться состояния экономики, когда заводы, сооружения, военная техника и гражданская продукция создавались по чертежам, на которых едва успевала просохнуть тушь. Одновременно была заложена прогрессивная система среднего, среднего специального и высшего образования, акцентированная

на преподавании точных наук и промышленных специальностей. Краеугольным камнем государственной политики СССР был тезис о том, что наука является «непосредственной производительной силой». Иными словами, наука была объявлена четвертым фактором производства, наравне с силами природы, трудом и капиталом.

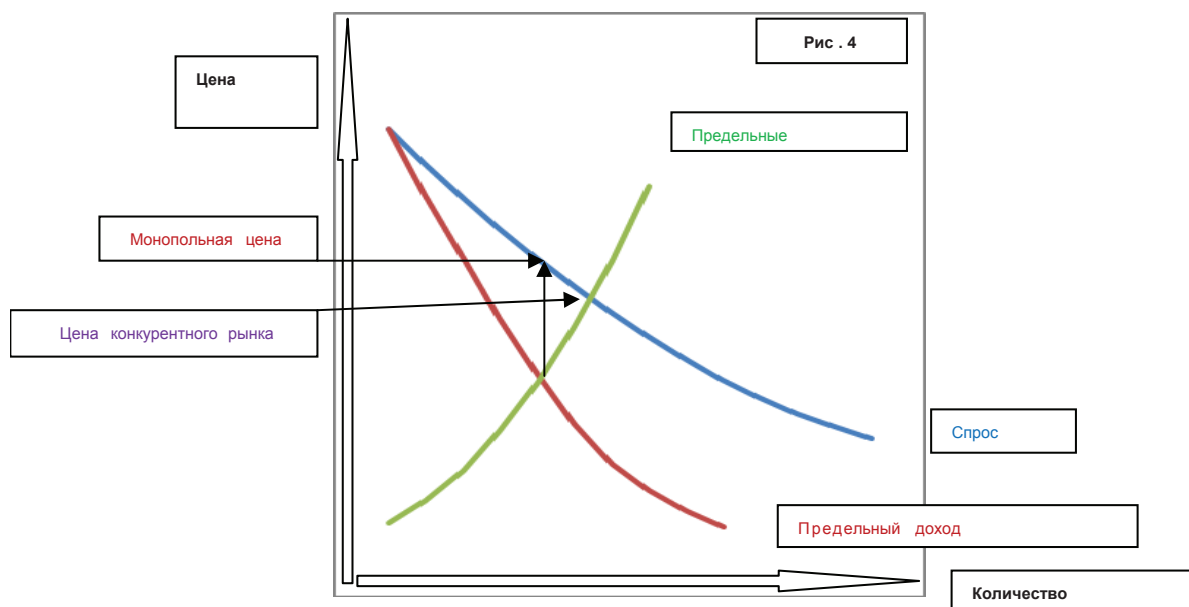
Затем режим секретности научных достижений и инновационных проектных решений начал тормозить рост мировой экономики. Уже в 80-х годах прошлого века начали накапливаться залежи неиспользуемых патентов. Наиболее важные патенты скупали крупные корпорации, тормозившие рыночное предложение для сохранения своих старых брендов. С 90-х годов глобальная экономика действовала в рамках третьей модели.

Прежде чем перейти к рассмотрению экономических последствий накопления прав интеллектуальной собственности, следует обратить внимание на специфику патентов и эквивалентных им форм легализации инноваций. Во-первых, провозгласить чьи-либо исключительные права может лишь тот, у кого достаточно власти, чтобы предотвратить нарушение подобных исключительных прав. Иными

словами, лишь государство (в частности, судебная ветвь власти) способно охранять и отстаивать права интеллектуальной собственности. Во-вторых, любые исключительные права способны создавать монополию. В частности, технологические патенты, использованные для производства, неизбежно создают монопольные преимущества различного масштаба. В-третьих, государство способно ограничивать использование исключительных прав, предоставленных им же. Иными словами, рынок интеллектуальной собственности регулируется, зачастую, вопреки представлениям об экономическом либерализме.

2. Интеллектуальные пирамиды

Классическая микроэкономика доказывает, что на монопольном рынке всегда есть условия, когда монополист способен повысить цену по сравнению с условиями конкурентного рынка и сократить предложение на рынке. Рисунок 4 напоминает о причине такой возможности. От стандартных изображений отличие состоит в том, спрос и предельный доход показаны не прямыми, а убывающими кривыми, что больше соответствует действительности.



Монополист будет сокращать свои предельные издержки за счет сокращения предложения до тех пор, пока разница между предельными издержками и предельным доходом (т.е. - на дополнительную единицу продукции) не станет нулевой. На этом уровне предложения он получает максимальную валовую прибыль. А поскольку мы установили, что исключительные права на интеллектуальную собственность способствуют монополии, то у корпораций появляются коммерческие стимулы для приобретения ценной интеллектуальной собственности. Патенты и ноу-хау позволяют защитить монопольные рынки, обеспечивая уровень качества и отличие товаров монополистов от конкурирующих продуктов. Сверхприбыль (повышенный денежный поток монополии) оценивается на будущее как корпоративный гудвил и отражается в бухгалтерском балансе.

Когда корпорация выходит на фондовый рынок за капиталом или обращается к банкам за кредитованием, ее риски оцениваются благосклонно. Незачем сомневаться о рисках, когда рынок контролируется,

а его расширение – является беспорной миссией корпорации. Финансисты, фактически входят в долю, участвуют в получении корпоративных доходов от контролируемого расширения рынка сбыта. Заметим, что для этого используются, в основном, деньги клиентов.

Монополистная «шапка» в цене создает «запас прочности» корпоративного капитала и ценных бумаг: возможность выплачивать дивиденд, особенно по привилегированным акциям, связана с устойчивостью прибыли (т.е. высоким и мало волатильным ROE). Немонополизированный сектор более рискован по ценам, а потому не может гарантировать устойчивых и высоких выплат по выпускаемым бумагам. В частности, это находит отражение в том, что ставки вознаграждения по кредитам, выдаваемым корпорациям и малому бизнесу, различаются в 1,5-2 раза.

Таким образом, современный глобальный рынок корпоративных фондов является одним из результатов концентрации прав интеллектуальной собственности. Формулируя по-иному, пирамида глобальной финансов строилась из блоков интеллектуальной

собственности.

Одной из «замечательных» находок экономической теории является термин «несовершенная конкуренция». Монополии и олигополии – примеры несовершенной конкуренции. Но конкуренция предполагает равенство исходных условий. Например, никто не выставит на боксерский ринг школьника младших классов против олимпийского чемпиона. Исход заведомо неравного боя каждому понятен, следовательно, это не соревнование, а пародия, шоу. Словосочетание монополистическая конкуренция – пример оксюморона. Борьба за власть над рынком – неизбежная и вечная, но вопрос, рыночными ли методами устанавливается власть – однозначно риторический. Чаще всего, власть над рынком поддерживается отношениями с государственной властью.

Например, во время Великой депрессии легендарный инженер и предприниматель Г. Форд имел неосторожность неуважительно отнестись к просьбам президента США Т. Рузвельта. В ответ администрация США пересела на автомобили Джeneral Моторс. В результате постоянно терявшему лидирующие позиции Форду потребовалось несколько десятилетий, чтобы стабилизировать положение. Между прочим, ДМ по-прежнему под опекой администрации, которая в данное время владеет примерно 60% акций. Была даже поговорка: «что хорошо для ДМ, то хорошо и для США» (правда, то же самое говорили и о Джeneral Электрик).

При олигополии равновесие связано не с тем, что все участники олигополии действительно упорно конкурируют, а с тем, что рынок разделен на кластеры приверженцев различной продукции, лишь отчасти взаимозаменяемой. Например, каждая легковая машина может служить личным транспортом. Но сельские внедорожники, представительские авто, родстеры или военные джипы, по большому счету, не конкурируют между собой. У каждого класса автомашин – свои особенности, свои цены, свои фанатики и продают их они, зачастую, на территориально различных сегментах автомобильного рынка.

Таким образом, олигополия есть устойчивое состояние крупного, но существенно сегментированного рынка (частично взаимозаменяемой продукции), каждый сегмент которого контролируется монополией. Поскольку для каждого сегмента должны предлагаться адекватные инженерные и художественные решения, различие товаров на рынке, так называемой, монополистической конкуренции обеспечивается специфицированными корпоративными комплектами объектов интеллектуальной собственности.

В совокупности объекты интеллектуальной собственности создают основу для корпоративного бренда. Даже названия, слоганы или изображения, раскрывающие торговую марку, регистрируются как интеллектуальная собственность (обычно – корпорации). Под этими специально разработанными рекламными продуктами производится консолидация лояльных потребителей, то есть формируется рыночный сегмент. Ценовые «шапки» позволяют финансировать формирование и видоизменение рыночных сегментов за счет финансирования массированных информационных атак на потребителей и системных грото-акций.

Финансовая самостоятельность крупных корпораций может быть столь велика, что им необременительно содержать корпоративные исследовательские подразделения. Обычно это инжиниринговые организации, выполняющие, помимо внутрикорпоративных заданий, работу для внешних заказчиков. Корпоративный инжиниринг требуется потому, что

авторских прав и патентов недостаточно чтобы обеспечить инновациям длительный период для окупаемости корпоративных инноваций. Всегда есть риск, что кто-либо еще дальше продвинется в усовершенствовании технологических процессов и сумеет наладить выпуск более экономичной продукции. Поэтому ноу-хау представляют главную коммерческую тайну на остро конкурентных рынках и лежат в основе каждой монополии.

Иными словами, государственной регистрации прав интеллектуальной собственности обычно недостаточно. Отдельное государство не всемогуще. В условиях глобализации конкуренты всегда могут найти страну с подходящим законодательством для выгодного размещения производства, имеющего нарушенное конкурентное преимущество вследствие нарушения исходных прав интеллектуальной собственности. Поэтому каждая корпорация вынуждена следить за использованием в других юрисдикциях принадлежащих ей прав на интеллектуальную собственность, за распространением ноу-хау, то есть систем организации производства и сбыта. В этом смысле научно-исследовательские программы корпораций выполняют еще и защитную функцию.

Если засекретить корпоративные достижения на некоторый срок удается, то это закрывает возможности копирования продукции, пользующейся спросом. Однако возможности клонирования продукции ограничить практически невозможно. Например, современные персональные компьютеры собираются во многих странах мира потому, что при универсальной элементной базе не представляет труда создавать вариации топологий вычислительной системы.

Еще 15 лет назад на Тайване, в Южной Корее, в Малайзии и других странах было широко развито клонирование японских, американских и европейских образцов электроники и бытовой техники. В последние годы в КНР клонируются все наиболее удачные образцы техники – от стрелкового оружия до внедорожников, от карьерной техники до телевизоров. Клонирование невозможно предотвратить, так как весьма трудно доказать нарушение прав интеллектуальной собственности корпораций. Кроме того, в ходе клонирования вносятся отличительные упрощения и усовершенствования. В ряде случаев клонирование основывается на истечении срока действия прав интеллектуальной собственности, как например, при выпуске лекарств – дженериков.

Сравнительно молодой проект Всемирной торговой организации включает тематику защиты монополевой (интеллектуальной) собственности как неотъемлемый компонент. В нем изначально проматрировалась значительная политическая подоплека, поскольку концептуально он базируется на представлениях о правилах торговли и защиты прав собственности, распространенных в США и отчасти – в Западной Европе. Особенность этих стран – сильная поддержка частных корпораций.

Вместе с тем, в целом ряде стран крупные корпорации сращены с государственным управлением и системы контроля корпораций не требуют от государственных администраций значительных усилий ни в сфере финансов, ни в сфере законодательства. Таких примеров достаточно по всему миру – и в Европе, и в Азии и в Латинской Америке. Сверхприбыли корпораций с участием государства становятся весомой частью национальных бюджетов, а защита внутренних рынков – обеспечивает занятость. Поэтому защита интеллектуальной собственности воспринимается неоднозначно. Собственность резидентов готовы защищать все, но права интеллектуальной собствен-

ности нерезидентов даже в режиме ВТО гарантированы скорее формально.

Доминирование режима ВТО ничуть не повлияло на масштабы прокатившегося в 2007-2008 годах финансово-экономического кризиса. Начало было стандартным: обнаружилось перепроизводство, главным образом, инвестиционных товаров (домов, автомобилей, самолетов, оборудования и т.п.). Однако затем были сокрушены фондовые рынки, в первую очередь – специализированные, инвестиционные банки и страховые компании. В чем же специфика глобальной рецессии и депрессии в условиях небывало продвинутой системы защиты интеллектуальной, корпоративной собственности? Есть основания считать, что сработал на разрушение сложившийся механизм фондового рынка.

Логика такова. Во второй половине длинного цикла (с конца 80-х годов) защита корпоративных доходов достигла небывалого уровня. Глобализация дала возможность широкого выбора юрисдикций для бизнеса, который получил значительные налоговые преимущества. Репродукции технологий развитых стран в странах третьего мира принесли значительные доходы поставщикам, уповавшим на режим ВТО. Фондовый рынок объективно отражал рост интенсивности денежных потоков от международной торговли и прямых инвестиций и благоденствовал на операциях с портфелями. Цены на все виды фондовых товаров ставили рекорды день ото дня.

Из виду упускались два важных побочных эффекта сложившейся траектории глобального экономического роста. Во-первых, монополизация рынков за счет применения инструментария прав интеллектуальной собственности сократила выпуск: перед спросом была выставлена завышенная планка монопольных цен. Часть покупок не могла быть осуществлена при завышенных ценах на раскрученные бренды и часть малобюджетного спроса стала удовлетворяться за счет приобретения клонированных продуктов. Высокие монопольные цены брендов открыли дорогу для удешевленных клонов.

Внешне это выглядело как рост конкуренции со стороны развивающихся стран (включая БРИК). Но на деле никто не конкурировал со старыми брендами на их рынках. Происходили перестройка и развитие рынков под новые бренды. Сначала это были внутренние рынки, а потом и выход на международный уровень. Например, Nokia и Sony сравнительно недавно вышли в новый для них сегмент – мобильных телефонов и быстро заняли в нем ключевые позиции. Одновременно с ними клонировать мобильные телефоны начали уже десятки крупных производителей. Причина в том, что мобильный аппарат перестал быть принадлежностью исключительно делового человека. А для детей, домохозяек и студентов нужен совершенно другой дизайн и контент – это иные потребители.

Во-вторых, в фазе экономического подъема высокий спрос на инвестиционные товары привел к удорожанию технологий, особенно прямых инвестиций. Как следствие стали удлиняться периоды окупаемости капитальных затрат (новых предприятий), а некоторые недавно построенные или переоснащенные предприятия оказались слишком близко к состоянию дефолта по платежам за внедренные новые технологии. Защита интеллектуальной собственности в сфере технологий, естественно, оказалась переложена на плечи и кошельки покупателей ноу-хау. Пока шел бодрый экономический рост, положительные решения, принятые по инвестиционным проектам на основе патентованных технологий, выглядели

оправданными. Но при резком спаде инвестиционной деятельности и сжатии потребительского рынка выяснилось, что обслуживать долговую нагрузку инвестиционных проектов по силам далеко не каждому предприятию.

Как следствие стали быстро терять ценность бумаги предприятий, имеющих трудно обслуживаемые долги. За ними потянулись дефолты финансирующих их организаций. Вскоре стало понятно, что если фаза депрессии затянется на несколько лет, то ситуация с отдельными новыми «высокотехнологичными» предприятиями может оказаться необратимой. За период депрессии они морально и физически устареют, так и не успев приблизиться к погашению обязательств. Для дальнейшего использования (в очередной фазе экономического роста) сравнительно недавно созданных мощностей целый ряд предприятий придется пропустить через процедуры санации, реабилитации, банкротства и обеспечить их дополнительными инвестициями для технологической модернизации. Таким образом, можно утверждать, что специфика современного глобального финансово-экономического кризиса состояла в обрушении финансовой пирамиды, возведенной на шаткой основе корпоративных прав собственности, в первую очередь – на интеллектуальную собственность.

Из вышесказанного следует ряд критических выводов в отношении индустриально-инновационной политики Казахстана, складывавшейся под влиянием иллюзий возможности долгосрочного бескризисного роста. Во-первых, акцент на трансферт технологий, верный, по сути, не был специфицирован. Далеко не все технологии было выгодно импортировать – удороженные брендами технологии с самого начала вызвали вопросы по срокам окупаемости и условиям финансирования. Идея о массовом применении технологий от лучших поставщиков не согласовывалась с остальными компонентами внутренней экономической политики (например, потребностями контроля цен, обеспечения конкурентоспособности рыночными методами) и не учитывала снижения емкости внутреннего рынка для казахстанских производств, вызываемого ростом заводских цен вследствие трансфертов дорогостоящих технологий.

Во-вторых, индустриальная политика не была продумана с точки зрения цикличности глобального экономического роста. О неизбежности экономической цикличности были осведомлены все казахстанские государственные организации, участвовавшие в выработке промышленной политики. Тем не менее, при проработке этапов Стратегии индустриально-инновационного развития до 2015 года, проблемы надвигающейся рецессии были обойдены вниманием. В результате с 2003 по 2007 год были накоплены системные ошибки, вызвавшие ипотечный кризис, ступор институтов развития, чрезмерные плохие долги БВУ, связанные с инвестиционными проектами, и т.д. Эти ошибки начали проявляться уже в 2005 году, но не были своевременно проанализированы.

В-третьих, тезис о необходимости экспортной ориентации развития несырьевых отраслей был в целом ошибочным. Для экспортной ориентации обрабатывающей промышленности высокой сложности не было оснований, ни с точки зрения продуктивности факторов производства, ни с точки зрения доступа к внешним рынкам, ни с позиций импорта интеллектуальной собственности. Поскольку Казахстан не располагает собственной базой по выпуску высокотехнологичной продукции, стратегическая задача экспорта нессырьевых товаров должна была рассматриваться лишь как следствие подъема прикладной науки и

технологий, то есть как весьма долгосрочная задача, которую требовалось подкрепить специальными государственными программами.

3. Обзор системных проблем казахстанской науки

Рассматривая отраслевую структуру научных организаций Казахстана, невольно приходишь к выводу: специфичность казахстанской науки состоит в ее преимущественно сырьевой ориентации. Обычно термин «сырьевая ориентация» применяется по отношению к реальному сектору, но корреляция между структурой науки и структурой экономики не должна вызывать удивления. Как фрагмент глобального экономического пространства, исторически специализированный на горнодобывающей промышленности, зерновом производстве и пищевой промышленности, Казахстан располагает научной поддержкой производства лишь этих отраслей, развивавшихся системно и в течение продолжительного времени.

На территории Казахской ССР (в рамках СССР) действовали сотни научных организаций (относившихся к министерствам и ведомствам союзного и союзно-республиканского подчинения), занимавшихся оборонно-космической, биотехнологической и машиностроительно-материаловедческой тематикой. С распадом СССР эти организации утратили значение (для Республики Казахстан), лишились бюджетного финансирования и быстро распались. Их ликвидация ускорила в рамках мероприятий по конверсии казахстанской индустрии. Многочисленные заводские лаборатории и ОКБ также сократились количественно и по суммарной численности инженерно-научного персонала. Большая часть квалифицированного персонала, работавшего в передовых направлениях науки и техники, покинула Казахстан. Наиболее устойчивыми оказались проектные и учебные организации, связанные с науками о земле и технологиями добычи, первичной переработки и транспортировки. Но даже и там медленно происходило обновление кадров науки. В течение ряда последних лет основной контингент выпускников ВУЗов относился к юридическим, медицинским и экономическим специальностям.

В современной классификации видов экономической деятельности, основанной на различии основных конечных результатов деятельности институциональных объектов, услуги науки разобщены. В частности, под кодом 73 проходят «Научные разработки и исследования»; под кодом 74.13 – «Исследования конъюнктуры рынка и общественного мнения»; под кодом 74.2 – «Деятельность в области архитектуры, инженерная и техническая деятельность, связанная с гражданским строительством»; под кодом 80.22 – «профессионально-техническое образование»; под кодом 80.3 – «Высшее образование». Действующая классификация видов экономической деятельности не отражает реальную роль науки, не позволяет увидеть комплексную научно-техническую деятельность и оценить ее полный вклад в экономику.

Наука в широком смысле, как социально-производственная инфраструктура, обеспечивающая обновление экономики, включает три подразделения, соответствующих операциям с различными факторами производства.

1. Академическая наука — система накопления и передачи знаний (теорий и технологий) — ВУЗы, ССУЗы, аспирантура, докторантура и

т.д. Это подразделение работает на обновление и повышение качества труда (человеческого капитала).

2. Фундаментальная наука – система отработки теорий – научные институты, лаборатории и группы. Все более глубокому изучению подлежит природа и развивающееся в ней человеческое общество.
3. Прикладная наука – система разработки технологий – проектные, конструкторские и экспериментальные организации, изобретатели-одиночки. Занимается всесторонним совершенствованием качества капитала (основного и оборотного).

Между этими подразделениями должны соблюдаться пропорции, как по количеству занятых (включая обучающихся и стажировщиков) и их уровню подготовки, так и по фондооснащенности и финансированию. В то же время, развитие каждого из подразделений науки должно задаваться четкими и достижимыми (общественно признанными) целями, а промежуточные результаты – измеряться корректными индексами. Несоблюдение требований целенаправленности и пропорциональности дезорганизует науку, снижает ее результативность и со временем приводит к технологическому отставанию, провоцирующему экономические и политические стрессы.

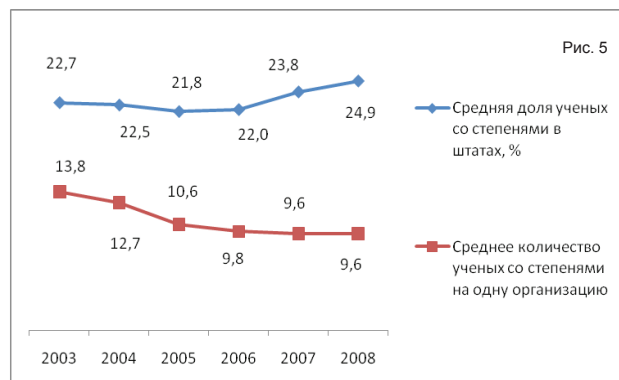
Нарушение пропорций казахстанской науки началось еще в рамках СССР (после 70-х годов), когда впервые стала отмечаться стагнация во всех подразделениях науки, особенно - в хронически отстававшей от Запада прикладной науке. При этом численность занятых в науке неуклонно возрастала до 90-х годов. После распада СССР ситуация только ухудшилась. Были свернуты устоявшиеся отраслевые научные направления. Часть оставшихся в стране научных кадров лишилась привычной работы и перешла в бизнес или на государственную службу. Подготовка научных кадров стала все больше опираться на методики западного образца, которые так и не удалось в достаточной мере освоить.

Частично академическая и прикладная наука были приватизированы, что также не привело к позитивным результатам. Дело в том, что при приватизации ценность научных организаций определялась скорее расположением и размерами принадлежащей им недвижимости. На площадях прежних проектных и учебных организаций развертывались многочисленные микро-университеты и академии. Часть помещений отошла к БУ и иным финансовым организациям. Таким образом, пострадали не только кадры науки, но и ее имущество, которое было выведено в другие отрасли. Сама по себе потеря имущества не слишком драматична — оно давно морально устарело. К примеру, незачем иметь тысячи кульманов, когда развиваются автоматизированные системы проектирования. Но вместе с кульманами ушли в прошлое опытные чертежники, а специалистов по промышленному проектированию своевременно не подготовили. В результате наука вступила в период «технологического разрыва» — острого недостатка современных приборов и технологий исследования.

Деградацию научной системы Казахстана не удалось замедлить в начале XXI века, несмотря на некоторое повышение внимания со стороны государства и увеличение финансирования. Численность работников с научными степенями возрастала, но все большее количество специалистов теряло связь с наукой, переходя на работу в органы государственного управления или на преподавательскую работу,

не требующую высокой квалификации.

На рисунке 5 показано, что за последние годы средняя доля ученых с научными степенями в научно-исследовательских организациях несколько возросла, но концентрация квалифицированных ученых в организациях снизилась. Новые организации создавались быстрее, чем нарастал кадровый потенциал науки. Всего за пять лет средняя штатная численность научной организации снизилась с 61 до 38 человек, то есть более чем на 1/3. С 2003 по 2008 год количество научно-исследовательских организаций выросло на 54%. Появление новых, сравнительно небольших организаций способствовало тенденции к «мелкотемью».



В специализированных научных организациях остались в основном ученые, начавшие свою карьеру до 80-х годов. Средний возраст казахстанских ученых – около 58 лет, что означает практическое отсутствие преемственности, разрушение созданных научных школ. Если не предпринимать решительных мер, примерно через 10 лет в Казахстане практически не останется действующих ученых – выживут только преподаватели и проектировщики стандартных объектов, не имеющие опыта научного поиска. Простейшие научные услуги, связанные с творчеством и инновациями, придется заказывать за рубежом и задорого.

Некоторое время назад надежды на оздоровление науки в Казахстане были связаны с ее коммерциализацией. Если иметь в виду неоднозначный процесс приватизации академической науки, то коммерциализация частично произошла. Однако в направлении организации коммерческого финансирования фундаментальной и прикладной науки для доведения разработок до этапа опытно-промышленной эксплуатации практических результатов не достигнуто. Думается, что проблема заключается в некорректно поставленных целях, в методах, которыми измеряется научная результативность.

Так, важными критериями коммерческой состоятельности научных изысканий служат патенты (для прикладной науки) и публикации (для фундаментальной науки). Следует осознавать, что между патентами и публикациями в Казахстане и зарубежными аналогами имеется существенная разница. Те проблемы, которые актуальны для Казахстана и решены на некотором научно-техническом уровне, нормальном для Казахстана, могут иначе оцениваться за рубежом: результаты казахстанской науки, как правило, представляются мало актуальными или отсталыми. Кроме того, зарубежное патентование не под силу (долго, дорого и хлопотно) не только отдельным ученым, но и подавляющему большинству отечественных научных

организаций. Зарубежные публикации осуществляются, преимущественно, по результатам зарубежных грантов.

Очевидно, следует различать экспорт казахстанской научной продукции и внутреннее потребление. Если коммерциализация новых результатов в пределах Казахстана по ряду направлений еще возможна, то широкая коммерциализация казахстанских «достижений» в странах, превосходящих Казахстан по уровню развития, представляется невозможной в обозримой перспективе. Следовательно, в среднесрочной перспективе усилия государственных уполномоченных органов должны быть нацелены на внедрение результатов отечественной науки на территории Казахстана – на импортозамещение. Это особенно важно учитывать при определении стратегии подъема и развития государственного сектора науки.

Значительную роль в дестабилизации государственной науки сыграло законодательство о государственных закупках. Авторитетные научные организации вынуждены участвовать в конкурсах наравне с фирмами-однодневками и зачастую проигрывают вследствие стремления выполнить работу дороже, но качественней. Расширение числа участников рынка научной продукции нередко приводит к недобросовестной конкуренции (включая коррупцию). В погоне за всеми доступными источниками финансирования солидные ученые, зачастую, претендуют на гранты по тематике, которая некорректно, непрофессионально сформулирована (научные организации не в состоянии спорить с курирующими их государственными органами).

Бюджетное финансирование науки имеет те же проблемы, что и все инвестиции в государственном секторе – конкурсы проводятся к середине года, а научные темы нужно сдавать до конца года. По полгода ученые сидят без денег и без утвержденной тематики, после чего идет ускоренное освоение денег (любым путем). Как результат, в сегодняшней науке ловкие компиляторы информации, добытой в Интернет, востребованы ничуть не менее чем глубокие специалисты.

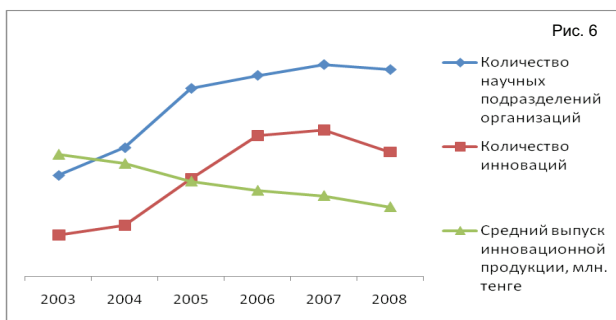
Обращает на себя внимание то, что перед фундаментальной и прикладной наукой со стороны государства не поставлены задачи, а лишь приблизительно заданы направления:

- Нанотехнологии и новые материалы.
- Биотехнологии.

Технологии для углеродного и горно-металлургического секторов и связанных с ними сервисных отраслей:

- Ядерные технологии и технологии возобновляемой энергетики.
- Информатизационные и космические технологии.

Эти направления определены ВНТК при Правительстве РК в соответствии со сложившейся специализацией системы проектных и исследовательских организаций, сохранившихся до настоящего времени при национальных компаниях. Однако, инновационные возможности этих организаций весьма проблематичны, так как определяются сложившимся уровнем научной подготовки персонала и наличной технической базой. По всем направлениям развития технологий практически невозможны технологические прорывы – они требуют соответствующего времени, уровня организации работ и финансирования. В лучшем случае, инновации будут связаны с разорительным трансфертом и освоением зарубежных технологий.



На рисунке 6 показано, что количество инноваций несколько возросло по мере создания при казахстанских предприятиях и организациях исследовательских и внедренческих подразделений, но с 2005 года началось замедление внедрений на производстве. При этом результативность средней инновации неуклонно снижалась все последние годы. Иными словами, улучшающие инновации давали все меньший результат.

Для перехода к устойчивому инновационному развитию потребуется период обновления научного персонала и материальной базы прикладной науки. В течение периода обновления по каждому направлению предстоит специфицировать ключевые задачи, определить ожидаемые результаты, обосновать ценность прикладных исследований и оценить конкурентоспособность (то есть сравнить эффективность казахстанских исследований с зарубежными).

4. Роль государства в реабилитации науки

До конца 2009 года государственное управление наукой было основано на следующих актах:

- Закон Республики Казахстан от 09.07.2001 года №225-II «О науке».
- Закон Республики Казахстан от 23.03.2006 года №135-III «О государственной поддержке инновационной деятельности».
- Указ Президента Республики Казахстан №348 от 20.06.2007 года «О Государственной программе развития науки Республики Казахстан на 2007-2012 годы».

Проект нового закона «О науке» продолжает прежнюю политику, в которой научная деятельность частично отождествляется с коммерцией, а частично - с государственным управлением. Изменений научно-технической политики в Казахстане пока не предвидится. Вместе с тем, результаты, полученные за последние семь лет институтами развития, уже показали: государственная система финансирования руководствуется не долгосрочными интересами развития науки и технологий, а краткосрочными политическими задачами. В этих условиях о методически грамотном управлении инновационной деятельностью приходится только мечтать. До сих пор инструментарий органов управления базируется на чужеродных идеях (венчуров, технопарков, коммерциализации государственной науки и т.д.), заимствованных из иных экономико-политических условий и малопродуктивных в казахстанских условиях.

Уполномоченный орган в сфере науки - МОН РК. Вместе с тем, оставшиеся в государственной собственности научные организации находятся также в ведении МСХ, МЗ, МИТ и Самрук-Казыны. В целом государственная наука все еще ожидает системного управления. Должные пропорции и связи между фун-

даментальной, прикладной и академической наукой в государственном секторе нарушены. Координация научной работы уполномоченным органом не налажена. Государство еще не полностью осознало свои интересы в сфере науки, не сориентировало государственную науку на решение актуальных национальных задач.

Возьмем, к примеру, учебные программы ВУЗов. Даже если эти программы копируются с Сорбонны, Гарварда или Кембриджа, это вовсе не означает, что выпускники казахстанских университетов в чем-то сравняются с выпускниками лидирующих зарубежных университетов. Наоборот, этими программами надежно закладывается отставание казахстанской научной молодежи. Для того чтобы сравняться с зарубежными учебными учреждениями в Казахстане должна идти непрерывная работа по пересмотру учебных программ и иной учебно-методической литературы. Для этого нужно иметь собственный контингент ученых, способных понять и оценить самые последние сведения «передовой» науки, адаптировать сложные научные результаты и включить их в учебный процесс.

Можно сколько угодно мечтать о получении высоких зарубежных рейтингов для казахстанских ВУЗов, можно даже заплатить немалые деньги за их получение, но никакие рейтинги не скроют отставание в системе образования, базирующейся на заимствовании устаревших методик преподавания, игнорирующей передовые разработки. Однако, для преодоления отсталости в высшем образовании нужно радикально изменить деятельность уполномоченного органа – МОН РК. Министерство (включая профильные комитеты) должно контролировать, насколько передовые научные идеи продвигаются через казахстанские ВУЗы и исследуются в фундаментальной наукой.

Вместе с тем, не следует недооценивать сохраненный потенциал государственного сектора науки Казахстана. Он может служить основой для научного обеспечения ключевых, неотложных стратегических задач, для построения новых научных школ. Учитывая проблемы физического и морального старения компонентов национального богатства Казахстана, в долгосрочном периоде фундаментальная и прикладная наука должны объединяться единой государственной политикой по преодолению «инвестиционного барьера» (обновления устаревшего основного капитала) на современном научно-техническом уровне.

Исходя из современного состояния научных организаций и потребностей экономики РК, следует придерживаться стратегии поэтапного перевода государственных научных организаций в режим рационального и конструктивного развития:

Первый этап: 2010 год. Определение условий для восстановления пропорциональности в государственной науке.

Второй этап: 2010–2011 годы. Реструктуризация, реинжиниринг научных организаций и повышение практических результатов их деятельности.

Третий этап: с 2012 год отработка нового механизма – посткризисного управления наукой.

Содержание и сроки остальных этапов могут быть специфицированы по итогам первых трех лет реализации стратегии.

На первом этапе предстоит сконцентрироваться на трех важнейших задачах:

Запустить проект Международного университета Астаны (МУА) и отработать модель нового технологического образования:

- Укрепить деятельность АО «ННТХ

«Парасат», его дочерних и зависимых организаций;

- Уточнить государственную политику в научно-технической сфере.

При уточнении направлений и методов осуществления научной и технической политики, в первую очередь, требуется дополнить тематику теоретических и прикладных исследований задачами, имеющими социальное значение. В частности, нужен прорыв в области комплексного и рационального управления городским и коммунальным хозяйством, водопользованием, энергосбережением и т.д. Нужно расширить понятие «коммерциализация» и использовать научно-технические достижения в государственном секторе и в непромышленной сфере.

Укрепление холдинга «Парасат» требуется по ряду направлений:

- наладить стратегическое планирование деятельности государственной науки и учитывать долгосрочные планы в работе МОН;
- реорганизовать финансовую деятельность и увязать финансирование с практическими результатами;
- наделить холдинг функциями междисциплинарной координации и поддержания пропорциональности между подотраслями науки;
- пополнить холдинг новыми кадрами, пригодными для выполнения актуальных задач, и рационализировать организационную структуру холдинга.

В частности, нужно резко повысить требования к персональному составу руководителей государственной науки. Члены Правления холдинга должны обязательно иметь ученую степень, вести активную научную деятельность и регулярно публиковать результаты (авторитетность и прозрачность), иметь опыт управления крупными коллективами, хорошо разбираться в финансовых вопросах.

При отработке модели нового технологического образования следует рассмотреть возможность предельно широкого привлечения наиболее продвинутых отечественных прикладников и теоретиков к созданию новых научных школ и массовому обновлению учебных программ. В частности, преподавание в МУА должно стать «трамплином» для создания казахстанских научных брендов. МУА призван стать центром, через который каждый потенциальный потребитель наукоемкой продукции сможет найти поддержку в форме консультаций, рекомендаций, сопровождения и инжиниринга.

Реструктуризация, реинжиниринг государственной науки (второй этап), в первую очередь, требуется для перехода к инновационному развитию государственного сектора. В частности, для того, чтобы повысить восприимчивость казахстанской экономики к инновациям, требуется комплекс мер по «сращиванию» линейных организаций (подразделений) национальных компаний и других заинтересованных организаций (например, коммунального хозяйства, РЭКов и т.д.) с прикладной отечественной наукой. Пока между практическими потребностями производства и прикладной наукой находится бюрократическая «подушка» корпоративного управления, гасящая сигналы «снизу» и контролирующая бюджет развития с целью изыскания ресурсов для девелоперской деятельности, перестройка материально-технической базы национальных компаний будет идти замедленными темпами.

Думается, что начать обновление производственной базы нужно с приглашения научных специалистов для выборочного технологического аудита

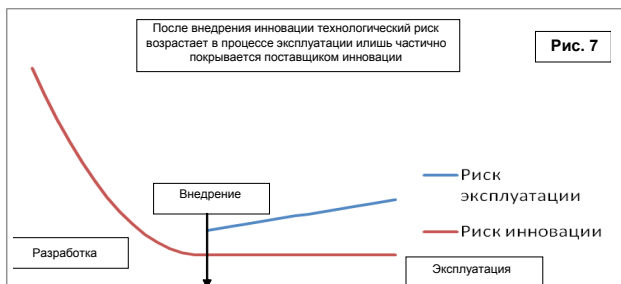
коммерческих организаций (особенно естественных монополистов и доминантов). Одновременно следует проводить стажировки практических работников в научных организациях. Должны быть совместные планы работ ученых и производственников по инновационным тематикам, частично финансируемые за счет самих организаций, а частично – за счет бюджетов разного уровня. Эти расходы должны окупаться экономией от внедрения новых технологий в производство. На АО «ННТХ «Парасат» следует возложить обязанности контроля научно-практических мероприятий и распространения передового опыта.

Инвестиционный характер инноваций (на третьем этапе) должен быть поддержан хозяйственным механизмом:

- казахстанские инновации должны иметь «зеленую улицу» в налоговом законодательстве. Тогда у зарубежных инжиниринговых компаний будет выше интерес к присутствию на территории Казахстана и к кооперации с отечественными научными организациями,
- ценообразование должно строиться с прицелом на финансирование инноваций за счет экономии, получаемой в будущем. Это особенно важно для тарификации услуг естественных монополий. Следует предотвратить переход к инновациям, удорожающим казахстанскую экономику (за исключением неизбежных расходов на восстановление экологии),
- инновационные риски должны страховаться. Поскольку в настоящее время не создан механизм коммерческого страхования инноваций, следует рассмотреть варианты запуска государственной системы страхования инновационных рисков. Это возможно начать, например, с участием АО «ННТХ «Парасат» и Госкорпорации по страхованию экспорта.

Важность тематики страхования в обслуживании инновационных рисков требует ее более тщательного рассмотрения. Даже тогда, когда инновация представляет результат длительной деятельности монопольной корпорации, защищена патентами и корпоративными секретами, она не гарантирована от провалов. Могут быть побочные последствия, неучтенные при разработке технологий, может быть непредусмотренное недолжное пользование технологиями, приводящее к техногенным катастрофам, могут быть (незаметные на первый взгляд) изменения в используемых материалах или условиях, препятствующие эффективному применению технологии. Всех технологических рисков не перечислить и не предусмотреть.

При поставке технологии ответственность за ее применение возлагается на покупателя. Считается, что если покупатель уверен в необходимости приобретаемого имущества, то он отвечает и за последствия от приобретения этого имущества. Поставщик технологии раскрывает свое видение выявленного технологического риска, гарантирует покупателя от предвратенных им ситуаций и предупреждает об известных ему рисках. Вместе с тем, ни поставщик, ни покупатель технологии не в состоянии предвидеть все последствия инновации.



На рисунке 7 показано, что в процессе отработки инновации поставщиком происходит снижение ее совокупного риска. Но после внедрения на контролируемый риск инновации накладывается риск предпринятия (покупателя), которые поставщик на себя не принимает. Поэтому управление инновационными рисками связано не только с венчурными рисками, но и с рисками эксплуатации, которые возрастают по мере устаревания технологии. Следовательно, в Казахстане нужно развивать более сложную систему страхования инновационных рисков, стимулирующую инновационную деятельность, как в сфере науки, так и в сфере производства.

Такая система страхования не может быть универсальной. Коммерческое страхование технологического риска априорно по силам монополистам, имеющим сверхприбыли. Но если стоит задача инновационного развития малого и среднего бизнеса, существующего в конкурентной среде, то коммерческие условия страхования будут неприемлемы. Именно в снижении рисков конкурентного сектора велика роль казахстанской науки и государственного управления. В частности, когда риски эксплуатации превосходят приемлемые, нормативно установленные пределы, система страхования должна обеспечивать обновление технологий за счет финансовых накоплений от страхования. Именно такая система страхования станет подлинным государственно-частным партнерством.

5. Выводы и предложения

1. Проблемы казахстанской науки отражают не только особенности экономики или недочеты в государственном управлении Казахстана. Они связаны с глобальной тенденцией периода Постмодерна, когда все большее значение стали приобретать гедонистические ценности и устремления – здоровье без усилий, головокружительный финансовый успех, клубный стиль жизни и т.д. Наука оказалась, в известной степени, «вторично» заражена элитарными идеями, что снизило ее познавательный потенциал и стимулировало погоню за непрерывными мелкими, сравнительно легко достижимыми усовершенствованиями.

2. Анализ современной экономической цикличности указывает на тесную связь между монополизацией (вплоть до глобализации), акцентом на права интеллектуальной собственности и сдерживанием экономического роста в развитых странах. Удорожание инноваций также сдерживает догоняющее развитие стран «второго и третьего мира». Поскольку темпы прироста определяются инвестиционной деятельностью, сокращение фундаментальных инноваций, сказавшись на корпоративных финансах, спровоцировав современный глобальный финансово-экономический кризис.

3. Перед Казахстаном в настоящее время стоит задача выбора модели экономического роста. Первая опция заключается в том, чтобы сохранить предкризисную научно-техническую политику и развиваться за счет инвестиций в сырьевой сектор и инфраструктуру. Для этого не требуется серьезная забота о казахстанской науке, поскольку необходимые научно-технологические услуги будут оказываться из-за рубежа через корпоративных подрядчиков, то есть по-прежнему будут записываться на счет внешнего корпоративного долга.

Другая опция – пересмотр экономической политики в пользу наращивания импортозамещения по наукоемким товарам и услугам. Этот путь требует поэтапного перехода на поддержку отечественной науки, ограничения девелоперских проектов и радикального усиления роли государства в поддержке немонополизированного сектора. В итоге будет стабилизирован внешний долг, а Казахстан через 3-5 лет сдвинется в сторону развития интеллектуальной нации. Ключевым тезисом нового экономического курса должно быть обновление национального богатства.

4. Казахстанская государственная наука нуждается в перестройке и балансировании по подразделениям и предметным областям. В настоящее время это не может быть сделано силами одних лишь отечественных ученых, а тем более – командами со стороны правительственных организаций. Предварительно нужно создание новых опорных точек в прикладной науке, совершенствование учебного процесса в ВУЗах за счет форсированного развития академической науки. При достаточном количестве хорошо подготовленных ученых и инженеров «инвестиционный барьер» будет успешно и рационально преодолен.

5. От противопоставления государственного и частно-корпоративного секторов казахстанской науки следует переходить к разделению функций между ними. Государственная наука должна двигаться вперед вровень с общемировыми тенденциями по всем ключевым направлениям. Она должна быть способной поддерживать систему образования, фундаментальные исследования и обслуживать нужды государственного сектора экономики (коммунальное хозяйство, производственная инфраструктура и природопользование). Прикладные результаты государственной науки должны передаваться как вклад государства в венчурные организации частного сектора. Стимулирование ученых в штате научных организаций следует производить с доходов, получаемых государством от внедрения научных результатов в производство.

6. Для того чтобы не растерять в переходный период остатки научного потенциала нужно с 2010 года усовершенствовать финансирование науки по трем основным направлениям:

- Перейти к финансированию основной тематики в соответствие со среднесрочными (трехлетними и пятилетними) экономическими планами,
- По краткосрочной, разовой тематике практиковать закупки из одного источника (у профильных институтов),
- По тематике, в которой целесообразно проведение конкурсов, обеспечить проведение конкурсов и подведение итогов в первом квартале с началом финансирования не позднее апреля.

Использованные источники:

1. Boaz D. Libertarianism. A Primer. CATO Institute, 1997.
2. Hodgson G.M. Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Polity Press, 1988.
3. Phillips T. Knockoff. The Deadly Trade in Counterfeit Goods. The True Story of the World's Fastest Growing Crime Wave. Kogan Page, 2005.
4. Robinson J. The Sink. Terror, Crime and Dirty Money in the Offshore World. L., Constable, 2003.
5. Каменецкий В.А., Патрикеев В.П. Собственность в XXI столетии. М., Экономика, 2004.
6. Пономарев И., Ремизов М., Карев Р., Бакулев К. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад. М., 2009.
7. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М., Экономика, 2004.
8. Статистические данные с сайта stat.kz

Резюме:

Рассматривая значение прав интеллектуальной собственности для монополизации рынков, нетрудно прийти к выводу о существовании связи между экономическим ростом, инновациями и научными открытиями. Отсюда следуют рекомендации по управлению наукой и внедрением прикладных результатов.

Considering intellectual property rights' importance for the markets monopolization, it is easy to face the conclusion about the existence of relations among economic growth, innovations and scientific discoveries. Thus follow recommendations for the sciences and applicable inventions governance.

Данные об авторе:

Иванов Леонид Александрович - независимый эксперт.

Электронный бизнес – основа периода метакapитализма

К. Байшоланова

Современная тенденция мировой экономики давно превратила весь земной шар на разделенное и взаимосвязанное динамическое пространство. Между этими пространствами появились транснациональные воспроизводственные системы, которые состоят из отдельных подсистем, такие как: финансовые, научно-технические, производственно-предпринимательские структуры экономики.

По утверждению А.А. Абишева: «Технологическая взаимосвязанность мировой экономики не означает лишь возникновение принципиально новых производств и отраслей экономики. Важной особенностью этой глобальной тенденции является обеспечение целостности отраслевых и технологических структур не только в масштабе национальной экономики, но и мирового хозяйства в целом» [1].

В этих условиях большинство компаний сталкивались с негативными последствиями этого процесса, это – жесткая конкуренция на мировом рынке, появление разнообразных рисков, растущие требования к навыкам и знаниям персонала. Такой международный характер коммерческой деятельности компаний заставил их работать в новом режиме и в новых условиях. Новые условия ведения бизнеса породили новые возможности. Чтобы использовать их в полной мере, компаниям необходимо было усилить организационные и технологические факторы. Эти проблемы нашли свои решения благодаря информационно-коммуникационным технологиям.

Функционирование электронного бизнеса в компаниях создало лидеров новой экономики XXI века. Интернет стал мощным инструментом для разработки новых технологий ведения бизнеса. Как отмечают Р.Фостер и С.Каплан «многие компании, возникшие в Интернете, начинали практически без стартового капитала. Рентабельность капитала у этих фирм по сравнению со всеми известными стандартами невообразимо велика. Эффективность производства бьет все рекорды» [2].

Та страна, которая владеет достаточным запасом человеческого капитала и достижений информационно-коммуникационных технологий как экзогенные факторы трансформационных процессов, становятся участниками метакapиталистического рынка. Как отмечает Сафрончук М.В., отличительная черта метакapиталистических отношений – экзогенность и глобальность [3].

Экзогенный характер технологического фактора, независимо от воли внешних субъектов, приводит к изменению организации бизнеса, придавая ему новые возможности. Новые изменения в организации бизнеса намного повышают норму прибыли, что

все компании стараются быть участниками метакapиталистического рынка. Они, как современные высокотехнологичные компании, усиливая интеллектуальные капиталы, все больше отказываются от деятельности, требующей физического капитала.

Глобальная экономика, которая характеризуется развитием транснационализации производства, функционирует в метакapиталистическом рынке как система в реальном времени и одновременно по всей планете. Разделение некоторых производственно-технологических цепочек заграничными субъектами, формирование зарубежных филиалов, установление контрактных отношений описывают разделение труда на мировом уровне, значительно снижая вследствие коммуникационных издержки и затраты на координацию производственных процессов.

Тенденция развития транснационального бизнеса в структуре мировой экономики тесно переплетались с достижениями информационно-коммуникационных технологий. Применение электронного бизнеса с его многочисленными преимуществами, неизбежно способствовало глобализации международных экономических связей, современные компании превращались во владельцев бренда, отказываясь от деятельности, где требовался физический капитал. Как отмечает А.К. Кошанов, «глобализация означает втягивание всего мира в открытую систему финансово-экономических, общественно-политических и культурных связей на основе новейших технологий и информационных систем связи. Это объективный процесс, темпы которого ускоряются» [4].

Произошла электронная революция в бизнесе. Некоторые компании, которые выбирали адаптацию к новым условиям, претендуют быть лидером новой экономики. На основе B2B они оптимизировали всю цепочку отношений поставщик-потребитель, упрощая производственные процессы. Модель бизнеса в традиционном виде строилась на концепции компании как пирамида, в основании которой находился физический капитал. Появление информационно-коммуникационных технологий, внедрение электронного бизнеса изменило подобный подход, внедрялись новые системы управления производством.

В работе Г. Минса и Д. Шнайдера структура капитала представлена в виде физического, оборотного, человеческого и бренд-капитала [5]. С позиции их исследований это верно. С точки зрения данной работы мы делим капитал прежде всего на физический и интеллектуальный вид. Нам необходимо было сравнить и показать их изменения в разные периоды развития общественного труда, в разные периоды уровня технологии. К тому же человеческий и бренд-капитал относятся к интеллектуальному капиталу. Финансовый капитал в современных условиях развития экономики имеет особое значение. Тем более, указанные авторы в своей работе не пользуются этим видом капитала. Они используют обратную ее часть. Поэтому, в данной работе, где это необходимо, используется классификация Г. Минса и Д. Шнайдера и авторское разделение капитала на физическую и интеллектуальную часть.

В экономике развитых стран мира стоимость определяется не столько физическими активами, сколько знаниями, которые трансформируются в виде новых продуктов, технологий, новых навыков, новых взаимоотношений с потребителями. В таблице 1 показана динамика структуры совокупного капитала развитых стран Запада [6].

По таблице 1 ясно, что в экономике будущего наблюдается тенденция увеличения доли компонента знаний в каждом продукте и услуге. К знаниям относятся не только полученное образование, но и то, что закрепляется в торговой марке, патентах, ноу-хау, лицензиях, организационных инновациях и другие как объекты интеллектуальной собственности.

Таблица 1

Динамика структуры совокупного капитала в развитых странах: интеллектуального / физического, (%)

Годы	1800	1875	1913	1950	1975	2000
Соотношение капиталов, %						
	традиционный бизнес					е-бизнес
Интеллектуальный капитал (Ик)	20	25	30	52	40	70
Физический капитал (Фк)	80	75	70	48	60	30

Большая часть стоимости в экономике будущего будет создаваться не столько на стадии материального производства, сколько на стадии НИОКР, трансфера технологий, маркетинга, планирования, транспортировки, продажи и офисного обслуживания.

В результате возникает новая разновидность капитала – интеллектуальный капитал, который иногда называется «интеллектуальный потенциал», не материальные активы, активы знаний и другие. Интеллектуальный капитал, как отмечалось, ранее из человеческого, организационного и потребительского капитала.

Исходя из работ основоположника теории интеллектуального капитала Т.Стюарта, величина интеллектуального капитала определяется как разница между рыночной стоимостью компании и стоимостью ее материальных активов. Формирование новой экономики приводит к революционным изменениям в бизнесе. Возникает самостоятельный раздел экономики – экономика знаний. Он направлен на создание более мощных конкурентных преимуществ компании. Прежде всего, здесь авторитарное содержание в управлении, заменяется адхократическим, характеризующаяся малыми командами управление на основе участия, непрерывного обучения персонала, гибким размещением функций и высокой ответственностью каждого.

В традиционном бизнесе произошло последовательное изменение структуры капитала и их соотношения. Если в традиционном бизнесе оборотный капитал с высоким уровнем представлял незавершенное производство и готовую продукцию для сбыта, то в электронном бизнесе он оказался низкого уровня, где происходили прямые поставки потребителям.

С целью увеличить прирост доходности капитала, бренд-компании усиливают основную свою деятельность и передают другим компаниям некоторые составляющие производственного процесса, связанные с физическим капиталом.

В процессе трансформации бизнеса компании с традиционным бизнесом стремились увеличить скорость бизнес-процессов, успешно применяя электронные технологии ведения бизнеса. Внедрение или применение электронного бизнеса позволило существенного прироста доходности капитала.

Для этого, компании-участники электронного бизнеса в зависимости от своей возможности разрабатывали стратегию. Они могли декапитализировать свою компанию, если имели возможность стать бренд-компаниями.

Как отмечают Г.Минс и Д.Шнайдер, компании-участники электронного бизнеса по модели B2B делятся на две группы:

- компании, имея относительно небольшой капитал, которые владеют брендом, а также идеи и технологии производства нового продукта;

- компании, которые группируются вокруг бренд-компаний или интегратора. Они осуществляют функции по производству нового продукта. Компании, не имеющие свой бренд, группируются вокруг бренд-компаний таким образом, что им остается занять свою экономическую деятельность в нише аутсорсинга, образуя внешнюю сетевую структуру. Данные сети предоставляют бренд-компаниям цепочки: поставщик-потребитель и спрос-предложение, обработка финансовых и учетных информации, различные сервисы и услуги, вплоть до подбора персонала. Таким образом, крупные бренд-компании становятся системными интеграторами отдельно производимых узлов [5].

Интеграторы или бренд-компании, работающие в тесной кооперации с сетью внешних структур, исследователи назвали «сообществом добавленной стоимости» (value added community) или СДС. Они являются лидерами электронного бизнеса и в свою очередь взаимодействие смежных СДС образует более сложное образование – метарынка, в которой происходит трансформация традиционного бизнеса на электронную. В условиях глобализации крупные бренд-компании на базе информационных технологий в сфере электронного бизнеса B2B стали функционировать в метарынках.

Компании действующие в метарынке инвестируют больше в развитие бренда-компаний, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями и новые технологии, то есть нематериальные активы и в меньшей мере в материальные активы. В основном бренд-компании вообще не имеют своего собственного производства. Они выстраивают цепочки добавленной стоимости из отдельных узкоспециализированных компаний в соответствии с технологической цепочкой производства, объединенных технологиями электронного бизнеса, где каждая компания, как элемент цепочки производит ту или иную деталь, которая в последующем является составляющим продуктом собираемой другой узкоспециализированной компанией. Результатом всех действий внутри цепочки является готовый продукт, выходящий под брендом, компании управляющей цепочкой добавленной стоимости.

Модель B2B стимулирует создание добавленной стоимости, совершенствуя цепочку электронного бизнеса – «поставщик-потребитель», предоставляет совместные услуги в процессе производства продукции и выполняет вспомогательные процессы. Поэтому, интеграторы управляя брендом, распространяют аутсорсинг на производство по разным территориальным масштабам. Аутсорсинг означает механизм передачи организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области - это использование внешних трудовых, материальных и интеллектуальных ресурсов [7].

В современном мире выживают и добиваются успеха лишь те компании, которые ведут бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных издержек при сохранении высокого качества товаров и услуг. Поэтому одной из наиболее современных и успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. Бренд-компания, в качестве аутсорсинга могут передать другим компаниям производственные, логистические, бухгалтерские, юридические, кадровые услуги и аутсорсинг эксплуатации объектов недвижимости и разработки программных средств и другие. Целесообразность использования аутсорсинга объясняется тем, что, бренд-компания как заказчики оставляют себе только то, что сами могут делать лучше других и передают внешнему исполнителю то, что он делает лучше других.

Применяя аутсорсинг бренд-компания:

- экономят рабочие места. Потому что, для создания собственной структуры необходимы дополнительные помещения, организационные технические и программные средства и другие расходы;

- экономят средства, так как стоимость услуг аутсорсинга оказывается гораздо дешевле, чем затраты на построение собственной структуры. Стоимость услуг аутсорсера является затратами заказчика и сокращает налогооблагаемую базу;

- имеют непрерывно безотказную работу, из-за того, что - аутсорсер работает постоянно;

- экономят время, так как подборкой кадров также могут заниматься аутсорсеры. Они имеют высококвалифицированных специалистов и необходимую инфраструктуру, технологии.

Так как интеграторы передают на аутсорсинг внешним структурам функции по производству комплекующих, систему материального производства и сборку ранее разработанной бренд-продукции, они все меньше вовлекаются в процесс изготовления серийного продукта. Опыт этих компаний показывает, что детально описанные и проанализированные бизнес-процессы позволяют оптимально распределять задачи между внутренними и внешними исполнителями, то есть грамотно принимать решения относительно необходимости вынесения той или иной функции на аутсорсинг.

Чаще всего интеграторы используют собственное производство для изготовления узкоспециализированных, критически важных и сложных узлов, чтобы избежать возможной потери качества или угрозы недобросовестного партнерства со стороны участников сети с внешней стороны. Если участники сети внешней стороны самостоятельны и независимы от интегратора, основой его бизнеса становятся производство и реализация технически сложных элементов с большой нормой прибыли.

Для максимальной эффективности бизнес-про-

цесса на основе таких современных инструментов, как передача внутренних процессов внешним узко-специализированным исполнителям - аутсорсингом разрабатываются специальные механизмы в управлении бизнес-процессами компании. Результат применения данных механизмов снижает себестоимость продукции, затрат на межкорпоративное взаимодействие, а также повышает качество продукции и гибкости производственного процесса, за счет которой компания может принимать оперативные и оптимальные управленческие решения. В связи с использованием информационных технологий затраты на взаимодействие между компаниями снижаются. На практике электронного бизнеса очень часто применяется инструмент реинжиниринга, как аутсорсинг бизнес-процессов. Таким образом, все в большей степени производственные компании начинают выводить традиционные бизнес-функции за пределы компании, передавая их на реализацию сторонним компаниям с целью создания более гибких и эффективных производственных цепочек-процессов.

Г.Минс и Д.Шнайдер отмечая, «что перекладывание производства и связанных с ним производственных процессов на сеть внешних структур высвобождает огромный капитал, который может быть направлен на разработку брендов, привлечение потребителя, управление снабженческой сетью и другие процессы, обеспечивающие лидерство в отрасли» [5], приводится пример по деятельности автомобильной промышленности. В данной отрасли совершенствовалась цепочка отношений поставщик-потребитель, сократилось время вывода новых изделий на рынок. Крупные автомобильные компании «Ford», «General Motors» передают на сторону, внешним структурам производство запчастей и деталей на автомобиль. Эти компании, образуя новые альянсы и сети поставщик-потребитель, организовали управление взаимоотношениями с внешними структурами. Чтобы разработать новые модели, изучали запросы потребителей и занимались развитием системы обслуживания и ремонта.

Глобальность метакapиталистических отношений порождает транснациональные компании на рынке, где участниками становятся производители различных социально-экономических систем. Здесь суть интеграции в международном масштабе заключается в том, что поискать выгоду от использования дешевой рабочей силы и производства товаров в большом объеме на глобальном масштабе позволяет обслужить более крупный рынок по оптимальным ценам. Либо как отмечает К.Е. Кубаев, «Планета подошла к единой мировой экономике, в которой каждая национальная экономика конкурирует с другими за получение своей доли мирового прибавочного продукта. ... Каждый сектор экономики несет свое бремя издержек: сельскохозяйственный – трудоемкое, промышленный – наукоемкое. Менее затратные экономики стран, которые достигли уровня предоставления услуг. Особая роль в этом устройстве мировой экономики отводится знаниям и информации, поскольку быстро устаревают сами знания и технологии» [8].

Таким образом, в условиях глобализации место классической организационной структуры, как альтернатива ей, международные компании работают по структуре, основанной на взаимодействии автономных звеньев, участвующих в процессе производства продукта.

Бренд-компания оставляют за собой маркетинг и контроль качества продукции, а остальные операции,

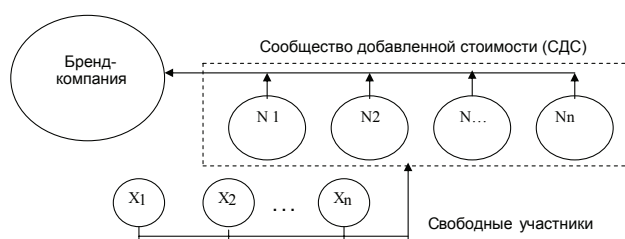
такие как оформление, производство и сбыт поручает своим N_p партнерам. В электронной среде реализация этих возможностей позволяет бренд-компаниям достичь высоких показателей без прямых вложений капитала. Они перекадывают значительную долю своих функций на сообщество СДС. В свою очередь, СДС в качестве партнера по альянсу сами добровольно выбирают себе нужную бренд-компанию и будут предлагать качественные услуги и экономию производства.

Такой производственный подход создает модульный бизнес, механизм которого отражен на рисунке 1.

Зато, интеллектуальный, в том числе человеческий капитал больше концентрируется на работе с потребителями и в эффективном виде обеспечивает рост компании. В бренд-компаниях для улучшения бизнес-процессов непрерывно обновляются программные средства.

Рисунок 1

Механизм функционирования бренд-компания



В традиционной системе бизнеса данный механизм осуществлялся по взаимосвязанной производственно-технологической цепочке от n частей в качестве структурными подразделениями.

В традиционном бизнесе компании концентрировали внимание на N_p составляющих производства и учитывались все компоненты производственно-технологической цепочки. Конечный продукт реализовался через «навязывание» потребителям.

Эффективное функционирование электронного бизнеса потребовало концентрации усилий на интеграции глобальных операций бренд-компания, упрощении цепочек взаимоотношений с внешними

структурами, кроме этого необходима была стандартизация и совершенствование бизнес-процессов.

Бренд-компания имели дело со скоростью бизнеса, которая рассматривала оперативное управление бизнес-процессами, динамикой изменения предпочтений потребителей. Сокращение размера физического капитала и его перемещение во внешние структуры высвобождает огромный капитал, который может быть направлен для разработки новых продуктов, привлечение потребителя, а также другим операциям, которые будут обеспечивать лидерство компании. Такая процедура ведения электронного бизнеса ставит вопрос либо приобрести имущество в собственность, либо об аренде этого имущества. В бренд-компаниях или в сетевых компаниях основная часть технических средств арендована. Можно привести, например компанию «Microsoft».

Процесс метакapитализации наблюдается в условиях олигополистической структуры рынка. В основном, бренд-компания являются мощным отраслевым лидером-олигополистом [3].

Модель В2В стимулирует процессы, создающие добавленную стоимость, облегчает доступ потребителей и совершенствует цепочку «поставщик-потребитель» в целом. В2В-компания могут использовать это преимущество, предлагая потребителям более качественный и эффективный доступ и большую чувствительность к их запросам, т.е. именно то, что увеличивает бренд-капитал.

При помощи В2В-модели трансформируются ведущие компании во всех секторах экономики. Динамичные метарынки, возникающие вокруг этих компаний, позволят перевести конкуренцию на «молекулярный» уровень бизнеса - уровень, на котором отдельные звенья цепочки поставщик-потребитель могут быть оптимизированы по таким критериям, как скорость, гибкость, стоимость, надежность и способность к быстрой интеграции с метарынком. Метакapитализм и распространение сообществ добавленной стоимости может обеспечить кумулятивный рост капитализации в глобальном масштабе.

Итак, наглядно показана новая В2В модель организации электронного бизнеса, позволяющая значительно снизить издержки и увеличить скорость процессов, следовательно, повысить эффективность бизнеса и «добыть» всем участникам дополнительную прибыль.

Список литературы:

- 1 Абишев А.А. Социально-экономическая эволюция технологического способа производства. – Алматы: Экономика, 2009 – 280 с.
- 2 Созидательное разрушение: Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность / Ричард Фостер, Сара Каплан, пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 – С. 26.
- 3 Сафрончук М.В. Экономический рост в условиях трансформации и метакapитализм / Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006 – с. 488-494.
- 4 Кошанов А.К. Трудное восхождение на путях к рынку. Астана: Елорда, 2004 - 704 с.
- 5 Минс Г., Шнайдер Д. Метакapитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2001 – 280 с.
- 6 E. Viardot, Success full Marketing for High Technology Firms, Ertech Hovs, Boston-London, 1998 - 266 p.
- 7 Михайлов Д. В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. М.: КноРус, 2006. - 256 с.
- 8 Кубаев К.Е. Функциональный анализ взаимодействия государства и рынка в условиях глобализации // Саясат-полису. 2003. - № 5. - С.58-63.

Резюме:

Мақалада электрондық бизнес нәтижесінде қалыптасқан метакапитализм әдістемесі ұсынылып және аутсорсинг принциптері қарастырылады.

В данной статье предлагается методология метакапитализма и рассмотрены принципы аутсорсинга, как результат функционирования электронного бизнеса.

In this article a methodology of metacapitalism is offered and principles of outsourcing are considered like a result of functioning of electronic business.

Данные об авторе:

Байшоланова К.С. - доцент, заведующая кафедрой «Экономической теории» Казахского экономического университета им. Т.Рыскулова, к.э.н.

Совершенствование методики исчисления прожиточного минимума в Казахстане

Б. Айдарханова

АО «Институт экономических исследований»

Важным инструментом государственного регулирования и стратегического планирования доходов населения является определение величины прожиточного минимума.

Под величиной прожиточного минимума понимают показатель абсолютного измерения низких доходов населения, обеспечивающих потребление им важнейших благ и услуг на минимально допустимом уровне. В Казахстане законодательно прожиточный минимум – необходимый минимальный денежный доход на одного человека, равный по величине стоимости минимальной потребительской корзины [1].

Минимальная потребительская корзина представляет собой минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека в натуральном и стоимостном выражении. Она состоит из продовольственной корзины и фиксированной доли расходов на непродовольственные товары и платные услуги [2]. Доля расходов на минимально необходимые непродовольственные товары и услуги для расчета прожиточного минимума в Казахстане установлена в размере 40 процентов стоимости минимальной потребительской корзины.

В процессе расчетов величины прожиточного минимума может быть использован ряд методов:

- Статистический (прожиточный минимум устанавливается на уровне доходов, которыми располагает 10-20% самых малоимущих граждан страны).
- Нормативный (определяется по фактической стоимости потребительских товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину).
- Комбинированный или нормативно-статистический (питание определяется по нормати-

вам, а остальное – по его доле в общих расходах).

- Субъективный (на основе социологических опросов населения о необходимом минимальном доходе).

- Ресурсный (исходящий из возможностей экономики обеспечить прожиточный минимум).

- Медианный (здесь порогом бедности считается величина, равная половине медианного дохода (среднедушевого дохода населения)).

- Условных расчетов (применяется в основном в США). Состоит в оценке уровня стоимости специально сконструированного продовольственного набора и далее, исходя из условного соотношения между величиной прожиточного минимума и стоимостью продовольственного набора как один к трем, определяется величина прожиточного минимума.

- Социальный минимум (в отличие от прожиточного, включает в себя расширенный набор промышленных товаров).

В Казахстане величина прожиточного минимума рассчитывается уполномоченным органом по статистике и уполномоченным органом по труду и социальной защите населения исходя из стоимости минимальной продовольственной корзины, увеличенной на фиксированную долю расходов на минимально необходимые непродовольственные товары и услуги.

Проведем анализ структуры потребительских расходов домашних хозяйств в 2007 году, представленной на рисунке 1, из которой следует, что доля продовольственных товаров составляет в среднем 40-45% по регионам страны, а непродовольственных товаров 30-35%, платных услуг 30-20%. То есть, доля продовольственных товаров составляет в среднем 40-45%, а доля непродовольственных товаров и услуг 60-55%, что не соответствует принятой структуре при вычислении прожиточного минимума: продовольственные товары – 60%, непродовольственные товары и услуги – 40%.

Рисунок 1

Структура потребительских расходов домашних хозяйств в 2007 году по регионам



Источник: www.stat.kz - Агентство Республики Казахстан по статистике.

Также, из структуры денежных расходов домашних хозяйств в Республике Казахстан по кварталам за 2007-2009 годы, приведенной в таблице 1 следует, что среднее значение доли продовольственных товаров в последние годы в структуре расходов населения составляет 40,8%, а доля других расходов составляет: непродовольственные товары – 27,5%, платные

услуги – 24,8%, оплата налогов – 0,2%, и прочие расходы – 6,8%.

В целом, в структуре денежных расходов населения доля продовольственных товаров составляет в среднем 40,8%, а доля других расходов, включающих непродовольственные товары, платные услуги, оплату налогов и прочие расходы составляет в среднем 59,2%.

Таблица 1

Структура денежных расходов обследуемых домашних хозяйств

в процентах

	Денежные расходы – всего	в том числе					
		потребительские расходы	из них			оплата налогов	прочие расходы
			продовольственные товары	непродовольственные товары	платные услуги		
2007	100.0	93.6	38.8	29.9	24.9	0.2	6.2
I квартал	100.0	94.4	39.3	28.9	26.2	0.1	5.5
II квартал	100.0	92.1	39.2	30.3	22.6	0.2	7.7
III квартал	100.0	92.7	38.4	29.9	24.4	0.2	7.1
IV квартал	100.0	94.6	39.1	29.8	25.7	0.1	5.3
2008	100.0	93.1	40.9	27.2	25.0	0.2	6.7
I квартал	100.0	93.3	41.8	25.4	26.1	0.1	6.6
II квартал	100.0	90.9	41.7	26.4	22.8	0.3	8.8
III квартал	100.0	93.2	39.9	29.7	23.6	0.2	6.6
IV квартал	100.0	94.2	41.2	26.5	26.5	0.1	5.7
2009	100.0	92.3	42.7	25.3	24.4	0.2	7.6
I квартал	100.0	92.4	42.0	25.0	25.4	0.1	7.5
III квартал	100.0	92.1	43.3	25.5	23.3	0.3	7.6
Среднее значение	100.0	93.0	40.8	27.5	24.8	0.2	6.8

Источник: *www.stat.kz - Агентство Республики Казахстан по статистике.*

Результаты анализа структуры потребительских расходов домашних хозяйств показывают, что принятая структура прожиточного минимума в Казахстане: продовольственная корзина - 60%, непродовольственные товары и услуги – 40%, неадекватно отражает реальную структуру потребительских расходов населения. Таким образом, считаем, что существует необходимость пересмотреть действующую структуру прожиточного минимума и приблизить ее к реальным потребительским расходам населения.

Стоимость расходов на непродовольственные товары и услуги определять не путем увеличения стоимости минимальной продовольственной корзины на фиксированную долю (40%). Эта доля (процент) должна устанавливаться на основании сложившейся структуры расходов населения. Рекомендуемое соотношение продовольственных товаров и непродовольственных товаров и услуг в минимальной потребительской корзине, на наш взгляд, должно составлять 45% и 55%, согласно вышеприведенного анализа структуры потребительских расходов населения, а не 60% и 40%.

С другой стороны, сравним соотношение доходов, использованных на потребление, с прожиточным минимумом в Казахстане за 2001-2008 годы (табл. 2). Данное соотношение показывает значительное расхождение величины доходов домашних хозяйств, использованных на потребление в среднем на душу населения, от установленной величины прожиточного минимума в 2006 году на 63,2%, в 2007г. на 75,4%, в 2008г. на 62,1%. Что свидетельствует о неадекватном отражении стоимостной величины прожиточного минимума реальной величине доходов домашних хозяйств, использованных на потребление.

Сравним также соотношение расходов населения в среднем на душу населения с прожиточным минимумом за 2001-2008 годы (табл. 3). Как видно из таблицы данное соотношение также показывает, что величина прожиточного минимума ниже реальной величины расходов населения в среднем на душу населения в 2006г. на 49,8%, в 2007г. на 60,7%, в 2008г. на 48,2%. Это говорит о низком прожиточном минимуме и значительном расхождении от величины реальных расходов на потребление в среднем.

Таблица 2

Соотношение доходов и расходов на потребление с величиной прожиточного минимума

Индикаторы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Величина прожиточного минимума	5655	6003	6457	6785	7618	8410	9653	12364
Доходы домашних хозяйств (использованные на потребление), в среднем на душу населения, тенге	5729	6518	7569	8387	9751	13723	16935	20037

Индикаторы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Соотношение доходов, использованных на потребление, с прожиточным минимумом, %	101.3	108.6	117.2	123.6	128.0	163.2	175.4	162.1
Денежные расходы населения в среднем на душу, тенге	4918	5671	6674	7500	8800	12602	15516	18324
Соотношение расходов населения в среднем на душу населения прожиточным минимумом, %	87.0	94.5	103.4	110.5	115.5	149.8	160.7	148,2

Составлено по данным Агентства Республики Казахстан по статистике.

Также необходимо отметить, что в структуре индекса потребительских цен с января 2009 года доля продовольственных товаров составляет 38,8%, непродовольственных - 32,4%, платных услуг - 28,8%.

Причем цены на непродовольственные товары и услуги в настоящее время растут быстрее, чем на продукты. Так, например, индекс потребительских цен в августе 2009г. по сравнению с декабрем 2008г. составил 104,3%. Причем цены на продовольственные товары возросли на 2,7%, непродовольственные товары – на 6,2%, платные услуги - на 4,7% [3].

Индекс потребительских цен в августе 2009г. по сравнению с предыдущим месяцем составил 100,2%. При этом, цены на продовольственные товары снизились на 0,5%, непродовольственные товары подорожали на 0,8%, прирост цен и тарифов на платные услуги составил 0,6% [4].

Таким образом, структура показателя инфляции, характеризующего изменение цен на товары и услуги, приобретаемые населением для личного потребления и включающего набор товаров и услуг 508 позиций, также отличается от структуры прожиточного минимума, причем цены на непродовольственные товары и услуги растут быстрее, чем на продукты.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо отметить следующее. Принятая методика комбинированного подхода к исчислению прожиточного минимума, когда показатель непродовольственной корзины носит вообще условный характер и составляет 40% от общего уровня продовольственной корзины, не адекватно отражает реальные расходы населения на потребление.

Практика показывает, что применение комбинированного метода, как правило, занижает стоимостное выражение потребительской корзины, особенно в настоящее время, когда цены на жилищно-коммунальные услуги, транспорт и другие услуги растут значительно быстрее, чем на продовольственные товары. Такой подход скрывает реальные затраты граждан на эту группу товаров и ведет к занижению прожиточного минимума.

Теоретически содержимое непродовольственной корзины должно состоять из оплаты коммунальных услуг, использования транспорта, покупки одежды, обуви, лекарств, средств гигиены и другое. Однако данный показатель высчитывается как производное от общей стоимости продуктов, входящих в продовольственную корзину, а не на основании реальной стоимости услуг.

При расчетах прожиточного минимума должны приниматься во внимание размеры обязательных платежей и сборов (подходный налог, отчисления в различные социальные фонды, оплата процентов по кредитам и т.д.). При расчете прожиточного минимума не учитываются личные взносы трудящихся в фонды социального страхования, пенсионные, уплата налогов за собственность (включая жилье и землю в пределах социальных норм) и другие введенные госу-

дарством обязательные платежи.

При этом уровень прожиточного минимума в Казахстане не учитывает ни реальных цен, ни затрат на коммунальные, транспортные, медицинские, ни образовательные услуги. Стоимость прожиточного минимума должна индексироваться в зависимости от уровня инфляции. При этом индексация должна производиться на регулярной основе и осуществляться по продуктам питания, непродовольственным товарам, тарифам и услугам жилищно-коммунального хозяйства и других отраслей непродовольственной сферы отдельно, т.к. для каждой группы товаров и услуг изменения цен и тарифов происходят по разному.

В Казахстане применяется комбинированный метод расчета прожиточного минимума, когда по нормативам рассчитывается только продовольственная корзина, а стоимость расходов на непродовольственные товары и услуги определяется путем увеличения стоимости минимальной продовольственной корзины на фиксированную долю (40%). Данная структура не соответствует реальной структуре потребительских расходов домашних хозяйств, как показал вышеизложенный анализ. Таким образом, стоимость расходов на непродовольственные товары и услуги рекомендуется определять не путем увеличения стоимости минимальной продовольственной корзины на фиксированную долю (40%). Эта доля (процент) должна устанавливаться на основании сложившейся структуры расходов населения. Рекомендуемое соотношение продовольственных товаров и непродовольственных товаров и услуг в минимальной потребительской корзине, на наш взгляд, должно составлять 45% и 55%, согласно вышеприведенному анализу структуры потребительских расходов населения, а не 60% и 40%.

Также стоимостная величина прожиточного минимума занижена по отношению в величине доходов домашних хозяйств, использованных на потребление, в среднем на душу населения на 60-70% и расходов на потребление в среднем на душу населения на 50-60%, как показал вышеприведенный анализ. Это говорит о явном занижении уровня прожиточного минимума и значительном расхождении его от реальных расходов на потребление в среднем на душу населения.

Недостатком методологии формирования продуктовой корзины является заложенные в ней низкие нормы потребления продуктов питания. Они не в состоянии обеспечить возмещение затрат физической и умственной энергии человека. В них заложена углеводистая модель с пониженным потреблением мяса, животных жиров, молока и молочных продуктов, рыбы, фруктов.

Энергетическая ценность продовольственной картины должна составлять не менее 2800-3300 калорий и быть сбалансированной по жирам, белкам, углеводам и микроэлементам, в том числе и животного происхождения.

Таким образом, на наш взгляд, существует необходимость пересмотра методики определения прожиточного минимума, а именно, изменения его структуры, расширения ассортимента, входящих в потребительскую корзину товаров и услуг, увеличения норм и нормативов их потребления, определения стоимости расходов на непродовольственные товары и услуги не путем увеличения стоимости минимальной продовольственной корзины на фиксированную долю (40%), а на основании сложившейся структуры

расходов населения. Считаем, что величина прожиточного минимума должна быть максимально приближена к реальным расходам населения на потребление, с учетом индексации на индекс потребительских цен на продовольственные товары, непродовольственные товары и услуги в отдельности.

Эффективная социальная политика государства является гарантом экономической и социальной стабильности общества.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О прожиточном минимуме» от 16 ноября 1999 года. / Ведомости Парламента РК №23, ст.918, 1999.
2. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам социального обеспечения. /Аккорда, №101-III ЗРК, Астана, 15.12.2005.
3. Краткие итоги социально-экономического развития Республики Казахстан в январе-августе 2009г. / Агентство РК по статистике 15.09.2009.
4. Экспресс-информация №6-01/258 от 1 сентября 2009 года «Об инфляции в Республике Казахстан в августе 2009 года» /Агентство РК по статистике.

Резюме:

Мақалада ресми күнкөрістің ең төмен деңгейінің түрлі баламалы нұсқаларын қолдану мүмкіншіліктері зерделенген.

В статье изучена возможность использования различных альтернативных вариантов расчета официального прожиточного минимума.

In the article the opportunity of use of various alternative variants of calculation of an official living wage is investigated.

Данные об авторе:

Айдарханова Бибигуль Балташевна – начальник Управления среднесрочного прогнозирования Центра макроэкономического анализа и прогнозирования АО «Институт экономических исследований», кандидат экономических наук.

Экономическое развитие стран СНГ в 2008-2009 годах

М. Каракулова

Агентство Республики Казахстан по статистике

В 2008 году в большинстве стран Содружества отмечались относительно высокие темпы экономического роста, несмотря на кризис в финансовой сфере, резкое замедление темпов роста в основных отраслях экономики в 4 квартале, а также повсеместное ускорение инфляционных процессов. В среднем по странам СНГ валовой внутренний продукт (ВВП) вырос на 5%.

Развитие экономики стран СНГ по-прежнему основывалось на высоком потребительском и инвестиционном спросе, а в странах-экспортерах сырья – на высоких мировых ценах, хотя, начиная с сентября 2008 года, они стали стремительно понижаться. Как и в прошлые годы, внутренний спрос на многие товары существенно превышал

предложение, что приводило к увеличению их импорта.

В течение 2008 года экономические органы управления стран СНГ, международные организации (ООН, МВФ, Всемирный банк, Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития) и Статкомитет СНГ неоднократно осуществляли прогнозные оценки темпов роста ВВП и индексов потребительских цен стран СНГ. В связи с тем, что внешние и внутренние условия функционирования финансовой сферы и экономики стран СНГ во второй половине 2008 года резко изменились в худшую сторону, в дальнейшем производился ряд корректировок этих прогнозов.

В таблице 1 сопоставляются прогнозные оценки темпов роста ВВП в странах Содружества (произведенные различными организациями в конце 2008г.) друг с другом и с фактически достигнутыми результатами. При сравнении их с прогнозными оценками следует иметь в виду, что фактические темпы экономического роста в целом за год ниже, так как кризисные явления в наибольшей степени проявились в последние месяцы года.

Таблица 1

Фактические темпы роста валового внутреннего продукта стран СНГ в 2008 году по сравнению с прогнозными оценками

(в постоянных ценах; в % к предыдущему году)

	Фактически за 2008 год	Прогноз экономических органов управления стран (на октябрь-ноябрь 2008)	Предварительная оценка ООН (на январь 2009)	Прогноз Международного валютного фонда (на октябрь 2008)	Прогноз Всемирного банка (на декабрь 2008)	Прогноз Азиатского банка развития (на сентябрь 2008)	Прогноз Европейского банка реконструкции и развития (на ноябрь 2008)	Прогноз Статкомитета СНГ (на конец ноября-начало декабря 2008)
Азербайджан	110,8	118,2	116	116	117,7	115,7	117	111
Армения	106,8	110,3	110	109	109	110	110	107
Беларусь	110	111 ¹⁾	110	109,2	109,2	-	109	110
Грузия	102,1	109 ¹⁾	104	103,5	103,5	-	102	-
Казахстан	103,3	105	104,5	104,5	104	105	104 ²⁾	102-103
Кыргызстан	107,6	107-108	106	107,5	106,6	107	106,5	107
Молдова	107,2	106,5-107 ¹⁾	106	106,5	106,5	-	106	105-105,5
Россия	105,6	106	107,1	106,2 ³⁾	106	-	106,5 ²⁾	105,5-106
Таджикистан	107,9	108	106	106	-	105	105	106-107
Узбекистан	109	108	108	108	108	108	108	108
Украина	102,1	106,4	105,7	106 ³⁾	106	-	104,5 ²⁾	103
В среднем по странам СНГ	105	-	107,1	106 ³⁾	106,4	-	107,3	105-105,5

¹⁾ Прогноз по состоянию на июнь-август 2008.

²⁾ Прогнозы из материалов к семинару Европейского банка реконструкции и развития (London, 4 December 2008): «Ukraine, Kazakhstan, Russia: Negative Outlook», 5 December 2008 (by FitchRatings).

³⁾ Уточненная оценка МВФ на январь 2009; по Украине – прогнозы из пресс-релиза МВФ 08/271 от 5 ноября 2008г.

В среднем по странам Содружества ВВП в 2008 году возрос на 5%, что соответствует прогнозу Статкомитета СНГ (5-5,5%) и ниже предварительных оценок ООН (7,1%), прогнозов МВФ (6%), Всемирного банка (6,4%), Европейского банка реконструкции и развития (7,3%). Во многих странах Содружества фактические темпы прироста ВВП оказались несколько ниже последних прогнозных оценок, разработанных их министерствами экономики и рядом международных организаций. Следует подчеркнуть, что чем ближе к концу 2008 года осуществлялись прогноз-ные оценки, тем они были пессимистичнее (и ближе к фактическим итогам), так как проблемы в экономике стран СНГ от месяца к месяцу нарастали.

Наибольшие расхождения фактических темпов прироста ВВП с прогнозами международных организаций наблюдаются по Азербайджану и Украине, в которых с октября 2008 года отмечалось наиболее заметное замедление темпов экономического роста, связанное, в основном, с проблемами в промышленном секторе. В Азербайджане с октября 2008 года началось нарастающее помесечное замедление

темпов роста продукции промышленности (в основном, нефтегазовой) в связи с принятием государственными органами управления страны решения о сокращении объемов добычи и экспорта нефти. В Украине последствия мирового финансового кризиса настолько негативно сказались на металлургии, химическом производстве и других экспортозависимых отраслях промышленности, что уже по итогам за одиннадцать месяцев 2008 года было зафиксировано снижение промышленного производства, которое в целом за год составило 3,1%.

Рост индексов потребительских цен во всех странах СНГ заметно превысил не только показатели, первоначально заложенные в их государственные бюджеты на 2008 год и программы среднесрочного развития экономики, но и скорректированные в сторону увеличения оценки. В таблице 2 производится сравнение последних опубликованных прогнозных оценок темпов роста ИПЦ стран СНГ, разработанных различными организациями, и сопоставление их с фактическими данными за 2008 год.

Таблица 2

Фактические индексы потребительских цен стран СНГ в 2008 году по сравнению с прогнозными оценками

(в % к предыдущему году)

	Фактически за 2008 год	Прогноз экономических органов управления стран (на октябрь-ноябрь 2008)	Прогноз Международного валютного фонда (на октябрь 2008)	Предварительная оценка ООН (на январь 2009)	Прогноз Азиатского банка развития (на сентябрь 2008)	Прогноз Европейского банка реконструкции и развития (на ноябрь 2008)	Прогноз Статкомитета СНГ (на конец ноября-начало декабря 2008)
Азербайджан	120,8	120-122	122,4	122,5	116	119,5	120-121
Армения	109	107-108	109,4	109,7	106,2	106,5	109
Беларусь	114,8	114-114,5	115,3	115,5	-	115,1	115
Грузия	110	108 ¹⁾	110	111	-	109	-
Казахстан	117	116,6 ¹⁾	117,6	119,7	117,4	119 ²⁾	118-119
Кыргызстан	124,5	120	124,5	127,5	118,8	124,4	125
Молдова	112,7	109-110	113,7	115	-	113,5	114
Россия ³⁾	114,1	114,1	114	114,5	-	114,3 ²⁾	114
Таджикистан	120,4 ⁴⁾	115	121,6	130	118,5	121,9	130
Узбекистан	...	106-108	111,1	112	111	111,8	112
Украина	125,2	124,8	125,6 ⁵⁾	126,2	-	125 ²⁾	125
В среднем по странам СНГ	117	-	115,6	115,9	-	116,8	117

¹⁾ Прогноз по состоянию на июнь-август 2008г.

²⁾ Прогнозы из материалов к семинару Европейского банка реконструкции и развития (London, 4 December 2008): «Ukraine, Kazakhstan, Russia: Negative Outlook», 5 December 2008. (by FitchRatings).

³⁾ Прогноз Банка России (на конец октября 2008) – 113%; прогноз Всемирного банка (на середину ноября 2008г.) - 113,5%.

⁴⁾ Существенные расхождения прогнозных оценок с фактическими итогами связаны с тем, что расчет за 2008г. в % к 2007г. произведен Госкомстатом Таджикистана (в январе 2009 года) по уточненной методологии; ИПЦ за январь-ноябрь 2008г. к январю-ноябрю 2007г. по прежней методологии расчетов составлял 130,3%.

⁵⁾ Прогнозы из пресс-релиза МВФ 08/271 от 5 ноября 2008г.

В среднем по странам Содружества фактическое увеличение потребительских цен, составившее 17%, практически совпало с прогнозами Статкомитета СНГ (17%) и Европейского банка реконструкции и развития (16,8%) и было достаточно близким к прогнозу МВФ (15,6%) и предварительной оценке ООН (15,9%).

В начале 2009 года наблюдается усиление кризисных явлений, как в финансовой сфере, так и в реальном секторе экономики всего мира (и в том числе в странах Содружества). На сегодняшний день

больше всего от последствий мирового финансового кризиса страдают те сектора экономики, которые до его начала развивались наиболее динамично: экспортно-ориентированные отрасли, строительство, многие отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности. В 2009 году во многих странах мира продолжается падение промышленного производства и покупательного спроса населения, растет уровень безработицы.

По оценкам Всемирного банка (на март 2009

года), в 2009 году в среднем по миру производство ВВП прогнозировалось снижение на 1,7%, в странах с высокими доходами населения – на 2,9% (в том числе в странах ОЭСР – на 3%, зоне евро – на 2,7%, США – на 2,4%, Японии – на 5,3%), а в развивающихся странах ожидался его прирост на 2,1% (в том числе в Китае – на 6,5%, Бразилии – на 0,5%, Индии – на 4%). Всемирный банк ожидает, что кризис продлится, по меньшей мере, еще два года и будет иметь долгосрочные последствия для многих стран мира (особенно для развивающихся стран).

По оценкам МВФ (на март 2009 года), в 2009 году снижение ВВП в среднем по миру составит 0,5-1%, странам с развитой экономикой – 3,0-3,5%, зоне евро – 3,2%, Японии – 5,8%. В странах переходного периода и развивающихся странах возможен прирост ВВП на 1,5-2,5%. По оценкам Европейского центрального банка (на март 2009 года), производство ВВП в евро-зоне в 2009 году сократится на 2,2-3,2%.

Наиболее пессимистичные прогнозы (на март 2009 года) опубликованы ОЭСР: в 2009 году ВВП в среднем по странам-членам ОЭСР (30 ведущих стран мира) снизится на 4,3%, в среднем по странам ОЭСР плюс Бразилия, Россия, Индия и Китай – на 2,7%, в США – на 4%, зоне евро – на 4,1%, Германии – на 5,3%, Великобритании – на 3,7%, Франции – на 3,3%, Японии – на 6,6%. Уровень безработицы в среднем по странам ОЭСР может составить 8,4%, в США – 9,1%, зоне евро – 10,1%, Японии – 4,9%.

По мнению экспертов МВФ и Всемирного банка, с весны 2009 года началась «третья волна» мирового финансового кризиса, затронувшая самые бедные страны мира (первая коснулась экономически развитых стран, вторая – стран с развивающейся экономикой и стран переходного периода). По состоянию на март 2009 года в 94 из 116 развивающихся стран мира уже наблюдается рецессия (при этом в 43 из этих 94 стран весьма высока доля бедного населения). В Содружестве к странам с высокой долей населения с низкими доходами МВФ относит Армению, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан. МВФ отмечает, что из-за кризиса в наиболее бедных странах мира резко снижаются объемы внешней и внутренней торговли, иностранных инвестиций и денежных переводов мигрантов.

Объемы международной торговли сократятся, по мартовским прогнозам Всемирного банка на 6,1%, Всемирной торговой организации – на 9%, ОЭСР – на 13%. Наиболее значительное их снижение ожидается в странах Восточной Азии: Китае, Тайване, Японии, Южной Корее и др.

По прогнозам Института международных финан-

сов (на конец января 2009 года), приток капитала на рынки развивающихся стран снизится с 929 миллиардов долларов США в 2007 году и 466 миллиардов долларов в 2008 году до 165 миллиардов долларов в 2009 году.

По прогнозам экономических органов управления стран Содружества, в начале и середине 2009 года негативные тенденции в их экономике будут нарастать, а затем в зависимости от общемировой ситуации возможны различные сценарии их экономического развития. В первой половине года (и, скорее всего, за год в целом) во многих отраслях экономики будет наблюдаться спад производства (либо резкое замедление темпов роста), ожидается понижение реальных доходов населения, замедление темпов роста потребительского спроса на товары и услуги, сокращение инвестиционной активности, рост уровня безработицы.

Тенденции экономического развития в регионе СНГ в большой мере зависят от мирового спроса и цен на топливо и металлы, колебаний курсов национальных валют к мировым валютам, объемов экспортно-импортных операций, а также притока (либо оттока) иностранного капитала. Экономика всех стран СНГ (особенно России, Украины, Казахстана) испытывает сильную зависимость от экспорта сырья, а их потребительский рынок – от импорта продовольствия и товаров легкой промышленности. Тенденция сокращения мирового спроса и существенное падение цен на нефть, металлы, зерно продолжает сильно сказываться на всей экономике стран Содружества. Низкие цены на экспортируемые сырьевые товары весьма негативно отражаются на доходах экспортноориентированных предприятий, ведут к резкому сокращению доходной части государственных бюджетов. Углубление финансового кризиса и в связи с этим ухудшение финансового состояния банков и предприятий ведет к банкротству ряда из них либо к слиянию с другими компаниями.

Дальнейшее развитие ситуации во всех странах Содружества во многом определяется тем, насколько будут действенны меры, предпринимаемые в области налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики с целью поддержания экономики и выхода из кризиса. Например, в России объем пакета антикризисных мер правительства и Банка России в 2009 году составит около 12% ВВП.

В среднем по странам Содружества в 2009 году, по прогнозам ООН (на январь 2009 года), прирост производства ВВП составит 4,9%, МВФ (на конец января 2009 года) – наоборот снижение на 0,4%.

Таблица 3

Прогнозные оценки темпов роста валового внутреннего продукта стран СНГ на 2009 год

(в постоянных ценах; в % к предыдущему году)

	Прогноз экономических органов управления стран (на январь-март 2009)	Прогноз ООН (на январь 2009)	Прогноз МВФ (на февраль-март 2009)	Прогноз Европейского банка реконструкции и развития (на январь 2009)	Прогноз Азиатского банка развития (на март 2009)	Прогноз Статкомитета СНГ на 2009г.	Фактически за январь-сентябрь 2009г.
Азербайджан	...	114	108	108	108	113-115	106,1
Армения	97,1 ¹⁾	108	98,5	105,5	100,5	106-108	81,7
Беларусь	110-112 ²⁾	108	101,4	102	-	109-110	99,7
Грузия	102-103	104,5	102,5	103	102,5	-	-
Казахстан	101 ³⁾	104	101 ⁴⁾	100,5	102	105	96,8 ⁵⁾
Кыргызстан	105 ⁶⁾	105	101,9	103,9	104	106-106,5	102,9

	Прогноз экономических органов управления стран (на январь-март 2009)	Прогноз ООН (на январь 2009)	Прогноз МВФ (на февраль-март 2009)	Прогноз Европейского банка реконструкции и развития (на январь 2009)	Прогноз Азиатского банка развития (на март 2009)	Прогноз Статкомитета СНГ на 2009г.	Фактически за январь-сентябрь 2009г.
Молдова	103,5-104	105	103,5	101,7	-	105-106	92,2 ⁷⁾
Россия ⁸⁾	97,8 ⁹⁾	104,8	99,3 ⁴⁾	101	-	106-106,5	88,2 ⁵⁾
Таджикистан	107	107	103	105	103	107	102,7
Узбекистан	108	106,8	107	105	107	107	108
Украина	95-97 ¹⁰⁾	102,1	94	90 ¹¹⁾	-	105,5	82,2 ¹²⁾
СНГ	-	104,9	99,6	-	-	105,5-106	91

¹⁾ Прогноз Центрального банка Армении на начало апреля 2009. По состоянию на март 2009 Всемирный банк ожидает нулевые темпы экономического роста в Армении.

²⁾ Целевой прогноз, заложенный в госбюджет; в ближайшее время его пересмотр не планируется. По оценке Минэкономики Беларуси (на март 2009) прирост ВВП может составить 8-9%.

³⁾ Прогноз МЭБП РК на 2009г., одобрен на заседании Правительства РК, протокол №13 от 24.03.2009г.

⁴⁾ Прогноз МВФ на конец января 2009.

⁵⁾ Индекс выпуска продукции по базовым видам экономической деятельности.

⁶⁾ Пессимистичный прогноз МЭРТ Кыргызстана - 100,5-101%.

⁷⁾ 1 полугодие 2009г. к 1 полугодию 2008г.

⁸⁾ Прогноз Всемирного банка (на 30.03.2009): ВВП России снизится на 4,5% при среднегодовой цене на нефть марки Urals 45 долларов США за баррель. Прогноз ОЭСР (на 31.03.2009): снижение ВВП в России на 5,6%.

⁹⁾ Прогноз Минэкономразвития России (на середину марта 2009).

¹⁰⁾ Консенсус-прогноз - пессимистичный сценарий (опубликован Минэкономики Украины в конце ноября 2008). Прогноз Международного рейтингового агентства Standard&Poor's (на март 2009) - 88%. Прогноз Всемирного банка (на 7 апреля 2009) - 91%.

¹¹⁾ Прогноз ЕБРР на март 2009.

¹²⁾ 2 квартал 2009г. к 2 кварталу 2008г.

В таблице 3 приведены фактические данные за девять месяцев 2009 года в сравнении с прогнозными оценками различных международных организаций на 2009 год. При сравнении этих данных следует иметь в виду, что фактические темпы экономического роста в целом за год могут быть ниже данных за январь-сентябрь 2009г.

Аналитики международной банковской группы HSBC, которая осуществляет свою деятельность в 85 странах мира (и в том числе в странах СНГ), прогнозировали (на март 2009 года) на 2009 год нулевые темпы экономического роста в Армении, сокращение производства ВВП в Казахстане на 2,5%, России – на 3%, Украине - на 9%.

По прогнозам МВФ (на март 2009 года), в 2009 году в среднем по странам Закавказья и Средней Азии ожидалось замедление темпов экономического роста примерно до 2%, а сальдо счета текущих операций в целом по этим странам, которое в 2008 году было положительным, в текущем году может стать отрицательным. По мнению экспертов МВФ, экономика этих стран все больше сталкивается с последствиями глобального кризиса. Причем в наибольшей степени их ощутили те страны, для которых Россия является основным торговым партнером и источником денежных переводов мигрантов, и страны, испытывающие серьезную зависимость от внешнего финансирования. По прогнозам Азиатского банка развития (на март 2009 года), в среднем по странам Средней Азии и Закавказья ВВП в 2009 году возрастет на 3,9%; в Азербайджане, Казахстане и Узбекистане сальдо счета текущих операций по-прежнему будет положительным (хотя и значительно меньшим, чем в 2008 году), а в Армении, Грузии, Кыргызстане и Таджикистане – отрицательным.

Всемирный банк и МВФ ожидают, что с целью облегчения последствий мирового финансового кризиса во многих странах мира будет продолжаться оказание государственной помощи корпорациям и

банкам (в виде облегчения налогового бремени для предприятий, государственных кредитов банкам и предприятиям, стимулирования инвестиционной деятельности, снижения процентных ставок по кредитам и т.д.). Помимо этого многие международные организации продолжают предоставлять антикризисные кредиты развивающимся странам и странам переходного периода. Среди стран СНГ наиболее крупные внешние кредиты были выделены для Украины, Казахстана, Беларуси, Грузии, Армении.

Среднемировая цена барреля нефти в 2009 году, по прогнозам (на март 2009 года), Министерства энергетики США составит 42 доллара США, Европейского центрального банка – 49,3 доллара; Мирового энергетического агентства - около 40 долларов, Всемирного банка – 47 долларов.

Для многих развивающихся стран мира большое значение имеют денежные переводы трудовых мигрантов. В целом по миру за 2008 год их величина оценивается Всемирным банком в 397 миллиардов долларов США. По прогнозам Всемирного банка, в 2009 году массового возвращения трудовых мигрантов на родину не ожидается, однако, суммы их денежных переводов сократятся. По оценкам Всемирного банка, величина денежных переводов рабочих-мигрантов в Армению по отношению к ВВП составляет около 14%, Кыргызстана – 19%, Молдовы – 38%, Таджикистана – 45%.

По прогнозам МВФ (на январь 2009 года), потребительские цены в 2009 году в среднем по странам с развитой экономикой увеличатся на 0,3%, а по странам с развивающейся экономикой и странам переходного периода – на 5,8%. По прогнозным оценкам Европейского центрального банка (на март 2009 года), потребительская инфляция в зоне евро в 2009 году может составить от 0,1% до 0,7%.

По прогнозам ОЭСР (на март 2009 года), в 2009 году в США и Японии ожидается дефляция индекса потребительских цен (он снизится соответственно на

0,4% и 1,2%), в среднем по зоне евро потребительские цены увеличатся на 0,6%, в Великобритании – на 2%, Германии – на 0,6%, Франции – на 0,4%.

Индексы потребительских цен в странах СНГ в 2009 году будут оставаться высокими, что в основном обусловлено значительным ростом внутренних цен на импортные товары (в основном из-за существенной девальвации национальных валют) и увеличением тарифов на услуги естественных монополий. В ряде стран Содружества органы государственного

управления прогнозируют замедление темпов роста потребительских цен по сравнению с высокими темпами, наблюдавшимися в 2008 году. Во многих странах для цен производителей ряда промышленных товаров будет характерна дефляция.

В среднем по странам Содружества в 2009 году цены в потребительском секторе экономики, по прогнозам ООН (на январь 2009 года), вырастут на 12,4%.

Таблица 4

Прогнозные оценки и фактические индексы потребительских цен стран СНГ на 2009 год

(в % к предыдущему году)

	Прогноз экономических органов управления стран (на январь-март 2009)	Прогноз ООН (на январь 2009)	Прогноз Азиатского банка развития (на март 2009)	Прогноз Статкомитета СНГ на 2009г.	Фактически за январь-сентябрь 2009г.
Азербайджан	113	120	112	118	102,1
Армения	104±1,5	106	107,5	106-107	102,9
Беларусь	109-111 ¹⁾	110,2	-	111	113,9
Грузия	106-107 ²⁾	106,5	107	-	-
Казахстан	111 ³⁾	112	110	110	107,8
Кыргызстан	115	115,5	115	113	109,1
Молдова	110	109,5	-	110	100,2
Россия ³⁾	114	111,5	-	110-112	112,5
Таджикистан	113 ⁴⁾	118,5	115,5	115	107,2
Узбекистан	107-109	110	112,5	110-112	...
Украина	109,5 ⁵⁾	121,4	-	115-118	116,8
СНГ	-	112,4	-	111-112	112

¹⁾ Прогноз МВФ (на март 2009) – 115,7%.

²⁾ Декабрь 2009 к декабрю 2008 – прогноз Национального банка Грузии (на начало апреля 2009).

³⁾ Прогноз Всемирного банка (на 30 марта 2009) – 111-113%; прогноз ОЭСР (на 31 марта 2009): декабрь 2009 к декабрю 2008 – 108%.

⁴⁾ Прогноз на начало ноября 2008.

⁵⁾ Декабрь 2009 к декабрю 2008 (оптимистичный сценарий прогноза органов государственного управления на середину декабря 2008). Прогноз на 2009 Всемирного банка (на начало апреля 2009) – 116,4%; прогноз Национального банка Украины (на март 2009) – до 120%.

⁷⁾ Прогноз Нацбанка РК на 2009г., одобрен на заседании Правительства РК, протокол №13 от 24.03.2009г.

Из приведенных данных таблицы 4 наблюдается, что индекс потребительских цен в большинстве стран СНГ за январь-сентябрь 2009 года не совпал с прогнозами Статкомитета СНГ, и с другими международными организациями и оказались ниже. Следует подчеркнуть, что чем ближе к началу года осуществлялись прогнозные оценки, тем они были пессимистичнее, так как проблемы в экономике стран СНГ от месяца к месяцу могли как нарастать, так и снижаться.

МВФ, Всемирный банк и другие международные организации считают, что ситуация в мировой экономике с августа-сентября 2009г. стала улучшаться, так как начались стабилизационные процессы на финансовых рынках, в ряде ведущих стран Европейского союза закончилась рецессия, мировые цены на топливо выросли по сравнению с началом года. В последние месяцы постепенно увеличивается мировой внешнеторговый оборот, активизируется инвестиционная активность, в промышленности многих стран мира наблюдается некоторое повышение темпов роста производства по сравнению с предыдущими месяцами текущего года. Тем не менее, в различных странах и отраслях экономики положительные изменения происходят крайне неравномерно, в ряде случаев наблюдается временное возвращение к преж-

ней негативной тенденции. Все это сказывается на скорости восстановительных процессов, и в целом за 2009 год в мировой экономике ожидается экономический спад, а в 2010 году – небольшой рост.

Эксперты МВФ отмечают, что положительные тенденции в мировой экономике связаны, прежде всего, с действиями правительств ряда стран по стабилизации ситуации в финансовом секторе и стимулированию внутреннего спроса. В октябре т.г. МВФ пересмотрел среднесрочные прогнозы относительно темпов роста/снижения ВВП по многим странам мира. Согласно его оценкам, в среднем по экономически развитым странам в 2009 году он снизится на 3,4%, а в 2010 году – увеличится на 1,3%; в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах в 2009 году его прирост составит 1,7%, а в 2010 году – 5,1%. Вместе с тем, дисбаланс между развитием финансового и реального секторов экономики, высокий уровень безработицы и относительно низкий спрос на потребительском рынке, по мнению экспертов МВФ, будут негативно влиять на темпы роста мировой экономики еще несколько лет.

Правительством Казахстана в антикризисных целях в экономику страны направлено свыше 2-х триллионов 700 миллиардов тенге. В рамках

Антикризисной программы и Дорожной карты в текущем году реализуется комплекс мер, направленных на поддержание различных секторов экономики, уровня занятости населения.

Так, по итогам социально-экономического развития за девять месяцев 2009г. достигнуты макроэкономические показатели, которые позволяют надеяться на улучшение социально-экономической ситуации.

Падение производства промышленной продукции сократилось - от 4,6 процента в первом квартале, до одного процента - по итогам девяти месяцев. Намечились тенденции незначительного роста объемов торговли. Если в январе и феврале объем розничного товарооборота снижался каждый месяц, то, начиная с марта, наблюдается рост розничного товарооборота к предыдущему месяцу.

Постепенно растет инвестиционная активность. В сентябре объем инвестиций в основной капитал вырос на 7% к предыдущему месяцу. За девять месяцев инвестиции увеличились на 2,2%. Постепенно

увеличиваются объемы перевозок по отношению к предыдущему месяцу.

Если пик кризиса в экономике наблюдался в 1 квартале текущего года, когда ВВП страны сократился, то в последующие два квартала подряд наблюдается рост экономики. По итогам 2009 года прогнозируется положительный темп роста экономики в 100,1%, что является прямым результатом принимаемых мер. Проводимый Правительством Казахстана комплекс стабилизационных мер, разработанный по поручению Президента страны, оказался достаточно эффективным.

Сегодняшняя рецессия в экономике Содружества началась из-за внешних причин, поэтому сроки начала улучшения положения в странах СНГ во многом зависят от тенденций в мировой экономике; также они связаны с тем, насколько быстро наступит эффект от мер, предпринятых в области налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики.

Литература:

1. Прогнозы экономических органов управления стран СНГ: материалы сайтов стран СНГ.
2. Материалы сайта Статкомитета СНГ: www.cisstat.com;
3. Международная банковская группа HSBS: материалы сайта www.hsbs.com.
4. Материалы сайта Министерства экономики и бюджетного планирования РК www.minplan.kz.
5. Интервью Министра экономики и бюджетного планирования РК – Б. Султанова корреспонденту Казинформа, 23.10.2009г.: материалы сайта www.minplan.kz.

Резюме:

Мақалада қысқаша негізгі дүниежүзілік тенденцияларды еске ала тұрып, ТМД-елдерінің 2008-2009 жылдардағы экономикалық дамуы жөнінде баяндайды.

В статье в краткой форме описывается экономическое развитие стран СНГ в 2008-2009гг. на фоне основных мировых тенденций.

In the article is describing the economic development of CIS countries for 2008-2009 with a glance at the main world tendencies.

Данные об авторе:

Каракулова Мадина Карабаевна – главный эксперт Управления исследований и разработок Департамента национальных счетов и исследований Агентства Республики Казахстан по статистике.

Валовой внутренний продукт методом доходов

А. Досжанова

Агентство Республики Казахстан по статистике

Метод формирования Валового внутреннего продукта по источникам доходов является одним из трех методов, используемых Агентством Республики Казахстан по статистике в соответствии с международным стандартом СНС-93. Валовой внутренний продукт, полученный по источникам доходов, позволяет определить его структуру с точки зрения первичных доходов: оплаты труда наемных работников, налогов на производство и импорт¹ валовой прибыли экономики и валовых смешанных доходов. Структура Системы национальных счетов исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов.

Счет образования доходов отражает способ *распределения* валовой добавленной стоимости между различными факторами производства. Как и все счета СНС, данный счет состоит из двух частей: ресурсы и использование. В ресурсной части отражается только валовая добавленная стоимость, а в использовании:

- оплата труда;
- другие налоги, связанные с производством;
- другие субсидии, связанные с производством;
- потребление основного капитала;
- валовая прибыль/валовой смешанный доход.

Оплата труда наемных работников представляет собой вознаграждение в денежной и натуральной форме, которое должно быть выплачено работодателем наемному работнику за продукцию, произведенную в отчетном периоде. Оплата труда наемных работников охватывает оплату труда всех работников предприятий-резидентов независимо от того, являются ли эти работники резидентами или нерезидентами. Она учитывается на основе начисленных сумм. В оплату труда наемных работников не включаются налоги и сборы, выплачиваемые работодателем с заработной платы. Оплата труда наемных работников состоит из двух компонентов:

- заработная плата;
- отчисления работодателей на социальное страхование (в том числе фактические и условно исчисленные).

Фактические отчисления выплачиваются работодателями в государственные или негосударственные фонды социального страхования, чтобы обеспечить их наемным работникам право на получение социальных пособий в случае определенных собы-

тий или при наличии определенных условий, которые могут неблагоприятно повлиять на доходы или благосостояние работников (болезнь, несчастные случаи, безработица, уход на пенсию и т.д.).

Условно исчисленные отчисления на социальное страхование отражаются в случае непосредственной выплаты работодателем социальных пособий без участия фондов социального страхования.

Налоги на производство и импорт – это обязательные безвозмездные невозвратные платежи, взимаемые органами государственного управления с производящих единиц в связи с производством и импортом товаров и услуг или использованием факторов производства, которые состоят:

- налогов на продукты – это налоги, взимаемые пропорционально количеству или стоимости товаров и услуг, производимых, продаваемых или импортируемых резидентами (НДС, акцизы, налоги на экспорт и импорт и т.д.)
- других налогов на производство – это налоги, связанные с использованием факторов производства, а также платежи за лицензии и разрешение заниматься какой-либо производственной деятельностью или другие обязательные платежи, уплата которых необходима для деятельности производящей единицы-резидента.

Чистые налоги на производство и импорт – это налоги на производство и импорт за минусом субсидий на производство и импорт.

Субсидии на производство и импорт – это текущие безвозмездные невозвратные платежи, которые государство производит предприятиям в связи с производством, продажей или импортом товаров (услуг) или использованием факторов производства для проведения определенной экономической и социальной политики.

Потребление основного капитала определяется как уменьшение в течении отчетного периода текущей стоимости основного капитала, имеющегося в наличии у производителя, в результате физического износа, нормального морального износа или обычного повреждения в результате несчастных случаев.

Валовая прибыль/валовой смешанный доход – балансирующая статья счета образования доходов, представляет ту часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и налогов на производство.

Чистая прибыль/Чистый смешанный доход равен валовой прибыли/валовому смешанному доходу за минусом потребления основного капитала.

Метод доходов не является основным и используется не для определения номинального ВВП и его динамики, а для анализа стоимостной структуры ВВП. Это связано с тем, что информация о прибыли (валовых смешанных доходах) зачастую является искаженной, так как предприятия и предприниматели склонны занижать свою прибыль во избежание уплаты налогов. Для расчета ВВП по источникам доходов часть показателей берется из отчетности, а другая – исчисляется балансовым методом с использованием ВВП, полученного методом производства (метод для рас-

чета официального ВВП в республике).

Метод формирования ВВП по источникам доходов показывает, как валовой внутренний продукт преобразуется в доходы отдельных факторов производства путем выделения из нее элементов для

удовлетворения требований наемных работников (оплата труда), органов государственного управления (налоги и субсидии на производство) и предпринимателей (прибыль или смешанный доход).

Таблица 1

Структура ВВП по доходам

	в процента				
	2004	2005	2006	2007	2008
Ресурсы					
Валовой внутренний продукт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Использование					
Оплата труда наемных работников	33,3	33,0	31,6	34,5	32,8
Налоги на производство и импорт	7,9	8,2	8,1	9,1	8,5
налоги на продукты и импорт	6,1	6,3	6,6	7,2	7,1
другие налоги на производство	1,8	1,9	1,5	1,9	1,5
субсидии на производство и импорт (-)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Валовая прибыль/валовой смешанный доход	58,9	58,9	60,3	56,5	58,7
Потребление основного капитала	14,0	13,8	13,9	13,6	13,2
Чистая прибыль/чистый смешанный доход	44,8	45,0	46,4	42,9	45,5

Из приведенной таблицы 1 видно, что за рассматриваемый период произошло некоторое перераспределение доходов – уменьшается доля оплаты труда и увеличивается доля валовой прибыли. С 2004 года увеличивается численность наемных работников по всей экономике и растет средняя номинальная заработная плата.

Основная доля в ВДС отраслей (таблица 2) при-

ходит на валовую прибыль/валовой смешанный доход. Большая часть ВДС приходится на оплату труда в отраслях, где основную долю составляет государственная собственность (здравоохранение – 76,8%, образование – 77,7%, государственное управление – 76,4%). В целом по отраслям оплата труда составляет 33,5%, другие налоги на производство – 1,6%, чистая прибыль – 64,9% от всей ВДС.

Таблица 2

Счет образования доходов за 2008 год

	в процентах к ВДС			
	РЕСУРСЫ	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ		
		Валовая добавленная стоимость	в том числе:	
оплата труда	другие налоги на производство за вычетом других субсидий на производство			
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	100,0	20,3	0,8	78,9
Промышленность	100,0	23,6	2,0	74,4
Строительство	100,0	41,3	2,1	56,6
Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	100,0	47,2	2,0	50,8
Гостиницы и рестораны	100,0	42,8	2,0	55,2
Транспорт и связь	100,0	35,0	1,7	63,3
Финансовая деятельность	100,0	21,2	1,0	77,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги потребителям	100,0	26,5	0,9	72,6
Государственное управление	100,0	76,4	0,0	23,6
Образование	100,0	77,7	0,1	22,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	100,0	76,8	0,2	23,0
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	100,0	59,7	1,4	38,9
Деятельность домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу и производящих товары и услуги для собственного потребления	100,0	39,4	0,6	60,0
Итого по видам экономической деятельности	100,0	33,5	1,6	64,9

Валовая добавленная стоимость, рассчитанная данным методом, представляет собой сумму доходов всех пяти секторов экономики.

Сектор «Нефинансовые предприятия» – это корпорации или квазикорпорации, основным видом деятельности которых является производство рыночных товаров или нефинансовых услуг. Основным источником доходов (ресурсов) является прибыль от реализации товаров и услуг.

Сектор «Финансовые учреждения» включает все корпорации или квазикорпорации-резиденты, основной функцией которых является финансовое посредничество или вспомогательная финансовая деятельность.

Сектор «Органы государственного управления» включает все резидентные институциональные единицы, образованные в результате политических процессов и обладающие законодательной, судебной или исполнительной властью, которая распространяется на другие институциональные единицы, расположенные в пределах той или иной территории. Основные функции органов государственного управления заключаются в следующем: они несут ответственность за обеспечение товарами и услугами общества в целом и отдельных домашних хозяйств; мобилизуют необходимые для этого финансовые средства путем налогообложения или за счет других доходов; перераспределяют доходы и богатство посредством трансфертов; занимаются оказанием нерыночных услуг, предназначенных для индивидуального и коллективного потребления.

Сектор «Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства» (НКООДХ) включает два основных типа НКООДХ, занятых предоставлением нерыночных услуг домашним хозяйствам бесплатно или по экономически незначимым ценам:

- общественные организации;
- благотворительные общества и фонды.

Общественные организации (объединения) созданы для предоставления услуг их членам и финансируются за счет членских взносов. Это – профессиональные или научные общества, ассоциации потребителей, профсоюзы, политические партии, религиозные общества, спортивные добровольные общества и т.д.

Благотворительные общества и фонды – это благотворительные организации, организации по оказанию помощи пострадавшим экономической помощи, которые финансируются за счет добровольных трансфертов.

Сектор «Домашние хозяйства» – это небольшая группа лиц, проживающих совместно, объединяющих (полностью или частично) свои доходы и имущество и совместно потребляющих определенные виды товаров и услуг, к которым относятся, главным образом, жилье и продукты питания. Домашние хозяйства могут заниматься любым видом хозяйственной деятельности (то есть не только потреблением). Их деятельность носит более разнообразный характер, чем деятельность юридических лиц, действия которых ограничиваются целями и задачами, для выполнения которых они создаются. Прибыль от производственной деятельности некорпоративного предприятия, организованного домашним хозяйством представляет собой сочетание двух весьма различных видов дохода, и поэтому называется «смешанным доходом» в отличие от «прибыли и приравненных к ней доходов».

Анализ секторальной структуры валовой добавленной стоимости (таблица 3) в текущих ценах показывает, что наибольшую долю в ее создании занимают нефинансовые предприятия (от 69,4% в 2005 году до 73,1% в 2008 году) и некорпорированные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам, причем доля нефинансового сектора в производстве валовой добавленной стоимости увеличивается, а доля секторов домашних хозяйств и государственного управления снижается. Рост производства в секторе домашних хозяйств был связан с развитием мелкого частного предпринимательства, увеличением производства в личных подсобных хозяйствах населения для самообеспечения. Из таблицы 3 видно, что чистая прибыль/чистый смешанный доход изменяется прямо пропорционально ВДС, произведенной секторами экономики: прибыль нефинансового сектора с каждым годом увеличивается, когда смешанный доход домашнего хозяйства идет на сокращение.

Таблица 3

Секторальная стоимостная структура валовой добавленной стоимости по доходам

в процентах к итогу

	Ресурсы		Использование		
	Валовая добавленная стоимость	Оплата труда	Чистые другие налоги на производство	Потребление основного капитала	Чистая прибыль и чистый смешанный доход
Всего					
2005	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2006	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2007	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2008	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по секторам:					
Нефинансовые предприятия					
2005	69,4	77,0	94,6	84,0	58,8
2006	71,8	78,1	92,5	82,7	64,0
2007	70,0	78,0	92,3	85,0	59,2
2008	73,1	78,5	90,5	86,7	65,4

	Ресурсы		Использование		
	Валовая добавленная стоимость	Оплата труда	Чистые другие налоги на производство	Потребление основного капитала	Чистая прибыль и чистый смешанный доход
Финансовые учреждения					
2005	3,4	2,5	2,2	1,0	4,7
2006	4,8	2,9	3,9	1,0	7,1
2007	6,1	3,4	3,2	1,0	9,5
2008	5,4	3,4	3,3	1,2	7,9
Органы государственного управления					
2005	5,4	11,9	0,0	9,0	0,0
2006	5,2	11,1	0,0	10,6	0,0
2007	5,0	11,3	0,2	7,4	0,0
2008	4,3	10,3	0,0	6,5	0,0
НКООДХ					
2005	0,8	1,5	0,0	0,3	0,5
2006	0,7	1,3	0,0	0,2	0,5
2007	0,7	1,1	0,0	0,1	0,5
2008	0,5	1,5	0,1	0,1	0,0
Домашние хозяйства					
2005	21,0	7,1	3,2	5,7	35,9
2006	17,5	6,6	3,5	5,5	28,3
2007	18,2	6,2	4,3	6,5	30,8
2008	16,7	6,4	6,0	5,5	26,7

Секторальная структура валовой добавленной стоимости отражает не только тенденцию роста вклада в ее производство нефинансовых предприятий, а также то, что основные доли оплаты труда (свыше 70% в среднем), налогов, потребления основного капитала приходится на нефинансовый сектор. Валовая добавленная стоимость, рассчитанная данным методом представляет собой сумму всех пяти секторов экономики.

В структуре ВДС за 2008 год нефинансовый сектор занимает 73,1%, финансовый - 5,4%, органы государственного управления - 4,3%, НКООДХ - 0,5%, домашнего хозяйства - 16,7%. В структуре оплаты труда, чистых других налогов на производство, потребления основного капитала, чистой прибыли/ чистых смешанных доходов основную долю занимает нефинансовый сектор.

Использованная литература:

1. Евростат/МВФ/ОЭСР/ЕЭК ООН/Всемирный банк «Система национальных счетов 1993», 1 том, 1998г.
2. Экономическая статистика: Учебник/ Под ред. проф. Ю.Н. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Методологические положения по системе национальных счетов./ Под редакцией Ю.К. Шокаманова – Алматы, 2006.

Резюме:

Мақалада Жалпы ішкі өнімді табыстар әдісімен есептеудің қысқаша сипаттамасы баяндалған, осы әдістің негізгі көрсеткіштерінің серпіні мен секторлық құрылымы келтірілген.

В статье изложено краткое описание расчета Валового внутреннего продукта методом доходов и приведена динамика и секторальная структура основных показателей данного метода за ряд лет.

There are given the short description of Gross Domestic Product calculation by income method and presented the dynamics and sectoral structure of the main indicators of the given method for range of years.

Данные об авторе:

Досжанова Айгерим Абильжановна – эксперт Управления текущих счетов СНС Департамента национальных счетов и исследований Агентства Республики Казахстан по статистике.

Оплата труда в Республике Казахстан

З. Коканбаева

Агентство Республики Казахстан по статистике

Заработная плата, являясь традиционным фактором мотивации труда, оказывает доминирующее влияние на производительность труда. Будучи основным источником дохода трудящихся заработная плата является формой вознаграждения за труд и формой материального стимулирования их труда. Поэтому правильная организация системы оплаты труда непосредственно влияет на темпы роста производительности труда, стимулирует повышение квалификации трудящихся. В связи с изменившимися условиями в социально-экономической обстановке оплата труда работников имеет важное значение для формирования рынка труда.

Ситуация в оплате труда характеризуется стабильным ростом среднемесячной номинальной заработной платы. Темпы ее прироста в последние десять лет (1999-2008 гг.) находятся в диапазоне 15-28%. Этому способствовали высокие темпы развития экономики и социальная направленность политики государства, основными элементами которой остаются поэтапное повышение заработной платы и минимальных социальных гарантий. Однако, в реальном выражении, то есть с учетом инфляции среднемесячная заработная плата росла в среднем за год более, чем на 10%, за исключением 2008 года, когда индекс реальной заработной платы снизился до самого минимального значения за последние 10 лет и составил 99%.

Динамика индекса производительности труда аналогична динамике индекса реальной заработной платы, темп прироста которого в среднем в год составил 7%, также за исключением 2008 года, где отмечено самое его минимальное значение за последние 8 лет – 100,0%. При этом практически по всем основным видам экономической деятельности по сравнению с предыдущим годом наблюдается снижение индексов производительности труда, за исключением производства и распределения электроэнергии, газа и воды, горнодобывающей промышленности, транспорта и связи, гостиниц и ресторанов, а также бюджетной сферы (государственное управление, образование, здравоохранение), где она оставалась неизменной по сравнению с предыдущим годом.

Среднемесячная заработная плата в 1999-2008 гг.

	Заработная плата, тенге		Соотношение номинальной заработной платы к минимальной заработной плате, в %	Индекс номинальной заработной платы (в % к предыдущему году)	Индекс реальной заработной платы (в % к предыдущему году)	Индекс производительности труда (в % к предыдущему году)
	номинальная	минимальная				
1999	11 864	2 605	4,6	122,5	113,1	...
2000	14 374	2 680	5,4	121,2	107,1	...
2001	17 303	3 484	5,0	120,4	111,1	105,5
2002	20 323	4 181	4,9	117,5	110,9	109,8
2003	23 128	5 000	4,6	113,8	107,0	105,3
2004	28 329	6 600	4,3	122,5	114,6	107,0
2005	34 060	8 100	4,2	120,2	111,7	109,1
2006	40 790	9 200	4,4	119,8	110,3	109,4
2007	52 479	9 752	5,4	128,7	116,1	107,5
2008	60 805	11 270	5,4	115,9	99,0	100,0

Рассматривая в отраслевом разрезе индексы реальной заработной платы, производительности труда и изменения численности занятых в экономике, прослеживается прямая их взаимозависимость. То есть при высоком значении индекса реальной заработной платы отмечено высокое значение индекса производительности труда (и наоборот), что приводит к изменению численности занятых в той или иной

отрасли. К примеру, при снижении индекса реальной заработной платы в сельском хозяйстве с 118,4% в 2007 году до 108,8% в 2008 году, отмечено снижение и индекса производительности труда соответственно с 106,7% до 94,3%, что также нашло отражение в изменении численности занятых в сельском хозяйстве с 102,1% до 99,3%.

Заработная плата работников и производительность труда по видам экономической деятельности в 2007-2008 гг.

в % к предыдущему году

	Индексы					
	реальной заработной платы		производительности труда		изменения численности занятых в экономике	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
По всем видам деятельности	116,1	99,0	107,5	100,0	103,1	103,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	118,4	108,8	106,7	94,3	102,1	99,3
Рыболовство, рыбоводство	124,6	97,6	106,6	94,5	102,2	119
Промышленность	110,1	104,4	112,9	79,3	102,4	101,3
горнодобывающая	106,8	104,6	102,5	100,7	103,6	103,5
обрабатывающая	112,6	103,5	99,1	101,9	102,7	100,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	112,3	104,0	104,8	96,5	99,9	101,3
Строительство	114,7	98,5	109,3	103,9	112,4	106
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	110,6	102,9	104,0	98,1	100,4	107,4
Гостиницы и рестораны	105,3	96,8	112,4	95,3	110,2	103,1
Транспорт и связь	108,0	100,8	105,6	101,6	102,7	106,5
Финансовая деятельность	112,5	97,4	109,9	101,4	118,9	109,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	116,6	102,3	127,9	90,1	111,1	106,6
Государственное управление	115,6	88,6	95,3	99,2	102,5	102,5
Образование	120,3	92,2	101,3	100,0	101,7	102,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	140,0	92,5	101,7	100,0	101,3	103,4
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	109,7	100,2	101,4	100,0	99,6	104

В 2008 году среднемесячная номинальная заработная плата составила 60805 тенге, превысив минимальную величину заработной платы в 5,3 раза (11270 тенге). Повышение оплаты труда наемных работников отмечается во всех видах экономической деятельности. Более быстрыми темпами заработная плата растет в таких видах деятельности, как сельское хозяйство, промышленность, торговля, прирост которых за истекший год превысил 20%; в строительстве, транспорте и связи, финансовой деятельности и операциях с недвижимым имуществом – 13-19%; в государственном управлении, строительстве, образовании и здравоохранении – 4-8%. При этом сокращается разрыв ее уровня между видами деятельности: в 2004 году заработная плата в финансовой сфере была выше, чем в сельском хозяйстве в 5,4 раза, в 2008 году – в 4,4 раза, в сравнении со здравоохранением – соответственно в 4,2 и 3,8 раз.

Высокий уровень заработной платы в 2008 году сохраняется в производственной и финансовой сферах. У работников финансовых структур оплата труда в истекшем году составляла 138544 тенге или в 2,3 раза выше среднего показателя по стране, в горнодобывающей промышленности – соответственно, 109933 тенге и в 1,8 раз. Средняя заработная плата в сельском хозяйстве, здравоохранении и образовании сложилась, соответственно в 31407 тенге, 34454 тенге и 35775 тенге. Это ниже среднереспубликанского уровня на 41-48%.

Среди работающих в отраслях промышленности «высокооплачиваемыми» являются работники в сфере добычи сырой нефти и природного газа – 171,6 тыс. тенге (в 2,3 раза выше, чем в целом по отрасли), производства табачных изделий – 191,5 тыс. тенге

(в 2,6 раза), производства кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов – 97,6 тыс. тенге (в 1,3 раза), производства чугуна, стали и ферросплавов – 89,3 тыс. тенге (в 1,2 раза). Традиционно низкая заработная плата сложилась у работников текстильного производства и занятых производством кожи, изделий из кожи, обуви, одежды, выделкой и крашением меха – не превысила 30 тыс. тенге или 40% от среднеотраслевого уровня.

Внутриотраслевая дифференциация в оплате труда сохраняется между группами занятий, профессиями работников и в гендерном аспекте. В структуре распределения численности работающих по размерам начисленной заработной платы сохраняется тенденция сокращения доли работающих с низкой заработной платой и увеличение числа среднеоплачиваемых лиц. В 2008 году доля наемных работников с зарплатой от 15 до 55 тыс. тенге составила 60,3% (в 2004г. – 54,8%). Это, в основном, работники, занятые в видах деятельности, оказывающие различные услуги населению. Высокооплачиваемые работники (размер зарплаты свыше 55 тыс. тенге) – 32,3% (в 2004г. – 7,7%). К ним относятся работники промышленности, транспорта и связи, строительства, финансовой сферы. Работники сельского и рыбного хозяйства, как низкооплачиваемые, с заработной платой до 15 тыс. тенге составили 7,5% (в 2004г. – 37,4%).

Различия в уровне оплаты труда отмечаются и по категориям работающих в промышленности. В 2008 году заработная плата рабочих увеличилась относительно предыдущего года на 17,2%, служащих – на 14,6% и составила – соответственно, 48637 и 71942 тенге.

Среди руководителей органов власти и управ-

ления всех уровней, включая руководителей организаций высокая заработная плата была в финансовой сфере (343,7 тыс. тенге), гостинично-ресторанном бизнесе и операциях с недвижимым имуществом (234 тыс. тенге). Это в 3,8 и 5,6 раза превышает средний показатель по республике. В промышленности, торговле, строительстве, транспорте и связи, уровень оплаты труда сложился от 161 до 191 тыс. тенге или в 2,6-3,1 раза выше. Наименьшим он был у руководителей здравоохранения и социальных услуг, образования и государственного управления – от 61 до 86 тыс. тенге.

Из числа специалистов высшей квалификации, наибольшая зарплата отмечена в транспорте и связи, строительстве и финансовой деятельности – от 130 до 145 тыс. тенге, что в 2,1-2,4 раза больше среднего показателя по стране, средней квалификации в строительстве – 90 тыс. тенге (в 1,5 раза). Низкооплачиваемыми в этой группе занятий были работники сельского хозяйства, чья заработная плата составляла 47 тыс. тенге или лишь 77% от среднего

уровня по данной группе занятий. Среднемесячная заработная плата квалифицированных рабочих сложилась в 64,4 тыс. тенге, неквалифицированных – 26,7 тыс. тенге.

Зарботная плата у мужчин и женщин в 2008 году сложилась, соответственно 73508 тенге и 46922 тенге, или у мужчин на 56,6% больше, чем у женщин (в 2004г. – на 61,5%). Неравномерность уровня их оплаты труда отмечается в каждом виде экономической деятельности. У мужчин, работающих в финансовой сфере, зарплата составила 178,6 тыс. тенге, в промышленности и строительстве – 83 тыс. тенге, что в 1,2-1,5 раза выше, чем у женщин. Даже в отраслях, где высока доля занятых женщин, как здравоохранение, образование и государственное управление, мужчины получали на 11-27% больше, чем женщины. Средняя заработная плата у женщин руководителей на 34% ниже, чем у мужчин, специализированных подразделений – на 33,2%, специалистов высшего и среднего уровня квалификации – на 35-39%.

Среднемесячная номинальная заработная плата мужчин и женщин по видам экономической деятельности в 2008 году

тенге



Стабилизация экономики республики, наращивание объемов производства продукции и услуг, улучшение инвестиционного климата являются надежной базой для дальнейшего повышения заработной платы наемных работников. Среди стран Содружества независимых государств, по размеру заработной платы, выраженной в долларовом эквиваленте, Казахстан стабильно занимает второе место после России. В 2008г. средняя заработная плата одного работника составила 503 доллара США, в России – 689,7 долларов США.

Тенденция роста оплаты труда наемных (оплачиваемых) работников сохраняется и в течение текущего года. Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в сентябре составила 67357 тенге и выросла по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 7,8%, в реальном выражении – на 1,7%, в январе-сентябре – соот-

ветственно, 65841 тенге, или на 10,6%, и на 2,6%. В отраслевой структуре заработной платы продолжается тенденция перераспределения работающих в сторону среднеоплачиваемых. В январе-сентябре т.г. доля численности наемных работников, размер заработной платы которых превышает в 8 раз минимальный размер заработной платы – более 110 тыс. тенге, составила 7,8%. Это финансовая сфера, горнодобывающая промышленность, воздушный и водный транспорт. Работники, имеющие зарплату от 4 до 8 минимумов или от 55 до 67 тыс. тенге, составили наибольшую долю – 55,3%. В этой группе «преобладают» сферы по оказанию услуг населению. Доля наемных работников, зарабатывающих меньше 4 минимумов, т.е. до 55 тыс. тенге, стабильна и составила 37%.

В последние десятилетие в республике, в связи с переходом к рыночным отношениям, произошло усиление как отраслевой, так и территориальной диф-

ференциации уровня заработной платы. Причины дифференциации регионов по любым социально-экономическим показателям, с одной стороны имеют и исторические и географические предпосылки, связанные со спецификой размещения производства по территории страны, с другой – обусловлены разными темпами экономической реформы. С начала реформы заведомо выгодное положение заняли территории, промышленную специализацию которых определяют отрасли с продукцией, имеющей экспортную направ-

ленность, то есть отрасли добывающего комплекса. А на другом полюсе оказались регионы, в которых либо низка доля промышленного сектора в целом, либо доминирующие отрасли с низкой конкурентоспособностью продукции на мировом рынке.

Темп роста среднемесячной заработной платы по регионам в 2008 году в среднем находился в диапазоне 11-15%, за исключением Карагандинской и Мангистауской областей, где индекс составил соответственно 120,9% и 120,3%.

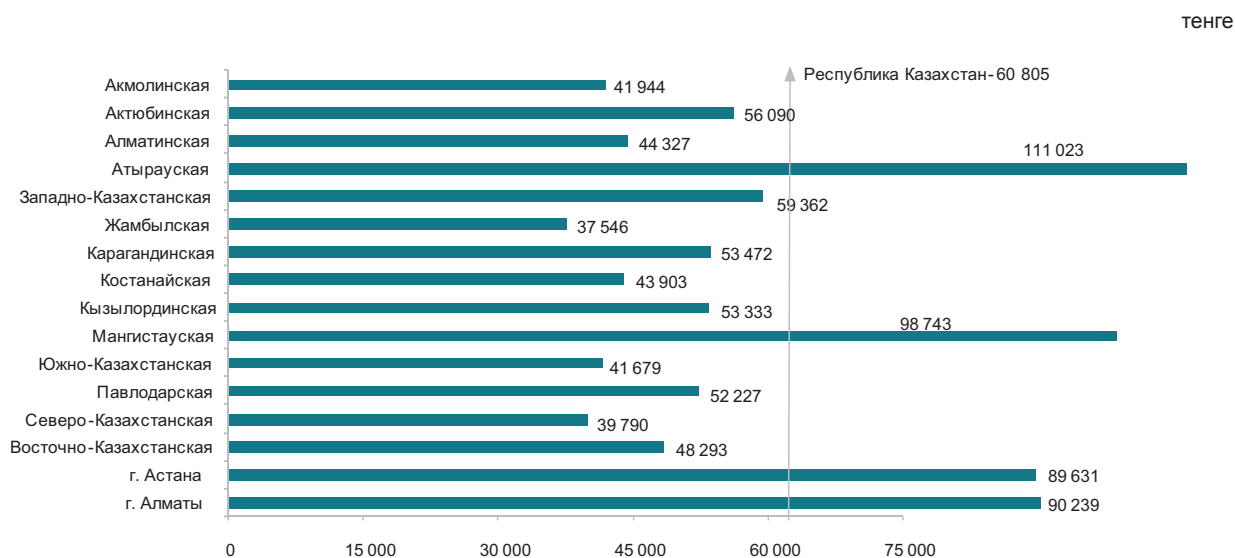
Среднемесячная номинальная заработная плата по регионам

	тенге				
	2004	2005	2006	2007	2008
Республика Казахстан	28 329	34 060	40 790	52 479	60 805
Акмолинская	18 706	22 740	27 687	36 540	41 944
Актюбинская	29 482	34 851	40 905	50 271	56 090
Алматинская	20 180	24 436	29 779	39 483	44 327
Атырауская	53 472	65 195	74 682	94 373	111 023
Западно-Казахстанская	31 868	36 145	40 198	50 242	59 362
Жамбылская	19 131	22 542	26 750	33 996	37 546
Карагандинская	24 772	28 440	34 612	44 236	53 472
Костанайская	20 693	24 431	29 249	37 584	43 903
Кызылординская	26 400	30 948	36 116	46 859	53 333
Мангистауская	53 832	63 959	72 086	82 055	98 743
Южно-Казахстанская	19 386	22 854	27 586	36 707	41 679
Павлодарская	26 872	31 062	36 882	46 297	52 227
Северо-Казахстанская	19 166	23 011	27 182	34 522	39 790
Восточно-Казахстанская	23 846	27 688	33 101	42 137	48 293
г. Астана	41 921	51 001	63 001	79 210	89 631
г. Алматы	39 614	49 201	59 240	78 021	90 239

На протяжении 5 лет наибольшая величина среднемесячной заработной платы сохраняется в Атырауской и Мангистауской областях, а также в городах Алматы, Астана, значения которых превышает среднереспубликанский уровень в среднем в 1,5 – 1,8 раз. При этом в этих областях практически по всем видам экономической деятельности среднемесячная заработная плата выше, чем в других регионах республики.

Среднемесячная заработная плата ниже среднереспубликанского уровня в среднем на 31-38% отмечена в Жамбылской, Северо-Казахстанской и Акмолинской областях. В этих областях среднемесячная заработная плата выше среднереспубликанского значения лишь в сельском хозяйстве, за исключением Жамбылской области, где в 2008 году ее величина составила самое минимальное значение - 18341 тенге.

Среднемесячная номинальная заработная плата работников по регионам в 2008 году



Кроме того, в промышленности среднемесячная заработная плата выше среднереспубликанского значения зафиксирована в Кызылординской, Западно-Казахстанской и Актюбинской областях, в строительстве – в Западно-Казахстанской области, в торговле – в Мангистауской области, в гостинично-ресторанном бизнесе – в Атырауской области. По остальным видам экономической деятельности наибольшее значение среднемесячной заработной платы отмечена в городах Алматы и Астана.

Одним из важных средств изучения территориальных особенностей оплаты труда является сравнительный анализ затрат на рабочую силу, в результате которого возможно определение различий регионов по характеру оплаты труда и составу фонда заработной платы, составляющей в целом по республике более 86% от общей суммы затрат на содержание рабочей силы.

Расходы на заработную плату формируются из оплаты за отработанное время, которое состоит из заработной платы, начисленной по тарифным ставкам и должностным окладам (более 70%), а также выплат стимулирующего (12%) и компенсирующего характера (4-5%), неотработанное время (9%) и других денежных выплат. Доля этих затрат существенно отличается по отраслям и регионам.

Максимальное значение доли заработной платы начисленной по тарифным ставкам и должностным окладам зафиксированы в отраслях сельского хозяйства и рыболовства, в торговле и в гостинично-ресторанном бизнесе. В региональном разрезе наибольшее значение данного показателя отмечено в Алматинской области (79%) и г.Алматы (76%), а также в Акмолинской и Западно-Казахстанской областях (по 75%).

Наибольшая доля выплат стимулирующего характера связанная, как правило, с наличием у организаций финансовых возможностей для дополнительного материального поощрения работников, отмечена в основном на промышленных предприятиях, транспорта и связи, а также связанные с финансовой деятельностью; в региональном разрезе – в Мангистауской (19,6%), Карагандинской (17,3%) и Павлодарской (16%) областях.

На предприятиях промышленного комплекса, транспорта и связи, а также в здравоохранении высока доля выплат компенсирующего характера, что так же отмечено в Кызылординской (19,1%), Мангистауской, Актюбинской и Восточно-Казахстанской областях (по 7-8%).

В госуправлении, образовании и здравоохранении доля оплаты за неотработанное время соста-

вила в среднем 11-14%, что связано в основном с отраслевыми и профессиональными особенностями. Наибольшее значение этого показателя отмечено в Кызылординской (14,1%), Южно-Казахстанской и Восточно-Казахстанской (12%) областях.

В структуру затрат на рабочую силу входят также выплаты, не включаемые в фонд заработной платы, основными из которых являются – расходы по обеспечению работников жильем, по подготовке и переподготовке кадров, на культурно-просветительные и оздоровительные мероприятия, их доля в среднем по республике составляет 0,3-0,5% от общей стоимости затрат. Доля этих затрат выше среднереспубликанского значения отмечена лишь в промышленности, а именно в горнодобывающей промышленности, в строительстве, на транспорте и связи, а также в государственном управлении.

Проведенный выше анализ показывает, что несмотря на стабильный рост среднемесячной заработной платы и улучшение ситуации с оплатой труда, для отраслевой, равно как и для географической структуры оплаты труда, в республике сохраняется ее дифференциация. Наблюдавшийся рост среднемесячной заработной платы получен преимущественно за счет наиболее высокооплачиваемых работников, составляющих не более 10%. К примеру, среднемесячная заработная плата в финансовой деятельности за 2004–2008 гг. возросла (в постоянных ценах 2004г.) на 26,8 тыс. тенге, тогда как оплата в сельском хозяйстве (т.е. самых низкооплачиваемых) – всего на 8,7 тыс. тенге, то есть в 3 раза меньше. Вместе с тем, сокращается разрыв между максимальным - в финансовой деятельности и минимальным – в сельском хозяйстве значением среднемесячной заработной платы в межотраслевой дифференциации: с 7 раз в 1999г. до 4 раз в 2008г.

Доля оплаты наемного труда в ВВП за последние 5 лет снижается с 33,3% в 2004 году до 32,8% в 2008 году. Подъем национальной конкурентоспособности не может осуществляться за счет снижения конкуренции и без того сверхнизкой по сравнению с ведущими странами оплаты труда.

Проблема эффективного использования и повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов имеет важное значение. Повышение оплаты труда является одновременно как результатом, так и необходимым условием роста ее производительности. Таким образом, изучение ситуации по оплате труда в республике, как один из важных вопросов, позволит выработать соответствующие меры по решению основных задач в этой сфере.

Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасының еңбекақы төлеу бойынша талдамалық мәліметтер баяндалған.

В статье изложен аналитический материал по оплате труда в Республике Казахстан.

The article presents the analytical material on labour remuneration in the Republic of Kazakhstan.

Данные об авторе:

Коканбаева Зауре Азимбеквна – главный эксперт Управления статистики труда Департамента статистики труда и обследований домашних хозяйств Агентства Республики Казахстан по статистике, к.э.н.

Тенденции развития внутренней торговли Республики Казахстан

Е. Баер
 Агентство Республики Казахстан по статистике

Торговля - одна из крупнейших отраслей экономики страны, как по числу занятых в ней людей, так и по объему деятельности и вкладу в общий экономический потенциал. В формировании валового внутреннего продукта Республики Казахстан доля торговли в 2008 году составила 12,3%.

В 2008г. оборот по внутренней торговле по сравнению с соответствующим периодом прошлого года возрос в реальном выражении на 2,4% и составил 9576 млрд. тенге. В структуре оборота отрасли «торговля» значительная доля приходится на оптовую (71,1%) торговлю.

Оборот от розничной продажи товаров составил 2 442,8 млрд. тенге, что в постоянных ценах на 3,1% больше 2007г.

Распределение розничной торговли по регионам

Рисунок 1

в млрд. тенге



В регионах республики наблюдалась аналогичная ситуация. Как видно из рисунка 1 максимальный объем реализации наблюдается в г.Алматы – 40,7% от общего объема розничной торговли (993,5 млрд. тенге), Карагандинской области – 9,7% (235,8 млрд. тенге), г.Астане – 8,9% (217,6 млрд. тенге), Восточно-Казахстанской области – 8,6% (211,3 млрд. тенге).

Объем розничной торговли на душу населения составил в среднем 155,8 тыс. тенге, это на 20,6 тыс. тенге выше, чем в 2007г.

Характеризуя структуру объема розничной торговли, стоит отметить постоянно преобладающую роль в ней предприятий частной формы собственности и деятельности индивидуальных предпринимателей (95,0%). Поэтому структура розничного товарооборота, не претерпев серьезных изменений, практически идентична структуре 2007г., что наглядно видно из рисунка 2.

Структура розничного товарооборота по каналам реализации

Рисунок 2

в % к общему объему товарооборота



Говоря о причинах роста розничной торговли, следует выделить несколько особенностей. Прежде всего, это - повышение реальных объемов товарооборота торгующих предприятий на 8,7%. Оборот торгующих предприятий в 2008г. сложился в сумме 1 468,9 млрд. тенге и составил 60,1% (в 2007г. – 57,0%) в общем объеме розничного товарооборота.

В 2008г. в Республике Казахстан функционировало 814 торговых рынков на 172 тысячи торговых места.

В обеспечении населения потребительскими товарами роль рынков продолжает иметь место, несмотря на снижение их доли в общем объеме розничного товарооборота с 20,1% в 2007г. до 18,0% в 2008г.

Заметное влияние на развитие розничной торговли оказывает деятельность индивидуальных предпринимателей, доля которых в 2008г. составила 21,8% от общего объема розничного товарооборота.

По состоянию на 01.01.2009г. сеть предприятий розничной торговли, принадлежащая предприятиям и индивидуальным предпринимателям, составила 44,2 тыс. торговых точек с торговой площадью 2,7 млн. кв. м.

В настоящее время большая часть магазинов современных форматов сконцентрирована в гг. Алматы и Астане. На г. Алматы приходится 24,5% общего количества магазинов республики, на г. Астану – 11%. Следует отметить, что количество супермаркетов в 2008г. увеличилось на 69 единиц. Только по г. Алматы супермаркетов стало больше на 40 единиц. Количество торговых домов в республике в 2008г. увеличилось на 40 единиц.

Обеспеченность современными торговыми площадями – один из наиболее значимых показателей роста розничной торговли. В целом по республике он составляет 133 кв. м на 1000 человек, в южной столице - около 335 кв. м на 1000 человек, в столице – 252 кв. м на 1000 человек.

В макроструктуре розничного товарооборота преобладающую роль занимают непродовольственные товары – 66,4% (в 2007г. – 67,1%) от общего объема розничных продаж, в целом объем товарооборота которых составил 1 623,2 млрд. тенге. Продовольственных товаров продано на сумму 819,6 млрд. тенге, что составляет 33,6% (в 2007г. – 32,9%) от общего объема розничного товарооборота (рис. 3).

Рисунок 3

Распределение оборота розничной торговли по видам товаров

в процентах к общему объему товарооборота



В структуре продовольственных товаров в 2008г. преобладающую долю в общем объеме розничного товарооборота занимали товары первой необходимости: мясо и мясные продукты – 4,8%, фрукты и овощи

– 1,9%, молочные продукты и яйца – 3,1%, хлеб и мучные кондитерские изделия – 1,7%, пищевые масла и жиры – 2,0%, шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара – 1,6%, сахар – 1,4%, табачные изделия – 2,0%.

Алкогольной продукции реализовано на 119,9 млрд. тенге, что составляет 4,9% (в 2007г. – 4,3%) в общем объеме розничного товарооборота. Среди алкогольных напитков преобладает реализация крепких спиртных напитков (водки, ликеро-водочных изделий и коньяка). Их реализовано на 50,1 млрд. тенге (41,8% в структуре реализации алкогольной продукции), пива продано на 31,7 млрд. тенге (26,5%), виноградного и плодово-ягодного вина - на 27,8 млрд. тенге (23,2%) и шампанского – на 10,2 млрд. тенге (8,5%).

В товарных ресурсах большинства продовольственных товаров значительный удельный вес товаров принадлежит отечественному производству (рис. 4).

Рисунок 4

Баланс ресурсов и использования продовольственных товаров

в процентах к общему объему



Рынок непродовольственных товаров обеспечивается, наряду с их производством в республике, завозом из других стран. Преобладание импорта в наполнении ресурсов наблюдается по таким важным товарам, как фармацевтическая продукция (89,4%), предметы личной гигиены (свыше 97%), мебель кухонная (50,8%), обувь (68,8%), одежда верхняя (87,1%). Среди электробытовых товаров также значителен импорт по стиральным машинам (75,9%), миксерам и соковыжималкам (97,8%). Отечественное производство преобладает только в строительных материалах, являющихся природным сырьем (91,6-99,8% от общего объема ресурсов): известь, асбест, пески природные, известняк и гипс, мел и доломит, глина и каолин.

В 2008 году отмечается снижение продаж на республиканском рынке автомобилей. Если в 2007г. в республике было продано около 80 тыс. штук новых и 46 тыс. штук подержанных автомобилей, то в 2008г. продажа новых автомашин снизилась на 28,1%, а подержанных в 2,5 раза. Такое снижение обусловлено в определенной степени снижением импорта новых и подержанных легковых автомобилей. Так если в 2007г. он составлял – 391 тыс. автомобилей, то в 2008г. уже 155 тыс. штук машин.

Расширяется продажа по безналичному расчету, с использованием платежных электронных карточек. Характерно, что в 2008г. объем розничной реализации товаров населению по электронным платежным карточкам составил 19 млрд. тенге, что в 3,3 раза выше уровня продаж 2007г.

С развитием в стране информационных технологий приобретает популярность электронная торговля. Электронная торговля получила достаточно широкое распространение в мире как новый вид безмагазинной торговли. При этой форме покупатель с помощью интернета может выбрать необходимый товар не выходя из дома. В 2008г. объем розничной электронной торговли составил 1 528 млн. тенге, что на 57% выше уровня 2007г. Лидирующие позиции занимает г.Алматы - 62% от общего объема электронной торговли товарами.

В 2008г. реальные объемы оптового товарооборота возросли по сравнению с 2007г. на 2,1% и составили 6 963,2 млрд. тенге.

В региональном разрезе наибольший объем оптовой торговли в 2008г. от общего объема республики, как и в 2007г., наблюдается в г.Алматы – 2 781,1 млрд. тенге (39,9%), г.Астане – 1 101,6 млрд. тенге (15,8%), Карагандинской – 434,3 млрд. тенге (6,2%), Восточно-Казахстанской – 389,8 млрд. тенге (5,6%) и Костанайской – 376,8 млрд. тенге (5,4%) областях.

На оптовом рынке республики постоянно превалирует доля непродовольственных товаров и товаров производственно-технического назначения (с 82,1% в 2007г. до 85,9% в 2008г.), оборот которых составил в 2008г. 5 980,4 млрд. тенге. Во всех регионах республики по этой группе наблюдается наибольший удельный вес (от 73,7% до 93,5%).

По продукции производственно-технического назначения в оптовом обороте превалирует прочее

жидкое и газообразное топливо и продукты аналогичные – 20,1% от общего объема оптового товарооборота, бензин – 8,8%, черные металлы – 5,6%, твердое топливо – 1,6%.

Общий объем продовольственных товаров в объеме оптового товарооборота составил 13,5% (или 407,4 млрд. тенге), значительную долю занимают алкогольные напитки – 2,5%, табачные изделия – 1,6%, фруктовые и овощные соки и безалкогольные напитки – 1,4%.

В целом, за 2008 год было предоставлено услуг (общественного питания, по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей, по ремонту изделий личного пользования) на сумму 126,3 млрд. тенге.

Наибольший удельный вес (81,8%) в общем объеме выполненных услуг занимает секция услуг общественного питания, оборот от реализации которых составил 103,3 млрд. тенге и по сравнению с 2007г. снизился в постоянных ценах на 3,5%.

Авторемонтный бизнес в Казахстане оказал услуг за 2008г. на сумму 19,2 млрд. тенге, 52% из которых предоставляется малым бизнесом. Оборот услуг увеличился по сравнению с прошлым годом в постоянных ценах на 15,3%.

В общем объеме услуг на предприятия с видом деятельности «Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования» приходится 3,1% (3,9 млрд. тенге).

Использованная литература:

1. Розничная и оптовая торговля в Республике Казахстан – Астана, 2009.
2. Балансы ресурсов и использования важнейших видов сырья, продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров. – Астана, 2008.

Резюме:

Мақала Қазақстанның 2008 жылдағы тұтыну нарығын дамытудың негізгі бағытын жарықтандырады. Бөлшек, көтерме сауда, қоғамдық тамақтандыру, автомобильдерді жөндеу қызметі, тұрмыстық бұйымдар және жеке пайдалану құралдары бойынша келтірілген деректер ішкі сауда дамуының тенденциясын анықтайды.

Статья освещает основные направления развития потребительского рынка Казахстана в 2008 году. Приведенные данные розничной, оптовой торговли, услуг общественного питания, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования определяют тенденции развития внутренней торговли.

Article shines the basic directions of development of the consumer market of Kazakhstan in 2008. The cited data of retail, wholesale trade, service of public catering, car repairs, household products and private use subjects define tendencies of development of domestic trade.

Данные об авторе:

Баер Елена Владимировна – главный эксперт Управления статистики торговли Департамента статистики услуг Агентства Республики Казахстан по статистике.

О ценовой ситуации на рынке сельскохозяйственной продукции

А. Кульжанбекова
Агентство Республики Казахстан по статистике

Обеспеченность человечества продуктами питания является не только главным условием его существования, но и наиболее важным фактором социальной стабильности в стране и мировом сообществе в целом. По данным ООН с 2002г. рост мировых цен на продовольствие составил 65 процентов, на зерно - 42 процента, молочные продукты - 80 процентов. В условиях резкого падения мировых цен на нефть и сырье, одним из перспективных секторов экономики Казахстана становится сельское хозяйство, основной поставщик продуктов питания и сырья для многих отраслей эконо-

мики. Формирование цен на сельскохозяйственную продукцию является одним из самых сложных звеньев экономической политики на макро- и микроуровнях.

Ценовые процессы в аграрном секторе экономики в текущем году протекали в условиях существенного снижения цен на отдельные виды сельхозпродукции после их устойчивого роста в предшествующие годы. Доминирующей была тенденция более сильного падения цен на продукцию растениеводства по сравнению с их изменением на животноводческую продукцию.

Индекс цен на продукцию сельского хозяйства в 2007 году (на конец периода к декабрю предыдущего года) составил 139,1%, в 2008г. - 119,3%, в октябре 2009г. - 95,0%, продукцию растениеводства, соответственно - 154,2%, 121,3%, 92,6%, продукцию животноводства - 119,2%, 116,8%, 98,3%.

Рисунок 1

Изменение цен реализации на продукцию сельского хозяйства

в процентах к предыдущему месяцу, прирост +, снижение -

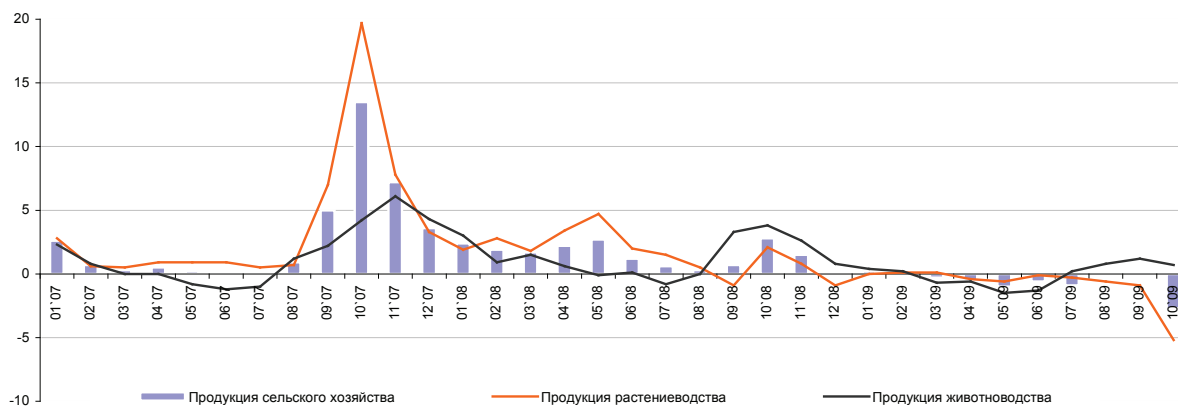


Таблица 1

Индекс цен реализации продукции сельского хозяйства

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

	2005	2006	2007	2008	Октябрь 2009	Справочно: октябрь 2008
Продукция сельского хозяйства	100,4	109,5	139,1	119,3	95,0	117,8
Продукция растениеводства	92,8	110,3	154,2	121,3	92,6	121,5
Культуры зерновые	91,3	109,9	159,3	122,7	92,7	123,0

	2005	2006	2007	2008	Октябрь 2009	Справочно: октябрь 2008
Масличные культуры	104,4	99,6	118,6	121,4	97,0	121,4
Картофель	104,5	130,6	118,8	122,8	87,5	118,7
Овощи	106,9	109,1	127,6	113,8	94,5	112,1
Продукция животноводства	110,5	108,4	119,2	116,8	98,3	112,9
Скот и птица	112,1	109,7	117,3	118,3	104,9	116,8
Молоко сырое	109,6	107,7	118,8	120,0	87,3	109,8
Яйца	105,0	103,9	129,9	105,1	83,4	99,1

Ценовая ситуация в аграрном секторе экономики Казахстана в 2009 году характеризуется снижением цен на продукцию растениеводства из-за отрицательной их динамики **на зерно**. Начиная с 2007 года в мире произошел резкий скачок цен на пшеницу. Это связано, прежде всего, с неурожаем в крупнейших странах-производителях и сложившимся сокращением ее запасов. Из-за отмеченной ситуации на мировых рынках цены на казахстанскую пшеницу в названном году выросли на 63,9%. При этом весь прирост цен на нее наблюдался в четвертом квартале 2007г. - на 56,4%. В целях обеспечения продовольственной безопасности страны в 2008 году Правительство приняло решение о введении запрета на экспорт пшеницы до нового урожая. В результате на конец периода (декабрь 2008г. к декабрю 2007г.) темпы прироста цен на нее сократились до 21,8%.

Определенное воздействие оказало и снижение уровня цен на пшеницу, приобретаемую для государственного резерва. В 2008 году, в период получения нового урожая, государственная закупочная цена

была установлена на уровне 250 долларов США при мировой цене 280 долларов, для соответствующего периода текущего года она была снижена до 165 долларов США (мировая цена – 216 долларов).

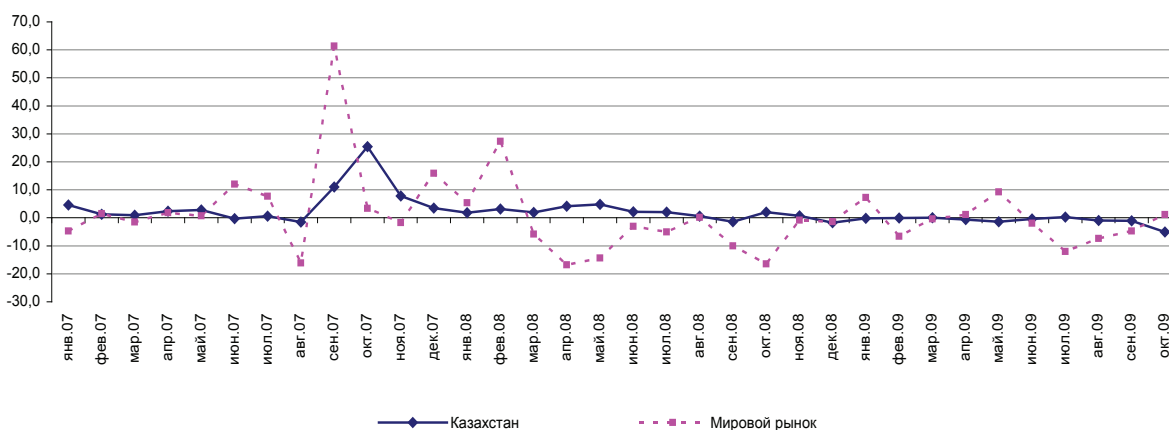
Большое количество нового урожая пшеницы в 2008 году и уменьшение спроса на нее за пределами страны основными импортерами Центральной Азии, Ирана, Афганистана, по причине собственного значительного производства, предопределило «падение» цен на отечественную пшеницу внутри страны. За январь-октябрь 2009г. они снизились на 9,4%: мягких сортов - на 9,8%, твердых - на 1,7% (в 2008г. повысились, соответственно на 23,2%, 24,8%, 23,1%).

На мировом рынке зерна, под влиянием глобального экономического кризиса, также продолжало сокращаться потребление зерновых, что сопровождалось увеличением мировых переходящих запасов. Это повлияло на удешевление пшеницы на мировом рынке за январь-октябрь 2009г. на 10,5%: канадской пшеницы - на 15,7%, американской твердых сортов - на 9,7%, мягких сортов - на 2,1%.

Рисунок 2

Изменение цен на пшеницу

в процентах к предыдущему месяцу



Тенденции движения цен на пшеницу у российских сельхозпроизводителей были несколько отличными от казахстанских. В 2007г. на конец периода она

подорожала на 44,6%, в 2008г., напротив, подешевела на 7,1%, и в сентябре 2009 года по сравнению с декабрем 2008 года вновь подешевела на 4,1%.

Рисунок 3

Средние цены и индексы цен реализации пшеницы



на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года



За прошедшие годы изменился обменный эквивалент стоимости одной тонны пшеницы с продуктами нефтепереработки, необходимыми для ее производства, из-за снижения цен на них. В октябре 2009г. для приобретения тонны дизельного топлива аграриям необходимо было реализовать 2 тонны пшеницы вместо 2,4 тонн в соответствующем периоде 2008г., бензина – соответственно, 1,7т. вместо 1,8 тонны.

Среди других зерновых культур, на которые отмечается снижение цен в текущем году, следует выделить ячмень. Получение нового урожая и уменьшение спроса на данный вид культуры привели к тому, что ячмень подешевел на 7,6% с начала 2009 года. Годами ранее наблюдалась обратная тенден-

ция: рост цен на ячмень за январь-октябрь 2008г. составлял 17,4%, 2007г.- 31,1%.

Продолжает дорожать рис, но темпы прироста цен на него по сравнению с прошлым годом стали заметно ниже. В 2008 году на конец периода зафиксирован самый высокий индекс цен реализации отечественного риса за последние годы - 143,3% (в 2007г. - 118,3%). В октябре текущего года относительно декабря предыдущего года индекс цен составил 117,4%. На сложившуюся ценовую ситуацию данной культуры существенное влияние оказало сокращение мировых запасов и не урожай в Индии, одной из крупнейших стран-производителей риса.

Таблица 2

Индекс цен реализации на зерновые культуры

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

	2005	2006	2007	2008	Октябрь 2009	Справочно: октябрь 2008
Пшеница	88,2	111,0	163,9	121,8	90,6	123,2
Кукуруза	105,5	97,8	145,1	119,2	97,8	112,6
Рис	111,8	108,9	118,3	143,3	117,4	132,1
Ячмень	104,0	102,0	150,9	118,9	92,4	117,4
Рожь	99,3	98,2	109,4	131,6	102,6	122,0
Овес	101,9	104,9	112,6	120,0	105,1	120,0
Гречиха	96,2	109,8	110,4	107,5	107,9	105,0
Просо	108,4	106,2	108,7	104,8	101,5	104,4

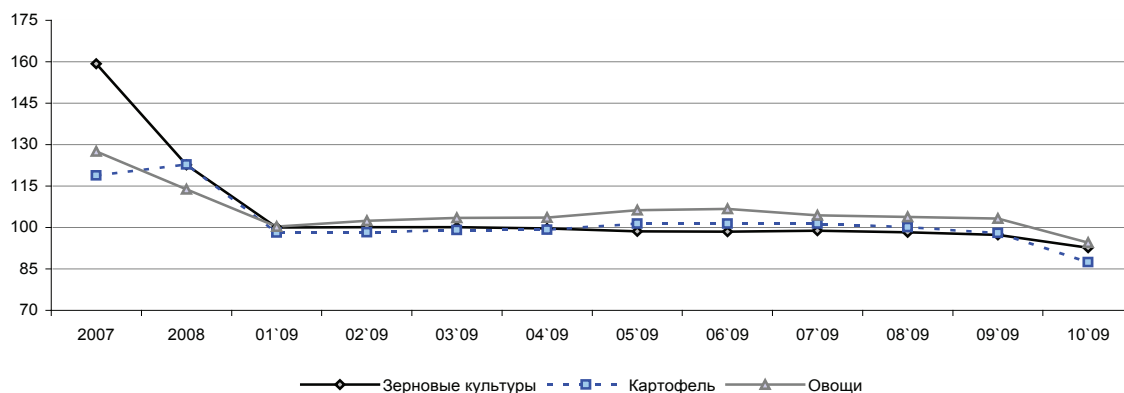
Цены реализации на другие виды зерновых культур, кроме кукурузы, в прошедшие два года продолжали расти, однако в 2009г. их прирост заметно уменьшился. За истекший период т.г. цены на рожь повысились на 2,6% (в соответствующем периоде

2008г. - на 22%), овес - на 5,1% (на 20%), просо - на 1,5% (на 4,4%), гречиху - на 7,9% (на 5%). На кукурузу цены за январь-октябрь т.г. снизились на 2,2%, тогда как в этом же периоде 2008г. был зафиксирован рост цен на 12,6%.

Рисунок 4

Индексы цен реализации на отдельные виды продукции растениеводства

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года



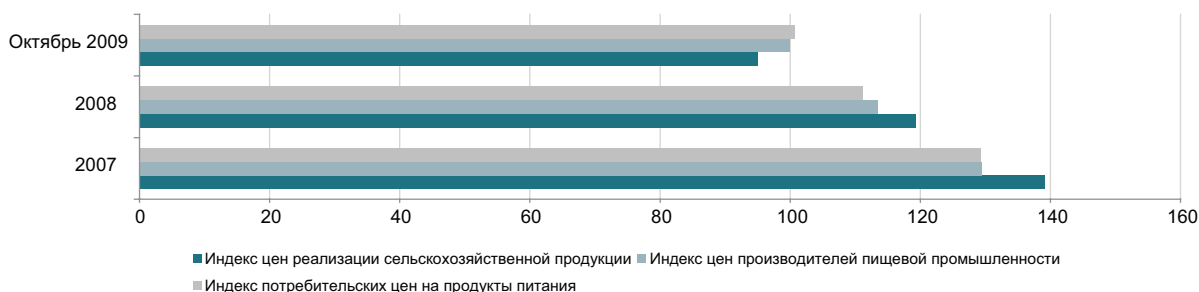
На внутреннем рынке **масличных культур** в последние годы наблюдается уменьшение спроса на семена подсолнечника, способствующее снижению цен реализации данной культуры. За январь-октябрь 2009 года семена подсолнечника подешевели на 3,6%, тогда как за аналогичный период 2008 года на

них был зафиксирован высокий рост цен на 23,7% (в 2007г.- на 4,1%). Снижение цен на масличные культуры у сельхозпроизводителей в текущем году привело к понижению цен в аналогичном периоде на растительное масло у отечественных предприятий производителей на 9,6%, в розничной торговле - на 27,9%.

Рисунок 5

Индексы цен в реальном и потребительском секторах экономики

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года



За десять месяцев 2009 года снижение цен на 5,5% отмечено и на **овощную продукцию**. Традиционно динамика цен на нее обусловлена сезонным характером производства. После значи-

тельного увеличения цен на овощную продукцию в 2007 году на 27,6% (декабрь к декабрю) в 2008 году отмечено замедление темпов прироста до 13,8%.

Таблица 3

Индекс цен реализации на плодоовощную и техническую культуру

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

	2005	2006	2007	2008	Октябрь 2009	Справочно: октябрь 2008
Помидоры	110,7	97,8	149,5	110,3	91,6	109,0
Огурцы	91,6	104,1	146,4	99,1	114,0	78,6
Лук репчатый	108,8	111,8	118,2	128,2	92,2	116,0
Морковь столовая	97,7	123,4	124,8	134,1	74,1	135,0
Семена подсолнечника	104,4	99,8	121,2	120,9	96,4	123,7
Сахарная свекла	108,7	163,2	110,3	106,0	102,5	111,6
Хлопок	97,0	103,6	107,0	92,6	98,1	99,9

Тенденция снижения цен на овощную продукцию отмечалась и в потребительском секторе экономики. Розничные цены на овощную продукцию в октябре текущего года относительно декабря 2008г. снизились на 9,2%, картофель - на 15,1%. Этому способствовало получение достаточно высокого урожая

картофеля и снижение цен на него у сельхозпроизводителей на 12,5%. За аналогичный период 2008 года на картофель у сельхозпроизводителей отмечался более значительный прирост цен, составивший 18,7% (в 2007г. - на 9,8%).

Таблица 4

Средние цены на отдельные виды продукции сельского хозяйства и продукты питания

на конец периода, в тенге за килограмм

	Продукция сельского хозяйства			Продукты питания в розничной торговле		
	2007	2008	октябрь 2009	2007	2008	октябрь 2009
Картофель	37	51	45	64	72	59
Капуста	28	34	33	66	53	46
Морковь	35	51	39	68	78	60
Свекла столовая	38	53	45	76	83	68
Лук репчатый	20	30	30	57	68	60
Крупный рогатый скот*) / Говядина	396	501	532	547	596	631
Овцы*) / Баранина	432	504	530	627	681	698
Свины*) / Свинина	370	422	445	520	618	676
Молоко, литр	36	46	41	89	96	90
Яйца, десяток	131	136	114	191	191	167

*) в убойном весе

Изменение цен на произведенные сложно технические культуры во многом зависит от энергоемкости их производства, роста цен на сырье и спросовые колебания.

Динамика цен на **хлопок-сырец** во многом зависела от конъюнктуры на внешних рынках и была обусловлена экспортной ориентацией хлопкоочистительных предприятий. Мировой кризис способствовал снижению производства хлопка в стране, соответственно, сокращению переходящих запасов в 2007 году. Это привело к повышению цен хлопка на мировых рынках в названном году на 14%, на внутреннем рынке - на 7%. В 2008 году мировые цены на хлопок начали снижаться и за год (декабрь к декабрю) снизились на 19,9%, в республике - на 7,4%. За январь-октябрь 2009г. относительно декабря предыдущего года отечественный хлопок подешевел на 1,9%.

На рынке **сахарной свеклы** в октябре 2009 года по отношению к декабрю 2008г. наблюдается относительно низкий прирост цен - 2,5%, тогда как в 2008г. он составлял 11,6%. Сам процесс производства сахарной свеклы является технически ёмким и зависит от таких факторов, как качественный посадочный материал, вид и расход топлива и т.д., которые в конечном итоге влияют на ее цену реализации. За последние три года изменилась структура себестоимости производства продукции. Значительную долю в затратах составляют семена и посадочный материал (25-27,6%), минеральные удобрения (16-25%). Также способствовало росту цен реализации на сахарную

свеклу снижение объемов ее производства в республике и существенная низкая урожайность культуры в минувшем году.

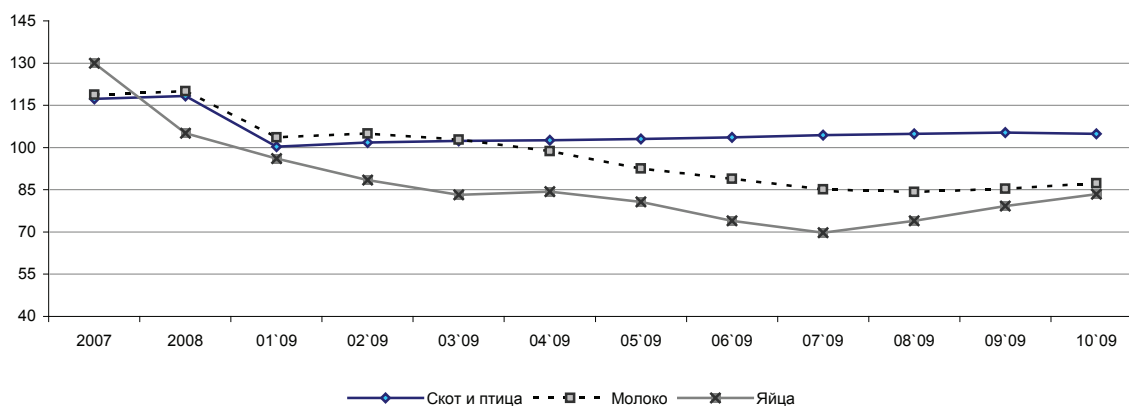
На рынке **животноводческой продукции** республики в 2009 году произошли заметные изменения: тенденция активного роста цен в 2007-2008гг. сменилась на противоположную. В октябре 2009 года по сравнению с декабрем предыдущего года индекс цен сложился в 98,3% (в том же периоде 2008г. составлял - 112,9%, 2007г. - 107,8%). Среди основных видов животноводческой продукции существенное уменьшение цен отмечено на молоко и яйца - соответственно, на 12,7% и 16,6%. Этим ими внесен отрицательный вклад в значение индекса цен реализации продукции животноводства в целом.

В течении года изменение цен на эти виды животноводческой продукции складывается неоднозначно. Для динамики цен на **яйца** характерен их существенный рост в первом и четвертом кварталах и снижение в весенне-летний период. Это отмечалось в 2007 и 2008 годах. В 2009 году начиная с января цены начали снижаться, достигнув наибольшего падения в летние месяцы - по 27,4% в месяц и в целом за январь-октябрь снизились - на 16,6% (в соответствующем периоде 2007г. был рост на 7,4%, в 2008г. - на 0,9%).

Отмечаемый в 2008г. прирост цен на **молоко сырое** в текущем году также сменился на снижение начиная со второго квартала. В целом за истекшие десять месяцев т.г. они снизились на 12,7%.

Индексы цен реализации на отдельные виды продукции животноводства

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года



В отличие от разнонаправленной динамики цен на молоко и яйца, обусловленной их сезонностью производства, цены реализации на **мясо скота и птицы** (в живом весе) традиционно характеризуются положительной тенденцией роста. Относительно декабря предыдущего года в октябре 2007г. прирост цен составлял по 10,1% в месяц, 2008г. - 16,8%, 2009г. - 4,9%. Среди причин роста цен можно выделить их повышение на готовые корма для сельскохозяйствен-

ных животных у отечественных производителей, постоянное сокращение площадей под кормовые культуры и увеличение спроса на мясную продукцию.

За десять месяцев 2009 года максимальный рост цен зарегистрирован на мясо лошадей - на 6,2%, годом ранее того же периода - на 19,8%, минимальный - на мясо птицы на 4% и 16,9%, а на мясо крупного рогатого скота - соответственно на 5,3% и 17,4%, мясо свиней - 5,2% и 21,7%.

Таблица 5

Индекс цен реализации на скот и птицу

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

	2005	2006	2007	2008	Октябрь 2009	Справочно: октябрь 2008
Крупный рогатый скот	115,0	112,4	119,1	120,0	105,3	117,4
Овцы	107,1	110,0	113,9	112,8	104,4	111,6
Свиньи	119,4	110,5	115,7	122,1	105,2	121,7
Лошади	106,9	110,3	116,2	120,7	106,2	119,8
Птица	108,1	103,3	116,4	116,5	104,0	116,9

Указанные тенденции изменения цен на мясо скота и птицы у сельхозпроизводителей в определенной степени способствовали аналогичному движению цен на продукты их переработки на дальнейших стадиях товародвижения. Мясо и изделия из него на

перерабатывающих предприятиях в январе-октябре т.г. подорожали на 4,8%, в розничной торговле - на 5,1%. Прирост цен на конину составил 2,3% и 2,7%, соответственно - на говядину 1,2% и 6,1%, свинину - 0,9% и 9,6%.

Таблица 6

Индексы цен на отдельные продукты питания в реальном и потребительском секторах экономики

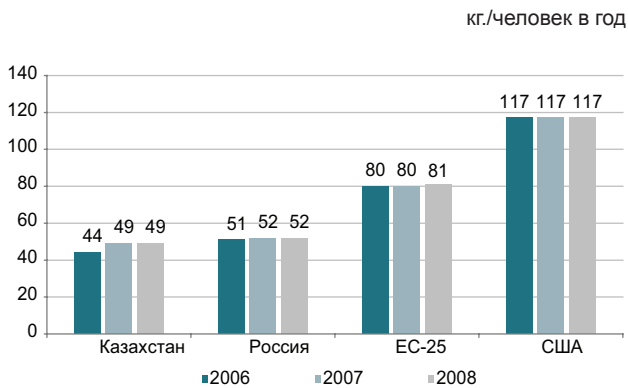
на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

	Предприятий-производителей			На потребительском рынке		
	2007	2008	Октябрь 2009	2007	2008	Октябрь 2009
Пищевые продукты	129,5	113,5	100,0	129,3	111,2	100,8
Мясо и мясопродукты	117,6	127,2	104,8	125,1	109,6	105,1
Молочные продукты	131,1	114,5	99,5	128,8	114,8	99,2
Растительное масло	171,8	93,7	90,4	196,8	94,5	72,1
Мука пшеничная	180,8	112,6	83,8	166,7	114,0	89,7
Крупа	110,5	123,0	85,7	111,2	114,7	96,9
Хлеб	145,2	119,0	98,6	148,5	105,6	97,8

В результате потребление мяса населением в Казахстане за два истекших года оставалось на прежнем уровне - 49 кг на человека в год. Отчасти это связано с доходностью населения, не позволяющей достичь рационального потребления продукта, и неуклонным ростом цен на мясную продукцию.

Рисунок 7

Потребление мяса на душу населения

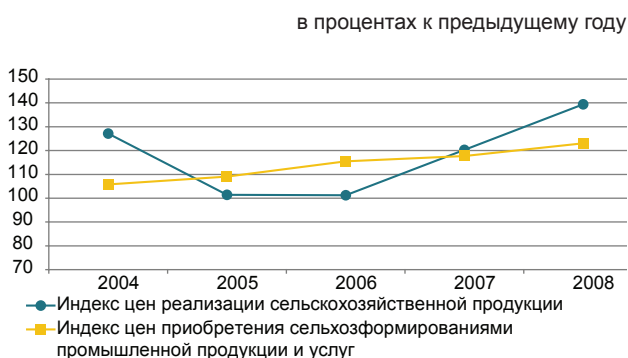


В России цены на продукцию животноводства изменялись аналогично казахстанским тенденциям. В январе-сентябре 2009 года цены на мясо скота и птицы выросли на 7,7%, а на яйца снизились - на 18,1%, молоко сырое - на 14,8%.

Уровень цен на продукцию сельского хозяйства складывается под воздействием их изменений на средства производства, товары промышленности, формирующие основные и оборотные фонды отрасли, и спросовые ограничения конкурентной среды. Изменение цен на средства производства, приобретаемые сельскохозяйственными формированиями, в 2007-2008гг. протекали в условиях сохраняющегося роста цен (тарифов) на отдельные производственные ресурсы и услуги, оказываемые со стороны других видов экономической деятельности.

Рисунок 8

Индекс цен реализации на продукцию сельского хозяйства и приобретения сельхозформированиями промышленной продукции и услуг



В январе-сентябре 2009 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года (по экспертной оценке) индекс цен на приобретенную продукцию производственно-технического назначе-

ния и оказанные услуги составил 95,7% (на ресурсы формирующие оборотные фонды - 94,5%, основные - 102,6%), а на реализованную продукцию сельского хозяйства - 107,6%.

Удорожание производственно-технической продукции для приобретения средств производства для обновления стада на 8,8% и сельскохозяйственных машин - на 3,4% обусловили общий рост цен на средства производства, формирующие основные фонды сельхозтоваропроизводителей. Для цен приобретения сельскохозяйственных машин и оборудования характерен постоянный рост. В среднем цены на сельхозтехнику, приобретенную аграриями в январе-сентябре т.г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года выросли на 2,6%, машины для подготовки и культивации почвы - на 11,3%, машины уборочные - на 1,4%.

На ресурсы, используемые в текущем обороте сельхозпредприятий, отмечено снижение цен за счет удешевления энергоресурсов, занимающих более половины затрат в структуре их производства. Так, за январь-сентябрь т.г. по сравнению с тем же периодом минувшего года они стали дешевле на 11,7%. Удобрения и азотные соединения, приобретенные сельхозформированиями, подешевели на 10,2%, запасные части, шины и камеры для сельхозмашин - на 10%.

Вместе с тем, цены на продукцию, используемую как корма для сельскохозяйственных животных, за девять месяцев т.г. стали выше на 2,6%. Наибольшее их увеличение отмечено на комбикорма для скота крупного рогатого на 19,1%, которое предопределено удорожанием комбикормов у отечественных производителей - на 6,8%.

Расценки на услуги по ремонту и техническому обслуживанию тракторов за январь-сентябрь т.г. по сравнению с тем же периодом прошлого года увеличились на 31,8%, ремонт машин для сельского хозяйства - на 7,2%. Цены на строительные услуги по возведению зданий, предоставленные сторонними организациями, выросли на 3,1%, услуги по аренде сельскохозяйственных машин и оборудования - на 7,2%, тарифы за услуги по перевозке грузов - на 2,5%.

Таким образом, сравнение динамики и уровней цен на сельхозпродукцию за прошедшие три года свидетельствует:

- движение цен на сельскохозяйственную продукцию в течении 2009г. имеет тенденцию к снижению после их заметного роста в 2007-2008гг.;

- удешевление продукции растениеводства, наблюдавшееся в 2009г., в большей степени обусловлено падением цен на пшеницу в республике из-за уменьшения спроса на нее за пределами страны, что связано с увеличением мирового производства зерна;

- тенденция активного роста цен продукции животноводства в 2007-2008гг. в текущем году сменилась на противоположную, отрицательный вклад на нее вносится за счет существенного падения цен реализации на молоко и яйца;

- несмотря на значительное замедление темпов прироста цен, мясо скота и птицы по-прежнему продолжает дорожать.

Литература:

1. Мировой рынок потребления продуктов питания. Сельскохозяйственный научно-исследовательский институт США (FAPRI). Зерно Он-лайн.
2. [http:// www.kt.kz/](http://www.kt.kz/) Kazakhstan today - Информационное агентство.
3. А.Калабаева Продовольственная безопасность 26.07.2009.
4. [http:// www.kazakh-zerno.kz /](http://www.kazakh-zerno.kz/) Новости аналитика сельхозкультур.
5. [http:// www.gks.ru /](http://www.gks.ru/) Федеральная служба государственной статистики.
6. [http:// www.worldbank.org/](http://www.worldbank.org/) Всемирный Банк. Мировые цены на сельхозпродукцию.
7. Бюллетень «Расходы и доходы населения по регионам Республики Казахстан».
8. Статистический сборник «Цены на продукцию сельского хозяйства и строительного производства в РК».
9. Статистический сборник «Цены в промышленности и тарифы на услуги производственного характера в РК».

Резюме:

Мақалада экономиканың аграрлық секторындағы ауылшаруашылық өнімдерінің негізгі түрлері бойынша бағалық жағдайға талдау берілген. Республикадағы ауылшаруашылық өнімдерінің бағаларын әлемдік және ресейлік рыноктағы бағалармен салыстыру келтірілген.

В статье представлен анализ ценовой ситуации в аграрном секторе экономики по основным видам сельскохозяйственной продукции. Приводятся сравнения цен на сельхозпродукцию республики с ценами на мировом и российском рынках.

There is presented the analysis of price situation in the agrarian sector of the economy by basic types of agricultural products in the article. The price comparison of agricultural production in the republic is given to the prices on the World and Russian markets.

Данные об авторе:

Кульжанбекова Алмагуль Турсунбековна - главный эксперт Управления статистики цен аграрного сектора и строительных работ Департамента статистики цен Агентства Республики Казахстан по статистике.

К оценке устойчивости корреляционно-регрессионных характеристик двухфакторных прямолинейных зависимостей

А. Авров

Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова

В статье излагаются результаты исследования, являющиеся продолжением работы [1]. Как и в предыдущей работе, при моделировании устойчивости применялся подход на основе случайных возмущений, влияющих на величину зависимой переменной.

Расчеты проводились на основе дополненной программы, используемой при изучении устойчивости параметров парной прямолинейной регрессии [1. стр. 4], дополнения связаны с необходимостью оценки устойчивости частных коэффициентов корреляции и регрессии.

Основные ее характеристики:

- общая величина $\sum |dy|$ абсолютных отклонений зависимой переменной y , является результатом прочих изменений (колеблемости) значений прочих неучтенных факторов;

- максимально возможная величина отклонений ($\max.dy$);

- минимально возможная величина ($\min.dy$).

Файл случайных возмущений (dy) создавался на основе максимальных и минимальных значений dy или на основе первоначального файла относительных возможных значений (k_{pr}), а затем значения dy получались как произведение k_{pr} на соответствующее значение y . И в том и другом случае использовались три варианта формирования файла случайных возмущений: положительных и отрицательных значений ($+dy$ и $+k_{pr}$); только из положительных значений ($+dy$ и $+k_{pr}$); только из отрицательных значений ($-dy$ и $-k_{pr}$).

Число испытаний, число оборотов 1000.

После выбора в случайном порядке, с использованием счетчика случайных чисел, возможные значения dy прибавлялись к отдельным значениям y . Программа позволяет рассчитывать фактические и средние значения частных коэффициентов корреляции, дисперсии, характеризующие различия между смоделированными значениями, построить интервальные ряды распределения смоделированных значений.

Исходные данные для расчетов

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
x	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
z	1	0.545	3	5	4	7	1	0.545	3	5	4	7	1	0.545	3	5	4	7
k	4	2	1	1	3	7	4	2	1	1	3	7	4	2	1	1	3	7
y	3	12	10	19	6	16	3	12	10	19	6	16	3	12	10	19	6	16

При расчётах, в некоторых случаях, значения x , брались в порядке убывания.

Были получены следующие уравнения регрессии:

$$y_{xz} = 17.2 - 2.49x + 0.74z, r_{xz} = 0.925,$$

$$r_{xy.z} = -0.324, r_{zy.x} = 0.131, R_{xy.z} = 0.512;$$

$$y_{xk} = 6.4 + 2.01x - 0.81k, r_{xk} = 0.422,$$

$$r_{xy.k} = 0.571, r_{ky.x} = -0.324, R_{xy.k} = 0.572.$$

Программа позволяет рассчитывать фактические и средние значения частных коэффициентов корреляции, дисперсии, характеризующие различия между смоделированными значениями, построить интервальные ряды распределения смоделированных значений.

При построении интервального ряда распределения, полученных в результате расчетов коэффициентов корреляции, выделялись следующие интервалы

$$r \leq -0,9 \leq -0,8, \leq -0,7, \leq -0,6, \leq -0,5, \leq -0,4, \\ \leq -0,3, \leq -0,2, \leq -0,1, \leq 0, \leq 0,1, \leq 0,2, \leq 0,3, ;$$

$$\leq 0,4, \leq 0,5, \leq 0,6, \leq 0,7, \leq 0,8, \leq 0,9, \leq 1.$$

Для изучения устойчивости частных коэффициентов корреляции были подобраны примеры с одинаковыми по значению ($r=-0,324$), но при разных уровнях мультиколлениарности факторов, в одном случае высокой ($r=0,925$), в другом ($r=0,422$) низкой. Использовались и разные варианты в отношении абсолютной суммы возмущений ($\sum |dy|=81$ и $\sum |dy|=27$), и по максимальной величине этих возмущений, $\max.dy=15$ и 10 . Одинаковые значения коэффициентов корреляции брались для большей сопоставимости.

Изменения в значениях частных коэффициентов первого порядка связаны с колебаниями в значениях парных коэффициентов корреляции, при этом характер изменений зависит от тесноты связи (мультиколлениарности) между факторами. Особенности влияния станут понятны при анализе формулы:

$$r_{xyz} = \frac{r_{xy} - r_{zy}r_{xz}}{\sqrt{(1-r_{xz}^2)(1-r_{zy}^2)}}$$

При высокой мультиколлениарности между факторами имеет место и тесная зависимость и в отношении изменений значений парных коэффициентов r_{xy} и r_{zy} , т.е. изменения в значениях будут чаще однонаправлены при $r_{xz} > 0$ или разнонаправлены при $r_{xz} < 0$, но в том и другом случае их колебания, учитывая знак минус в числителе, должны компенсироваться. При одинаковых по знаку колебаний и при разных, так как при одинаковых коэффициент корреляции между факторами будет положительный, а при разных отрицательный. Однако, учитывая что выражение $1-r_{xz}^2$ стоит в знаменателе эффект компенсации при высокой мультиколлениарности будет снижаться. Следовательно однозначно судить в каком направлении будут изменяться значения смоделированных коэффициентов корреляции нельзя.

О том, что имеет место зависимость между изменениями в значениях коэффициентов корреляции и она выше, чем теснее связь между факторами можно судить по корреляции между частотами распределения смоделированных значений парных коэффициентов корреляции.

Расхождение существенно, такая же картина наблюдается и при других значениях суммы абсолютных возмущений и максимальных их величин. При расчете коэффициентов корреляции не брались пары, когда у обоих факторов частоты были нулевые.

При $r_{xy} = -0.498$, $r_{zy} = -0.418$ и $r_{xz} = 0.925$ однонаправленные изменения будут встречаться чаще, близкое к единице значение r_{xz} обеспечит за счёт числителя большее погашение, но за счёт знаменателя, особенно множителя $(1-0.925^2)$ эффект погашения полученный за счёт числителя значительно уменьшится.

При $r_{xy} = 0.498$, $r_{zy} = -0.044$ и $r_{xz} = 0.422$ чаще будет встречаться разнонаправленные колебания парных коэффициентов корреляции, т.е. за счёт числителя эффект связанный с колебаниями парных коэффициентов корреляции будет чаще не погашаться, а увеличиваться, но зато за счёт знаменателя изменения будут менее значительны.

Данные об основных характеристиках распределений смоделированных значений частных коэффициентах корреляции приводятся в следующей таблице.

Таблица 1

Коэффициенты корреляции между частотами смоделированных значений парных коэффициентов корреляции r_{xy} и r_{zy} , r_{xy} и r_{zk} ($\sum|dy|=81$, $\max.dy=15$).

	dy+-	dy+	dy-
Rxz=0.925	0.939	0.905	0.779
Rxz=0.422	0.175	0.092	0.091

Таблица 2

Характеристики распределений смоделированных значений частных коэффициентов корреляции на основе абсолютных приростов

$\sum dy $	81						27					
Коэффициенты корреляции	$r_{xz} = 0.925$, $r_{xy'z} = -0.324$			$r_{k,x} = 0.422$, $r_{ky,x} = -0.324$			$r_{xz} = 0.925$, $r_{xy'z} = -0.324$			$r_{k,x} = 0.422$, $r_{ky,x} = -0.324$		
Тип файла	dy+-	dy+	dy-	dy+-	dy+	dy-	dy+-	dy+	dy-	dy+-	dy+	dy-
Коэффициент вариации	62	38	46	62	43	45	40	26	35	39	22	28
Отклонение	55	35	37	56	37	37	35	20	24	38	26	31
Отклонение r_{cp} от $r_{фк}$	0.12	0.30	0.21	0.11	-0,01	-0,03	0.32	0,44	0,12	0.17	0,31	0,22
Доля значений в пределах от -0.5 до -0.2	0,10	0,05	0,04	0,10	0,08	0,02	0,27	0,34	0,29	0,10	0,05	0,01
Доля значений в пределах от -0.5 до -0.2	0.06	0,19	0,29	0.05	0,81	0,69	0.12	0	0,00	0.05	0,01	0,14
Доля со знаком плюс	0.04	0,72	0,74	0.04	0,63	0,75	0.03	0	0,00	0.02	0,81	0,85
Доля со знаком плюс	0.18	0,40	0,21	0.14	0,12	0,02	0.51	0,54	0,56	0.12	0,45	0,13
Доля со знаком плюс	0.12	0,01	0,01	0.11	0,02	0,01	0.32	0,52	0,33	0.04	0,04	,00

Числитель в этой и последующих таблицах $\max.dy=15$, знаменатель $\max.dy=10$, шаг $-\min.dy=0,5$

При всех способах формирования файла случайных возмущений прослеживается тенденция, при более высокой мультиколлениарности факторов, более значительное отклонение средних смоделированных значений (r_{cp}) от фактического значения коэффициента ($r_{фк}$) корреляции, больше доля значений отличающихся по знаку, меньше доля смоделированных значений практически мало отличающихся от фактического значения. Только в двух случаях отклонения средних значений от фактических отрицательны, практически не отличающиеся от нуля. При положительных отклонениях, так как фактические значения отрицательны, средние из смоделированных значений коэффициентов корреляций по абсолютной величине меньше, т.е. наблюдается сдвиг в сторону больших значений. Особенно большие отклонения при высокой мультиколлениарности

наблюдаются, когда файл случайных возмущений формируется только из положительных или только из отрицательных величин.

Различия в смоделированных значениях (коэффициенты вариации) уменьшаются при уменьшении общей суммы отклонений по абсолютной величине ($\sum|dy|$) и возможных ($\max.dy$) их максимальных значений. В случае формирования файла случайных возмущений только из положительных или только из отрицательных величин коэффициенты вариации уменьшаются.

В отношении доли значений, находящихся в пределах от -0,2 до -0,5, наблюдается противоположная закономерность: увеличивается, как правило, с уменьшением мультиколлениарности между факторами; увеличивается, почти всегда, при уменьшении максимального значения $\max.dy$, особенно значительно когда максимальная сумма колебаний ($\sum dy$) равна 27.

Эта доля чаще всего меньше, когда файл случайных возмущений формируется как из положительных, так и из отрицательных величин. Уменьшение суммы отклонений по модулю $\sum|dy|$ часто не приводит к ее увеличению, особенно когда $\max.dy=15$.

Уменьшение доли значений с противоположным (положительным) знаком происходит как при уменьшении мультиколлениарности факторов так и при уменьшении максимального значения $\max.dy$.

Когда файл случайных возмущений формируется только из положительных или только из отрицательных величин dy , доля значений с противоположным знаком особенно при высокой мультиколлениарности

увеличивается. Уменьшение суммы отклонений по модулю $\sum|dy|$ не приводит часто к ее уменьшению.

При высокой мультиколлениарности факторов, как правило, значение одного из частных коэффициентов корреляции близко к нулю, так в нашем примере значение второго коэффициента r_{zy^*x} равно 0,131, характеристики распределения его значений приводятся в таблице 3.

И в этом случае изменения в значениях парных коэффициентов корреляции должны компенсироваться, но по сравнению с предыдущим случаем влияние знаменателя будет несколько меньше, поскольку по абсолютной величине r_{zy} меньше r_{xy} .

Таблица 3

Характеристики распределения смоделированных значений частного коэффициента корреляции ($r_{zy^*x}=0,131$, $r_{xz}=0,925$) в зависимости от способа формирования файла и величин случайных возмущений на основе абсолютных приростов

Тип файла	dy+-		dy+		dy-	
$\sum dy $	81	27	81	27	81	27
Коэффициент вариации	154	100	93	64	113	87
	145	84	97	48	97	64
Отклонение (r_{cp}) от ($r_{ф}$) фактического	-0.056	-0,145	-0.120	-0,215	-0.134	-0,218
	-0.043	-0,111	-0.009	-0,134	-0.034	-0,158
Доля значений в пределах 0 - 0.3	0.523	0,420	0.524	0,160	0.479	0,775
	0.544	0,545	0.770	0,404	0.711	0,643
Доля отрицательных значений	0.342	0,535	0.467	0,839	0.478	0,715
	0.320	0,450	0.200	0,596	0.229	0,643

Разница между средним значением (r_{cp}) и фактическим ($r_{ф}$) отрицательна, т.е. наблюдается сдвиг влево, в сторону меньших значений.

Дисперсии не отличаются значительно от значений этого показателя в предыдущей таблице, но коэффициент вариации больше, выше и доля значений с противоположным знаком. Большее значение последнего показателя (одного из главных) свидетельствует о меньшей устойчивости второго меньшего по абсолютной величине коэффициента корреляции.

При уменьшении максимальных ($\max.dy$) отклонений доля значения в пределах от 0 до 0.3, особенно значительно когда $\sum|dy|=27$, увеличивается. В отличие от предыдущего, не наблюдается существенных

различий в зависимости от способа формирования файла. Уменьшение суммы отклонений по модулю $\sum|dy|$ часто не приводит к ее увеличению, особенно когда $\max.dy=15$.

При меньших значениях $\max.dy$ уменьшается доля значений с противоположным (отрицательным) знаком. Когда файл случайных возмущений формируется только из положительных или только из отрицательных величин эта доля увеличивается. Уменьшение суммы отклонений по модулю $\sum|dy|$ тоже не приводит часто к ее уменьшению.

Характеристики распределения смоделированных значений будут неполны без показателей, которые характеризуют форму распределения.

Таблица 4

Показатели формы распределения смоделированных значений частных коэффициентов корреляции на основе абсолютных приростов

Показатели		Ассиметрия			Эксцесс		
Тип файла		dy+-	dy+	dy-	dy+-	dy+	dy-
$\sum dy $		81					
$r_{xy^*z}=-0.324$	$r_{xz}=0,925$	0.085	0.100	0.199	-0.101	0.109	0.114
		0.208	0.073	0.052	0.020	0.068	-0.010
$r_{zy^*x}=0,131$	$r_{xz}=0,925$	0.104	-0.046	-0.032	-0.069	0.264	0.137
		-0.086	0.042	-0.010	-0.039	0.053	-0.045
$r_{xy,k}=-0.324$	$r_{xk}=0,422$	0.101	0.412	0.211	-0.349	-0.103	0.018
		0.101	0.063	0.356	-0.349	-0.095	-0.025
$\sum dy $		27					
$r_{xy^*z}=-0.324$	$r_{xz}=0,925$	-0.054	0.268	-0.288	-0.768	-0.136	-0.016
		-0.135	0.119	0.010	-0.321	-0.226	-0.078

Показатели		Ассиметрия			Эксцесс		
Тип файла		dy+-	dy+	dy-	dy+-	dy+	dy-
$r_{zy,x}=0,131$	$rxz=0,925$	0.167 0.089	0.195 -0.153	0.283 0.245	-0.719 0.089	-0.189 -0.037	-0.137 -0.365
$r_{xy,k}=-0.324$	$r_{xk}=0,422$	-0.059 0.244	0.214 0.775	0.395 0.532	-0.395 -0.300	-0.294 0.128	0.132 0.628

Показатели асимметрии и эксцесса рассчитывались по обычным формулам.

Наблюдается слабая асимметрия, в большинстве случаев правосторонняя. Не обнаруживается закономерности в изменениях значений указанного показателя в зависимости от абсолютной суммы отклонений $\sum|dy|$, способов формирования файлов этих возмущений.

При высокой мультиколлениарности ($r_{zy,x}=0.131$, $r_{xz}=0.925$) снижение максимально возможной величины отклонений с $\max.dy=15$ до $\max.dy=10$ приводит к снижению модального значения коэффициента асимметрии. В других случаях такое снижение не всегда наблюдается.

Строгой закономерности в характере изменений значений эксцесса в зависимости от способа формирования файла случайных возмущений, абсолютной суммы возмущений так же не наблюдается. Когда файл случайных возмущений формируется только из положительных или отрицательных величин при ($\sum|dy|=27$) уменьшение величины $\max dy$ для отдельных возмущений часто приводит к уменьшению эксцесса по абсолютной величине.

Изменения в значениях множественного коэффициента корреляции так же связаны с изменениями парных коэффициентов корреляции, особенности влияния становятся ясными после рассмотрения формулы

$$R_{xzy} = \sqrt{\frac{r_{xy}^2 + r_{zy}^2 - 2r_{xy}r_{zy}rxz}{1 - r_{xz}^2}}$$

Первые два слагаемых числителя (r_{xy}^2 и r_{zy}^2) всегда способствуют увеличению значений множе-

ственного коэффициента корреляции независимо, в каком направлении изменяются парные коэффициенты корреляции (r_{xy} и r_{zy}), влияние третьего слагаемого числителя может быть разным. При высоком положительном значении r_{xz} коэффициенты r_{xy} и r_{zy} будут изменяться, как правило, в одном направлении, или уменьшаться, или увеличиваться, т.е. значение третьего слагаемого будет положительным, что приведет к погашению эффекта увеличения множественного коэффициента корреляции, связанного с изменениями первых двух слагаемых. При отрицательной высокой мультиколлениарности ($r_{xz}<0$) тоже чаще третье слагаемое будет погашать эффект увеличения R_{xzy} , так как изменения парных коэффициентов чаще всего будет разнонаправленным, т.е. их произведение будет отрицательным, а в целом за счёт того, что $r_{xz}<0$ слагаемое будет положительным.

В случае низкой мультиколлениарности нельзя однозначно утверждать, какие возможные значения будут принимать третье слагаемое. Значительно реже изменения r_{xy} и r_{zy} будут однонаправленные, т.е. положительное значение третьего слагаемого чаще всего возможно при $r_{xz}<0$. Маленькое значение r_{xz} будет снижать эффект изменения R_{xzy} дважды: в числите, за счёт уменьшения третьего слагаемого и наоборот, за счёт увеличения в знаменателе. Высокая мультиколлениарность (большое значение r_{xz}) наоборот будет увеличивать эффект, за счёт увеличения третьего слагаемого и уменьшения знаменателя.

Как это повлияло на характеристики распределения смоделированных значений видно по данным следующей таблицы.

Таблица 5

Характеристики распределения смоделированных значений множественных коэффициентов корреляции на основе абсолютных приростов

Тип файла	dy+-	dy+	dy-	dy+-	dy+	dy-
Коэффициенты корреляции	Rxzy=0,512	Rxky=0,512	Rxzy=0,512	Rxky=0,572	Rxzy=0,572	Rxky=0,572
1. $\sum dy $	81					
1.1 Коэффициент вариации	30 28	28 24	50 61	22 17	22 19	23 16
1.2 Отклонение ($r_{cp.}$) от ($r_{ф.}$) фактического	-0.129 -0,100	-0.150 -0,118	-0.375 -0,076	-0.218 -0.084	-0.178 -0.030	-0.106 0.029
1.3 Доля значений в пределах 0.4 - 0.7	0.612 0.682	0.545 0.632	0.004 0.645	0.399 0.775	0.290 0.801	0.688 0.907
2. $\sum dy $	27					
2.1 Коэффициент вариации	44 53	18 17	41 28	10 12	14 12	14 17
2.2 Отклонение ($r_{cp.}$) от ($r_{ф.}$) фактического	-0.336 -0.338	-0.356 -0.338	-0.348 -0.326	-0.385 -0.289	-0.282 -0.401	-0.348 -0.231
2.3 Доля значений в пределах 0.4 - 0.7	0.004 0.011	0.056 0.130	0 0	0 0.012	0.004 0	0.003 0.350

Особенностью распределений смоделированных значений множественного коэффициента корреляции является отсутствие отрицательных значений. Средние из смоделированных значений во всех случаях меньше фактического, при меньшем $\max dy$ в большинстве случаев уменьшается дисперсия и отклонение (r_{cp}) среднего от ($r_{ф}$) фактического, увеличивается доля значений, находящихся в пределах от 0,4 до 0,7.

Заметно снижается коэффициент вариации,

уменьшается отклонение среднего значения от фактического, когда файл случайных возмущений формируется только из отрицательных величин.

Когда сумма по модулю отклонений $\sum |dy|$ равна 27 увеличивается отклонение (r_{cp}) среднего от ($r_{ф}$) фактического и значительно уменьшается доля значений в пределах от 0,4 до 0,7.

Особенности в форме распределения смоделированных значений множественных коэффициентов корреляции приводятся в следующей таблице.

Таблица 6

Характеристики формы распределения множественных коэффициентов корреляции на основе абсолютных приростов ($R_{xzy}=0.512$, $R_{xky}=0.572$)

Показатели	Ассиметрия						Эксцесс					
	dy+-		dy+		dy-		dy+-		dy+		dy-	
Тип файла												
$\sum dy $	81	27	81	27	81	27	81	27	81	27	81	27
$R_{xzy}=0,512$	0.5	1.5	1.6	0.2	-0.1	-0.2	-0.3	-0.2	-0.2	-0.9	-0.2	-0.4
	0.1	1.7	-0.2	0.8	-0.1	-0.6	-0.5	0.2	-0.1	-0.7	-0.3	0.1
$R_{xky}=0,572$	0.2	1.6	-0.2	0.3	-0.3	-0.2	-0.7	0.2	-0.5	1.1	0.1	-0.5
	-0.0	0.8	-0.1	-0.6	-0.1	-0.6	-0.4	-0.4	-0.2	-0.2	-0.3	0.1

Когда файл случайных возмущений формируется как из положительных, так и отрицательных величин преобладает правосторонняя асимметрия, в четырех случаях их величина больше единицы. Когда файл случайных возмущений только из положительных или только из отрицательных значений, преобладает левосторонняя асимметрия, она увеличивается, когда сумма абсолютных отклонений $\sum |dy|$ равна 27, а максимальная величина отдельных отклонений не превышает 10.

Распределения смоделированных значений мно-

жественного коэффициента корреляции более пологие, преобладают отрицательные значения эксцесса. Только в трех случаях они имеют значения меньше 0,1, резко выделяется значение при $\sum |dy| = 27$, в случае формирования файла только из положительных значений при $R_{xzy}=0,572$.

Рассмотрим устойчивость значений частных коэффициентов корреляции, когда файл случайных возмущений формируется из относительных k_{pr} приростов.

Таблица 7

Характеристики распределений смоделированных значений частных коэффициентов корреляций на основе относительных приростов

$\sum dy $	81						27					
Коэффициенты корреляции	$r_{xz}=0.925$, $r_{xy'z}=-0.324$			$r_{kx}=0.422$, $r_{ky'x}=-0.324$			$r_{xz}=0.925$, $r_{xy'z}=-0.324$			$r_{kx}=0.422$, $r_{ky'x}=-0.324$		
Тип файла	$k_{pr}+$ - $k_{pr}+$ $k_{pr}-$			$k_{pr}+$ - $k_{pr}+$ $k_{pr}-$			$k_{pr}+$ - $k_{pr}+$ $k_{pr}-$			$k_{pr}+$ - $k_{pr}+$ $k_{pr}-$		
Коэффициент вариации	53	34	38	60	37	37	40	34	39	34	35	35
	35	26	29	40	28	28	50	26	29	44	28	28
Отклонение r_{cp} от $r_{ф}$.	0.09	0.03	0.02	0.12	0.04	0.01	0.20	0.03	0.02	0.20	0.04	0.01
	0.04	0.02	0.10	0.05	0.02	0.01	0.09	0.02	0.01	0.02	0.02	0.08
Доля значений в пределах -0.5 до -0.2	0.52	0.77	0.72	0.49	0.74	0.74	0.31	0.78	0.69	0.26	0.77	0.77
	0.75	0.88	0.83	0.71	0.87	0.87	0.54	0.88	0.84	0.69	0.84	0.87
Доля со знаком плюс	0.09	0.01	0.02	0.15	0.01	0.01	0.17	0.00	0	0.15	0.01	0.01
	0.02	0	0.00	0.02	0.00	0.00	0.07	0.00	0	0.02	0.00	0.00

Этот способ формирования файла случайных возмущений по сравнению с предыдущим обеспечивает меньшее значение дисперсии, меньшее расхождение между фактическим и средним расчетным значением, большую долю расчетных значений, лежащих в пределах практически мало отличающихся от фактических (-0.2 до -0.5), меньшей долей значений с противоположным знаком.

Уменьшение абсолютной суммы отклонений, максимально возможной величины отдельных отклонений ($\max dy$) приводит к уменьшению вариации, различий между средними расчетными средними

значениями и фактическими значениями, к повышению доли смоделированных значений, практически мало отличающихся от фактических (от - 0,2 до -0,5), к снижению доли значений с противоположным знаком. Эти закономерности проявляются четко при всех способах формирования файла случайных возмущений из относительных приростов: из положительных и отрицательных, только из положительных или только из отрицательных.

Большая устойчивость при использовании относительных отклонений наблюдается и у меньшего по абсолютной величине коэффициенте корреляции.

Таблица 8

Характеристики распределения смоделированных значений частного коэффициента корреляции ($r_{zy,x}=0,131$, $r_{xz}=0,925$) в зависимости от способа формирования файла и величин случайных возмущений на основе относительных приростов

Тип файла	$k_{pr} \text{ +-}$		$k_{pr} \text{ +}$		$k_{pr} \text{ -}$	
$\sum dy $	81	27	81	27	81	27
Коэффициент вариации	118	90	76	76	90	87
	80	93	187	59	84	68
Отклонение (r_{cp}) от ($r_{ф}$) фактического	-0.033	-0.082	-0.014	-0.012	-0.007	-0.019
	-0.018	-0.034	-0.008	-0.009	-0.009	-0.008
Доля значений в пределах 0-0,3	0.728	0.660	0.843	0.849	0,783	0.763
	0.839	0.774	0.930	0.935	0.770	0.881
Доля отрицательных значений	0.266	0.337	0.128	0.116	0.165	0.037
	0.121	0.215	0.063	0.061	0.129	0.086

Большая устойчивость выражается в меньшем значении коэффициента вариации, в меньшем отклонении расчетного среднего от фактического значения, в большей доли значений практически мало отличающихся от фактического значения, в меньшей доле с противоположным знаком.

Как правило, большая устойчивость наблюдается, когда файл формируется только из положительных или только из отрицательных относитель-

ных отклонений. Чётко проявляется закономерность, повышение устойчивости с уменьшением возможной максимальной величины ($\max.dy$) отдельных возмущений.

И при таком способе формирования файла случайных возмущений у меньшего из коэффициентов устойчивость ниже: больше коэффициент вариации доля значений с противоположным знаком.

Таблица 9

Показатели формы распределения смоделированных значений частных коэффициентов корреляции на основе относительных приростов

Показатели	Тип файла	Ассиметрия			Эксцесс		
		$k_{pr} \text{ +-}$	$k_{pr} \text{ +}$	$k_{pr} \text{ -}$	$k_{pr} \text{ +-}$	$k_{pr} \text{ +}$	$k_{pr} \text{ -}$
1. $\sum dy $		81					
1.1 $r_{xy,z} = -0.324$	$r_{xz} = 0.925$	0.121	0.160	0,299	-0.222	-0.027	0,273
		0,320	0,166	0.212	0.380	-0,096	0,231
1.2 $r_{zy,x} = 0.131$	$r_{xz} = 0.925$	0.070	-0.124	-0.028	-0,034	-0.096	0,231
		-0.067	-0.150	-0.114	0.201	-0.058	0.166
1.3 $r_{ky,x} = -0.324$	$r_{xk} = 0.424$	0.252	0.283	0.358	-0.172	-0.319	0.239
		0.457	0.199	0.129	0.257	-0.171	0.044
2. $\sum dy $		27					
2.1 $r_{xy,z} = -0.324$	$r_{xz} = 0.925$	0.378	0.084	0.042	-0.112	-0.222	-0.140
		0.134	0.054	0.017	-0.358	-0.326	-0.212
2.2 $r_{zy,x} = 0.131$	$r_{xz} = 0.925$	-0.329	-0,040	0.104	0.033	-0.072	-0.123
		-0.068	-0.093	0.070	-0.123	-0.317	-0.000
2.3 $r_{ky,x} = -0.324$	$r_{xk} = 0.424$	0.067	0.509	0.395	-0.413	-0.065	0.131
		0.152	0.465	0.510	-0.281	0.186	0.566

По сравнению с данными табл. 4 (абсолютные приросты) прослеживается тенденция более высоких значений по модулю коэффициентов асимметрии и эксцесса. Абсолютные значения этих коэффициен-

тов уменьшаются для $r=0.131$, по сравнению, когда $r=-0.324$. При более низкой мультиколлениарности ($r_{xk}=0.422$) абсолютная величина этих коэффициентов увеличивается.

Таблица 10

Характеристики распределения смоделированных значений множественных коэффициентов корреляции на основе абсолютных приростов

Тип файла	$dy \text{ +-}$	$dy \text{ +}$	$dy \text{ -}$
Коэффициенты корреляции	$Rxzy=0.512$ $Rxky=0.572$	$Rxzy=0.512$ $Rxky=0.572$	$Rxzy=0.512$ $Rxky=0.572$
1 $\sum dy $	81		

Тип файла	dy+-		dy+		dy-	
1.1 Коэффициент вариации	27	17	16	10	19	14
	17	10	12	6	15	15
1.2 Отклонение (r_{cp}) от ($r_{ф}$) фактического	-0.107	-0.104	-0.039	-0.038	-0.068	-0.060
	-0,051	-0.046	-0,022	-0.021	-0.033	-0.015
1.3 Доля значений в пределах 0.4-0.7	0.502	0.763	0.796	0.992	0.687	0.873
	0.743	0.986	0.913	1.000	0.841	0.909
2. $\sum dy $	27					
2.1 Коэффициент вариации (%)	17	12	16	10	20	11
	32	14	12	6	19	8
2.2 Отклонение (r_{cp}) от ($r_{ф}$) фактического	-0.272	-0.306	-0.037	-0.037	-0.059	-0.053
	-0.125	-0.067	-0.026	-0.021	-0.033	-0.031
2.3 Доля значений в пределах от 0.4 -0.7	0.070	0.013	0.798	0.995	0.703	0.938
	0.504	0.904	0.981	1.000	0.821	0.996

Наблюдается более высокая устойчивость по сравнению с данными табл. 5; меньше отклонение средних смоделированных значений от фактического; выше доля значений в пределах практически

мало отличающихся от фактического; чётче проявляется закономерность повышения устойчивости при снижении максимальной величины ($\max.dy$) отклонений.

Таблица 11

Характеристики формы распределения множественных коэффициентов корреляции на основе относительных приростов

Показатели	Асимметрия						Экссесс					
	$k_{pr} +-$		$k_{pr} +$		$k_{pr} -$		$k_{pr} +-$		$k_{pr} +$		$k_{pr} -$	
Тип файла												
$\sum dy $	81	27	81	27	81	27	81	27	81	27	81	27
$r_{xz}=0.925$	0.07	0.07	0.06	0.06	-0.16	0.11	-0.31	-0.48	0.64	0.04	-0.08	-0.00
	-0.04	-0.1	0.02	0.1	0,01	-0.16	-0.26	-1.00	-0.18	-0.24	0.00	-0.17
$r_{xk}=0.424$	0.17	-0.38	-0.13	-0.19	-0.13	-0.17	0.03	-0.20	0.37	1.46	0.21	0.12
	-0.32	-0.57	0.04	0.05	-0.42	-0.16	2.02	0.68	-0.22	2.43	-0.02	0.64

По сравнению, когда файл случайных возмущений формируется из абсолютных отклонений наблюдается значительно меньшая асимметрия. При низкой мультиколлениарности факторов ($r_{xk}=0.422$) встречается высокая островеершинность, показатель эксцесса больше единицы, преобладает левосторонняя асимметрия. При высокой мультиколлениарности ($r_{xz}=0.925$) чаще встречается значительная плосковершинность, преобладает правосторонняя асимметрия.

Переходим к рассмотрению частных коэффициентов регрессии. Изучалось распределение не самих возможных смоделированных значений (b_{cm}) коэффициентов, а их отношение к фактическим значениям (b_{cm} / b). Распределение этих величин так же задавалось в виде интервального ряда распределения, выделялись интервалы.

$b_{cm} / b \leq -10, \leq -5, \leq -2, \leq -1, \leq -0.5, \leq 0, \leq 0,1, \leq 0.2, \leq 0.5, \leq 0.85, \leq 0.95, \leq 1, \leq 1.05, \leq 1.25 \leq 1.5, \leq 2, \leq 5, \leq 10, > 10.$

Что увеличивает и что уменьшает колеблемость частного коэффициента регрессии становится понятным при анализе формулы.

$$b_{xyz} = r_{xyz} \frac{r_y \sqrt{1-r_{xy}^2}}{r_x \sqrt{1-r_{zy}^2}}$$

Увеличение колеблемости коэффициента регрессии связано с увеличением колеблемости частного коэффициента корреляции ($r_{xy'z}$), среднеквадратического отклонения (σ_y).

К уменьшению приводит рост колеблемости парного коэффициента корреляции (r_{zy}), рост колеблемости коэффициента корреляции (r_{xz}) характеризующего связь между факторами. Учитывая более высокую колеблемость (при высокой мультиколлениарности) меньшего из частных коэффициентов корреляции) следует ожидать, что относительная колеблемость этого частного коэффициента регрессии должна резко возрасти.

Таблица 12

Характеристики распределения соотношений (b_{cm}/b) смоделированных (b_{cm}) частных коэффициентов регрессий к их фактическому (b) значению ($r_{xz}=0.925, b_{xy'z}=-2.5, b_{zy'x}=0.74, (r_{xk}=0.422, b_{ky'x}=-0.81)$)

$\sum dy $	81			27		
Коэффициенты регрессии	-2.5; 0.74; -0.81			-2.5; 0.74; -0.81		
1. Тип файла	dy+-		$k_{pr} +-$	dy+-		$k_{pr} +-$

$\sum dy $	81						27					
1.1 Коэффициент вариации	104 87	3288 2776	858 1554	77 42	2052 1071	1228 1266	57 49	1673 2538	960 1390	57 32	1790 2457	1114 1614
1.2 % значений b_{cm}/b в пределах 0.5- 1.5	45 48	12 8	21 21	49 61	18 26	26 31	23 32	12 13	25 39	51 61	18 17	26 27
1.3 $(b_{cp}-b)/ b $	0.0 0.0	4.5 4.7	-4.8 -6.2	0.0 0.0	2.8 2.9	-4.8 -5.2	-0.5 0.7	-1.5 0.3	-3.0 -7.3	0.5 0.2	2.9 5.8	-2.7 -7.8
1.4 % значений с другим знаком	7 14	31 32	16 11	9 2	21 12	15 2	61 32	53 45	13 4	28 7	34 29	14 2
2. Тип файла			dy+			$k_{pr}+$			dy+			$k_{pr}+$
2.1 Коэффициент вариации	62 49	2698 2594	2368 1382	49 33	1864 1733	790 939	41 30	2107 1604	545 1909	42 32	2956 1825	1402 1464
2.2 % значений b_{cm}/b в пределах 0.5 - 1.5	58 12	6 4	4 15	66 74	22 21	44 25	1 2	4 9	19 1	74 80	10 14	14 13
2.3 $(b_{cp}-b)/ b $	0.8 0.0	0.4 13.7	-16.0 -10.1	-0.2 -0.2	5.9 7.0	-3.6 -5.2	1.6 1.1	-11.4 -10.2	0.6 -15.3	-0.1 -0.2	9.5 10.7	-8.5 -9.8
2.4 % значений с другим знаком	39.7 0.3	46.2 15.0	0.8 2.0	0.8 0.0	14.6 6.3	0.9 0.1	94.1 59.5	83.9 50.3	37.3 0.1	0.4 0.0	12 4	1.2 0.2
3. Тип файла			dy-			$k_{pr}-$			dy-			$k_{pr}-$
3.1 Коэффициент вариации (%)	62 43	2724 2469	2093 1128	33 29	711 1026	878 928	41 28	2164 881	793 1809	41 29	1816 1026	1272 1286
3.2 % значений b_{cm}/b в пределах 0.5 - 1.5	45.7 75.4	7.2 11.6	4.3 2.5	77 88	32 22	41 42	8.6 12.0	14.0 6.1	24.2 3.3	75 42	12 22	19 23
3.3 $(b_{cp}-b)/ b $	0.5 0.0	0.2 10.3	-14.4 -12.2	0.2 0.2	1.2 3.7	-2.7 -3.9	4.6 0.9	-10.4 -4.8	-3.6 -15.2	-0.1 -0.1	7.4 7.9	-7.2 -7.4
3.4 % значений с другим знаком	29.2 1.1	50.0 22.9	6.1 3.9	2.0 0.4	16.5 12.5	3.8 1.0	62.3 33.0	50.8 64.3	12.6 0.4	1.5 0.4	17.4 12.9	1.2 0.5

При всех способах формирования файла случайных возмущений, относительная колеблемость у меньшего по модулю из коэффициентов при высокой мультиколлениарности, на порядок выше, меньше доля значений не так значительно отличающихся от фактического, больше отличается среднее из смоделированных значений от фактического, выше доля значений с противоположным знаком.

При одинаковом примерно по абсолютной величине коэффициенте регрессии и при отсутствии мультиколлениарности относительная вариация, как правило, меньше чем у меньшего при высокой. Подобные закономерности наблюдаются и в отношении других показателей. Когда максимальная величина отдельных отклонений ($\max dy$) меньше, обычно увеличивается доля значений не особенно значительно отличающихся от фактического, меньше различий между средним и фактической величиной коэффициента, уменьшается доля смоделированных величин с противоположным знаком.

Когда файл случайных возмущений состоит только из абсолютных положительных ($dy+$) или только из отрицательных ($dy-$) отклонений по сравнению, с тем когда он состоит как из положительных так и из отрицательных ($dy+-$) значений, различия между средними и фактическими значениями $(b_{cp}-b)/|b|$ уменьшаются. Значительно меньше по абсолютной величине значение этого показателя при всех способах формирования файлов когда $b=-2.49$, по сравнению с его значениями, когда коэффициенты регрессии равны соответственно 0.74 и -0.81. Положительное значение этого показателя (при $b=-2.5$) меньше единицы возможно для $b_{cp}<0$, если больше единицы то $b_{cp}>0$.

Отрицательные значения больше единицы для $b=0.74$ возможны при $b_{cp}<0$, для $b=-0.81$ отрицательное значение возможно когда $b_{cp}<-1,62$.

Уменьшается доля с противоположным знаком, повышается доля смоделированных значений не очень значительно отличающихся от фактических.

Когда файлы формируются из относительных величин по сравнению с абсолютными, различий между смоделированными и фактическими значениями меньше, особенно когда они состоят из ($k_{pr}+$) положительных или только из ($k_{pr}-$) отрицательных значений.

Устойчивость частных коэффициентов регрессий по сравнению с парными коэффициентами примерно одинаковыми по абсолютной величине (-2.5 и 1.6) значительно ниже [1 стр. 6].

Когда файлы случайных возмущений формируются из абсолютных (dy) величин, то распределения более островершинные, наблюдается правосторонняя асимметрия. При формировании из относительных, распределения симметричны. При формировании файлов из отрицательных абсолютных величин ($dy-$) и отрицательных относительных ($k_{pr}-$) распределение более сжатое. Для малых значений коэффициентов, распределения получаются очень пологими, особенно когда файл формируются из абсолютных величин.

Распределение свободного члена уравнения регрессии также изучалось в виде отношения смоделированных величин к их фактической величине. Выделялись такие же интервалы как и при изучении распределений коэффициентов регрессий.

Таблица 13

Характеристики распределения смоделированных значений свободного члена уравнений регрессии $Y_{xz}=17.20-2.49x+0.74z$

Тип файла	81						27					
	dy+-	dy+	dy-	k _{pr} +-	k _{pr} +	k _{pr} -	dy+-	dy+	dy-	k _{pr} +-	k _{pr} +	k _{pr} -
Коэффициент вариации	462	377	380	288	175	261	216	299	307	251	124	282
% значений a _{см} /a в пределах от 0.5 до 1.5	49,9	48,9	35,4	74,5	48,7	81,9	30,1	30,9	31,8	54,9	53,8	56,0
(a _{сп} -a)/ a	-0,70	-0,44	-0,27	-0,42	-0,75	-0,75	-0,99	0,57	0,99	-0,87	-1,24	-1,30
% значений с противоположным знаком	17,8	22,4	23,8	10,5	3,2	12,4	24,6	6,7	8,9	17,0	2,4	27,3
	20,4	37,9	43,0	12,0	0	13,5	20,7	24,4	9,6	16,5	0	31,6

Коэффициенты вариации смоделированных значений свободного члена в линейном уравнении множественной регрессии (не смотря, что он больше) значительно превышает их значения в уравнении [1, стр. 8] парной линейной регрессии. Как правило они снижаются при уменьшении величины $\sum|dy|$ и $\max dy$. Вариация так же уменьшается в тех случаях, когда файл случайных возмущений формируется из относительных величин. Чаще, коэффициенты вариации уменьшаются, если файл формируется только из абсолютных, или только из отрицательных величин.

Учитывая, что фактическое значение показателя (a) положительное, отрицательное значение (a_{сп}-a)/|a|<-1 возможно если a_{сп}<0, такие значения чаще встречаются в случае формирования файла из

относительных (k_{pr}) отрицательных величин.

Изменения в значениях коэффициентов регрессии и свободного члена приводят к изменениям расчетных значений зависимой переменной. Для оценки этих различий используется показатель $(Y_{xc}-Y_x)/Y_x$, где Y_{xc} — расчетные значения Y после внесения возмущений, а Y_x — первоначальные расчётные. При изучении распределения этого показателя использовались интервалы.

$(Y_{xc}-Y_x)/Y_x \leq -3, \leq -2, \leq -1, \leq -0.8 \leq -0.6, \leq -0.4, \leq -0.2, \leq 0, \leq 0.2, \leq 0.4, \leq 0.6, \leq 0.8, \leq 0.85 ; \leq 0.9, \leq 0.95, \leq 1, \leq 2, \leq 3, > 3$

Таблица 14

Характеристики распределения смоделированных значений $(Y_{xc}-Y_x)/Y_x$ для уравнений $(Y_{xz}=17.2-2.49x+0.74z$ и $Y_{xk}=6.4+2.01x-0.81k)$

Уравнение		Yxz						Yxk					
Тип файла		dy+-	dy+	dy-	k _{pr} +-	k _{pr} +	k _{pr} -	dy+-	dy+	dy-	k _{pr} +-	k _{pr} +	k _{pr} -
Среднее значение	$\sum dy =81$	-1,02	-0,71	-0,94	-1,01	-1,11	-1,27	-0,05	1,01	0,51	-0,13	-0,17	-0,28
	$\sum dy =27$	-1,06	-0,89	-1,38	-1,03	-1,22	-1,11	-0,61	0,55	0,51	0,03	-0,07	-0,11
		-1,01	-0,56	-0,69	-1,10	-1,25	-1,24	-0,82	-0,68	-0,41	-0,32	0,43	0,19
% значений от -1 - +1	$\sum dy =81$	-0,91	-0,88	-0,86	-1,14	-1,31	-1,30	-0,64	0,92	0,68	0,24	0,52	0,23
	$\sum dy =27$	65,5	70,7	59,4	73,2	71,2	77,6	87,0	61,5	73,8	90,2	93,9	93,6
		60,2	46,5	37,2	71,7	60,3	67,5	95,3	70,8	74,5	89,1	91,3	91,2
% значений от 0 - < $\sum dy =27$	$\sum dy =81$	73,0	88,5	79,0	69,9	54,1	54,6	96,9	85,0	88,8	91,6	80,2	83,8
	$\sum dy =27$	68,7	71,5	72,8	64,9	49,9	53,0	97,2	64,5	69,7	83,0	76,7	83,0
		96,0	93,8	91,2	98,2	99,9	99,5	76,7	31,3	55,1	79,8	82,6	86,9
0 - < $\sum dy =27$	$\sum dy =81$	96,0	97,8	97,7	98,3	100,0	99,3	91,6	48,3	52,3	74,0	78,4	80,3
	$\sum dy =27$	96,3	85,7	88,3	98,5	99,3	99,2	96,4	91,5	83,9	85,0	54,3	66,0
		95,7	95,1	92,3	98,7	99,8	100,0	91,4	38,3	47,8	65,5	56,6	64,1

Когда наблюдается тесная связь между факторами, среднее значение показателя $(Y_{xc}-Y_x)/Y_x$ принимает отрицательные значения, как в случае формирования файла случайных возмущений из абсолютных (dy) так и из относительных (k_{pr}) отклонений. Особых различий при сильной мультиколлинеарности, связанных с способами формирования файла случайных возмущений (dy +-, dy+, dy- и k_{pr} +-, k_{pr}+, k_{pr}-) не наблюдается.

При нетесной связи между факторами, чаще встречаются положительные средние значения показателя. Резко уменьшаются различия между Y_{xc} и Y_x, когда первоначальный файл случайных возмущений формируются из относительных величин.

Не наблюдается четкой закономерности с уменьшением сумм абсолютных отклонений ($\sum|dy|$) и величины возможных максимальных (dy.max) отклонений.

Когда связь между факторами менее тесная, возможные значения Y_{xc} и Y_x меньше различаются, доля значений лежащих в пределах от -1 до +1 выше.

По сравнению с уравнением парной регрессии распределения и для первого и второго уравнения более островершинны.

Вывод — предложенный подход моделирования при оценке устойчивости корреляционно-регрессионных связей, на наш взгляд, можно использовать как дополнение к традиционным методам оценки. Исходя из прошлого опыта, теоретических предположений, можно варьировать параметры файлов случайных возмущений. Особенно, по нашему мнению, такой подход использования корреляционно-регрессионного метода эффективен при построении моделей.

Резюме:

Мақалада екі факторлы қисық сызықтық корреляциялық–регрессиялық көрсеткіштердің тұрақтылығын үлгілеудің жаңа әдісі ұсынылған.

Предложен новый подход к моделированию устойчивости корреляционно-регрессионных характеристик для двухфакторных прямолинейных зависимостей.

There is presented a new approach to the stability modeling of correlative and regress characteristics for two-factor rectilinear associations.

Данные об авторе:

Авров А.П. – доцент кафедры «Статистика и оценка» Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова, к.э.н.

Принципы сочетания трендовых моделей с многофакторными прогнозными моделями

Б. Иманбердиев
КазНПУ им. Абая

З. Айдынов
Западно-Казахстанский аграрно-технический университет им. Жангир хана

Зачастую для исследования экономических процессов исследователю необходимо построение эконометрической модели с прогнозным периодом и чаще всего для этого используются трендовые модели.

Построение трендовых моделей и вычисление численных значений их компонентов подробно описаны в специальной литературе [1-4]. Должны отметить, что важную роль играет численное оценивание компонента самого тренда. От правильного вычисления зависит адекватность и точность построенной модели.

Помимо трендовой модели для исследования экономических процессов часто применяются многофакторные регрессионные модели. Обычно исследователь при разработке модели использует либо трендовую, либо многофакторную модель. Комбинация трендовой модели с многофакторными моделями с тем, чтобы повысить адекватность модели, на наш взгляд имеет практический интерес.

Необходимо отметить, что трендовая модель имеет следующий вид:

$$Y = f(T, S, E),$$

где T - тренд, S - сезонный фактор, E – отклонение.

Тренд представляет собой совокупную силу учтенных факторов в зависимости от времени. Вид тренда может иметь линейный, полиномиальный, логарифмический и т.д. и т.п. характер. Современные программные средства быстро могут аппроксимировать тренд и вычислить его соответствующие параметры.

Сезонный фактор, является фактором значительно влияющим на ритм многих экономических процессов. Это особенно проявляется при исследовании производственных процессов в предприятиях сельскохозяйственной, строительной и обрабатывающей отрасли. При этом важную роль играет период колебания сезона. Если экономические показатели имеют квартальные данные, то период равен 4, если имеются месячные показатели, то он равен 12. С помощью необходимых математическо-статистических методов можно определять численные значения каждого сезонного колебания вокруг тренда.

E-отклонения являются совокупной силой неучтенных факторов. Для адекватности испытуемой модели существенную роль играет природа отклонения при этом к нему предъявляются следующие требования:

- e - является случайной величиной;
- матожидание e-отклонении равно нулю;
- отсутствует тесная связь между отклонениями;
- закон распределения e- отклонении является нормальным[5].

Многофакторная эконометрическая модель зачастую выражается с помощью множественной регрессии

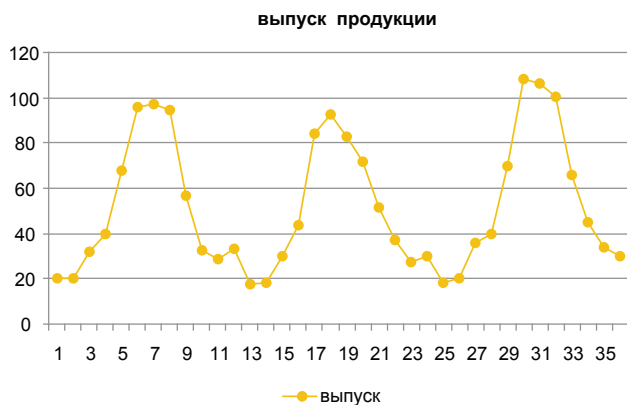
$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_j, \dots, x_n) \quad j=1, 2, \dots, n$$

где: Y – результатный (объясняемый) фактор; X_j – причинный (объясняющий) фактор.

Для сочетания трендовой и многофакторной модели и выработки единой модели была выбрана база показателей действующего предприятия АО «Нуржанар» (г.Уральск), выпускающее прохладительные напитки за последнее три года с 2006-2008 гг с 36 (месячными) показателями (рис. 1).

Рисунок 1

График выпуска продукции



Из рисунок 1 видно, что выпуск имеет четко выраженные периоды колебания связанные с сезоном. Выпуск продукции в летние периоды нарастает, в зимние периоды убывает и имеет общую тенденцию роста выпуска продукции.

Предприятие выпускает следующие виды напитков: пиво, лимонад, квас и минеральные воды. В структуре выпуска продукции пиво занимает ключевое место. Поэтому в данной статье рассмотрена динамика выпуска именно этого вида продукции. Выпуск пива требует определенных производственных затрат и его фрагмент за один месяц выражен в таблице1:

Таблица 1

Статьи затрат продукции

	план	факт	отклонение
	тыс. тенге	тыс. тенге	тыс. тенге
ВЫПУСК продукции, тыс. дал.		20,1106	
1 Сырьё и основные материалы	2165,557	1871,924	-293,633

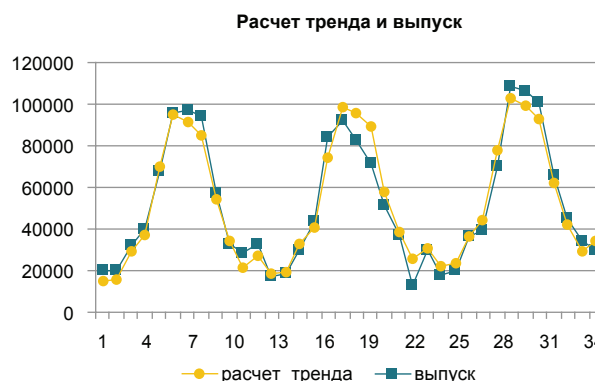
	план	факт	отклонение	
	тыс. тенге	тыс. тенге	тыс. тенге	
2	Вспомогательные материалы	479,1395	228,663	-250,477
3	Теплоэнергия	280,0401	597,662	317,6219
4	Электроэнергия	63,60983	174,696	111,0862
5	Холод (воздух)	583,9269	593,677	9,750084
6	Осн. зарплата произв. рабочих	245,8857	501,816	255,9303
7	Отчисления	39,83539	121,481	81,64561
8	Накладные расходы	3657,159	3251,81	-405,349
9	Итого произв. себестоимость	7515,154	7341,729	-173,425

Как видно из таблицы 1 выпуск продукции зависит от прямых и косвенных затрат. К прямым затратам относятся сырье, теплоэнергия, электроэнергия, зарплата, холод, а к косвенным относятся отчисления, накладные расходы и др.

График расчетных показателей трендовой модели и фактических данных производственного процесса отображен на (рис. 2).

График расчета тренда

Рисунок 2



Из рис. 2 видно, что расчетные данные в целом близки с фактическими данными, что позволяет говорить об удовлетворительной аппроксимации.

Целью создания экономико-математической модели является описание существенных производственных факторов, которые влияют на процесс выпуска в численной форме и расчет степени их влияния на выпуск при вариации факторов. Для этих целей чаще всего используется корреляционно-регрессионный анализ.

Корреляционный анализ выпуска от затрат показан в таблице 2.

Таблица 2

Корреляционная матрица выпуска

	Выпуск	Сырьё	Теплоэнергия	Зарплата	Электроэнергия
Выпуск	1				
Сырьё	0,89109	1			
Теплоэнергия	0,817486	0,784015	1		
Зарплата	0,799825	0,874549	0,804238222	1	
Электроэнергия	0,72495	0,858781	0,826297	0,835645	1

Из таблицы 2 видно, что выпуск пива существенно зависит от сырья, теплоэнергии зарплате и электроэнергии поскольку их коэффициенты корреляции значимо близки к 1.

Во-вторых можно отметить, что все коэффициенты положительны т.е наращивание одного из факторов приводит к увеличению выпуска. Но все это должно быть строго в рамках соответствующей технологии.

После установления тесной взаимосвязи факторов можно перейти к регрессионному анализу, который позволит выявить форму взаимосвязи между факторами.

Парный регрессионный анализ позволил выявить следующие уравнения регрессии:

$$Y=10309,5+4,3 \text{ Сырьё } R^2=0,79 \quad (1)$$

Интерпретация уравнения (1) следующая: при увеличении сырья на одну единицу выпуск в среднем увеличивается на 4,3 единицы.

$$Y=-2845+77,6 \text{ Теплоэнергии } R^2=0,66 \quad (2)$$

Интерпретация уравнения (2) следующая: при увеличении теплоэнергии на одну единицу выпуск в среднем увеличивается на 77,6 единицы.

$$Y=1366,7+63,9 \text{ Зарплата } R^2=0,64 \quad (3)$$

Интерпретация уравнения(3) следующая: при увеличении теплоэнергии на одну единицу выпуск в среднем увеличивается на 63,9 единицы.

$$Y=24862,3+163,14 \text{ Электроэнергия } R^2=0,52 \quad (4)$$

Интерпретация уравнения (4) следующая: при

увеличении электроэнергии на одну единицу выпуск в среднем увеличивается на 163,14 единицы.

При анализе всех парных регрессии видно, что все факторы влияют на выпуск положительно и значимо. Поскольку выпуск продукции одновременно зависит от всех факторов, целесообразно строить множественную регрессию. При этом в состав множественной регрессии не должны входить факторы, способствующие мультиколлинеарности. Мультиколлинеарность уменьшает точность параметров и снижает качество регрессии. Анализ корреляционной таблицы показывает, что факторы теплоэнергии и электроэнергии между собой тесно связаны. Их коэффициент корреляции $r_{\text{тепло, энергия}}=0,82$, поэтому один из факторов снимается из состава регрессии и в данном случае - это фактор электроэнергии, поскольку его связь с выпуском относительно слаба, по сравнению с фактором теплоэнергии.

Итак, множественная регрессия с остальными факторами показала следующее уравнение:

$$Y=-3621,3+4,17 \text{ Сырьё}+40,4 \text{ Теплоэнергия}+0,14 \text{ Зарплата } R^2=0,85 \quad (5)$$

Толкование (5) уравнения следующее:

- увеличение сырья на одну единицу приводит к увеличению выпуска в среднем на 4,17 единиц, при условии, что остальные факторы остаются без изменения;

- увеличение теплоэнергии на одну единицу приводит к увеличению выпуска в среднем на 40,17 еди-

ниц при условии, что остальные факторы остаются без изменения;

- увеличение зарплаты на одну единицу приводит к увеличению выпуска в среднем на 0,14 единиц при условии, что остальные факторы остаются без изменения.

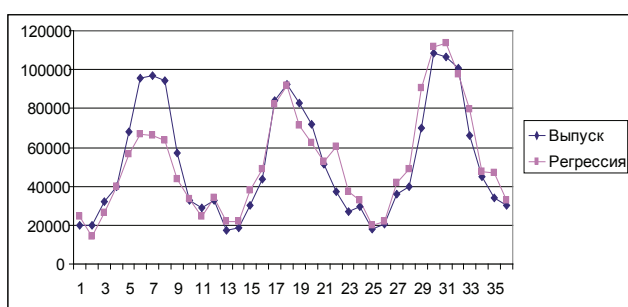
В качестве единиц из анализа взята тысяча тенге.

Коэффициент детерминации $R^2=0,85$ говорит о том, что выпуск на 85% зависит от изменения факторов включенных в состав регрессии, что существенно объясняет поведение выпуска.

Графический вид выпуска и регрессии представлен на рисунке 3:

Рисунок 3

График выпуска и расчета



Из рисунка 3 видно, что расчетные данные вполне удовлетворительно аппроксимируют фактические данные, с учетом этого, надо составить прогноз на обозримое будущее.

Для этого была поставлена задача:

1. Установить связь изменения факторов от сезона и вычисления их параметров.
2. Описать степень влияния факторов на производственный процесс.
3. Составить прогноз и оценить их адекватность.

В ходе исследованного процесса и вычисления параметров выяснено следующее:

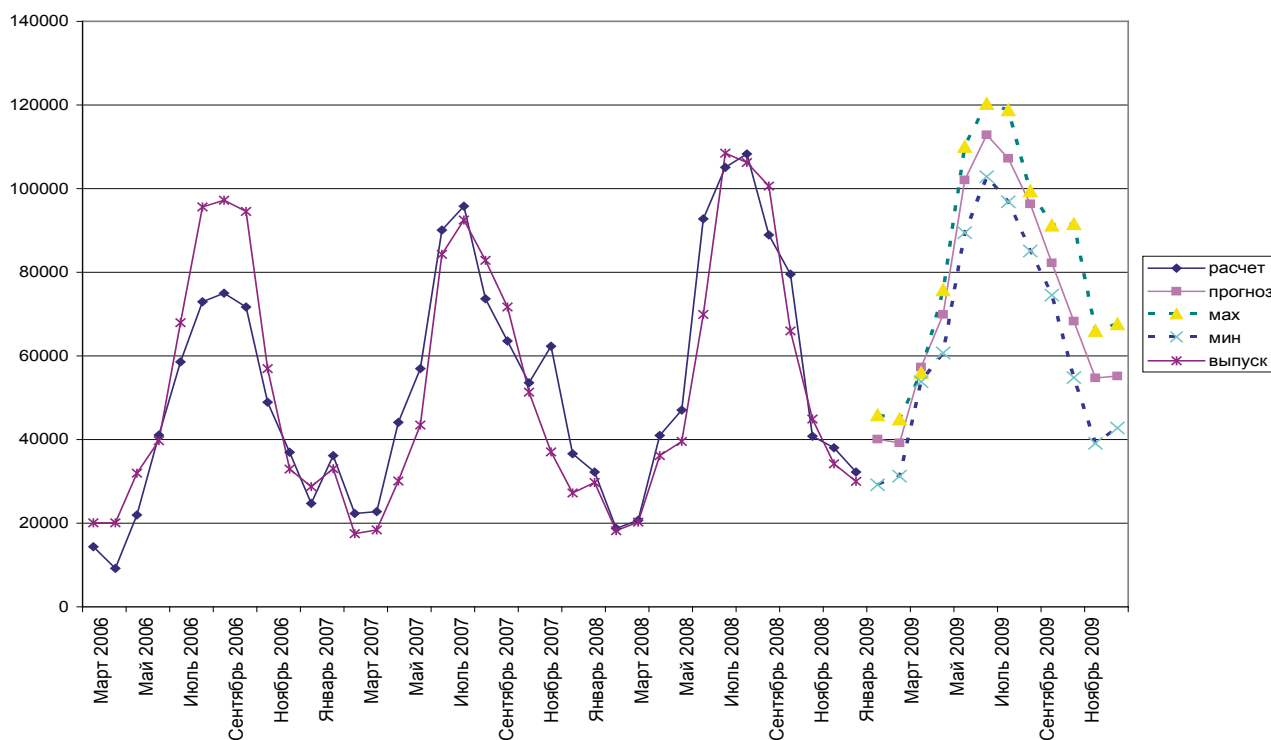
Если выпуск производственной продукции зависит от сезонного фактора, то непременно существуют причинные ресурсные факторы, которые в свою очередь тоже зависят от сезона. Анализ показал, что все факторы, которые включены в состав регрессии варьируют от изменения сезона. Для того, чтобы построить регрессионную модель уравнения с учетом сезонности необходимо сделать следующие шаги:

4. Надо оценить регрессионное уравнение результирующего фактора с причинными факторами.
5. Составить трендовую модель каждого причинного фактора с учетом сезонности и макс (мин) колебаниями.
6. Составить прогноз на период упреждения.
7. Вычисленные значения надо поставить в первоначальное уравнение регрессии.

График прогнозных значения выпуска продукции на следующий год показан на рис. 4.

Рисунок 4

График выпуска и прогноз



Средняя ошибка аппроксимации составила, $A = 7,8$ которая говорит об вполне удовлетворительном качестве выработанной модели.

Из рисунка 4 можно увидеть положительную аппроксимацию фактических и расчетных значений.

При анализе производственного процесса установлено, что максимальный объем выпуска продукции приходится на июль месяц, а минимальный объем на январь и соответственно колебания сезонного фактора приходится именно на эти месяцы, что учитыва-

ется при прогнозных расчетах.

Общий анализ показал, что наблюдается положительный тренд роста выпуска. Это связано тем, что предприятие после реконструкции наращивает свою мощь и качество продукции повысилось. Оно и сказывается на спросе. Если сохраняются все факторы,

которые были на исследуемом периоде, то есть все основания, что прогнозные (реальные) значения, с допустимой статистической точностью, будут лежать между максимальными (оптимальными) и минимальными (пессимистическими) показателями.

Использованная литература:

1. Эконометрика /под ред. И.И. Елисеевой. -М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика. М.: ЮНИТИ, 2002.
3. Томас Р. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности. -М.: ДИС, 1999.
4. Власов М.П., Шимко П.Д. Моделирование экономических процессов. Ростов-на-Дону, «Феникс», 2005.
5. Федосеев В.В. ЭММ и прикладные модели -М.: ЮНИТИ, 2002.

Резюме:

Мақалада экономикалық процестерді зерттеуге қолданылатын көпфакторлы эконометриялық модельді трендік модельдермен ұштастырып тиянақты болжам жасаудың жолдары қарастырылған.

В статье рассмотрены методы сочетания многофакторной эконометрической модели с трендовыми моделями для составления прогнозов экономических процессов.

The methods of trend model correlation with multifactor econometric models for composition of forecasts of economic processes are described in the article.

Данные об авторах:

Иманбердиев Борасын Джакипбаевич - профессор, заведующий кафедрой Казахского национального педагогического университета им. Абая. д.э.н.

Айдынов Зейн Пшенбаевич - старший преподаватель Западно-Казахстанского аграрно-технического университета им. Жангир хана.

Новые подходы анализа скорости и ускорения производства ВВП на душу населения в Казахстане

Б. Алшимбаев

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

В макроэкономическом анализе широко используется показатель величины ВВП для оценки уровня экономического развития страны, ее экономического потенциала. При этом более точным показателем благополучия страны, уровня благосостояния выступает величина ВВП на душу населения, т. е. относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое приходится в среднем на одного жителя страны.

По методике ООН величина ВВП на душу населения является основным критерием по оценке развития экономики стран мира в рамках глобальной конкурентоспособности. В методике же Всемирного Экономического Форума (далее — ВЭФ) рейтинги стран мира рекомендуются формировать по трем группам факторов экономического развития.

Первая группа факторов развития ориентирована на базовые компоненты экономики, т.е. на долю основных факторов производства: труда, капитала и других, привлеченных в экономику ресурсов при их прежней производительности.

Вторая группа факторов развития акцентирует внимание на «катализаторы» производства, т.е. на качественные параметры роста экономики: прирост производительности труда и капитала, а также других привлеченных в экономику ресурсов.

Третья группа факторов развития делает акцент на инновационные факторы экономики.

Суть настоящей работы – поиск новых инструментов анализа основного показателя конкурентоспособности страны – ВВП на душу населения. В качестве такого инструмента выбран модуль определения скорости и ускорения ВВП на душу населения. Его структура аналогична формуле первого закона Ньютона.

$$S(t) = S_0 + 2 * v_1 * t + a_1 * t^2, \text{ где } t = \frac{T}{2} \quad (1)$$

Она позволяет провести оценку вклада соответственно трех ключевых факторов экономического развития:

а) базового уровня развития (S_0 , например, достигнутый уровень ВВП на душу населения в начале анализируемого периода, а $S(t)$ – его уровень

в конце анализируемого периода),

б) интенсивного развития ($2 v_1 * t$, где v_1 средняя скорость изменения ВВП на душу населения за анализируемый промежуток времени T)

в) инновационного развития ($a_1 * t^2$, где a ускорение ВВП на душу населения за промежуток времени t , где $t = \frac{T}{2}$).

Устойчивость развития национальной экономики оценивается изменениями этих простейших индикаторов, определенных путем разложения ВВП на душу населения. А именно взаимное сравнение их скорости и ускорения по формуле (1) за любой промежуток времени позволяет определить, насколько устойчиво развивается экономика. Например, приведенная выше интерпретация динамики ВВП на душу населения по формуле (1), легко распространяется на динамические ряды других экономических индикаторов, особенно на динамические ряды системы национальных счетов.

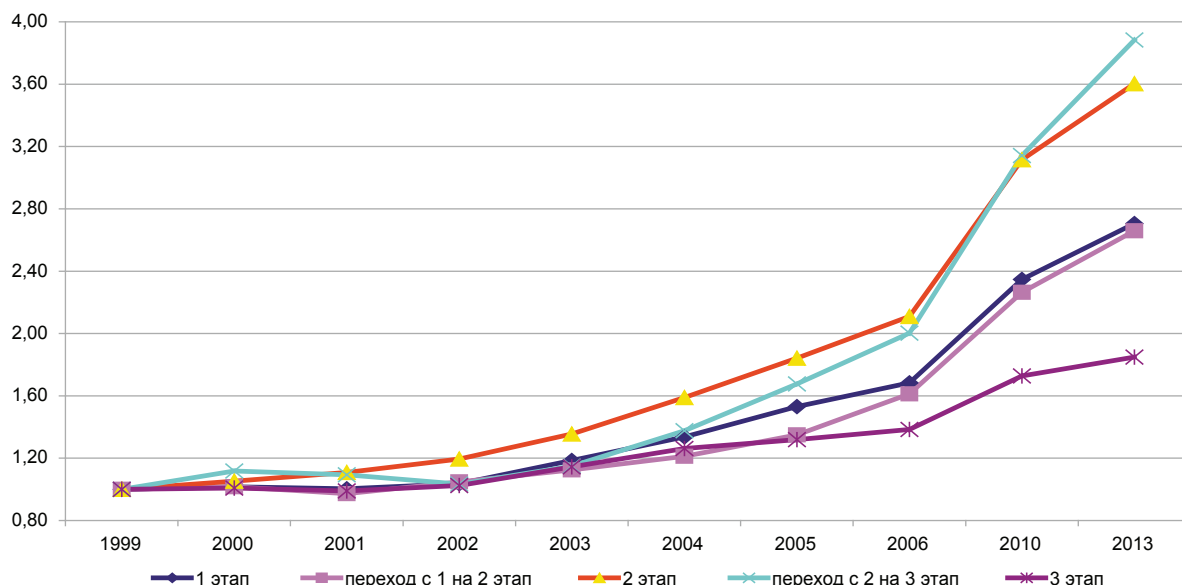
В экспериментальных расчетах по оценке глобальной конкурентоспособности стран мира использованы исходные материалы из статистических баз данных Организаций Объединенных Наций (далее – ООН). В выборку для анализа включены 130 стран согласно мониторингу ВЭФ по оценке глобальной конкурентоспособности за 1999–2006 годы (за исключением Тайваня). Эти страны распределены на пять групп по достигнутому уровню ВВП на душу населения в 2006г. Три группы из них являются основными, а две переходные - из первой во вторую и со второй в третью группу. Методика ВЭФ позволяет провести такую группировку.

В расчетах использована динамика производства ВВП на душу населения по этим странам с 1999 года по 2006 год. Именно за эти годы, ВВП на душу населения по всем странам мира имел стабильные темпы роста.

Скорость и ускорение уровня производства ВВП на душу населения определены по пяти группам стран мира по методике ВЭФ. Для репрезентативности экспериментальных расчетов анализ и оценка скорости и ускорения производства ВВП на душу населения проведены по средним показателям каждой страны в отдельности. Начальным этапом принят 1999 год, серединой пути – 2003 год и конечный пункт – 2006 год. Это означает, что $T = 6$, а $t = 3$.

Экономическая оценка проведена на 2006 год и рассчитан прогноз до 2013 года. При этом предполагается, что все страны, включенные в мониторинг, сохраняют при своем развитии среднегодовую скорость и ускорение, приобретенные за 1999-2006 годы до 2013 года.

Динамика прогноза ВВП на душу населения по этапам развития за 1999-2013гг



На рис.1 показан график темпов роста ВВП на душу населения по пяти группам развития стран мира до 2013 года согласно формуле (1), но по сводным показателям. Самый низкий темп роста у высокоразвитых стран с ВВП на душу населения свыше 17 000 долларов США, а самый высокий – у претендентов в высшую группу развитых стран мира.

По расчетным данным, в 2013 году количество развитых стран увеличится с 34 стран в 2006 году до 44 стран (добавились Оман, Саудовская Аравия, Чехия, Словакия, Эстония, Чили, Мальта, Барбадос, Ливия, Тринидад и Тобаго). Средний уровень ВВП на душу населения по этим странам составит 47 149 долларов США.

Для указанных стран в структуре ВВП на душу населения на 2013 год получены следующие доли факторов развития:

- ожидаемый базовый уровень ВВП на душу населения (2006г) - 75%;
- доля катализаторов эффективности составит - 17%;
- доля факторов инновационного развития и совершенствования - 7%.

В проведенных прогнозных расчетах на 2013 год, Казахстан войдет в группу стран претендентов в группы развитых стран мира. В эту группу претендентов также входят страны Восточной Европы, Южной Америки, а также Россия и Турция. Средний уровень ВВП на душу населения по этим странам равен 12 690 долларов США. По расчетам в этих странах доля производства ВВП на душу населения базового года составит 65%, доля катализаторов эффективности - 14%, доля факторов инновационного развития и совершенствования - 21%.

Однако, по выполненным согласно этой инерционной модели сохранения прежней скорости и ускорения ВВП на душу населения расчетам, Казахстан к 2013 году еще не войдет в число 50 развитых стран мира. Требуется исследовать другие возможные варианты ускорения экономического роста.

Экономические индикаторы, как и всякие другие показатели материальных величин, определяются

в пространстве и во времени. И потому в экономике обращают на себя внимания темпы роста и динамика изменений структуры показателей территориально-отраслевой структуры экономического развития страны. Ведущим макроэкономическим показателем, критерием оценки уровня развития отраслевой и региональной экономики при этом остается их вклад в динамику ВВП на душу населения.

Действительно, как уже указывалось, динамичный рост ВВП на душу населения является предпосылкой достижения высокого уровня жизни населения страны, а рост производительности отраслевой и региональных экономик есть средство ускорения роста ВВП. Предполагая абстрактно, что производительность материальных ресурсов постоянна (на самом деле она динамична и является одним из основных источников темпов прироста ВВП) и не влияет на динамику ВВП, можно записать формулу производительности труда (φ), определенную суммой приведенных затрат на оплату труда и на рост капиталовооруженности труда при известной норме эффективности капитала r :

$$\varphi = \gamma + r * \frac{K}{L} = \gamma + r * f \tag{2}$$

где γ - затраты на единицу труда (цена труда);
 f - затраты капитала на единицу труда (вооруженность труда капиталом);
 r - цена единицы капитала.

Обратная связь труда и капитала с производительностью труда в процессе воспроизводства, действительно подтверждает мысль М. Портера о том, что высокие темпы экономического роста конкретной нации обеспечиваются распределением ограниченных человеческих и других ресурсов «таким образом, чтобы использовать их с максимальной производительностью» [1, С. 169]:

$$\gamma + r * f \rightarrow \varphi \tag{3}$$

Если формула (2) выражала производство ВВП в начале года «0» (в начале движения), то формула (3) выражает уже ситуацию в конце текущего (в конце

движения), и в начале следующего года «1».

Если сохраняются стабильными цены капитала (r) и труда (γ) в году «1», а уровень капиталовооруженности труда остается постоянным, то в конце года «1» можно ожидать тот же уровень производительности труда ($\varphi_0 = \varphi_1$):

$$\varphi_0 = (\gamma + r * f)_0 = \varphi_1 = (\gamma + r * f)_1 \quad (4)$$

В случае роста вооруженности труда капиталом и соответственно зарплаты, производительность труда также равна затратам приведенного труда и по закону сохранения энергии можно ожидать следующего неравенства:

$$\varphi_0 = (\gamma + r * f)_0 \Rightarrow \varphi_1 = (\gamma + r * f)_1 > \varphi_0 \quad (5)$$

Согласно второму закону Ньютона и закону сохранения энергии, достижение высокой производительности обеспечивается путем регулярно обновляемых импульсов приложения внешних сил инвестиций и инновации, т.е. путем постоянной интенсификации экономического развития. Это означает, что высокая производительность, в определенной мере гарантируется при росте вооруженности труда конкретного человека капиталом (а не вложением капитала в общий «котел» экономики) и обусловленным этим фактом росте уровня оплаты труда этого конкретного человека.

На основе формулы (5) появляется возможность выяснить источники получения добавочного дохода и указать на эффективные способы их распределения. Как правило, источником получения добавочного дохода является высокая производительность, основными факторами ее роста – внедрение технологических усовершенствований.

Пути технологического усовершенствования могут быть разные. Как указано в [2, С. 109], в их число входят:

- усовершенствование старых орудий труда, механизмов и машин, изобретение новых;
- оптимизация управления экономикой (производством, перевозками, потреблением);
- увеличение использования существующих и новых источников энергии, как правило, требующих новых энергомашин;

Там же приводится конкретный пример получения добавочного продукта и, соответственно, добавочного дохода из области теплоэнергетики:

«Одно и то же топливо при плохом регулировании подачи воздуха может либо не полностью сгорать, либо неэффективно передавать энергию рабочему телу (большой поток воздуха выносит тепло из топки). При первом варианте чисто термодинамический к.п.д. (преобразование энергии сгорающего топлива) может быть высоким, технический к.п.д. падает из-за плохого использования топлива. За 30 лет с конца 50-х по конец 80-х расход топлива на 1 кВт час электроэнергии на тепловых агрегатах сократился в 2,5 и более раз – за счет лучшей автоматики и лучшей организации процессов в топке, применения более мощных единичных агрегатов, снижения прочих потерь. На ТЭС 80% себестоимости электроэнергии – топливная составляющая, менее – 20% - капитальная. Оборудование такой же мощности подорожало в 2 раза, а эффективность расходования топлива повысилась в 2,5 раза. При той же длительности эксплуатации абсолютная величина капитальной составляющей выросла вдвое и составила 0,4

от себестоимости на прежней установке. Но расход топлива на каждый кВт/час сократился в 2,5 раза. Абсолютная величина расход топлива на кВт/час составила 80:2,5=32% от прежней. Итоговая себестоимость кВт/час составила 40+32=72% от прежней. Тем самым, несмотря на повышение цены капитальной составляющей, новая технология дает *добавочный продукт* за счет меньшего расхода топлива, что перекрывает увеличение затрат на капитальное оборудование» [там же, С. 106- 107].

О необходимости системного анализа элементов материальных затрат и учета экономии производственных ресурсов указывал и М.Портер [1, С.220]: *«Движение к развитой экономике требует развития сильной местной конкуренции. Соперничество должно идти по пути смещения акцента с низкой заработной платы к низким общим издержкам, что требует совершенствования эффективности производства и предоставления услуг»*. Именно М. Портер ввел термин (понятие) «производительность ресурсов», обратное выражение которой определяет экономию производственных ресурсов. Особо следует обратить внимание на смену *«акцента с низкой заработной платы к низким общим издержкам»*, как важнейшему фактору *«развития сильной местной конкуренции»* по пути *«движения к развитой экономике»*. Эти утверждения М. Портера в полной мере соотносятся с законами Ньютона.

Действительно, в условиях глобализации мировой экономики не низкая *«заработная плата»*, а возрастающая динамика цены труда и вооруженности труда капиталом носит закономерный характер. Это происходит благодаря объективной необходимости роста производительности и достигается путем гармонизации интересов труда и капитала в соответствии с природной логикой и законами физики. Объективная необходимость роста производительности труда и капитала определяется еще тем, что такие факторы ее повышения, как уменьшение налоговых и других нагрузок на экономику являются разовыми мероприятиями, стимулирующими рост экономики, и имеют ограниченную возможность: они носят не стратегический, а тактический характер. М. Портер прав: обеспечение максимальных темпов роста производительности достигается не только оптимальным распределением ограниченных ресурсов труда, капитала и других ресурсов, но и экономией их в издержках производства. Следовательно, он дважды прав, когда утверждает, что производительность является единственным критерием конкурентоспособности и ускорения темпов экономического развития.

Опираясь на второй закон Ньютона, не трудно уточнить последний тезис М. Портера. На самом деле, единственным критерием оценки глобальной конкурентоспособности является ВВП на душу населения, а средством обеспечения его динамичного роста, при прочих одинаковых условиях, служит производительность. Так, путем разложения индикатора ВВП на душу населения по его составляющим, имеем:

$$\frac{ВВП}{N} = \frac{L * \varphi}{N} = \frac{L}{N} * \varphi = L_N * \varphi \quad (6)$$

где: *ВВП* – валовой внутренний продукт по производству;

N - численность населения;

L - численность занятых людей в экономике;

φ - производительность труда ($\frac{ВВП}{L}$);

L_N - доля численности занятых людей в эконо-

мике в общей численности населения.

Поскольку производительность труда раскладывается на два слагаемых, имеем:

$$\varphi = \gamma + A * f \tag{7}$$

где: γ - среднегодовая зарплата на одного занятого в экономике;

f - вооруженность труда капиталом ($\frac{K}{L}$), K – основной капитал;

E – цена капитала.

В уравнении (7), производительности в денежном выражении противостоят компоненты факторов его роста, то же в денежных выражениях: они равны по модулям и, следовательно, нельзя их суммировать. В материализованной форме первый из них выражает произведенные ресурсы. Вторые – те же ресурсы, в форме факторов производства или представления услуг, таких, как услуги школ или больницы, домов отдыха и т. д. Имея статистические данные за годы «0» и «1», преобразовав формулу (2) и пренебрегая произведением приращений факторов производства, что допустимо при малом отрезке времени, получим:

$$\left(\frac{ВВП}{N}\right)_1 - \left(\frac{ВВП}{N}\right)_0 = (L_N)_1 * \varphi_1 - (L_N)_0 * \varphi_0 = \Delta(L_N)_1 * \varphi_0 + (L_N)_0 * \Delta\varphi \tag{8}$$

где Δ - прирост соответствующего показателя. Отсюда:

$$\Delta\left(\frac{ВВП}{N}\right)_1 = \Delta(L_N)_1 * \varphi_0 + (L_N)_0 * \Delta\varphi \tag{9}$$

В свою очередь, преобразовав аналогичным образом формулу (3) имеем:

$$\Delta\varphi_1 = \Delta\gamma_1 + E_0 * \Delta f_1 + \Delta E_1 * f_1 \tag{10}$$

Подставив (10) в (9) получим:

$$\Delta\left(\frac{ВВП}{N}\right)_1 = \left(\frac{ВВП}{N}\right)_1 - \left(\frac{ВВП}{N}\right)_0 = \Delta(L_N)_1 * \varphi_0 + (L_N)_0 * [\Delta\gamma_1 + E_0 * \Delta f_1 + \Delta E_1 * f_1] = (L_N)_1 * \varphi_0 + \Delta E_1 * f_1 \tag{11}$$

Отсюда предположив, что $[\Delta\gamma_1 + E_0 * \Delta f_1] \approx \Delta\varphi_0$, окончательно получим:

Список использованных источников:

1. Портер М. Конкуренция. – Санкт – Петербург, Москва, Киев. «Вильямс», - 2002.
2. Кудрявцев, Мирон, Скорынин Р. Статистика «Америкой», оставаясь Россией: путь к процветанию. Книга первая. – Москва: Алгоритм - Б. – 2006.
3. Байзаков С. Прикладные инструменты системного анализа динамики экономических индикаторов. – Караганда.- 2008. – 87 с.
4. Байзаков С. Сотрудничество государства и частного сектора в ходе реструктуризации промышленности. – ООН. Нью-Йорк и Женева. – 2006.
5. База данных статистики ООН (United Nations Statistics Division, <http://www.unstats.un.org/>).

$$\left(\frac{ВВП}{N}\right)_1 = \left(\frac{ВВП}{N}\right)_0 + (L_N)_1 * \varphi_0 + \Delta(L_N)_1 * \Delta E_1 * f_1 \tag{12}$$

В формуле (12) первое слагаемое показывает уровень ВВП на душу населения в базовом году, второе слагаемое – его приращения за счет роста доли численности занятых в экономике в общей численности населения при прежней производительности труда, а третье - его приращения за счет роста вооруженности труда капиталом и его эффективности.

В целом, с применением метода расщепления сложных экономических индикаторов можно установить динамику таких производных инструментов экономического анализа, как $\gamma, \varphi, q, r, f,$ с помощью которых легко решить проблемы развития макроэкономической динамики [3].

Следует отметить, что эти производные инструменты редко используются при оценке потенциала использования финансовых, трудовых и материальных ресурсов и их эффективности. По некоторым из них даже отсутствуют статистическая отчетность. При отсутствии такой отчетности затрудняется процесс проведения системного экономического анализа. Тем более, практически невозможным станет оценка вклада научно-технологического прогресса на конечный результат экономики.

Эти недостатки существующей практики макроэкономического анализа преодолеваются с помощью второго закона Ньютона. Второй закон Ньютона позволяет экономистам связать все три компоненты прогресса в обществе - общественного, технического и социального - в один, единый узел, причем с помощью чисто экономических индикаторов. Социальный прогресс в экономическом развитии, при этом определяется путем развития человеческого капитала и измеряется индикаторами динамики оплаты труда и его вознаграждения. Интеграция труда и капитала, путем обеспечения единства труда с его вооруженностью капиталом, сообразуется не только с современными тенденциями общественного развития, но и согласуется с принципами природной логики, законами физики, применение которых поможет экономистам выпутаться из старых догм экономической философии. Следовательно, опираясь на законы Ньютона, можно указать на реальную возможность дальнейшего совершенствования методов экономического анализа и определить конкретные пути достижения желаемого уровня показателей глобальной конкурентоспособности.

Резюме:

Халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ - макроэкономиканың негізгі көрсеткіштерінің бірі динамика талдауының салыстырмалы жаңа тәсілі. ДЭФ бәсекегеқабілеттілік рейтингісін анықтау үшін таңдап алған әлемдегі 130 елдің жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің болжамдық есебі Қазақстанның 2013 жылы белгілі бір жағдайлармен экономикасы дамыған елдердің қатарына кіретінін көрсетеді.

Сравнительно новый подход анализа динамики одного из основных показателей макроэкономики- ВВП на душу населения. Прогнозный расчет ВВП на душу населения 130 стран мира, выбранных ВЭФ для определения рейтинга конкурентоспособности, показывает, что Казахстан в 2013 году войдет в группу стран мира с развитой экономикой при определенных условиях.

A relatively new approach of the GDP per capita dynamics analysis, one of the main indicators of macroeconomics. Preliminary calculation of GDP per capita of 130 world countries, selected by WEF for the competitiveness ranking, shows that Kazakhstan will join the group of countries with developed economies in 2013 under certain conditions.

Данные об авторе:

Алшимбаев Биржан Жантасович – соискатель Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева.

Прогнозная оценка основных финансовых показателей работы предприятия

Г. Аубакирова

Карагандинский государственный технический университет

«Видение- это искусство увидеть невидимое»

Джонатан Свифт

Современные условия развития национальной и мировой экономики, ужесточение конкурентной борьбы, ограниченность доступа к ресурсам и капиталу на мировых рынках определяют значимость прогнозирования в управлении предприятием. Ключевым элементом механизма управления предприятием является прогнозирование его стоимости, позволяющее оценить перспективы развития предприятия, выбрать оптимальные пути достижения цели, разработать обоснованную стратегию и установить приемлемые границы реализации планов.

Недостаток комплексных исследований по вопросам финансового прогнозирования, обобщения и критического переосмысления действующих форм и методов не дает возможности наиболее полно и эффективно использовать методический аппарат прогнозирования в управлении предприятием, что в свою очередь, является причиной снижения эффективности хозяйствования, нерационального использования финансовых ресурсов и ослабления финансовой устойчивости предприятия.

Современные процессы реформирования системы экономических отношений, которые продолжаются в нашей стране, ставят перед экономической наукой проблемы, привносят новые категории и понятия, которые требуют своевременной разработки и внедрения, максимально приближенных к реалиям жизни.

В настоящее время наблюдается расширение сферы применения результатов оценки предприятия (бизнеса). Методы оценки бизнеса применяются для разработки инструментов, обеспечивающих управление изменением стоимости. Исследования зарубежных специалистов показали, что страны, в которых максимизация стоимости акционерного капитала является основной стратегией предприятий, лидируют по производительности труда и конкурентоспособности своих товаров и услуг на мировых рынках. Использование зарубежного опыта в казахстанских условиях невозможно без анализа возможности применения отдельных элементов стоимостной оценки в управлении предприятием.

В рамках настоящей статьи рассмотрим прогнозирование стоимости предприятий (бизнеса) по основным финансовым показателям, позволяющим

дать объективную оценку текущей и перспективной стоимости предприятий.

Оценка предприятия в системе управления финансами выполняет две основные функции: во-первых, функцию агрегации данных о деятельности предприятия, которая обуславливает эффективность накопления и распределения финансовых ресурсов, а также контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия; во-вторых, функцию отражения интересов собственников капитала как ключевого субъекта системы финансового менеджмента.

Критериями применения различных подходов к оценке бизнеса могут быть: учет будущего дохода от функционирования бизнеса и стоимости первоначально авансированного капитала; отсутствие субъективной составляющей (прогнозных величин, экспертных оценок); учет факторов внешней среды (макрэкономические, политические и т.п.); низкая трудоемкость расчетов; наличие рычагов воздействия на результат оценки; универсальность; доступность информации для проведения расчетов.

В странах с развитой экономикой для решения различных задач управления предприятием все чаще используются математические методы прогнозирования, каждый из которых предполагает определенную преемственность и устойчивость изменений финансовых показателей предприятия от предыдущего периода к последующему. Прогнозирование финансового состояния предприятия базируется на изучении его финансово-хозяйственной деятельности, в прошедшем периоде, и изменении внешних и внутренних условий хозяйствования в будущем. Прогноз финансового состояния предприятия может быть представлен в виде двух направлений. Первое предусматривает прогноз одного или нескольких наиболее существенных показателей деятельности предприятия: прибыли, собственного капитала, выручки и т.д. Во втором направлении прогноз делается в форме таблиц отчетности предприятия в принятой на практике или упорядоченной номенклатуре показателей. С использованием величин предыдущих периодов прогнозируются показатели отчета о прибылях и убытках и баланса.

Преимущество этой формы состоит в том, что полученный прогноз дает возможность всесторонне исследовать финансовое положение предприятия. Менеджмент получает необходимую информацию для прогнозирования с использованием математических методов всех основных финансовых показателей, необходимых для оценки стоимости предприятия.

Основой для разработки интегрального метода прогнозирования стали две предпосылки: взаимосвязь и инерционность. Взаимосвязь системы проявляется во взаимосвязанном влиянии финансовых показателей друг на друга, то есть изменения какого-то одного показателя, например выручки, приводит к изменению себестоимости, прибыли, собственного

капитала и т.д. Инерционность заключается в том, что на стабильно работающем предприятии с устоявшимися связями с поставщиками и заказчиками не может быть значительных изменений в соотношении между основными показателями.

Особенностью предлагаемой методики является применение интегрального метода, когда в процессе прогнозирования используются авторегрессионные зависимости, балансовые модели, пропорциональные зависимости, детерминированный факторный подход.

Основной целью деятельности предприятия является получение прибыли, относительная величина которой является показателем эффективности деятельности предприятия. Величина прогнозируемой прибыли имеет решающее значение для принятия решений кредиторами и акционерами. Уравнение, представленное ниже, отражает укрупненную номенклатуру факторов, которые необходимо спрогнозировать, чтобы определить размер ожидаемой чистой прибыли:

$$\Pi_{t+n} = B_{t+n} - C_{t+n} \pm C_{\text{прочт}+n} - H_{t+n} \quad (1)$$

где Π_{t+n} - величина прибыли в прогнозном периоде; B_{t+n} - выручка от продажи товаров, работ, услуг в прогнозном периоде (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей); C_{t+n} - затраты на производство продукции, включающие в себя: себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы; $C_{\text{прочт}+n}$ - прочие доходы и расходы; H_{t+n} - налог на прибыль и иные аналогичные платежи; t - индекс, обозначающий текущий период; n - продолжительность прогнозного периода.

Выручка в прогнозном периоде определяется на основе динамики за предыдущие годы путем построения временной авторегрессии. Статистическая информация об изменениях выручки за последние 5 лет используется в качестве основного источника информации для определения прогнозных значений. На базе статистики с использованием программного пакета Microsoft Office Excel получим зависимость для прогнозирования выручки в виде:

$$B_{t+n} = F(t) \quad (2)$$

где $F(t)$ – тренд, отражающий динамику изменения выручки прогнозном периоде.

Затраты на производство продукции определяются на основе метода пропорциональных зависимостей:

$$C_{t+n} = B_{t+n} * \alpha \quad (3)$$

где α - коэффициент, отражающий статистическую долю затрат на производство в выручке в предыдущих периодах (при этом $0 \leq \alpha \leq 1$).

Зависимость для прогноза прочих доходов и расходов, как и в случае определения выручки, строится с использованием программного пакета Microsoft Office Excel и имеет вид:

$$C_{\text{прочт}+n} = N(t) \quad (4)$$

где $N(t)$ - функция (тренд), отражающая динамику изменения прочих доходов и расходов в про-

гнозном периоде.

Величине налога на прибыль и иные аналогичные платежи (H_{t+n}) предлагается определять по формуле:

$$H_{t+n} = (B_{t+n} - C_{t+n} \pm C_{\text{прочт}+n}) * r_{np} \quad (5)$$

где r_{np} - коэффициент, показывающий среднее за 5 лет значение эффективной ставки налога на прибыль.

Собственный капитал в прогнозном периоде определяется с использованием детерминированного факторного метода по формуле:

$$CK_{t+n} = CK_t + \Pi_{t+n} \quad (6)$$

где CK_{t+n} – собственный капитал в прогнозном периоде; CK_t – собственный капитал в текущем периоде.

Величина CK_{t+n} может изменяться не только под воздействием ожидаемой и полученной нераспределенной прибыли, но и за счет изменения других составляющих собственного капитала. Например, такие изменения как увеличение уставного капитала, выкуп собственных акций или увеличение резервного и добавочного капитала, планируются менеджментом и акционерами заранее, в случае наличия данной информации необходимо учесть данные изменения в прогнозе.

$$CK_{t+n}^{\text{скор}} = (1 + \lambda) * CK_t + \Pi_{t+n} \quad (7)$$

где $CK_{t+n}^{\text{скор}}$ – скорректированная величина собственного капитала; λ - корректирующий коэффициент. $\lambda=0$, если в прогнозном периоде не планируется увеличение собственного капитала. $\lambda>0$ - процент планируемого увеличения капитала компании, $\lambda<0$, в случае, если планируется уменьшение собственного капитала.

Прогнозная величина активов определяется на основе «золотого правила» экономики предприятия, которое заключается в сравнении между собой трех показателей за предыдущие 5 лет деятельности: темп изменения прибыли, темп изменения выручки от реализации, темп изменения активов.

Сделав предположение о том, что предприятие будет действовать эффективно в прогнозном периоде, необходимо путем сравнения статистических темпов прироста прибыли, выручки и активов определить прогнозное значение темпов прироста активов [1]. В случае, если темп прироста активов окажется выше темпов прироста выручки, что противоречит выдвинутому предположению об эффективности, темп прироста активов принимается равным темпам прироста выручки, то есть, если

$$T_{\text{Активы}} > T_{\text{Выр}}, \text{ то } A_{t+n} = A_t * T_{\text{Выр}}$$

где $T_{\text{Активы}}$ и $T_{\text{Выр}}$ - темп прироста активов и темп прироста выручки;

A_t и A_{t+n} - величина активов в текущем и прогнозном периодах.

В противном случае, он будет соответствовать среднему статистическому значению прироста активов, то есть, если

$$T_{\text{Выр}} > T_{\text{Активы}}, \quad A_{t+n} = A_t * T_{\text{Активы}},$$

Величина заемных средств определяется исходя из величины активов в прогнозном периоде и собственного капитала ($СК_{t+n}^{\text{скор}}$). Прогнозная величина активов будет профинансирована за счет использования собственных и заемных средств и определяется по формуле:

$$A_{t+n} = P_{t+n}^{\Pi} = СК_{t+n}^{\text{скор}} + ЗК_{t+n}, \quad (8)$$

где P_{t+n}^{Π} - величина пассивов в прогнозном периоде; $ЗК_{t+n}$ - общая величина краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия.

Из уравнения (8) необходимо определить сумму долгосрочных и краткосрочных обязательств.

$$ЗК_{t+n} = A_{t+n} - СК_{t+n}^{\text{скор}}, \quad (9)$$

Объем выручки оказывает непосредственное влияние на запасы сырья, материалов и готовой продукции, а величина активов представляет собой сумму оборотных и внеоборотных активов.

Прогнозная величина оборотных активов OA_{t+n} рассчитывается по формуле:

$$OA_{t+n} = a + b_1 * B_{t+n} + b_2 * A_{t+n}, \quad (10)$$

где a, b_1, b_2 - значения коэффициентов регрессии, рассчитанные на основе статистических данных при помощи программного пакета Microsoft Office Excel.

Спрогнозированная величина оборотных активов, дает возможность определить внеоборотные активы:

$$BA_{t+n} = A_{t+n} - OA_{t+n}, \quad (11)$$

где BA_{t+n} - величина внеоборотных активов в прогнозном периоде.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности определяем по формуле:

$$КЗоб_t = \frac{C_t}{(КЗ_{t_0} + КЗ_{t_1}) / 2}, \quad (12)$$

где $(КЗ_{t_0} + КЗ_{t_1}) / 2$ - величина кредиторской задолженности, рассчитанная как средняя арифметическая на начало и конец года.

Величина прогнозируемой кредиторской задолженности рассчитывается из соотношения:

$$КЗ_{t+n} = \frac{C_{t+n}}{КЗ_{обт}}, \quad (13)$$

где $КЗ_{t+n}$ - величина кредиторской задолженности в прогнозном периоде.

Прогнозное значение дебиторской задолженности рассчитывается также на основе коэффициента оборачиваемости текущего периода (год, в котором проводилась оценка финансового состояния), при этом коэффициент не должен превышать среднеот-

раслевого значения.

Расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности проведем по формуле:

$$ДЗоб_t = \frac{B_t}{(ДЗ_{t_0} + ДЗ_{t_1}) / 2}, \quad (14)$$

где B_t - выручка в текущем периоде; $(ДЗ_{t_0} + ДЗ_{t_1}) / 2$ - величина дебиторской задолженности, рассчитанная как средняя арифметическая на начало и конец года.

Величина прогнозируемой дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$ДЗ_{t+3} = \frac{B_{t+3}}{ДЗ_{обт}}, \quad (15)$$

где $ДЗ_{обт}$ - величины оборачиваемости дебиторской задолженности в текущем периоде; $ДЗ_{t+3}$ - величина дебиторской задолженности в прогнозном периоде.

Величины прочих оборотных активов (запасов, НДС к получению, денежные средства и др.) прогнозируются аналогично расчету величины дебиторской задолженности, т.е. на основе коэффициентов оборачиваемости.

Суммарная величина полученных кредитов и займов в прогнозном периоде определяется по формуле:

$$ЗК^{\Pi\Phi}_{t+n} = BA_{t+n} + OA_{t+n} - СК_{t+n} - КЗ_{t+n} = ЗК_{t+n} - КЗ_{t+n} \quad (16)$$

где $ЗК^{\Pi\Phi}_{t+n}$ - сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств в виде кредитов и займов в прогнозном периоде.

Для того чтобы определить величину долгосрочных заимствований, необходимо вывести уравнение авторегрессии.

$$ДО_{t+n} = N(t), \quad (17)$$

где $ДО_{t+n}$ - прогнозное значение величины полученных долгосрочных кредитов и займов; $N(t)$ - функция от времени, выведенная по данным статистики долгосрочных заемных средств за последние 5 лет.

Величина краткосрочных заимствований определяется как разность общей величины полученных кредитов и займов и величины долгосрочных заимствований:

$$КО_{t+n} = ЗК^{\Pi\Phi}_{t+n} - ДО_{t+n}, \quad (18)$$

где $КО_{t+n}$ - величина краткосрочных заимствований в прогнозном периоде.

Полученные на основе представленного метода прогнозные значения основных экономических показателей в дальнейшем могут использоваться при оценке стоимости, инвестиционной привлекательности, кредитоспособности и финансовой устойчивости предприятий различных отраслей народного хозяйства [2,3].

Для расчета стоимости предприятия на конец прогнозного периода (реверсии) воспользуемся моделью Гордона, которая основывается на прогнозе получения стабильных доходов в остаточный период и предполагает, что величины износа и капитальных вложений равны.

В рамках модели Гордона основным фактором,

влияющим на величину стоимости предприятия в постпрогнозный период, является долгосрочный темп роста денежного потока. Для определения долгосрочного темпа роста денежного потока рекомендуется применить метод индексной группировки экспертных оценок, который работает с неотрицательными числами, основанный на интуитивно-логическом анализе поставленных проблем.

Обобщенная оценка мнений экспертов (L_{ep}) рассчитывается по формуле:

$$L_{ep} = \frac{\sum_n (L_n \times V_n)}{\sum_n V_n}, \quad (19)$$

где L_n - численное значение уровня долгосрочного темпа роста денежного потока, предлагаемое n -м экспертом; V_n - значение n -го взвешивающего индекса.

Экспертный опрос с применением метода индексной группировки дает возможность выявить

оптимальный уровень долгосрочного темпа роста денежного потока предприятия [4]. Система прогнозирования стоимости предприятия, включающая интегральный метод прогнозирования основных финансовых показателей и метод экспертных оценок, позволяет оценивать стоимость предприятий с использованием доходного, затратного и сравнительного подходов.

Практическая апробация разработанного метода прогнозирования осуществлялась с использованием программного обеспечения Microsoft Office Excel. Этапы процесса прогнозирования: сбор данных; редукция или уплотнение данных; построение модели и ее оценка; экстраполяция выбранной модели (фактический прогноз); оценка полученного прогноза [5].

Приведем расчет прогноза для ТОО «Альмир», специализирующегося на строительстве технически сложных инженерных сооружений в различных отраслях промышленности.

Полученные результаты прогноза представлены в таблице 1.

Таблица 1

Прогнозные значения ТОО «Альмир» на 2010 год

Наименование показателя	Значение, млн. тенге	Формула для расчета
Выручка	51 016	уравнение авторегрессии $B_{t+3} = 6\,125 \cdot t + 2\,019$, рассчитанное в соответствии с формулой (2)
Затраты на производство	33 298	(3)
Прочие доходы и расходы	1 334	уравнение авторегрессии $C_{\text{проч } t+3} = 102,28 \cdot t^2 - 1091,8 \cdot t + 854,49$, рассчитанное в соответствии с формулой (4)
Налоговые отчисления	4 260	(5)
Прибыль	12124	(1)
Внеоборотные активы	115 848	(11)
Оборотные активы	33097	уравнение авторегрессии $OA_{t+3} = 6\,874 - 1,14 \cdot B_{t+3} + 0,57 \cdot A_{t+3}$, рассчитанное по формуле (10)
Активы	148 945	(8)
Собственный капитал	38 546	(7)
Заемные средства	110 399	(9)
Кредиторская задолженность	5 596	(12), (13)
Дебиторская задолженность	8 970	(14), (15)
Сумма долгосрочных и краткосрочных заимствований	104 803	(16)
Долгосрочные заимствования	79 851	уравнение авторегрессии $DO_{t+3} = 11279 \cdot t - 10381$, рассчитанное по формуле (17)
Краткосрочные заимствования	24 952	(18)

Построенное в соответствии с данными таблицы и программой Microsoft Office Excel уравнение авторегрессии для выручки имеет вид:

$$B_{t+3} = 6\,125 \cdot t + 2\,019$$

Коэффициент детерминации R^2 характеризует степень близости тренда к исходным данным. Значение $R^2=0,98$ полученного уравнения авторегрессии свидетельствует о том, что оно очень точно аппроксимирует исходные статистические данные.

В рассматриваемом временном ряду 2010г. является восьмым, в связи с чем, $t=8$. Подставив в уравнение авторегрессии значение t , получим:

$$B_{t+3} = 6\,125 \cdot 8 + 2\,019 = 51\,016 \text{ (млн. тенге)}$$

Полученные на основе представленного метода прогнозные значения основных экономических пока-

зателей в дальнейшем используются при оценке стоимости ТОО «Альмир» с использованием доходного, затратного и сравнительного подходов.

Основными преимуществами представленного комплексного метода прогнозирования являются:

- простота и доступность, так как для составления прогноза достаточно информации, которая содержится в основных формах отчетности предприятий: балансе и отчете о прибылях и убытках;
- интегральный подход, заключающийся в использовании различных методов прогнозирования, которые взаимодополняют друг друга и устраняют недостатки, присущие каждому методу в отдельности;
- взаимосвязь и взаимозависимость при прогнозировании экономических показателей.

Так, например, прогнозирование прибыли увязывается с прогнозированием выручки, себестоимости и прочих доходов и расходов. Прогнозирование активов согласуется с прогнозированием прибыли и собственного капитала и т.д.

Для оценки экономического эффекта прогнозирования стоимости, представляющего собой разность между результатами деятельности предприятия при использовании системы прогнозирования и при ее отсутствии, рассматривается два возможных сценария:

- перепроизводство, фактический уровень выпуска в прогнозном периоде выше прогнозируемого;
- недопроизводство, фактический уровень выпуска в прогнозном периоде ниже прогнозируемого [6].

Для расчета экономического эффекта от устранения потерь части прибыли предприятия в результате производства объемов продукции, не соответствующих прогнозному значению, воспользуемся формулой:

$$\Delta\phi_1 = (PL^* - PLf) * r_{пр}, \quad (20)$$

где $\Delta\phi_1$ - экономический эффект; PL^* - прогнозируемое значение прибыли до налогообложения; PLf - фактическое значение прибыли до налогообложения; $r_{пр}$ - средняя эффективная ставка налога на прибыль за последние 5 лет.

Экономический эффект для ТОО «Альмир» составит:

- 412 млн. тенге, если выпуск продукции окажется ниже прогнозного значения;
- 281 млн. тенге, если выпуск превысит прогнозное значение.

Таким образом, представленный метод прогнозирования позволяет избежать потерь части прибыли до налогообложения из-за производства продукции не соответствующей оптимальному значению.

Интегральный метод прогнозирования, базирующийся на регрессионном анализе, балансовом методе и методе пропорциональных зависимостей, позволяет установить взаимоувязанную прогнозную оценку основных финансовых показателей работы предприятий за счет определения научно обоснованного роста величины собственного капитала и активов и оптимального объема выпуска и заемных средств.

Использованная литература:

1. Самуэльсон П., Вильямс Д., Нордхаус Д. Экономика. М., 2003 - 688с.
2. Черникова Ю.В., Юн Б.Г., Григорьев В.В. Финансовое оздоровление предприятия: теория и практика. М.: Издательство Дело, 2005 - 616с.
3. Егерев И.А. Стоимость бизнеса. Искусство управления. М.: Дело, 2003 - 479с.
4. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование. М.: Издательство Юнити, 2005 - 448с.
5. Аубакирова Г.М. Оценка эволюции поведения промышленных предприятий при переходе к рынку //Вестник Национальной академии наук РК. Алматы, №5. 2007. С. 36 -39.
6. Козырь Ю.В. Особенности оценки бизнеса и реализация концепции. М.: Квинта- Консалтинг, 2006 - 285с.

Резюме:

Кәсіпорын жұмысының негізгі қаржылық көрсеткіштерін бағалау әдістемесі ұсынылған. Регрессивті талдауға, баланстық әдіске және пропорционалды тәуелділіктер әдісіне негізделген болжамдаудың интегралды әдісін сынаудың нәтижелері көрсетілген.

Предложена методика оценки основных финансовых показателей работы предприятия. Приведены результаты апробации интегрального метода прогнозирования, основанного на регрессионном анализе, балансовом методе и методе пропорциональных зависимостей.

There has been suggested an approach to the estimation of basic financial indices of the enterprise. There have been given results of approbation of integral method of prognostication based on repression analysis, balanced method and method of proportional dependences.

Данные об авторе:

Аубакирова Гульнара Муслимовна – профессор, доцент кафедры «Организация производства» Карагандинского государственного технического университета (КарГТУ), д.э.н.

Прогнозирование валовой продукции животноводства

А. Имашева

Казахский агротехнический университет им.С. Сейфуллина

Качество управления в решающей мере, определяется качеством исходной информации. Поэтому создание надежной информационной базы всегда было и остается важнейшей задачей менеджмента. Для повышения качества информации, характеризующей результаты хозяйственной деятельности, очень важно оценить роль факторов, которые положительно или отрицательно влияют на результаты хозяйствования, иначе говоря, эффективные управленческие решения в условиях рыночной экономики невозможно построить без учета связей между различными факторами и результативными показателями, выявления их тенденций и разработки экономических нормативов и прогнозов.

Одновременно целесообразно выделить отдельно влияние факторов, которые зависят непосредственно от принятия управленческих решений данным объектом хозяйствования (предприятием, фирмой, ассоциацией предприятий или регионом), и влияние факторов, которые от менеджмента на данном хозяйственном объекте не зависят. При отсутствии необходимых для переходного периода к рыночной экономике законов или при изменении цен, тарифов, экономических нормативов, налогов, инфляции, которые несомненно от конкретного объекта не зависят, ухудшаются экономические результаты его работы. Элиминирование (устранение) влияния таких факторов в эконометрических расчетах и характеристика их влияния путем соответствующих вычислений, позволяет более правильно прогнозировать результаты хозяйственной деятельности в будущем периоде.

Эконометрические расчеты помогают лучше понять хозяйственные явления и процессы, что в свою очередь позволяют более достоверно давать прогнозы. Более эффективное функционирование хозяйственной системы требует умелой и реальной экономической политики, и наоборот эффективная политика требует лучшего понимания различных взаимосвязей между факторами и результатами хозяйственной деятельности. Хозяйственным руководителям, экономистам и лицам, ответственным за принятие управленческих решений, необходимо знать систему этих взаимосвязей и соответствующим образом влиять на них с целью улучшения экономических результатов хозяйствования.

Сельское хозяйство представляет собой для экономико-математического моделирования сложный объект с очень большим количеством внутренних и внешних факторов. Прогнозирование какого-либо фактора, например, валовой продукции животноводства, невозможно только на основе тенденции самого фактора. Очевидно, что на валовую продукцию животноводства (как отдельный показатель) может влиять целый ряд факторов: поголовье животных и птиц, привес, производства мяса и шерсти, яйценоскость, расход кормов на единицу продукции, цены на энергоносители и др. И это влияние обуславливает поведение не только фактора объема производства, но и любого внутрипроизводственного показателя. Тем не менее, такой прогноз необходим для планирования деятельности предприятия на перспективу. В рыночной экономике, которая изменяет условия функционирования хозяйственных объектов, главной задачей является прогнозирование путей развития макро- и микроэкономических факторов хозяйственной деятельности. Прогнозная информация должна давать возможность принимать решение в зависимости от хозяйственной конъюнктуры. Такие решения могут быть выработаны только на основании надежных статистических данных, обработанных и обобщенных соответствующими экономико-математическими методами. Нами предлагается методика, которая, позволяет достичь этой цели. Основными этапами прогнозирования являются следующие:

Этап 1. Отбор факторов, вероятно определяющих количественное изменение объема производства.

Прогнозирование начнем с подбора факторов, которые «вероятно» определяют количественное изменение объема производства. То есть, мы создаем гипотезу в отношении возможных факторов, влияющих на поведение кривой производства.

Этап 2. На втором этапе необходимо определить, какие из выбранных факторов действительно оказывают влияние на изменение валовой продукции, а какие нужно просто «отбросить» и не рассматривать. Критерием такого соответствия, безусловно, можно считать коэффициент корреляции, который показывает, насколько близки тенденции двух факторов, т.е. производится устранение совокупного влияния факторов друг на друга. Для этого рассчитываем корреляции между валовой продукцией и десятью выбранными факторами.

Этап 3. Прогнозирование уровня валовой продукции животноводства при известных прогнозируемых величинах факторных показателей для будущего периода весьма важно в рыночных условиях. Для проведения прогнозных расчетов использовали метод статистических уравнений зависимостей [1], нами рассчитана зависимость валовой продукции в денежном выражении от других отобранных факторов. Применение метода статистических уравнений зависимостей для эконометрических расчетов в условиях малочисленных совокупностей объектов хозяйствования дает возможность отграничить устойчивую и неустойчивую зависимость между факторами

и результатами хозяйственной деятельности. Только наличие устойчивой зависимости дает возможность проводить объективные прогнозные расчеты и тем самым получить достоверные выводы о развитии экономических явлений и процессов.

Используя результаты расчетов, получим однофакторные уравнения зависимости валовой продукции с каждым 10-ти факторам (табл. 1) [2,3, 4].

Таблица 1

Однофакторные уравнения зависимости валовой продукции у, коэффициенты устойчивости К

№	Фактор	Уравнение	Коэффициент устойчивости
1	Поголовье КРС	$y=9205,7 \cdot (1+6,3746 \cdot dx_1)$	0,7442
2	Поголовье коров	$y=9205,7 \cdot (1+9,3203 \cdot dx_2)$	0,6377
3	Поголовье овец и коз	$y=9205,7 \cdot (1+2,3176 \cdot dx_3)$	0,9188
4	Поголовье свиней	$y=9205,7 \cdot (1+4,0778 \cdot dx_4)$	0,6444
5	Поголовье лошадей	$y=9205,7 \cdot (1+7,3079 \cdot dx_5)$	0,8489
6	Поголовье птиц	$y=9205,7 \cdot (1+12,9352 \cdot dx_6)$	0,5281
7	Производство мяса	$y=9205,7 \cdot (1+13,1120 \cdot dx_7)$	0,9297
8	Производство молока	$y=9205,7 \cdot (1+6,8006 \cdot dx_8)$	0,8844
9	Производство яиц	$y=9205,7 \cdot (1+2,1708 \cdot dx_9)$	0,7360
10	Производство шерсти	$y=9205,7 \cdot (1+6,2653 \cdot dx_{10})$	0,7941

Расчеты показывают (табл. 1), что факторы x_2, x_4 и x_6 с результатом имеют неустойчивую связь, т.е. $K < 0,7$, поэтому множественное уравнение зависимости состоит из оставшихся факторов, кроме поголовья коров, поголовья свиней и поголовья птиц.

Этап 4. Для составления многофакторного уравнения зависимости валовой продукции находим параметр B относительно семи факторов: $B=0,6374$. Параметр B означает, что изменение коэффициентов сравнения факторов $x_1, x_3, x_5, x_7, x_8, x_9$ и x_{10} на

единицу приводит к изменению размера отклонений коэффициентов сравнения уровня валовой продукции (результативного показателя) в 0,6374 раза. Используя вычисленное значение совокупного параметра многофакторного уравнения зависимости и известные нам прогнозные уровни факторов, рассчитаем прогнозное значение уровня валовой продукции относительно семи факторов. Прогнозные значения сведем в табл. 2.

Таблица 2

Прогнозные значения валовой продукции и его факторов

Показатели	Текущий год	Прогноз		
		1	2	3
Валовая продукция, млн.тг	35386,3	37565,3	40401,2	43237,2
Поголовье КРС, тыс. гол.	396,4	448,2	462,8	477,5
Поголовье овец, тыс. гол.	322,0	342,4	361,9	381,5
Поголовье лошадей, тыс. гол.	87,6	93,8	96,6	99,4
Производство мяса, тыс. т	54,8	56,1	57,1	58,2
Производство молока, тыс. т	452,2	487,2	502,4	517,6
Производство яиц, тыс. штук	208229	282085	298633	315181
Производство шерсти, тыс. т	629	649	670	692

Проведенные вычисления прогнозных уровней факторов и валовой продукции дают возможность определить размер увеличения (уменьшения) вели-

чин факторов для достижения прогнозных уровней на последующие годы (табл. 3).

Таблица 3

Расчет размера увеличения уровней факторов

Факторы	Текущий год	Размер увеличения					
		При прогнозируемом уровне валовой продукции 37565,3		При прогнозируемом уровне валовой продукции 40401,2		При прогнозируемом уровне валовой продукции 43237,2	
		Прогноз 1	Нужно увеличить уровень фактора (+)	Прогноз 2	Нужно увеличить уровень фактора (+)	Прогноз 3	Нужно увеличить уровень фактора (+)
Поголовье КРС, тыс. гол.	396,4	448,248	+51,8	462,9	+66,5	477,5	+81,1
Поголовье овец, тыс. гол.	322	342,404	+20,4	361,9	+39,9	381,5	+59,5
Поголовье лошадей, тыс. гол.	87,6	93,8231	+6,2	96,6	+9,0	99,4	+11,8

Факторы	Текущий год	Размер увеличения					
		При прогнозируемом уровне валовой продукции 37565,3		При прогнозируемом уровне валовой продукции 40401,2		При прогнозируемом уровне валовой продукции 43237,2	
		Прогноз 1	Нужно увеличить уровень фактора (+)	Прогноз 2	Нужно увеличить уровень фактора (+)	Прогноз 3	Нужно увеличить уровень фактора (+)
Производство мяса, тыс. т	54,8	56,067	+1,3	57,1	+2,3	58,2	+3,4
Производство молока, тыс. т	452,2	487,194	+35,0	502,4	+50,2	517,6	+65,4
Производство яиц, тыс. штук	208229	282088	+73858,5	298635	+90406	315183	+106954
Производство шерсти, тыс. т	628,9	648,896	+20,0	670,3	+41,4	691,7	+62,8

Проведенные вычисления прогнозных уровней факторов и результативного показателя (валовой продукции) дают возможность определить размер увеличения (уменьшения) величин факторов для достижения прогнозных уровней (табл. 3).

Следовательно, чтобы по 3-х прогнозному году обеспечить валовую продукцию на уровне 43237,2 нужно увеличить, в сравнении с текущим годом поголовье КРС на 81,1 тыс. голов, поголовье овец и коз на 59,5 тыс. голов, поголовье лошадей на 11,8 тыс. голов, производство мяса на 3,4 тыс. тонн, производ-

ство молока на 65,4 тыс. тонн, производство яиц на 106954 тыс. штук и производство шерсти на 62,8 тонн.

Выявили степени влияния отдельного фактора на валовую продукцию и это имеет важное значение в прогнозных расчетах. Полученное решение дает возможность хозяйственным руководителям принимать обоснованные управленческие решения с целью интенсификации положительного влияния фактора в будущем периоде или уменьшения его роли, при отрицательном действии на результаты хозяйственной деятельности.

Использованная литература:

- Кулинич А.П. Эконометрика. – М.: Инфра-М, 2006.
- Сельское хозяйство Акмолинской области в 2001-2005гг. Статистический сборник. – Кокшетау: Управление статистики Акмолинской области, 2007.
- Ақмола облысының статистикалық жылнамасы 2003 жыл. – Көкшетау, 2004 ж. – 99 б.
- 2003–2007 жылдардағы Ақмола облысының ауыл шаруашылығы. Статистикалық жинақ. – Көкшетау: Управление статистики Акмолинской области, 2008ж. – 150 б.

Резюме:

Мақалада мал шаруашылығы бойынша жалпы өнімге әсер ететін факторлар зерттелініп, неғұрлым күшті әсер ететін факторлар анықтайтын және осы факторлардың жалпы өнімге бір мезетте әсер еткен кездегі көп факторлы моделі құрып, оның негізінде алдағы жылдарға болжау жасау және осы факторлардың жалпы өнімге әсер ету үлесін анықтау әдістемесі қарастырылған.

В статье предлагается методика определения наиболее сильно влияющих факторов на валовую продукцию животноводства, с помощью однофакторных моделей валовой продукции и его факторов и многофакторной модели валовой продукции, получены прогнозные расчеты валовой продукции, выявлены факторы сильновлияющие, а также доли влияния этих факторов на валовую продукцию.

In clause the technique of definition of most strongly influencing factors on gross output of animal industries, by means of one-factorial models of gross output and its factors and is offered to multifactorial model of gross output, are received prognostic calculations of gross output, factors сильновлияющие, and also shares of influence of these factors on gross output are revealed.

Данные об авторе:

Имашева А. - старший преподаватель Казахского агротехнического университета им. С.Сейфуллина, г.Астана.

Научные основы рыночного саморегулирования и государственного регулирования городских хозяйственных систем

А. Рау

Кокшетауский университет им. Абая Мырзахметова

Важнейшими в сфере регулирования социально-хозяйственных систем малых городов сегодня выступают рыночный и государственный механизмы, действующие в широком спектре экономических законов, принципов, методов и инструментов, открытых (созданных) ранее и постоянно совершенствуемых сегодня в экономической теории и в хозяйственной практике. Экономика малого города должна рассматриваться в трех плоскостях: с точки зрения статики, динамики и генетики.

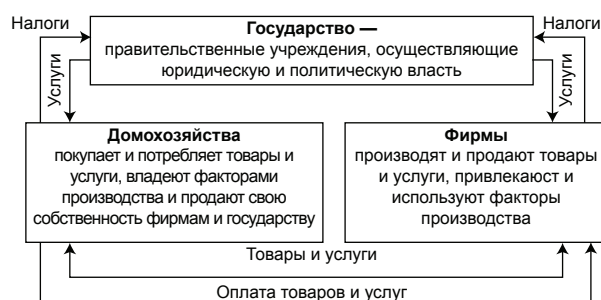
Статика раскрывает структуру экономики, взаимодействие между отдельными ее составными элементами в условиях сравнительно плавного, эволюционного развития. Динамика показывает качественные перемены в экономике при переходе от фазы к фазе экономического цикла или при смене циклов. Генетика исследует причины и последствия качественных перемен в экономике, механизмы наследственности, изменчивости и отбора в этой сфере общества.

Определение рынка многими учеными различных стран связано именно с его функциональной ролью. Авторы популярного учебника «Экономикс» К. Макконнелл и С. Брю пишут: «Рынок - это просто механизм или приспособление, осуществляющее контакт между покупателями, или предьявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товара или услуги» [1, С.22-23]. Р. Пиндайк и Д. Рубинфельд определяют рынок как «совокупность покупателей и продавцов, взаимодействие которых приводит в итоге к возможности обмена» [2, С.21]. Авторы учебника «Экономика» С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи считают, что «рынок — это совокупность условий, благодаря которым покупатели и продавцы товара (услуги) вступают в контакт друг с другом с целью покупки или продажи этого товара (услуги)» [3, С.778]. Авторы учебника РАГС «Экономическая теория», под общей редакцией В.И. Кушлина, определяют: рынок - это сфера и механизм взаимодействия спроса и предложения, производителя и потребителя (рис. 1).

Экономическая (хозяйственная) деятельность любого агента – не что иное, как постоянная работа по оценке, сравнению и отбору альтернативных вариантов использования экономических ресурсов.

Рисунок 1

Принципиальная модель регионального рынка товаров и услуг



Усложнение приведенной модели происходит по причине всеобщности и открытости рынка, то есть имеет место уменьшение ограничений вхождения в мировой рынок и свободное перемещение товаров и капиталов через границу, достигаемое в результате интеграции не только стран, но и регионов, городов, фирм и отдельных индивидов в систему мирохозяйственных связей. Механизм рыночного саморегулирования включает в себя *прямые и обратные связи между участниками рыночных сделок. Прямая связь* определяется движением потока товаров и услуг от производителя к потребителю. *Обратная связь* характеризуется реакцией рынка и дает производителю кроме денег информацию, позволяющую вносить поправки в свои действия, переключаться на выпуск товаров, пользующихся потребительским спросом. Это условие устойчивости и эффективности любой, в т.ч., городской экономики и главная, основная функция рынка. В историческом аспекте, как отмечает И. Ансофф [4, С.34-37], рыночные экономические системы развитых стран мира прошли через следующие исторические этапы: эпоха массового производства, эпоха сбыта, постиндустриальная эпоха.

На наш взгляд, все действовавшие различные типы хозяйственно-экономических систем могут быть сгруппированы в нерыночные, включающие простую хозяйственную систему и административно-командную (планово-распределительную) хозяйственную систему, и рыночные, включающие классическую рыночную экономику и современную рыночную экономику, представляющую собой смешанный тип рыночного и государственного механизмов регулирования.

Рыночная система оказалась наиболее гибкой, способной перестраиваться, приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним экономическим условиям через вариацию пропорций рыноч-

ного саморегулирования и государственного регулирования. Рыночный механизм в принципе является достаточно эффективной системой, но не абсолютно совершенным в обеспечении прогрессивного развития общества (таблица). На микроэкономическом

уровне получило наибольшее развитие и наиболее предпочтительным оказалось рыночное саморегулирование.

Таблица 1

Достоинства и недостатки рыночного механизма хозяйствования в условиях малых городов

Преимущества – достоинства	Несовершенства-недостатки
1. Динамичность, гибкость, адаптивность, способность саморегулированию в изменяющихся условиях, поиск новых идей и преимуществ, концепций территориального развития	Функционирование рыночной системы основано на стихийном действии экономических регуляторов. Это порождает неустойчивость, цикличность экономики, неизбежно возникающие диспропорции устраняются через кризисы, безработицу, стагнацию, инфляцию и др.
2. Способность к эффективному распределению ресурсов	Не обеспечивает полной занятости населения (безработица), стабильности уровня цен (инфляция)
3. Открытость для инноваций в производственной и других сферах, что обеспечивает устойчивое развитие, финансирование прикладных исследований.	Не обеспечивает фундаментальных научных исследований, без которых прикладные исследования бесперспективны
4. Развитие конкуренции, что ведет к снижению цен, росту эффективности	Постепенное ослабление конкуренции и монополизация рынков, наличие естественных монополий в сфере ЖКХ
5. Способность самостоятельно без влияния государства удовлетворять разнообразные потребности общества в необходимом количестве и с высоким качеством	Рост дифференциации доходов населения и общества на богатых и бедных без «среднего класса», обеспечивающего стабильность общества, наличие теневого сектора экономики
6. Свобода хозяйственного поведения и выбора экономических агентов и координация экономической деятельности без принуждения	Не решает общественных проблем общедоступного здравоохранения, социально-культурно бытового и жилищно-коммунального обслуживания, бесплатного образования, поддержки слабозащищенных слоев населения, развитие культуры, обеспечение охраны общественного порядка.

Таким образом, в социально-хозяйственных системах могут устанавливаться нерыночные отношения, регулируемые непосредственно государством, крупными транснациональными компаниями и их объединениями, связанные с движением денежных потоков и налогов, сырьевых ресурсов и др.

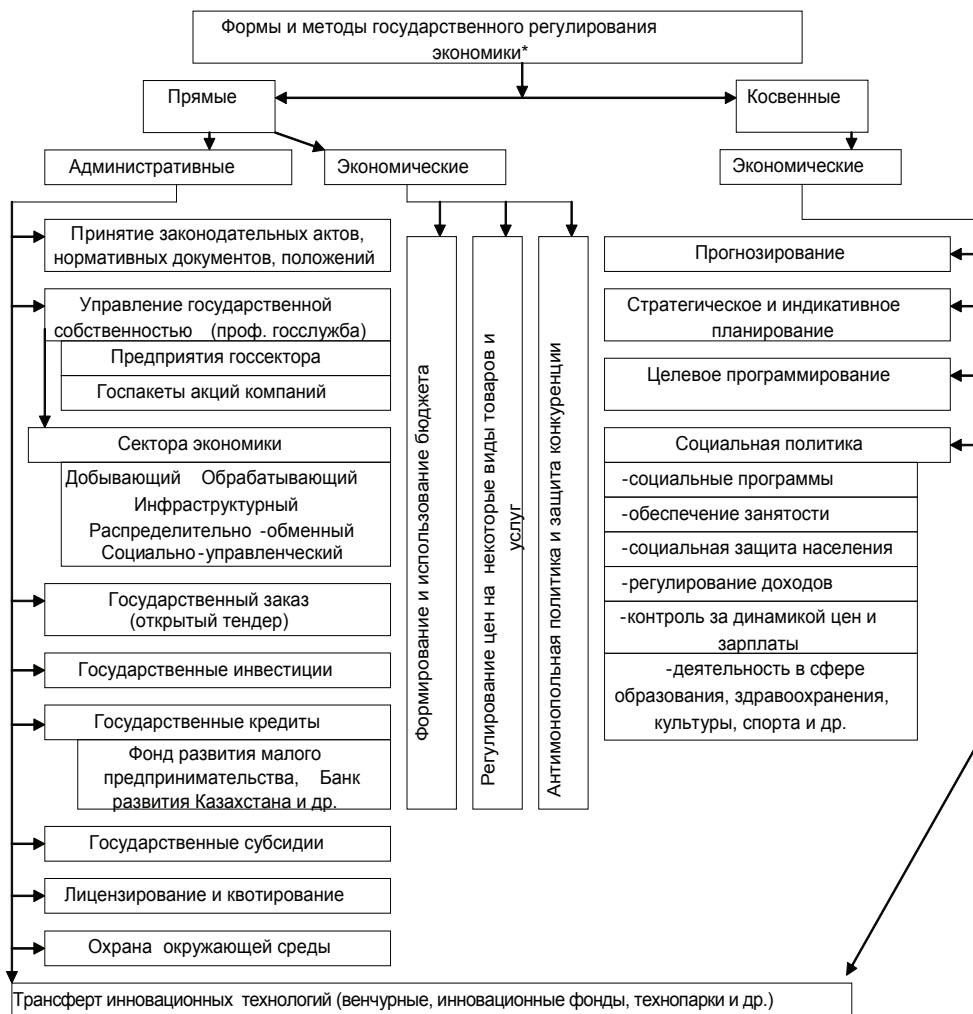
С учетом сложившегося многовекового опыта можно выделить ряд функций государства на городском, мезоэкономическом уровне современного рыночного хозяйства:

1. Развитие финансового и других рыночных институтов с целью создания условий для развития реального сектора экономики (инвестиции, инновации и др.).
2. Формирование и исполнение местного бюджета.
3. Финансирование государственного аппарата, правоохранительных органов, детских домов, школ, других социальных нужд, поддержка науки, образования, культуры, спорта и других некоммерческих сфер.
4. Минимизация трансакционных (управленческих) издержек с позиции содержания и эффективного управления объектами государственной, муниципальной (коммунальной) и федеральной (республикан-

ской) собственности: землей, зданиями, сооружениями, дорогами, коммуникациями, жилищно-коммунальной и иной инфраструктурой.

5. Антимонopolное регулирование и развитие конкуренции.
6. Поддержка оптимального уровня занятости, в том числе за счет финансирования общественных работ.
7. Проведение региональной экономической и социальной политики, отвечающей коренным интересам страны в целом и населения ее территорий.
8. Реализация национальных интересов в мировой экономике. Переход от сравнительных (безусловных) преимуществ (дешевый труд, природные ресурсы, благоприятные географические и климатические условия) к формированию и поддержке конкурентоспособности отечественной экономики на основе индустриально-инновационного развития. На наш взгляд, все многообразие инструментов государственного регулирования территориального развития применительно к малому городу может быть представлено схемой (рис. 2).

Инструменты государственного регулирования территориального развития



* Составлено автором на основании: Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. Издание 2 -е, Кушлин В.И., Волгин Н., М.: Изд-во "Экономика", 2001

Современные исследователи делают упор на особенности, специфику социально-экономического развития стран отдельных регионов, городских и сельских населенных пунктов. Ориентация на стандарты, применение готовых моделей к реформируемым экономическим системам сегодня представляется нецелесообразной. Противоборство экономических концепций и систем взглядов о месте и роли государственного регулирования в рыночной экономике привело за период трансформационных изменений 1991–2009 гг. социально-хозяйственные системы малых городов России и Казахстана к проявлению следующих основных тенденций.

Развитие местного самоуправления с установкой на определенную экономическую самостоятельность городских сообществ в рамках регионального (федеральный округ или область) развития и построение гражданского общества через многообразие форм местного самоуправления, достигаемых на основе государственных, частных, общественных и других структур, включая неправительственные организации (НПО).

Дифференциация моделей и уровня социально-экономического развития городов в зависимости от ряда объективных и субъективных факторов: выгод

экономико-географического положения города в условиях рынка, имеющихся инвестиционных ресурсов градообразующих предприятий, других инвесторов, бизнес-климата, способностей муниципального менеджмента в распоряжении государственной собственностью, соблюдения законодательных норм проведения тендерных процедур размещения госзакупок, личности руководителя и т.д.

Необходимость поиска для диверсификации экономической базы на основе развития малого и среднего бизнеса. Создание условий для крупного бизнеса в приоритетных отраслях и сфере НИОКР, привлечения инвестиций и грантов (фандрайзинг), развития банковской и других отраслей инфраструктуры, формирования социально-финансовых групп в России и социально-предпринимательских корпораций в Казахстане (аутсоринг), кластеров, как форм развития территорий и региональных «локомотивов» экономики.

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства признается приоритетным направлением социально-экономических преобразований с точки зрения как государственного, так и местного управления. Ситуация, сложившаяся сегодня в этой сфере, не только негативно сказывается на эффективности функцио-

нирования малых городов России и Казахстана, но и сдерживает развитие экономики обеих стран в целом.

Практически все моногорода в 90-х гг. XX века при переходе к рыночным отношениям пережили тяжелейший социально-экономический кризис. Лишь немногие из них сегодня (через 15 лет: 1991-2006 гг.) нашли альтернативные способы выживания. Остальные существуют за счет государственных субсидий, безнадежно дотационные и отличаются критически низким уровнем жизни населения. Ориентирами в формировании устойчивого развития социально-хозяйственных систем малых городов России и Казахстана сегодня необходимо считать, прежде всего

— выбор направлений и методов экономического регулирования, ориентированных на созидательные преобразования, повышение жизненного уровня народа; создание «модели» экономики, соответствующей национальным традициям, менталитету. Таким образом, для социальной ориентации экономического развития необходимо формирование государственных и иных институтов, усиливающих управляемость национальной экономикой: законодательства, органов экономического регулирования, специализированных исследовательских структур общественных и неправительственных организаций, совершенствование методов и эффективности их работы для исполнения.

Использованная литература:

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. 11-е изд. Т. 1. - М.: Республика, 1992.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд., дополн.- СПб.: Питер, 2006. – 416с.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика.- М.: Дело, 1993.
4. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./ Науч. ред. и авт. предисл.: Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.

Резюме:

Автор дүниежүзілік экономиканы үлгі ретінде ала отырып, нарықты өзін-өзі реттеудің теориялық, әдістемелік негіздері мен қалалық шаруашылық жүйелерді мемелкеттік тұрғыдан реттеуге талдау жасайды.

Автор раскрывает теоретические и методологические основы рыночного саморегулирования и государственного регулирования городских хозяйственных систем на примерах мировых экономик.

The author discloses the theoretical and methodological basis of market self-regulation and state regulation of municipal economic systems by the example of world economies.

Данные об авторе:

Рау Альберт Павлович - профессор Кокшетауского университета им. Абая Мырзахметова, доктор экономических наук.

Совершенствование института банкротства в условиях мирового экономического кризиса в Казахстане

Т. Сейтимов
Университет «Туран»

В Республике Казахстан институт банкротства возник в 1992 году в связи с проведением рыночных преобразований в экономике, которые безусловно имели и имеют, в том числе, и негативные аспекты, одним из которых явились кризисные явления в экономике, и в частности, возникший в начале 1992г. и углубившийся в дальнейшем кризис неплатежей. Хозяйственная деятельность значительного количества предприятий стала неэффективной. В этой связи потребовалось рассмотреть и проблему появления предприятий, которые оказались в положении фактического банкротства.

Краткое содержание

В настоящее время в Казахстане, современное состояние многих предприятий непосредственно связано с мировым экономическим кризисом, в результате которого происходит неполное использование производственных мощностей или остановки производства, ухудшению платежеспособности этих предприятий и финансовой несостоятельности субъектов рынка. Несмотря на проводимые определенные целенаправленные меры по поддержке различных товаропроизводителей в условиях нестабильности мировой экономики и зависимости внутреннего национального рыночного хозяйства от мирового рынка, а также роста инфляции в стране трудно обеспечить стабильность функционирования неординарных организационно - правовых форм хозяйствования во всех сферах экономики, что, безусловно, приведет их определенной части к банкротству.

Наряду с частной собственностью, свободой предпринимательства и конкурентной внешней средой одним из необходимых и важных элементов рыночной экономики является институт банкротства нерентабельно работающих хозяйствующих субъектов. В этих условиях проблема преодоления банкротства хозяйствующих субъектов приобретает особое значение, так как от финансового оздоровления предприятий реального сектора экономики зависит возможность обеспечения роста промышленного производства, повышения занятости населения и улучшения качества жизни людей. К сожалению, в сфере банкротства, реабилитации и ликвидации предприятий до сих пор остаются нерешенными множество вопросов.

Общая идеология казахстанского законодательства о банкротстве ориентирована на гипотетически саморегулирующийся “чистый” рынок, где “невидимая рука” конкуренции автоматически перераспределяет наиболее оптимальным образом трудовые и материальные ресурсы общества. Этот фактор в совокупности с несовершенством инфраструктуры рынка и слабостью правовой системы привел к тому, что применение института банкротства предприятий в казахстанских условиях стало не созидательной, а разрушительной мерой. За период 2002-2008 годы, в судах находилось 19 405 дел о банкротстве, по большинству из которых в отношении 19 244 открыты ликвидационные процедуры. В большинстве случаев даже процедуры реабилитации, основной целью которых является финансовое оздоровление должника, заканчиваются безрезультатно. Так, за период 2002-2008 гг. из 161 процедур реабилитации, введенных в отношении несостоятельных должников, только 49 соответственно закончились восстановлением платежеспособности должника [1].

В отличие от казахстанской практики в зарубежных странах институт банкротства рассматривается в качестве одного из элементов государственной экономической политики и направлен на оздоровление как отдельных хозяйствующих субъектов, так и национальной экономики в целом.

Обзор правового режима банкротства, существующего в Казахстане

Банкротство - это, прежде всего, экономическая проблема, но решается она в строго очерченных юридических рамках [2, с.360]. Поэтому решение задачи достижения экономической эффективности неблагополучного предприятия должно базироваться на знании особенностей правового регулирования банкротства.

Правовое регулирование банкротства, в частности действие Закона Республики Казахстан «О банкротстве», направлено: во-первых, на исключение несостоятельных субъектов или нежизнеспособных элементов из национальной экономики; во-вторых, на предупреждение банкротства юридических лиц; и, наконец, в-третьих, на смягчение последствий банкротства для отдельных субъектов с таким расчетом, чтобы кредиторы несостоятельного должника получили удовлетворение, может быть, не в полной мере, но во всяком случае, разошлись с помощью закона цивилизованно.

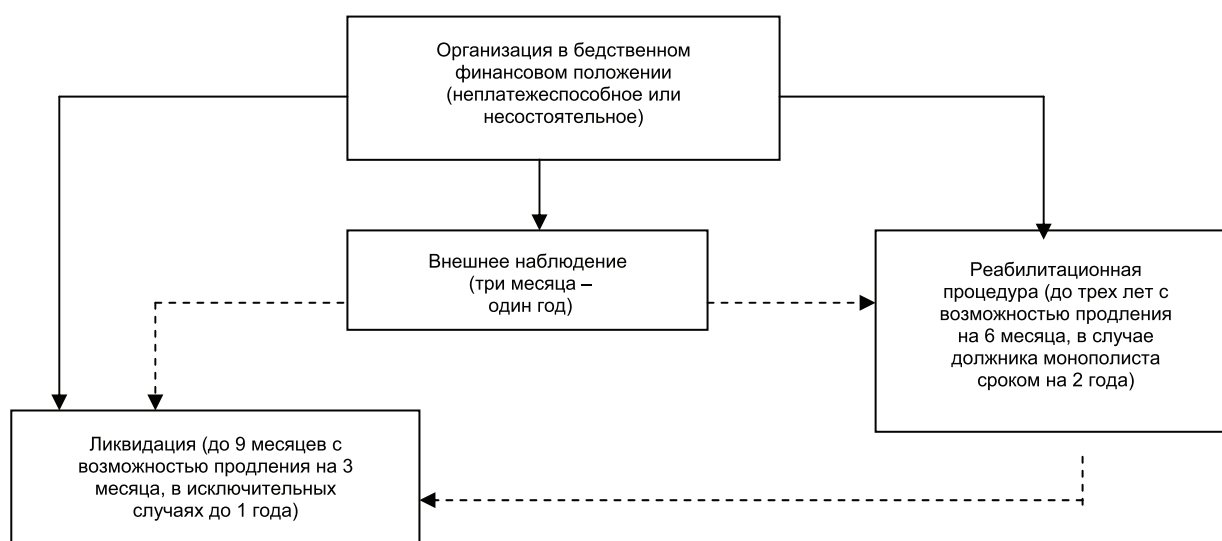
Порядок производства по делам о банкротстве

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О банкротстве» в отечественной экономике применяются следующие судебные процедуры банкротства [3]:

- внешнее наблюдение;
- реабилитационная процедура;
- конкурсное производство.

Рисунок 1

Процесс банкротства в Казахстане



Источник: разработано автором на основе ЗПК «О банкротстве».

Внешнее наблюдение – процедура, вводимая судом до возбуждения дела о банкротстве в целях обеспечения сохранности имущества должника, выявления признаков преднамеренного и ложного банкротства, проведения анализа финансового состояния, а также действий по уклонению от исполнения обязательств перед кредиторами. Данная процедура относительно новая для отечественной экономики, введена в 2006г., является предварительной. По результатам внешнего наблюдения выносится решение о проведении реабилитационной процедуры или конкурсного производства.

Реабилитационной процедуре подвергается несостоятельный должник, если есть возможность восстановить его платежеспособность. К должнику применяются любые реорганизационные, организационно-хозяйственные, управленческие, инвестиционные, технические, финансово-экономические и иные меры для того, чтобы предотвратить его ликвидацию.

При отсутствии возможности восстановления платежеспособности несостоятельный должник попадает в процедуру конкурсного производства, осуществляемую с целью соразмерного удовлетворения требований кредиторов на основе продажи активов и ликвидации предприятия-должника.

Как видно, правовое регулирование банкротства направлено, в первую очередь, на финансовое оздоровление несостоятельного должника, способствующего достижению эффективности производства. Что касается процедуры конкурсного производства, то она предусматривает не только ликвидацию производственной единицы (распродажу ее по частям), несостоятельный должник может быть сохранен как необходимое производственное звено на основе продажи его целиком другому собственнику с целью продолжения бизнеса на основе повышения эффективности производства.

Общим требованием для реабилитационной процедуры и конкурсного производства является удовлетворение требований кредиторов должника по погашению долгов. Особенно это касается ликвидационного производства, так как зачастую имущества должника оказывается недостаточным для погаше-

ния требований кредиторов.

В этих целях все имущество должника подвергается инвентаризации и оценке для формирования конкурсной массы, величина которой в значительной мере решает судьбу имущественных интересов кредиторов. Для осуществления указанной деятельности обычно привлекаются независимые специалисты-оценщики с оплатой их услуг за счет имущества должника. Исходя из результатов оценки, собрание кредиторов будет определять начальную цену продажи предприятия.

Для оценки рыночной стоимости предприятий-должников в профессиональной практике оценочной деятельности используется методический инструментарий, основанный на выделении трех основополагающих подходов к определению стоимости предприятия: затратный, сравнительный (рыночный) и доходный.

К основным методам оценки рыночной стоимости фирмы, формирующих затратный подход, относятся метод чистой балансовой стоимости, метод скорректированной балансовой стоимости, метод замещения, метод восстановления, метод чистой рыночной стоимости материальных активов, метод ликвидационной стоимости. Основополагающим для этой группы методов является принцип, согласно которому стоимость любого имущества не может превышать затрат на замещение всех составляющих его частей (активов).

Наиболее простым методом оценки активов фирмы является метод чистой балансовой стоимости. Значение чистой балансовой стоимости активов определяется за счет вычета из валюты баланса всех краткосрочных и долгосрочных обязательств фирмы. Однако данный метод не учитывает фактор инфляции. Этот недостаток учитывает более совершенный метод оценки стоимости фирмы - метод скорректированной балансовой стоимости, являющейся суммой собственного капитала предприятия и резерва переоценки.

В отличие от методов чистой и скорректированной балансовой стоимости иные методы затратного подхода исходят не из балансовой отчетности фирмы, а из цен на аналогичные активы, имеющиеся

на рынке в настоящий момент.

К основным преимуществам методов в рамках затратного подхода относят простоту применения, относительно низкую трудоемкость и достаточный уровень объективности, обусловленный использованием реальных исторических или рыночных цен. Однако данные методы имеют весьма существенные недостатки, ключевым из которых является неспособность отразить потенциальный доход от использования активов, а именно эта характеристика отражает полезность предприятия для владельца или инвестора.

Сравнительный подход основан на принципе, в соответствии с которым стоимость оцениваемого объекта не может превышать затраты на рынке схожего объекта, обладающего такой же полезностью. Метод сравнительного анализа аналогов продаж основывается на посылке, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли продажи по аналогии, то есть, основываясь на информации об аналогичных сделках. Следовательно, данный метод основывается на принципе замещения. Он подразумевает наличие у оценщика данных о рынке продаж и предложений по объектам, сходных с оцениваемым. Цены на объекты-аналоги затем корректируются с учетом параметров, по которым объекты отличаются друг от друга. После корректировки цен их можно использовать для определения рыночной стоимости оцениваемой собственности.

Приоритетная значимость принадлежит доходному методу оценки стоимости бизнеса, при использовании которого учитываются: изменение стоимости денег во времени, риски, связанные с получением прогнозируемых доходов, прогнозные темпы роста и длительности периода получения доходов.

Оценка имущественного комплекса по его доходности представляет собой процедуру оценки стоимости исходя из ожидания покупателя-инвестора, ориентирующегося на будущие доходы от ее использования и их текущее выражение в определенной денежной сумме. Расчет рыночной стоимости имущественного комплекса может быть осуществлен посредством метода прямой капитализации доходов или анализа дисконтированных денежных потоков наличности.

Следует отметить, что чем более развиты рыночные отношения в национальной экономике, тем будут схожи результаты, полученные по всем трем существующим оценкам бизнеса. К сожалению, на практике получения различных оценок рыночной стоимости бизнеса показывает, что в действительности рынок является далеко еще несовершенным. Недоступность или отсутствие определенной информации, например, информации о подобных сделках купли-продажи, неопределенность с дальнейшей судьбой потенциально жизнеспособного несостоятельного должника, обуславливает использование затратного, а не сравнительного и доходного подходов оценки рыночной стоимости бизнеса [4, с.104].

Очередность удовлетворения требований при ликвидации

После того как произведены инвентаризация и оценка имущества должника, производится его продажа на открытых торгах. Распределение вырученных средств, составляющих денежное выражение конкурсной массы, в соответствии с законодательством о банкротстве происходит следующим образом [3]:

- вне очереди за счет имущества должника покрываются административные и судебные

расходы;

- в первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью и алиментов;
- во вторую очередь производят расчеты по оплате труда и выплате компенсаций лицам, работавшим по трудовому договору, а также вознаграждения по авторским правам;
- в третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого банкрота;
- в четвертую очередь погашается задолженность по налогам и другим обязательным платежам в бюджет;
- в пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди. При недостаточности имущества банкрота оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально сумме их требований, подлежащих удовлетворению.

После завершения расчетов с кредиторами банкрот освобождается от исполнения обязательств и иных требований, предъявленных к исполнению и учтенных при признании юридического лица банкротом.

Ликвидация должника считается завершенной, а должник – прекратившим существование, после внесения об этом записи в государственные регистры юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Конкретные предложения по совершенствованию действующего института банкротства казахстанских предприятий в условиях мирового экономического кризиса

В связи с тем, что задача по преодолению кризиса и подготовке последующего экономического роста Казахстана, признана как стратегическая цель в соответствии с посланием Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию» от 06 марта 2009 года, необходимо на этом направлении определить цели и на этой основе выработать предложения по совершенствованию действующего института банкротства [5].

Считаю, что необходимо внесение изменений и дополнений в действующее законодательство о банкротстве (совершенствование действующего института банкротства), вызванное кризисом, который разразился сейчас в экономической сфере, а столь быстрое их принятие должно стать в своем роде рычагом антикризисного реагирования.

Вместе с тем, остановимся на наиболее значимых предложениях о внесении изменений и дополнений в действующий закон о банкротстве:

- целесообразно было бы в законе предусмотреть создание Единого республиканского реестра организаций, подлежащих финансовому оздоровлению.

Это должен быть документ, дополняющий выстраиваемую в Казахстане структуру системного государственного контроля за хозяйственной деятельностью в целом.

1. Создать единый информационный ресурс неплатежеспособных организаций.

Улучшить прозрачность в сфере финансового оздоровления предприятий, помочь организациям

избежать мошенничества со стороны желающих обогатиться при проведении процедуры банкротства.

2. Создать государственную систему мониторинга финансового состояния организаций.

Это позволит объединить результаты работы многих государственных структур. Свое место в ней должны занять Комитет по работе с несостоятельными должниками и Налоговый комитет Министерства финансов Республики Казахстан и, безусловно, органы финансового контроля. Контрольно-счетные органы, вполне могли бы в рамках аудита эффективности взять на себя функции экспертной деятельности по подготовке заключений о преднамеренном или ложном банкротстве, участвовать совместно с другими государственными органами в осуществлении надлежащего контроля за оценкой активов при формировании конкурсной массы.

3. Изменить порядок инициирования процедуры банкротства кредитором.

Право кредитора инициировать дело о банкротстве должника возникает только после вступления в законную силу решения суда, экономического суда или третейского суда о взыскании с должника денежных средств.

4. Вести новую процедуру – погашение задолженности по обязательным платежам третьими лицами.

Погашение учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника предприятия и (или) третьим лицом задолженности по обязательным платежам в ходе процедур банкротства будет новой возможностью, которая позволит изменить распределение интересов в деле о банкротстве. Дело в том, что у налогового органа, занимающего место кредитора по обязательным платежам, задача всегда одна – взыскание в бюджет обязательных платежей в максимальном размере.

5. Срок конкурсного производства сократить с 9 месяцев до 6 месяцев.

Так, длительность данной процедуры приводит к необоснованному расходованию денежных средств из конкурсной массы на ее проведение (включая вознаграждение конкурсного управляющего), в результате чего требования кредиторов не удовлетворяются.

6. Внести изменение в систему государственных органов, обладающих полномочиями по контролю и регулированию в сфере банкротства.

Наделить уполномоченный орган полномочиями по нормативно-правовому регулированию контроля за управляющими и их объединениями, разработку республиканских стандартов в сфере банкротства, утверждения официального издания для опубликования сведений о банкротстве, а также полномочием предусматривать в отношении отдельных категорий должников иной порядок оплаты услуг лиц, привлеченных управляющим.

7. Изменить порядок продажи имущества должника в ходе конкурсного производства.

Данные изменения направить, в первую очередь, на ограничение необоснованных действий со стороны конкурсного управляющего в ходе продажи имущества должника. Как и ранее, продажа имущества будет производиться на основании предложения конкурсного управляющего о порядке продажи имущества, которое подлежит утверждению комитетом кредиторов. При этом в случае несогласия комитета кредиторов с данным предложением на процедуру дальнейшего согласования впустую тратится несколько месяцев. Принятие поправок позволят избежать длительной процедуры. Предусмотреть, что в случае несогласия кредиторов с предложением конкурсного управляющего о продаже имущества суд

может сам одобрить данное предложение.

В случае если торги были признаны несостоявшимися, предусмотреть возможность заключения договора с единственным участником торгов либо проведения повторных торгов; в случае нереализации имущества на повторных торгах данное имущество подлежит продаже посредством публичного предложения с последовательным снижением начальной цены.

8. Изменить правовое регулирование положения залоговых кредиторов.

Залоговых кредиторов отнести к привилегированной категории конкурсных кредиторов, для получения удовлетворения требований из заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами.

Найти компромисс между интересами залоговых кредиторов, кредиторами первой и второй очереди и конкурсным управляющим.

Так, залоговые кредиторы не относить к кредиторам третьей очереди. Поэтому их требования удовлетворять после реализации залога независимо от наличия иных внеочередных требований и в фиксированном размере: 50% от полученных от реализации заложенного имущества денежных средств. В случае же, если после реализации предмета залога требования залогового кредитора удовлетворены не полностью, их оставшаяся часть удовлетворяется в составе требований кредиторов третьей очереди. Также учесть и интересы других заинтересованных лиц: кредиторы первой и второй очереди получают 30% от полученных от реализации заложенного имущества денежных средств, конкурсный управляющий – 20%. В случае отсутствия кредиторов первой и второй очередей, 80 % от полученных от реализации заложенного имущества денежных средств удовлетворяются требования залоговых кредиторов от полученных от реализации заложенного имущества денежных средств, конкурсный управляющий – 20%.

9. Определить статус залогодержателей имущества должника, обеспечивавшего таким залогом обязательство третьего лица.

Согласно действовавшему Закону о банкротстве права залогодержателей по залогу, предоставленному третьим лицом, не имеют определенного статуса. Данных залогодержателей надо наделить статусом залоговых кредиторов и правами в получении удовлетворения своих требований из заложенного имущества вне очереди, но в пределах, указанных в предыдущем пункте. Кредиторы имеют право голоса в комитете кредиторов лишь во внешнем наблюдении и в реабилитационной процедуре по общему правилу, такого права у них нет. Однако они могут его получить в случае отказа от прав на преимущественное удовлетворение требований из предмета залога.

10. Ввести начисление процентов в размере ставки рефинансирования на сумму заявленных кредиторами требований.

Согласно действующей редакции Закона о банкротстве с даты открытия конкурсного производства прекращается начисление неустоек, процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности, независимо от характера требований; начисление иных процентов не производится. Фактически происходит бесплатное использование денежных средств должником. Поэтому, безусловно, следует изменить в части введения процентов, что носит положительный характер, так как, благодаря ему, кредиторы получают право хотя бы на компенсацию потерь, понесенных вследствие отсрочки в погашении их требований и инфляции.

11. Ввести Единый республиканский реестр сведений о банкротстве.

Порядок его формирования и ведения возложить на Комитет по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов Республики Казахстан (уполномоченный орган). Так, при введении процедур внешнего наблюдения, реабилитационной процедуры и конкурсного производства, администратор внешнего наблюдения, реабилитационный и конкурсный управляющий обязаны обратиться в уполномоченный орган для регистрации в Едином республиканском реестре сведений о банкротстве по предприятиям, проходящим процедуру банкротства.

Этот документ позволит объединить сведения о предприятиях банкротах (реабилитируемых предприятиях и предприятиях, проходящих процедуру внешнего наблюдения) по всей республике.

Также предусмотреть обязательную публикацию Единого республиканского реестра сведений о банкротстве в сети Интернет.

12. Изменить порядок опубликования сведений о банкротстве.

Помимо публикации в официальном издании, сведения о банкротстве должны включаться в Единый республиканский реестр сведений о банкротстве.

Также предусмотреть обязательную публикацию сведений из реестра в сети Интернет.

Таким образом, данные предложения выработаны в целях совершенствования института банкротства в Казахстане для решения проблем в деятельности хозяйствующих субъектов, столкнувшихся с банкротством в условиях экономического кризиса и являются как антикризисные.

Использованная литература:

1. Отчет о деятельности Комитета по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов Республики Казахстан за 2002–2008 гг.
2. О банкротстве. Закон Республики Казахстан.- Алматы: Юрист, 2009. 44 с. (с изменениями и дополнениями от 17.07.2009г. № 188-IV).
3. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Тулембаева А.Н. Банкротство в проблеме эффективности производства. – Алматы: АльПари, N3-4, 2007.
5. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию» от 06 марта 2009 года.

Резюме:

Мақалада Қазақстандағы банкроттық институтының қолданыстағы теориялық негіздері мазмұндалған, сонымен қатар әлемдік экономикалық дағдарыс жағдайында оны жетілдіру жөніндегі ұсыныстар әзірленген.

В статье изложены теоретические основы действующего института банкротства в Казахстане, а также выработаны предложения по его совершенствованию в условиях мирового экономического кризиса.

In article theoretical bases of operating institute of bankruptcy in Kazakhstan are stated, and also offers on its perfection in the conditions of a world economic crisis are developed.

Данные об авторе:

Сейтимов Тольжан Сарсенбаевич - докторант Университета «Туран».

Система поддержки принятия решений в инвестиционных исследованиях нефтепроводных проектов

А. Черпаева
КОФ АО «Народный Банк Казахстана»

Отличительной особенностью задач инвестиционной фазы нефтепроводных проектов является их аналитический характер. Решение таких задач, как правило, основывается на знаниях о предметной области и методологии этих инвестиционных исследований, а также на знаниях в области моделирования и принятия решений.

В связи с этим, в информационной системе наряду с базой данных может быть предусмотрена и база указанных знаний. Таким образом, в этом случае информационная система для инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте, по сути дела, превращается в систему поддержки принятия решений (СППР) [1,2,3]. Такая СППР — это не просто информационная система, а система, включающая модели принятия решений в предметной области ее пользователей. Главными компонентами такой системы являются: база данных и система управления ею, база моделей и система управления ею, интерфейс “пользователь - система” и система генерации диалога и управления им.

При создании СППР может быть использован мощный арсенал разнородных средств - программно-технических, методологических и организационных. Выбор конкретных средств определяется специфической конкретными объектами и ситуаций инвестиционного анализа.

С учетом вышесказанного и с учетом особенностей инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте можно выделить следующие варианты СППР.

Системы, предназначенные для работы с ограниченными объемами данных. Если упор делается на данные, то можно использовать различные системы управления данными или интегрированные пакеты. Если же основной упор делается на модельную часть при несложной структуре данных, то целесообразно использовать языки программирования, состыкованные с ними.

Системы, ориентированные на работу с большими массивами данных. В этом случае целесообразно применять мощные системы управления базами данных.

Системы с развитыми подсистемами управления данными и моделями. Здесь используются совместно языки программирования и системы управления базами данных.

Системы, содержащие элементы искусственного интеллекта. Такие системы включают базы знаний, либо обладают способностью самостоятельно выби-

рать или формировать модель при минимальном участии субъекта управления.

Вышеуказанные варианты систем соответствуют понятию СППР в широком смысле. В узком смысле под СППР обычно понимаются системы, предназначенные для решения слабоструктуризованных задач принятия решений, которые для своего решения требуют применения объективных и субъективных моделей [4,5,6].

К пользовательскому интерфейсу СППР для инвестиционных исследований предъявляются достаточно высокие требования, к ним относятся:

- организация пользовательского интерфейса по двухуровневой схеме: работа в автоматическом и интерактивно-исследовательском режимах;

- дружелюбный оконный пользовательский интерфейс;

- наличие эффективной системы помощи и обучения для каждого пользовательского окна и по каждому структурному элементу, в том числе по функциональному признаку;

- широкое применение графической интерпретации исходных данных и результатов обработки;

- предоставление пользователю возможности настройки экранных форм и элементов графического интерфейса;

- применение защитной системы от несанкционированных и неправильных действий пользователя и др.

Одним из важных направлений развития СППР является дополнительное включение в их состав базы текстов и базы правил. Добавление дополнительных компонентов, в конечном счете направлено на расширение информационной базы СППР как с точки зрения использования менее структуризованных видов информации (текстов на искусственном языке, индексированных документов), так и в сторону более структуризованных форм информации (правил представления декларативных знаний и эвристических процедур). Такое усложнение структуры СППР обеспечивает возможность эволюционного развития системы как при изменении потребностей пользователей, так и при изменении проблемной области.

Создание систем поддержки принятия решений, основанных на знаниях, связано с усложнением проблемы извлечения, представления и использования знаний в некоторых слабоструктуризованных областях принятия решений. Специфической подсистемой таких систем является система обработки проблем (блок анализа проблем), который взаимодействует с языковой системой и системой знаний и формирует информацию, необходимую для поддержки принятия решений. Такой блок выполняет следующие функции: сбор информации, распознавание проблемы, формирование модели принятия решений, ее анализ и т.д. При этом он воспринимает описание проблемы, сделанное в соответствии с синтаксисом языковой системы, и использует знания, организованные по

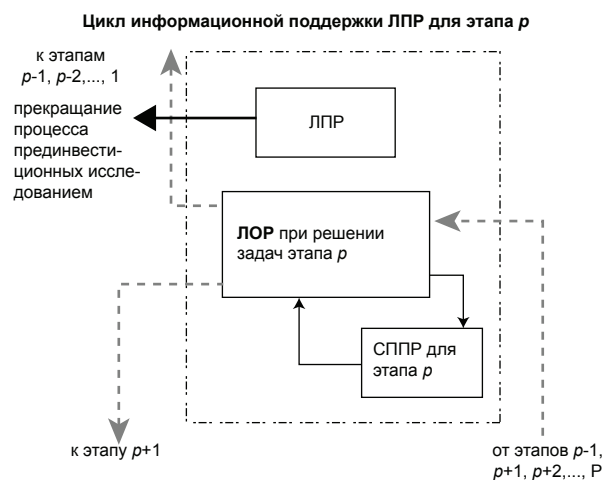
принятым в системе знаний правилам, для формирования информации для поддержки принятия решений. Указанный блок, называемый иногда проблемным процессором, можно рассматривать как компонент, моделирующий поведение субъекта управления, решающего проблему. Требования, предъявляемые к проблемному процессору, связаны с его способностью объединять информацию, получаемую от пользователя через языковую систему и систему знаний, и на основе моделей преобразовывать формулировку проблемы в детальные процедуры, реализация которых дает конечное решение. Повышение указанных требований связано с тем, что проблемный процессор должен уметь сам генерировать вышеуказанные модели, необходимые для решения поставленной проблемы.

В СППР, основанных на знаниях, языковая система по своему назначению аналогична интерфейсу «пользователь-система». Система знаний, содержащая информацию по предметной области, может быть построена на основе различных методов представления знаний: иерархических структур, фреймов, графов, семантических сетей и др. Система знаний и языковая система связаны через проблемный процессор, который формирует информацию, необходимую для поддержки принятия решений. Для СППР, основанных на знаниях, характерна поддержка не только собственно этапа решения проблемы, но и этапа ее формулирования и изучения.

Особенностью инвестиционных исследований является их многоэтапный характер (рис. 1.), причем различные этапы, как правило, реализуются различными субъектами управления. Поэтому для каждого этапа целесообразно создавать свои собственные СППР, ориентированные именно на его задачи и вписывающиеся в многоэтапный, циклический и многовариантный процесс принятия инвестиционных решений.

Рисунок 1

СППР как средство информационной поддержки процессов принятия решений в инвестиционных исследованиях в нефтепроводном транспорте



Рассмотрим более подробно предлагаемый подход к применению СППР для информационной поддержки инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте (рис. 1). Сплошной линией показано информационное воздействие лиц

обосновывающих решения (ЛОР) на решение текущей подзадачи, выражающейся в задании им параметров задач и структуры своих предпочтений. Пунктирная линия - это обратная связь, отражающая восприятие ЛОР информации о результатах решения подзадач. Данные сплошная и пунктирная линии образуют внутренний контур принятия решений, имеющий место для каждой локальной подзадачи. Здесь термин подзадачи используется для обозначения задач, решаемых на отдельных этапах. Кроме того, здесь жирной сплошной линией обозначен случай, когда по результату данного шага принимается решение о нецелесообразности дальнейшего продолжения процесса инвестиционных исследований.

Двойными сплошными линиями показаны прямые информационные связи подзадач, соответствующие принципу последовательной оптимизации. Двойными пунктирными линиями показаны информационные связи, обеспечивающие возврат на предыдущие шаги процедуры и их повторную реализацию при новых исходных данных, задаваемых ЛОР. Двойные сплошная и пунктирная линии образуют внешний контур принятия решений, соответствующий глобальной задаче принятия решений. Заметим, что информационные связи подзадач реализуются через посредство ЛОР (при участии в необходимой мере лиц принимающих решения (ЛПР)), что обеспечивает гибкость процедуры в целом за счет комплексного учета формальных и содержательных соображений, включая неформализуемые знания и опыт ЛОР и ЛПР.

Внутренние контуры принятия решений могут быть реализованы на базе известных диалоговых процедур, причем для различных подзадач они могут быть различными. Механизм функционирования внешнего контура принятия решений является достаточно специфичным и требует особого анализа. Главная задача такого анализа - разработка модели механизма функционирования этого контура, поскольку он достаточно сложен и недостаточно очевиден.

С точки зрения организации инвестиционных исследований важное значение имеет выделение среди субъектов управления лиц принимающих решения и лиц, обосновывающих решения. Взаимоотношения между ЛОР и ЛПР - это взаимоотношения между консультантом и консультируемым. Если ЛОР принимает индикативные (рекомендательные) решения, то ЛПР - директивные (обязательные для исполнения) решения.

На практике в создании адресных СППР принимают участие различные категории специалистов. Обычно предусматривается определенное разделение труда между исполнителями проектов адресных СППР. В общем случае можно выделить следующие три основные категории специалистов:

1. Конечные пользователи. Они принимают активное участие в неформальном представлении целей и функций СППР и являются потребителями результатов самих расчетов и (или) результатов их последующего анализа.
2. Системные аналитики. Они осуществляют формализованное представление целей, разрабатывают общую функциональную архитектуру и методическое (в том числе математическое) обеспечение для СППР, а также техническое задание на программирование.
3. Программисты. Создают программный продукт, при этом у них может быть свое разделение труда.

При создании СППР для инвестиционных исследований можно выделить два главных процесса: разработку и внедрение.

При разработке СППР текущая ситуация управления перемещается в последовательности “конечные пользователи - системные аналитики-программисты” и ее результатом является программный продукт. При этом исполнители проекта СППР выполняют функции, указанные выше. При внедрении СППР текущая ситуация перемещается в обратном направлении: от программистов к системным аналитикам и далее к конечным пользователям. При этом, в общем случае все они осуществляют соответствующую интерпретацию решения задач и последовательно приводят его к виду, совместимому с требованиями ЛПР. В процессе создания СППР все эти исполнители могут выступать в качестве ЛОР, а некоторые из конечных пользователей к тому же могут выступать в качестве ЛПР.

Важным вопросом является осмысление специализированных СППР с точки зрения ориентированности на пользователей. В этом смысле различают уровень пользователя и способ взаимодействия пользователя с СППР. В зависимости от текущей ситуации управления при создании СППР в качестве пользователей могут выступать конечные пользователи, системные аналитики или программисты, которые и определяют уровень пользователей, а значит и уровень интерпретации результатов инвестиционных исследований.

Существенным является способ информационного взаимодействия ЛПР и СППР. Здесь реально возможны три основные схемы: режим “клерка”, режим “посредника” и терминальный режим. В первом случае ЛПР работает в режиме непрямого доступа. При этом ЛПР конструирует запросы, которые затем в одноразовом порядке представляются и вводятся в СППР при помощи кодируемых форм. Далее при обработке запроса в СППР участия ЛПР не требуется. Ожидая получения ответа на свой запрос, ЛПР прерывает контакт с СППР. Во втором случае ЛПР использует систему посредников, которые получив от него запросы, формализуют и выполняют их с помощью системы анализа проблемы, фильтруют и интерпретируют выдаваемые СППР результаты. При этом взаимодействие ЛПР и посредников может происходить и в процессе обработки запроса. При решении сложных аналитических задач инвестиционных исследований данный режим является основным. Терминальный режим предусматривает непосредственную работу ЛПР в интерактивном режиме и требует, чтобы он взял на себя некоторые функции системного аналитика и программиста. При этом в процессе обработки запроса происходит непрерывное взаимодействие ЛПР и СППР.

Если программистам и системным аналитикам удается сформировать типовые проектные решения для СППР, то в дальнейшем они могут быть использованы в качестве основы для создания адресных проектных решений СППР. При этом чем удачнее типовые решения, тем меньше усилий потребуются в дальнейшем для формирования адресных решений.

Определяющую роль в создании СППР играет инструментальный подход. В соответствии с ним выделяются три главных уровня - специализированные системы, генераторы и инструментарий. Специализированные СППР - это системы для решения конкретных управленческих задач. Генераторы - это совокупность систем моделирования, программных средств поиска и выдачи данных и др., комбинируя которые можно сконструировать специа-

лизированную систему. К инструментарию относятся элементы технического и программного обеспечения, облегчающие построение специализированных СППР и СППР-генераторов. Здесь выделяют языки программирования, оперативные системы, средства ввода-вывода, системы управления базами данных, средства графического представления и др. Использование мощных и гибких инструментальных средств имеет решающее значение для эффективного реагирования разработчика системы на потребности пользователей, меняющиеся как в процессе проектирования, так и в процессе эксплуатации СППР.

Предлагаемая структурно-логическая модель СППР для инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте представлена на рис. 2. Данная СППР может рассматриваться как информационная система, предназначенная для повышения эффективности деятельности субъектов управления на основе использования информационных технологий. Эти субъекты (лица, обосновывающие или принимающие решения) выступают в качестве пользователей СППР.

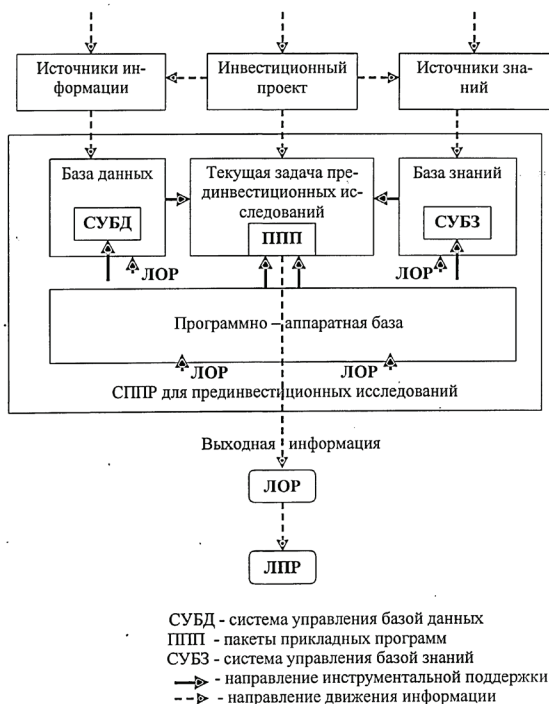
Особое значение приобретают системы поддержки принятия решений в условиях тех инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте, где имеют место значительная неопределенность исходных данных и существенная неоднозначность возможных решений. Это требует непрерывной корректировки данных и моделей и внесения различного рода изменений в саму СППР. Данные обстоятельства требуют обеспечить управление изменениями проектных решений, определяющих развитие данной СППР. При этом само создание СППР может рассматриваться как самостоятельный проект в сфере информационных технологий. В силу многообразия и специфики задач, решаемых для множества конкретных проектов в рамках инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте и носящих во многом, нетиповой характер, для соответствующих ИС решающее значение имеет субъективный фактор, то есть их организационное обеспечение. Оно включает в себя персонал, обеспечивающий функционирование ее технологических подсистем и на основе этого, выполнение основных функций ИС, перечисленных выше. Кроме того, персонал разрабатывает технологию собственной деятельности, а руководитель данной системы управляет ее развитием.

В соответствии с вышесказанным предлагаемый подход к организации поддержки инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте учитывает то обстоятельство, что одной из наиболее трудных и актуальных проблем является учет знаний и опыта решения исследовательских задач для многочисленных проектных объектов и ситуаций.

Эта проблема порождена дефицитом информационных, коммуникационных и интеллектуальных ресурсов, которые должны быть задействованы непосредственно на уровне конкретных объектов и ситуаций. В основе ее решения лежит двухуровневая схема. На нижнем уровне реализуются адресные СППР, соответствующие конкретным объектам и ситуациям инвестиционных исследований и существующие только во время проведения адресных исследований. На верхнем уровне создается типовая СППР (прототип), которая существует “сама по себе” и выступает как главное инструментальное средство поддержки множества адресных СППР. Такой подход соответствует инструментальной концепции СППР, упомянутой выше.

Рисунок 2

Структурно-логическая модель инструментальной поддержки инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте



В настоящее время существуют различные проблемно-ориентированные программные разработки, которые решают те или иные задачи инвестиционных исследований проектов. Такие разработки могут быть использованы в качестве типовых элементов СППР при их создании на основе, рассмотренного выше, инструментального подхода. Рассмотрим возможности некоторых из них, наиболее известных и получивших достаточно широкое распространение для управления проектами в инвестиционной фазе.

Программный продукт ТЭО-ИНВЕСТ (разработчик - Институт проблем управления РАН) реализован в пакете Microsoft Excel, что во многом обеспечивает открытость и прозрачность схемы финансовых расчетов. Система позволяет проводить расчеты с шагом, кратным одному месяцу, в постоянных и расчетных ценах с использованием двух валют, а также определять показатели эффективности и финансовые коэффициенты для инвестированного и собственного капиталов и показатели бюджетной эффективности. При этом имеется возможность учитывать структурную инфляцию, изменение ставок по кредитам и переоценку основных фондов.

В расчетах могут участвовать 15 видов производимой продукции, до 100 позиций инвестиционной программы, свыше 80 видов переменных и постоянных затрат. Также предусмотрены различные схемы формирования начального капитала проекта и возможность проведения акционирования предприятия в любой период.

Программный комплекс обеспечивает формирование общепринятых в мировой практике отчетов и показателей эффективности, имеет блок анализа чувствительности важнейших выходных показателей к изменению цен на производимую продукцию, мощ-

ности производства, инфляции и налогов.

Программный продукт "АЛТ-ИНВЕСТ" (разработчик фирма "Альт") представляет собой комплект взаимосвязанных электронных таблиц в среде пакета Microsoft Excel. Его основными характеристиками являются гибкость, открытость и достаточные возможности для адаптации. Перечень исходных данных, отчетные формы, показатели и диаграммы могут быть изменены и дополнены пользователем для конкретного инвестиционного проекта. Кроме того, существует возможность проследить логику расчетов и формирования результатов из исходных данных.

Расчеты могут проводиться в моновалютном и двухвалютном режимах с учетом изменения инфляции на внутреннем рынке. Размер шага расчета не ограничивается.

Система формирует отчетные документы по проекту: отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств и баланс. Также осуществляется расчет коэффициентов ликвидности, оборачиваемости, прибыльности продаж и др. Таблица показателей эффективности инвестиций включает простой и дисконтированный сроки окупаемости, внутреннюю норму доходности, чистый дисконтированный доход. Анализ проектов включает также одно- и двухпараметрический анализ чувствительности.

Результаты расчетов могут быть напечатаны на русском и английском языках.

Программный продукт PROJECT EXPERT 5 for Professional (разработчик - фирма Про-Инвест-Консалтинг), является инструментом, позволяющим построить детальную финансовую модель действующего в условиях рынка предприятия с целью:

- разработки детального финансового плана развития предприятия;
- разработки бюджета предприятия и определения потребности и принципиальной схемы финансирования;
- разработки инвестиционного проекта и бизнес-плана предприятия;
- контроля процесса реализации плана развития предприятия;
- разработки финансовой части проспекта миссии акций и оценки их стоимости.

Данный программный комплекс позволяет осуществлять оценку эффективности проекта длительностью от 1 месяца до 50 лет с возможностью месячного прогноза инфляции. Программный продукт позволяет использовать до 10000 товаров и услуг и неограниченный перечень видов ресурсов. Расчет осуществляется отдельно для внутреннего и внешнего рынков. В рамках программного продукта разрабатываются детальные инвестиционный, производственный и финансовый планы проекта. Система обеспечивает формирование стандартных отчетов, расчет срока окупаемости, индекса доходности, чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности и тридцати финансовых коэффициентов. Анализ чувствительности проекта осуществляется по 13 параметрам.

В отличие от предыдущих двух разработок данный программный продукт является закрытой системой, что облегчает работу с ним для начинающего пользователя, но ограничивает возможности проектного анализа в конкретных ситуациях.

Все перечисленные выше программные продукты основаны на методологии UNIDO и соответствуют действующим Методическим рекомендациям по оценке эффективности проектов. Кроме того, они обеспечивают соответствие налоговому законодательству РК.

В комплект поставки каждого пакета входят: дискрибутивные дискеты, методические рекомендации и инструкция пользователя.

Среди зарубежных программных средств прежде всего можно выделить следующие два программных комплекса.

COMFAR (Computer Model for Feasibility Analysis and Reporting). Данный пакет прошел международную сертификацию. Оценка коммерческой эффективности производится на основании имитации потока реальных денег. Имеется блок оценки экономической эффективности. Система выдает большое количество графической информации, позволяющей получить без дополнительных затрат времени результаты расчетов при варьировании ряда исходных данных (объема реализации, производственных издержек, инвестиционных затрат и процента за кредит).

К недостаткам системы относятся:

- несоответствие налогового блока отечественным условиям налогообложения;
- принятый в системе годичный шаг расчета;
- жесткая структура исходных данных при ограниченности их количества;
- трудность учета инфляции;
- практическое отсутствие современного многооконного интерфейса;
- невозможность модификации пользователем формул ("закрытый" характер пакета).

PROSPIN (PROject Profile Screening and Preappraisal Information system). Пакет создан на основе электронных таблиц Lotus 1-2-3 версии 2.01 под MS DOS и предназначен для:

- формулирования инвестиционного проекта;
- исследования последствий изменений выбранных параметров;
- подготовки двух или более сценариев перспектив проекта.

Отчет системы представляет собой законченную финансовую характеристику проекта с учетом заданных ограничений. Однако пакет может служить лишь для быстрого просмотра различных вариантов для выявления тех, которые будут пригодны для дальнейшего рассмотрения. Пакет имеет ряд ограничений по числу ресурсов и по задаваемым значениям сроков инвестиций.

Выбор того или иного из существующих или необходимость разработки нового (уникального) программного средства определяется, в конечном итоге, особенностями конкретного проекта и на практике существенно зависит от субъективных предпочтений аналитика, осуществляющего расчеты. Последнее во многом связано с тем, что задачи анализа сложных конкретных проектов в их инвестиционной фазе как правило не ограничиваются однократным расчетом финансово-экономических показателей. Такие расчеты по ряду причин являются многовариантными и циклическими, что обусловлено слабоструктурированным характером реальных задач инвестиционного анализа. Естественно, в этих условиях задача выбора того или иного средства проведения такого анализа оказывается еще менее структурированной задачей, решение которой во многом субъективно и определяется принятой политикой создания СППР. При этом важное значение имеет то, собираются ли в дальнейшем использовать СППР на множестве идентичных проектов либо она создается как уникальная система, т.е. только под конкретный проект. В первом случае к СППР предъявляются более жесткие требования, связанные с необходимостью прототипирования и тиражирования математического и программного обеспечения.

Анализ возможности использования вышерассмотренных и некоторых других аналогичных продуктов в инвестиционной фазе нефтепроводных проектов показал следующее. С одной стороны, их непосредственное применение не всегда возможно и во многих случаях требует существенной адаптации (доработки) программных продуктов. Прежде всего это касается решения некоторых важных и специфических для нефтепроводного транспорта задач инвестиционных исследований. В то же время не все возможности указанных разработок представляют потенциальный интерес.

Применение указанных и других не имеющих отраслевой привязки программных продуктов может иметь ограниченный характер. В случае экономической целесообразности (с точки зрения соотношения затрат на них и выгоды от их приобретения) они могут быть использованы в качестве пакетов прикладных программ при создании отраслевой СППР для инвестиционных исследований, максимально учитывающих специфику нефтепроводного транспорта.

В соответствии с вышесказанным, используемый подход предполагает разработку отраслевых типовых методик и соответствующих специализированных программных продуктов, в том числе на базе уже упомянутых либо дополнительно к ним. При этом процесс разработки и внедрения программных средств осуществляется очередями. Вначале выявляются первоочередные аналитические задачи, разрабатывается их методическое и математическое обеспечение, определяются конкретные требования к их информационно-программной поддержке, разрабатываются и внедряются программные средства. В дальнейшем аналогичным путем происходит постепенное наращивание СППР за счет подключения новых программных модулей, реализующих вновь выявленные задачи. Заметим, что такой подход не исключает включение в состав СППР и упомянутых выше программных продуктов как альтернативных инструментальных средств для решения тех или иных задач инвестиционного анализа.

Рассмотрим требования к программному комплексу, который был определен как первая очередь СППР для инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте.

Программный комплекс предназначен для определения наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния проекта: его прибылей и убытков, изменений в структуре затрат и доходов и расчетов с кредиторами и др. Комплекс ориентирован на анализ проектов реконструкции действующих и строительства новых объектов нефтепроводного транспорта в инвестиционной фазе.

Совокупность требований к комплексу в значительной мере определялась тем, что он предназначен для эксплуатации так называемыми непрограммирующими пользователями. Поэтому он должен иметь значительные уровни автоматизации и гибкости. Основные выявленные требования можно сформулировать следующим образом:

- реализация диалогового режима общения "пользователь - система";
- наличие логического и синтаксического контроля;
- гибкость средств настройки таблиц и алгоритмов выполнения расчетов;
- реализация арифметических вычислений в таблицах;
- реализация процедурных вычислений в таблицах;

- возможность проведения смешанных расчетов с зависящими от времени величинами (денежные потоки по годам и др.) и с постоянными величинами (нормативы налогов и сборов и др.), осуществляемых многократно и по годам жизни проекта;
- наличие набора технологий для получения наиболее информативных параметров проекта, дающих объективную и полную картину финансово-экономического состояния проекта;
- возможность сохранения полного набора параметров проекта с целью их использования в дальнейшем (сохранение вариантов проектов);
- возможность проведения расчетов в различных видах валют;
- возможность автоматизированной печати итоговых документов с возможностью селективной выборки фрагментов текстов и/или таблиц;
- наличие аппарата формального контроля данных и символьного анализатора формул для защиты аналитика от ошибок при задании арифметических операций;
- возможность генерации выходных форм, пригодных для их обработки (при необходимости) инструментальными средствами MS-Office.

Кроме того, необходимо учитывать следующее существенное условие. Структура основных технико-экономических требований и финансовых показателей может регулярно изменяться. Это происходит в силу ряда причин. Могут изменяться во времени требования организаций, заказывающих расчеты, к методике расчетов и оформлению представляемой информации. Пересмотр существующей нормативной и законодательной базы также может привести к изменению выходных форм. Такие изменения не должны приводить к утере уже имеющейся информации. Система должна обеспечивать возможность обработки данных независимо от того, какая структура показателей существовала на момент ввода информации в базу данных конкретной подсистемы.

Создание программного комплекса предусматривает следующие стадии:

- разработка функционального и сервисного программного обеспечения;
- реализация на компьютере экспериментальной версии комплекса с последующей его апробацией и корректировкой;
- подготовка и передача в эксплуатацию рабочей версии системы.

Список литературы:

1. Блюменау Д. И. Информация и информационный сервис. – Л.: «Наука», 1989. – 190 с.
2. Громов Г. Р. Очерки информационной технологии. – М.: «ИнфоАрт», 1993. – 336 с.
3. Искусственный интеллект и проблема организации знаний. Сборник научных трудов ВНИИСИ. – М.: ВНИИСИ, 1991.
4. Кузьмин В. В. Задачи планирования организационно-технологических комплексов производств. – М.: «Машиностроение», 1996-320 с.
5. Матвейчук А. А. Основные источники информационного обеспечения и маркетинговых исследований рынка в области строительства трубопроводов // Строительство трубопроводов, 1994, №4. – с. 14-17.
6. Нормы технологического проектирования развития нефтепродуктопроводов: ВНТПЗ – 90. – М.: Госкомнефтепродукт РСФСР, 1991. – 90 с.

Данные об авторе:

Черпаева Асия Нурлановна – аспирант кафедры «Экономика и Международный Бизнес» Карагандинского государственного университета им. Е.А. Букетова.

В качестве программного ядра СППР для инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте выступает программа Help_Invest.exe, разработанная с учетом изложенных выше требований. Программа работает под управлением операционной системы WINDOWS-95 и выше и генерирует выходные формы, пригодные для обработки инструментальными средствами MS-Office. Процесс установки программного комплекса имеет стандартный вид, как и у всех программных средств фирмы Microsoft. В результате установки в указываемом каталоге появляется собственно программа Help Invest.exe, каталог базы данных и настроечных файлов. В каталоге сохраняются файлы с вариантами исследуемого проекта и настроечные файлы.

Выводы

Важной особенностью инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте является не столько большие объемы информации, сколько большое разнообразие и взаимозависимость информационных потоков, трудность обеспечения полноты и точности информации, необходимость поддерживать решение задач в различных режимах информационных запросов со стороны лиц, принимающих решения. Предложено и обосновано использование СППР как главного средства информационной поддержки инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте. Выявлена структура цикла такой поддержки и определены в нем место и роль СППР.

Другая важная особенность инвестиционных исследований в нефтепроводном транспорте – аналитический и слабоструктуризованный характер решаемых задач. Предложена и обоснована структурно-логическая модель СППР для инвестиционных исследований, рассматриваемая как функциональное расширение традиционной информационной системы и как средство инструментальной поддержки инвестиционных исследований. Проанализированы особенности инструментального подхода к созданию таких СППР на основе существующих и новых программных разработок и обоснован такой подход к их разработке и внедрению СППР для нефтепроводных проектов. Сформулированы требования на разработку программного комплекса, реализующего разработанное методическое и математическое обеспечение и являющегося первой очередью СППР.

Теория пенсионного страхования: концептуальный подход

Б. Еспенбетова
СГУ имени Шакарима

Пенсия (от лат. pensio - платеж) — денежное обеспечение, регулярные денежные выплаты, предоставляемые гражданам при достижении определенного возраста, в связи с инвалидностью, при потере кормильца и в других предусмотренных законом случаях. Экономическая природа возникновения и содержания пенсионного страхования связана с передачей гражданами страны за определенную плату другому лицу – как правило, пенсионному фонду – риска убытка, связанного с недостаточным материальным обеспечением (имущественный интерес) при наступлении социального события (риска): пенсионного возраста, инвалидности, потери кормильца.

Организация пенсионного страхования и подходы к регулированию государством порядка и условий пенсионных страховых отношений существенно различаются в зависимости от социальной значимости риска, принимаемого на страхование, численности населения или работающих на производстве, места проживания, возрастной и половой состав объекта, цены страхования и других факторов. Государственное регулирование в таких случаях осуществляется путем принятия законов, а в некоторых случаях и подзаконных актов, устанавливающих:

- перечень субъектов, которые обязаны либо могут участвовать в проведении пенсионного страхования (это касается как лиц, которые уплачивают страховые пенсионные взносы, так и юридических лиц, формирующих пенсионные фонды и осуществляющих выплаты пенсии);

- конкретный имущественный интерес, подлежащий страхованию: дожитие до пенсионного возраста, наступление инвалидности или потеря кормильца. Как правило, эти социальные события страхуются как «единый риск»;

- размер и порядок расчета пенсионного страхового взноса, подлежащего уплате в пенсионный фонд, отдельно для физического и юридического лица;

- условия, при наступлении которых возникает обязанность пенсионного фонда выплачивать пенсию эквивалентную уплаченным взносам (имущественные потери);

- размер будущей пенсии, при уплате обговоренного страхового взноса и порядок ее выплаты;

- порядок проведения пенсионного страхования, в том числе определяется субъект (юридическое лицо), имеющий обязанность или право принимать на пенсионное страхование известные риски, а также специальные необходимые условия, при которых обязанность или право установленного субъекта могут быть реализованы.

Развитие пенсионного страхования в Казахстане не может обойтись без научного обоснования тех положений и принципов, которые формируют его базис. Наше исследование убеждает, что конструкцию основополагающей теории пенсионного страхования составляют положения и принципы общей теории страхования. Эти принципы и положения представляют собой некий каркас теории пенсионного страхования. Следовательно, основополагающая (или элементарная) теория пенсионного страхования должна опираться на общую теорию страхования.

Логика наших рассуждений вытекает из того, что общественная практика страхования убеждает, что функции разных видов страхования: социального, коммерческого, пенсионного во многом совпадают, аналогичны. Например, специфическими признаками пенсионного страхования, которые выделяют его в общей страховой системе, являются: а) обязательный характер; б) цель – обеспечение пенсией всего населения; в) присутствие элементов социального риска: наступление пенсионного возраста или инвалидности, или потери кормильца, в противном случае речь будет идти уже о каком-то ином правоотношении; г) обязательная привязка условия выплаты пенсии к наступлению оговоренного социального риска; д) реализация принципов коллективной солидарности, в том числе при профессиональном пенсионном страховании. Одним из критериев пенсионного страхования является его всеобщность, которая предполагает, что все граждане страны, согласно закону об обязательном и/или добровольном пенсионном страховании, должны заключить договоры страхования будущей своей пенсии, с учетом своих материальных возможностей; е) подведомственность органам социального страхования.

Действительно, наличие этих признаков показывает, что все вместе они характеризуют специфическую организационную форму страхового процесса. Во множестве страховых отношений различают прежде всего социальное страхование и страхование, проводимое как правило на коммерческой основе. Функция пенсионного страхования и коммерческого страхования во многом совпадают.

К аналогичным функциям этих видов страхования можно отнести, во-первых, отношение к риску, как к фундаментальному понятию страхового процесса, во-вторых, использование специфической страховой терминологии, которая употребляется исключительно в страховании (страховщик, страхователь, застрахованное лицо, страховой взнос, страховой тариф, актуарные расчеты, пенсионные схемы и т.д.). К тому же, связь теории пенсионного страхования с общей теорией страхования наглядно показывает схожесть функций, которыми обладают обычные ком-

мерческое и пенсионное страхование, и посредством которых они реализуют себя.

Обе формы страхования обладают рисковой функцией. Так, система пенсионного страхования при наступлении социального риска (старость, инвалидность, потеря кормильца), перераспределяет аккумулированные пенсионные страховые взносы в пользу потерпевших вкладчиков. В пенсионном страховании эта функция называется «функцией перераспределения доходов». На наш взгляд, аналогия с коммерческим страхованием здесь налицо и не требует дополнительных комментариев.

Следует отметить, что для всех видов страхования присуща инвестиционная функция. В пенсионном страховании, так же как и в коммерческом страховании, временно свободные денежные средства вовлекаются в инвестиционный оборот и приносят инвестиционный доход. В доходной части бюджета системы пенсионного страхования, как правило, отдельной строкой выделяются средства, полученные от размещения временно свободных средств. В этой части между коммерческим и пенсионным страхованием существует лишь та разница, что в коммерческом страховании размещение временно свободных средств регулируется специальным нормативным документом, которого нет в пенсионном страховании, и направлений размещения там гораздо больше (это и недвижимость, и драгоценные металлы, и большой спектр ценных бумаг, банковских вкладов, депозитов, и т.д.). Особо отметим, что, так же как и в коммерческом страховании, в пенсионном страховании формируются резервные фонды, которые размещаются как временно свободные денежные средства.

Выявляя связь между общей теорией страхования и теорией пенсионного страхования, необходимо отметить, что одним из основных критериев, в соответствии с которыми можно классифицировать страховые отношения, является обязательность участия в них субъектов этих отношений. Иными словами, субъект, установленный в законе, не вправе самостоятельно решать участвовать в страховых пенсионных отношениях или нет. За несоблюдение установленной законом обязанности государство предусматривает применение различных санкций, в том числе штрафов, пени и других мер.

Следующим критерием является определение субъекта (или субъектов), имеющего обязанность или право организовывать и управлять страховыми фондами, условия, на которых такие субъекты осуществляют деятельность по страхованию, в том числе порядок их учреждения и предмет деятельности. Например, пенсионное страхование всегда предполагает аккумулирование средств множества лиц (вкладчиков) в специальных целевых пенсионных фондах, которые управляются юридическим лицом, имеющим на это право по закону или в установленном законом порядке, и используются исключительно в целях материального обеспечения вкладчиков при наступлении строго установленных социальных событий (рисков). Пенсионные страховые отношения поэтому всегда складываются по поводу условий формирования и использования средств целевого пенсионного фонда.

Наконец, важнейшим квалификационным признаком является порядок оценки страхового риска и установления размера страхового тарифа (или страхового взноса), подлежащего уплате субъекту, формирующему страховой фонд, известны два подхода к установлению размера страхового взноса. Первый предполагает индивидуальную оценку страхового риска и установление размера страхового взноса,

зависящего от конкретного риска, при этом среди факторов, влияющих на его величину, можно выделить: стоимость объекта, вероятность причинения убытков или ущерба конкретному объекту, которая связана с его индивидуальными характеристиками (возрастом, состоянием их здоровья, полом, техническими характеристиками объекта и тому подобными). Второй основан на том, что порядок исчисления размера страхового взноса не зависит от характеристик риска, присущего конкретному объекту или субъекту страхования. При этом страховой взнос устанавливается исходя из усредненных показателей, характерных для всей группы застрахованных.

Следует отметить, что пенсионное страхование проводится на основе специальных законов его проведения. Предметом пенсионного страхования всегда является регулирование страховых отношений в случаях наступления социальных событий: дожития до пенсионного возраста, наступления инвалидности, потери кормильца. Государство, вводя специальный порядок проведения пенсионного страхования, заинтересовано в обеспечении застрахованных лиц, пенсией эквивалентно уплаченным пенсионным взносам. По этой причине пенсионное страхование, как и коммерческий вид страхования всегда связано с защитой имущественных интересов граждан по поводу пенсионного обеспечения.

Законы о пенсионном страховании устанавливают обязанность обозначенных в них лиц уплачивать пенсионные взносы, при этом размер подлежащих уплате страховых взносов зависит от конкретного социального риска. Поэтому в таких законах устанавливается и особый порядок расчета страхового взноса: его размер, как правило исчисляется в определенном проценте от заработной платы каждого работающего или общего фонда заработной платы всех работающих.

Впрочем, на необходимость заключения договора страхования указывают и современные нормы Гражданского кодекса РК (гл. 40 ст. 826), при этом такие договоры в зависимости от отрасли страхования заключаются в соответствии с общими нормами, регулируемыми страховые правоотношения.

При добровольном пенсионном страховании договоров страхования заключается на основе свободного волеизъявления сторон: нет принуждения страхователя к заключению договора страхования, так же как страховщик (пенсионный фонд) вправе отказаться от принятия на себя рисков страхователя.

Однако, при обязательном пенсионном страховании участие страхователя (физическое и/или юридическое лицо) и страховщика (пенсионный фонд) представляют общественный интерес и необходимость, степень свободы сторон договора страхования ограничивается. При этом, вместо права на заключение договора у страхователя появляется обязанность заключить договор страхования, а у страховщика – принять риск на страхование. Появление такого рода обязанностей возможно только в случаях, предусмотренных специальными государственными законами, устанавливающими порядок и условия проведения видов обязательного пенсионного страхования. Невозможно предположить наличие страхового правоотношения между страховщиком и вкладчиками пенсионных фондов без заключения договора страхования. Это и понятно, так как страховой социальный риск и объект страхования всегда конкретны, даже в тех случаях, когда общие условия обязательного пенсионного страхования установлены законом.

С другой стороны, социальная значимость пенсионного страхования характеризуется и тем,

что реализация права потерпевших на получение выплаты из фонда не должно зависеть от платежеспособности субъекта, который проводит страхование. Достаточность средств для осуществления выплат зависит от размера страхового взноса и сбалансированности между поступлениями и выплатами. Поэтому государство устанавливает особый правовой режим деятельности пенсионных фондов и порядок проведения его видов, условия и порядок выплат пенсии застрахованным лицам, имеющим на это право. При этом каждый в отдельности гражданин или юридическое лицо, участвующее в пенсионном страховании, не вправе изменить условия, на которых осуществляется выплата пенсии, или ее размер.

Итак, мы имеем возможность убедиться в сходстве пенсионного страхования в теоретико-методологическом аспекте с другими видами страхования вообще. Однако необходимо пенсионное страхование отличать от социального, коммерческого видов страхования. Ведь у каждого вида страхования свои особенности

Так, социальное страхование объединяет виды страхования, которые проводятся на основе специальных законов об их проведении. Предметом социального страхования всегда является регулирование страховых отношений в случаях, когда убытки носят массовый, повсеместный характер, присущи большинству застрахованных лиц. Само название «социальное» («*socios*» с греч. – общественный) означает, что общество в лице государства, вводя специальный порядок проведения страхования, заинтересовано в компенсации убытков всем потерпевшим и на равных условиях. По этой причине социальное страхование всегда связано с защитой имущественных интересов граждан по поводу их жизни, здоровья, трудоспособности и пенсионного обеспечения.

Наиболее значимыми видами социального страхования являются: социальное страхование на случай временной нетрудоспособности, пенсионное страхование и обязательное медицинское страхование.

В отличие от пенсионного страхования законы о социальном страховании устанавливают обязанность обозначенных в них лиц уплачивать страховые взносы, при этом размер подлежащих уплате страховых взносов не зависит от конкретного страхового риска, присущего лицу, участвующему в страховых отношениях, а определяется на основании характеристики риска, присущего всей группе застрахованных лиц. Поэтому в таких законах устанавливается и особый порядок расчета страхового взноса: его размер, как правило исчисляется в определенном проценте от заработной платы каждого работающего или общего фонда заработной платы всех работающих.

Также необходимо отличать пенсионное страхование от государственного социального обеспечения, отношения по которому не предполагают предварительного аккумулирования средств страхователей. Выплаты осуществляются за счет средств государственного бюджета в случаях, установленных законом. Такие случаи и право на получение выплаты, которая как правило носит название пособия по социальному обеспечению, гарантируются недееспособным гражданам в целях обеспечения их жизненного уровня.

В отличие от пенсионного страхования проведение «коммерческого» страхования (термин «коммерческое» в данном случае употребляется лишь с целью подчеркнуть отличие правовых и экономических основ такого страхования, поскольку в его про-

ведении могут участвовать и общества взаимного страхования – некоммерческие организации) имеет иную законодательную основу, устанавливающую правоспособность, права и обязанности, а также ответственность сторон договора страхования. Законодательная база такого страхования состоит из Гражданского кодекса РК (в том числе главы 40 «Страхование»), страхового законодательства, нормативных актов государственного органа по надзору за страховой деятельностью и иных законодательных актов.

Страховое законодательство страны прямо устанавливает, что нормы страхового законодательства не распространяются на отношения, складывающиеся при проведении социального или пенсионного страхования. Вместе с тем, страховое законодательство объединяет гражданское, административное и финансовое право, строго регламентирующее коммерческое страхование. Однако, степень регламентации, правовые инструменты, устанавливающие права и обязанности участников страхования, принципиально отличаются от используемых в целях государственного регулирования пенсионного страхования.

Прежде всего, это касается регламентации порядка учреждения, возникновения специальной правоспособности страховых организаций на основе лицензирования их деятельности, установления общих оснований заключения и исполнения договоров страхования, прав и обязанностей сторон договора страхования. У страховых организаций (страховщиков) право на проведение отдельных видов страхования может возникнуть только после получения государственной лицензии, которая выдается государственным органом по надзору за страховой деятельностью.

Государство не отвечает по обязательствам страховой организации, и платежеспособность страховщика обеспечивается прежде всего обоснованностью установления размера страховых тарифов и страховых взносов и его собственными средствами. Обеспечение платежеспособности страховой организации является предметом особого контроля со стороны государства, который осуществляется государственным органом по надзору за страховой (пенсионной) деятельностью, однако при недостатке средств для осуществления страховых выплат по договорам страхования страховая организация в порядке, установленном законом, может быть объявлена банкротом.

Отношения между страховщиком и страхователем возникают на основе договора страхования, при этом (за исключением видов обязательного страхования) ни одна из сторон не принуждается в силу закона к его заключению. Свобода договора страхования является одним из характерных признаков коммерческого страхования. Стороны, руководствуясь общими требованиями гражданского права о договоре страхования, устанавливают свои права и обязанности, порядок защиты этих прав и разрешения споров.

Для коммерческого страхования характерно установление размера страховых взносов в зависимости от предмета договора страхования, застрахованного имущественного интереса, страхового риска, условий, при наступлении которых у страховщика возникает обязанность по осуществлению страховой выплаты, а также порядка определения и размера страховой выплаты. При этом договоры одного вида страхования, заключенные с различными страхователями, могут содержать различный объем обязательств сторон и условий страхования, в том числе и

размер страхового тарифа.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать выводы о том, что выявляя связь между общей теорией страхования и теорией пенсионного страхования, необходимо помнить, что сама система пенсионного страхования, должна содержать в качестве ядра основу теории страхования, а не положения и

принципы функционирования видов или подсистем общего страхования. Ибо, подлинно страховой характер пенсионного страхования представится отсутствием многих пенсионных страховых принципов или их подменой социальным обеспечением, квазистраховым. Надо не потеряться!

Резюме:

Мақала зейнеткерлік сақтандырудың негізгі теориясын айқындау қажеттігіне көз жеткізеді. Оған негізделіп жалпы және жеке тұрғыдағы зейнеткерлік сақтандыру технологияларын жетілдіру мүмкіндігін көрсетеді.

Статья убеждает, что пенсионное страхование требует определения базисной теории, опираясь на которую возможно усовершенствовать пенсионные страховые технологии как общего, так и частного порядка.

The Clause convinces that pension insurance requires the determinations to base theory, ling in his (its) base resting in which possible improve pension insurance technologies as the general, so and quotient of the order.

Данные об авторе:

Еспенбетова Б. А. - доцент кафедры «Финансы» СГУ имени Шакарима. к.э.н.

Шығыс Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешеніндегі маркетингтік-ақпараттық жүйенің қалыптасуы

С. Зиядин

Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік Университеті

Экономикалық реформалар орталығы ұсынған жіктеуге сәйкес, Шығыс Қазақстан облысын өңірлердің төрт түрінің біріншісіне жатқызуға болады: Шығыс Қазақстан облысы – ауыл шаруашылық өнімдердің өндірісі тұрғындар қажеттіктерін қанағаттандыратын, өндіріс пен тұтыну деңгейінің төмендеуіне жол бермеуге талпынатын және өңір аралық байланыстарды қысқарту есебінен азық-түлікке бағалардың өсуі тән, дамыған аграрлық сала. Сонымен, Шығыс Қазақстан облысы – агробағытталған өңір, жалпы өңірлік өнімде АӨК өнімдері 30%-дан асады.

Бүгінгі таңда Шығыс Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешенінің өңірлік нарықтарына маркетингтік жүйенің тигізетін ықпалы жоқ десе болады. Тауарлар бәсекелестігі, әдетте, кездейсоқ түрде, сұраныс пен оның болашақта дамуын жете зерттемеген жағдайда қалыптасады. Біз жалпы Қазақстан АӨК-нің экономикасында да, Шығыс Қазақстан облысында да ақпараттық қамтамасыз етудің дамуы үрдісінің қарқынының стагнациялық сипаты бар деп есептейміз. Бәсекелестіктің дамуы, ақпараттық және өндірістік инфрақұрылымды жетілдіру, өңірлік желі саласында талқыланған мемлекеттік саясаттың жоқтығы, білікті мамандардың бар болуы сияқты құрамдастардан тұратын лайық әлеуметтік-экономикалық жағдай қалыптаспағандықтан, бұл бағыттың маңызы бағаланбай келеді.

Біз ұсынған өңірлік АӨК-нің МАЖ қалыптасу үрдісінің үлгісін ұстана отырып, жүйе архитектура-сына, сондай-ақ, ондағы негізгі желілік үрдістерге келесідей бөлшектері бойынша жалпылама сараптама жасайық: мемлекет (басқарушы ішкі жүйе), қызметтік жүйе, ғылым, санақ, мақсаттық ішкі жүйе.

Бүгінгі таңда даму стратегиясын жасағандағы Шығыс Қазақстан облысы әкімшілігінің негізгі мақсаты – өңірлік АӨК экономикасының басты салаларына отандық және шет елдік инвестициялар тартуға қолайлы инвестициялық климат жасау болып отыр.

Бұл мәселені шешу үшін, агроөнеркәсіп кешенінің түрлі салаларының дамуының кешенді бағдарламалар құрылуында.

Осыған орай, Шығыс Қазақстан облысының ауыл шаруашылық және азық-түлік Басқармасының негізгі міндеті – агроөнеркәсіп кешені дамуының мемлекеттік саясатының басты бағыттарын жасау және іске асыру, сондай-ақ, оның іске асуына қолайлы экономикалық және ұйымдастыру-құқықтық жағдай жасау болып табылады.

АӨК кәсіпорындарын қолдауда мемлекеттің ролі күшейіп келеді. Алайда, үміт күттіретін салалық жобалар мен агробизнес дамуына, сондай-ақ, облыстық мақсаттық бағдарламаларды жүзеге асыруға инвестициялар тартуда әкімшіліктің жәрдемі бірінші кезекке шығады. Бұл мақсатты жүзеге асыратын құралдардың бірі – АӨК нарығының инфрақұрылымын дамыту, бұл 2009-2012 жылдарға арналған ШҚО-ның АӨК дамытудың стратегиялық бағдарламасында көрсетілген.

Облыстық деңгейде қабылданған шешімдер ауыл шаруашылық басқармасының аудандық бөлімдеріне жіберіледі. Ауыл шаруашылық басқармасының аудандық бөлімдерінің міндеті – облыс аудандарының кәсіпорындары мен ұйымдарымен тікелей қызмет ету. Сондай-ақ, Басқарма ауыл шаруашылық саласын мемлекеттік қадағалау үрдісін жедел ақпаратпен қамтамасыз ету қызметін атқаратындығын атап өту қажет.

Шығыс Қазақстан облысындағы маркетингтік тәжірибелік аспектілерінің анализі көрсеткендей, өңірлік маркетинг жүйесінің субъектілері ретінде, өңірлік билік органдары өңірлік маркетингтің барлық аталған қызметтерін жүзеге асыруға қызығушылық танытпайды. Мұндай жағдайдың себептері бірнеше:

- агроөнеркәсіп кешені салаларында өңірлік маркетинг тұжырымдамасының мүмкіндіктерін басшылықтың бағаламаушылығы;
- маркетингтік әдістемеді өңірлік дамудың дені дұрыс теориясының жоқтығы;
- басқарушы және қызметтік ішкі жүйе мақсаттарының қақтығысы, осыдан стратегиялық дамыту сұрақтарының ағымдағы мәселелерін шешуге бағытталуға тура келеді.

Бүгінгі таңда Шығыс Қазақстан облысының АӨК қалыптастырудың негізгі ерекшелігі – тік интеграция беталысы. Ауыл шаруашылық өнімдерді өндіру, сақтау, өңдеу, сондай-ақ, көтерме және бөлшекті сауда жататын тұйық өндірістік айналым (цикл) жасай отырып, бірнеше ірі агрофирма бір заңды тұлғасы болып бірігеді.

1-сурет



Автормен құрастырылған – Өңірлік агроөнеркәсіп кешен сызбасы.

Шығыс Қазақстан облыстық әкімшілігі АӨК-дегі орталықтандырылған таратып бөлу үлгісін ұстанады. Соңғы жылдары жергілікті өндірушілердің өңірлік азық-түлік қорымен байланысы тауарлық несие механизмі арқылы жүзеге асады. Тек астық қана емес, өнімнің басқа да түрлері бойынша келісім жасалады. Өңірлік саясаттағы жаңа бағдарлар келесідей болып отыр: қайта өңдеу кәсіпорындарында пайдалылық деңгейін қадағалаудан, ауыл шаруашылық өнімдерге бекітілген сатып алу бағаларынан бірте-бірте бас тарту.

Тұтынушылар нарығында азық-түлік өнімдерінің бірқатарының (сүт, нан) бағаларын әлі де қадағалайды, бөлшекті сауда желісінде сауда бағаларының деңгейін қадағалау жалғасуда, алайда бұл салаларды жергілікті бюджет қаржыландырмайды, тауар өндірушілерден тікелей тұтынушыларға бағытталады. Соңғы жылдары облыста ауыл шаруашылық

өндірушілеріне тауарлық несие беретін арнайы жеке компаниялар пайда болды, бірақ олардың ұстанымдары әлі орныға қойған жоқ, және де олар келісім-шарт міндеттерін атқармайтын коллективтік шаруашылықтармен жұмыс істеуден бас тартады (аванс фермерлер, немесе бекем шаруашылықтарға беріледі).

Солайша, Шығыс Қазақстан облысының АӨК-дегі нарықтар жүйесінің дамуы өңірлік биліктің сақталған қатаң қадағалау жағдайында жүріп жатыр, бірақ өңірлік билік беделі бірте-бірте жоғалып барады, нарықтық құрылымдардың жаңа түрлері пайда болуда.

АӨК қызметтік ішкі жүйесін ақпараттық қамтамасыз етуге нарықтық қызмет субъектілерінің ақпараттық қажеттіктерін зерттеу негіз болып алыну тиіс деп есептейміз. Бүгінге дейін облыста сұрастырылғандардың алғышарттық, өңірлік бірікпеушілік себебінен мұндай зерттеулер жүргізілген емес.

Шығыс Қазақстан облысының АӨК ауыл шаруашылық, қайта өңдеу және өндірістік кәсіпорындарының басшылары мен жетекші мамандарын сұрастыруымыздың нәтижелерінің маңызы зор. Сұрастырудың мақсаты – Шығыс Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешенінің кәсіпорындарын ақпараттық қамтамасыз ету үрдісінің сипаттарын зерттеу және олардың ақпараттық ресурстар түрлері мен қалыптарына деген шынайы қажеттіктерін анықтау болды.

Сұрастырылғандар қатарына түрлі салаларға жататын 60 кәсіпорын кірді, кәсіпорындарды кездейсоқ түрде іріктеп алдық, бірақ кәсіпорын құрамында облыстың барлық аудандары мен кәсіпорындардың барлық түрлерінің өкілдерінің кіруі іріктеудің негізгі шарты болды, бұл шаруашылық қызмет нәтижесінің көрсеткішін нивелирлеуге мүмкіндік береді. Жалпы сұрастырылғандар құрамы келесідей: агроөнеркәсіп холдинг – 2; агрохолдинг құрамындағы агрофирмалар – 12; дербес агрофирмалар – 3; дербес ауыл шаруашылық кәсіпорындар – 23; қожалықтар – 11; қайта өңдеу өнеркәсібінің кәсіпорындары – 7; өнеркәсіп кәсіпорындары – 2.

Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, сұрастырылғандардың тек 5% ғана басқаруда ақпарат саны жеткілікті деп есептейді. 1-кестеде жабдықтау және дайын өнім сату үрдістерін ақпараттық қамтамасыз ету жағдайына берген бағамыз келтірілген.

1-кесте

Кәсіпорындар басшылары дайын өніммен қамтамасыз ету және сату үрдісіне берген бағасы, %

Жауап нұсқалары	Сауалнама сұрақтары			
	Сізге ресурстарды жеткізудің тұрақты арналары бар ма?	Сізге дайын өнімді өткізудің тұрақты арналары бар ма?	Сізге жабдықтау жүйесіне баламалар бар ма?	Сізге өнімді сату жүйесіне баламалар бар ма?
Иә	17	21	14	12
Жоқ	23	36	23	36
Жеке арналар бойынша	60	42	51	37
Жауап беруге қиналамын	-	1	12	8
Өз нұсқаңыз	-	-	-	-

Сауалнама мәліметтеріне сүйенетін болсақ, кәсіпорындар басшыларының үштен бірі ресурс жабдықтаушылармен де, дайын өнімді сату саласында да тұрақты қарым-қатынас орната алмағандығына көзіміз жетеді, олардың көпшілігі (сәйкесінше, 60%, 42%, 51%, және 37%) бұл үрдістерді тек кейбір арналар бойынша ғана қамтамасыз етеді. Көріп отырғанымыздай, мұндай беталыс қазіргі

жүйеге балама (альтернатива) табу мәселесінде де бар.

Ақпарат түрлеріне деген қажеттік дәрежесінің сипаттамалары 2-кестеде келтірілген. Сұрастырылғандар ақпараттық ресурстар түрлерін 3 балдық шкаламен бағалады: 1 – ақпараттың маңызы жоқ; 2 – ақпарат біршама маңызды; 3 – өзекті мәселе.

Ақпарат түрлері бойынша респонденттер саны, %

Ақпарат түрлері	Жауап пайызы, %		
	3	2	1
Экономикалық-құқықтық ақпарат:			
1. Экономикалық даму жоспарын құру	18	67	15
2. Шаруашылық қызметті сараптау	26	52	22
3. Өндіріс ұйымының техникалық-экономикалық негіздемесін жасау	22	56	22
4. Инвестициялар және несиелеу	67	26	7
5. Салық салу	48	41	11
6. Бухгалтерлік есеп	33	41	26
7. Еңбек ақысын төлеу	23	15	62
8. Жұмысшыларды басқару	15	26	59
9. Құқықтық ақпарат	45	41	15
10. Жер мәселесі бойынша қатынастар	48	41	11
11. Өнімдер мен қызметтерді стандарттау	11	33	56
12. Жалпы басқару сұрақтары	-	22	78
13. Жалпы басқару сұрақтары	7	-	-
Маркетингтік қызмет:			
1. Нарық жағдайы, бәсекелестердің қызметі	33	56	11
2. Өнімді сатуды ұйымдастыру	45	48	7
3. Өнім ассортиментін басқару	30	22	48
4. Нарықтағы бағалар жайлы ақпарат	62	30	8
5. Тауарды өткізуді ынталандыруға бағытталған шараларды жоспарлау және ұйымдастыру туралы ақпарат (жарнама, насихат, дербес сату)	7	52	41
6. Өнімді сатуды хаттау	7	37	56
7. Ресурстармен қамтамасыз ету	30	33	37
8. Мемлекеттік санақ органдары туралы ақпарат	4	26	70
9. Дайын өнім немесе ресурстарды сақтауды ұйымдастыру	22	33	44
Техника мен технологиялар туралы ақпарат			
1. Технологиялық желілер мен құрал-жабдықтар	30	37	33
2. Тракторлар	45	19	37
3. Комбайндер	37	26	37
4. Ауыл шаруашылық машиналар	37	26	37
5. Автокөлік	37	30	33
6. Мини-техника	3	15	82
7. Ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеуге арналған кішігірім цехтар	30	30	41
8. Өндірістік ғимараттарды қайта құру, салу	22	45	33

Алынған мәліметтерді сараптау нәтижесінде, келесі салалар жөніндегі ақпарат өзекті болып шықты: инвестициялар және несие беру (67%); салық салу (48%); құқықтық ақпарат (45%); жер қатынастары (48%); өнімді сату (45%); нарықтық бағалар өзгеруі (62%). Технологиялық ақпарат әрқашан қажет. Сонымен қатар, өз тәжірибелерімен бөлісіп, зауыт басшылары

тәжірибелік маркетинг саласындағы ақпараттың маңыздылығын ерекше бөліп айтты. Сондай-ақ, қызметкерлерді басқару және жұмысшылар еңбегін төлеу жөніндегі ақпарат қажеттігін ерекше атап өту қажет, бұл жеке зерттеу жұмысының тақырыбы болуға тұрарлық ауқымды мәселе.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Зволинский В.П. Опыт государственной поддержки АПК во Франции // АПК: экономика, управление. - 1994. - № 11. - С. 46-51.
2. akimvko.gov.kz

Резюме:

Бұл мақалада агроөнеркәсіп кешенінің маркетингтік ақпараттық жүйесінің қалыптасуында орын алған мәселелер мен оларды шешуге арналған ұсыныстар келтірілген.

В этой статье представлены проблемы в становлении информационной маркетинговой системы агропромышленного комплекса и предложения по их решению.

The problems in formation of informational marketing of agricultural system and the proposals under their decision are presented in this article.

Автор туралы:

Зиядин Саябек Тәттібекұлы - Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік Университетінің «Қаржы» кафедрасының доценті міндетін атқарушы, экономика ғылымдарының кандидаты.

О развитии туристской отрасли Республики Казахстан

А. Хасенов

Университет «Туран-Астана»

Казахстан обладает не только уникальным природным потенциалом, здесь развивается ряд перспективных направлений в отрасли туризма: культурно-познавательный, экологический, приключенческий и деловой туризм. Именно поэтому правительством было принято решение о реализации проекта по развитию туристского кластера.

В настоящее время в республике ведется работа в отношении 10-ти наиболее привлекательных туристских направлений по:

- экологическому туризму с привлечением ресурсов Государственных национальных природных парков и заповедников;
- приключенческому туризму в районах с имеющимся природным потенциалом;
- культурно-познавательному туризму по маршрутам Великого Шелкового пути;
- деловому туризму (эти направления вызывают интерес у потенциальных иностранных туристов).

При определении этих направлений государство ориентировалось, прежде всего, на такие страны как США, Германия, Япония, Великобритания, Италия, Франция и Канада, выезжающих в другие страны. Именно на эти рынки будет ориентирована и дальнейшая стратегия развития въездного туризма страны.

Создание имиджа о Казахстане, как об уникальном туристском центре с огромным туристским потенциалом, открытым всему миру, безопасным для туристов является одним из главных факторов их привлечения в страну. И поэтому в рамках развития кластера предусмотрен ряд мер по рекламе туризма страны на ведущих телевизионных каналах BBC, CNN, Дискавери, на страницах международных газет и журналов, издание путеводителей, справочников и каталогов для туристов, наряду с участием на крупнейших выставках и проведением таковых в Казахстане.

В реализацию данной задачи также в 2007 году было обеспечено участие Казахстана в 19-м заседании комиссии ЮНВТО по Южной Азии и 45-м совместном заседании Комиссий для стран Южной Азии и Тихоокеанского региона с 24 по 28 апреля в г. Исламабаде (Пакистан), на 45-м заседании региональной комиссии ЮНВТО для Африки со 2 по 5 мая в г. Аддис-Абеба (Эфиопия). В рамках данных мероприятий были организованы выступления о туристском потенциале Казахстана с презентацией видеофильма и озвучены инициативы о выдвижении страны в состав Исполкома ЮНВТО на период 2007-2011 годы и проведении очередной 18-й Сессии Генеральной Ассамблеи ЮНВТО в 2009 году в г. Астане.

В Казахстане на сегодняшний день действует государственная программа развития туризма на 2007-

2011 годы, так как туристский кластер является одной из семи приоритетных не сырьевых отраслей для создания индустриальной основы повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики. Предполагаемые расходы на реализацию программы составят более 59 миллиардов 318 миллионов тенге.

В рамках данной Государственной программы предусмотрено также решение одной из наиболее важных задач, определенных Стратегией вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира, через развитие инфраструктуры туризма, в соответствии с международными стандартами и превращение Казахстана, к концу 2011 года, в центр туризма Центрально-Азиатского региона.

По данным пограничной службы Комитета национальной безопасности РК и Агентства РК по статистике, наблюдается устойчивая тенденция увеличения объемов въездного туризма с 4,3 миллиона туристов в 2005 году до 4,5 миллиона в 2006 году. Также растут показатели по внутреннему туризму: с 3,2 миллиона туристов в 2005 году до 3,4 миллиона в 2006 году. Наряду с этим расширяется география въездного туризма: в 2000 году Казахстан посетили туристы из 60 стран мира, а в 2006 году – более чем из 160. Анализ въездного туризма показывает, что примерно 58 процентов туристов посещают нашу страну с деловыми и профессиональными целями. С целью отдыха – 30 процентов, по приглашениям знакомых и родственников 10 процентов, по коммерческим целям – 1 процент.

Следует отметить улучшение платежного баланса страны по статье «Поездки» за счет постоянно растущего притока иностранной валюты от нерезидентов в экономику страны, о чем свидетельствуют данные Национального Банка Республики Казахстан: объем туристских расходов нерезидентов в Казахстане в 2004 году составил 708 млн. долл. США, в 2005 году – 700,86 млн. дол. США, в 2006 году – 837,90 млн. дол. США.

Именно в 2006 году впервые объем валютных поступлений от нерезидентов превысил расходы казахстанцев за рубежом на 16,18 млн. дол. США, что свидетельствует о положительном сальдо платежного баланса республики по статье «Поездки».

Казахстан обладает большой инвестиционной привлекательностью для иностранных фирм. В этом плане большое содействие в формировании позитивного туристского имиджа Казахстана и привлечении инвестиций в туристскую индустрию оказывает ассоциация «Совет иностранных инвесторов» (СИИ) при Президенте РК.

Кроме того, создан перечень из двух десятков инвестиционных проектов, потенциально привлекательных для иностранцев. Это «Космическая гавань» в г. Байконур. Она будет представлять собой торговоразвлекательный комплекс из трех куполообразных зданий, где будет находиться гостиница на 70 номеров, ресторан, кино и игровые залы. Стоимость проекта 3,6 миллиарда тенге. Из других крупных проектов можно отметить создание в регионах страны сети недорогих туристического класса гостиниц. Только в Акмолинской области уже на стадии строительства 20 малых гости-

ниц общей вместимостью на 900 мест. Строительство малых отелей в регионах обойдется в 1,8 миллиарда тенге. Еще один проект – спорткомплекс на 4000 мест на левобережье Астаны. Его стоимость – 2,5 миллиарда тенге.

Пример зарубежных стран показывает, что туристы, посещающие национальные парки Кении, Америки, Китая, оставляют там до миллиона долларов ежегодно. В Казахстане эта цифра значительно скромнее – 10-15 миллионов тенге. Заповедникам, национальным паркам разрешено зарабатывать деньги самостоятельно – за счет реализации товаров и платных услуг. Финансовые средства, получаемые национальными парками, используются на их развитие, а также на проведение защитных и восстановительных мероприятий. Тем не менее, с зарабатыванием средств у национальных парков существуют определенные трудности. Как рассказывал на форуме гендиректор государственного национального природного парка «Кокшетау» Кадес Сагадиев, в законодательстве об особо охраняемых территориях есть противоречия. Одна статья разрешает заниматься хозяйственной деятельностью на территории парка, а другая – запрещает. В закон необходимо внести поправки.

Реализация проектов кластерного развития способствовала решению следующих общесистемных вопросов:

- туристская отрасль вошла в Перечень приоритетных видов экономической деятельности, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 17 сентября 2005 года № 925, что предоставляет потенциальным инвесторам возможность использования льгот и преференций, предусмотренных законодательством об инвестициях;
- начиная с 2005 года, в рамках программы «Болашак» проводится обучение студентов по туристским специальностям в ведущих зарубежных учебных заведениях;
- совместно с Агентством Республики Казахстан по статистике разработана методология внедрения Вспомогательного Счета Туризма в систему национальных счетов в соответствии с рекомендациями ЮНВТО;
- подготовлен проект квалификационных требований для работников отрасли туризма и направлений подготовки специалистов по туризму в рамках разработки Национальной квалификационной структуры в сфере туризма и внесен на рассмотрение Министерств образования и науки, труда и социальной защиты населения;
- в данное время с учетом нехватки квалифицированных туристских кадров организуются курсы подготовки гидов, гидов-переводчиков, экскурсоводов и инструкторов туризма на базе Университета «Туран» и Казахской Академии туризма и спорта;
- для стимулирования притока иностранных и отечественных туристов в национальные природные парки и особо охраняемые природные территории установлены единые тарифы на их посещение в размере 0,2 МРП.
- решены вопросы ремонта автомобильных дорог, ведущих к туристским объектам.

- для доставки туристов в труднодоступные места решены вопросы развития малой авиации.

На данном этапе приняты меры по использованию туристских возможностей космодрома «Байконур» и реализации проекта по организации круиза по Каспийскому морю совместно с Россией, Ираном, Азербайджаном, которые были вынесены на рассмотрение казахстанско-российской межправительственной комиссии и получили ее поддержку.

Учитывая важность создания туристского кластера, Правительством Республики Казахстан были выделены финансовые средства в объеме 65 млн. тенге для проведения маркетинговых исследований туристского потенциала регионов Казахстана в целях определения дальнейшей стратегии развития туристской индустрии. Для проведения данных исследований была привлечена компания «International consulting group on tourism «IPK» (далее – «IPK International»), занимающая лидирующие позиции в разработке стратегий и продвижении турпродуктов на мировом рынке туристских услуг.

По итогам проведенных исследований были выработаны рекомендации по стратегии развития туристской индустрии страны с учетом конкурентных преимуществ Казахстана и кластерных инициатив на долгосрочной период, был реализован ряд проектов, среди которых важное значение отводится принятой Государственной Программе развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 годы. В настоящее время реализуются меры по созданию и развитию туристских кластеров на основе разрабатываемых мастер-планов в Акмолинской, Восточно-Казахстанской, Мангистауской и Южно-Казахстанской областях. В последние годы растет популярность туристских маршрутов Южного Казахстана, как у внутренних, так и у иностранных туристов.

Устойчивое развитие экономики Казахстана, политическая стабильность и межнациональное согласие народов Казахстана способствует активному привлечению иностранного капитала. Кроме того, принятие вышеуказанных мер создало предпосылки для привлечения иностранных и внутренних инвестиций в развитие туристской индустрии, формирования высокого уровня государственно-частного партнерства, содействия развитию частных инициатив, создания информационного пространства отрасли. Свидетельством этому является тот факт, что количество объектов размещения увеличилось в три раза.

В рамках данных направлений реализуются меры по созданию крупных международных туристских центров мирового уровня на побережье Капшагайского водохранилища в Алматинской области, в Щучинско-Боровской курортной зоне Акмолинской области и в зоне отдыха «Кендерли» в Мангистауской области.

Благодаря последовательной и целенаправленной политике, реализуемой Правительством Республики Казахстан во исполнение поставленных стратегией развития страны до 2030 года задач, обеспечен экономический рост, созданы условия для решения вопросов социального блока в целях повышения качества жизни казахстанцев. Это также дало мощный импульс для создания конкурентоспособной индустрии туризма, которому уделяется особое внимание со стороны Главы государства и Правительства Республики Казахстан.

Список литературы:

1. Булатова, Л. Основные направления развития туризма в Акмолинской области: Развитие туризма// Транзитная экономика.- 2007.- № 3.- С. 80-87.
2. Программа развития туризма в Республике Казахстан на 2008-2011 годы.
3. Аннакулиева Г. Главное, что надо для полноценного развития внутреннего туризма – создать корпорацию крупного кластерного типа: Бизнес путеводитель.- 2005. - 25 мая.
4. Григорьев Владимир. Туризм – приоритетное направление кластерного развития экономики:// Веч. Астана.- 2006.- 31 октября.- С. 1.
5. Дуйсен, Г.М. Особенности функционирования туризма и реакционной сферы в Казахстане: Индустрия туризма// Транзитная экономика.- 2007.- № 5.- С. 95-101.
6. Кораблев В.А. Туристский кластер Казахстана: цель и ожидаемые результаты // Вестник ун-та «Туран».- 2007.- № 1-2.- С. 105-109.

Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасының туристік саласындағы жоспарлы және үдемелі саясаты туралы айтылады.

В статье говорится о планомерной и поступательной политике в области развития туристской отрасли в Республике Казахстан.

The article is dedicated to a systematic and progressive policy in development of tourism sector in Kazakhstan.

Данные об авторе:

Хасенов А.Х. - старший преподаватель Университета «Туран-Астана», соискатель.

Влияние туризма на современное состояние экономики Республики Казахстан

М. Матвейчук
 Университет «Туран-Астана»

Туризм на сегодняшний день является одной из ведущих и динамичных отраслей экономики, который за быстрые темпы своего роста признан экономическим феноменом столетия.

Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, активизации внешнеторгового баланса, создании дополнительных рабочих мест и обеспечение занятости населения. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т.е. выступает своеобразным стабилизатором социально-экономического развития. В свою очередь, на развитие туризма воздействуют различные факторы: демографические, природно-географические, социально-экономические, исторические, религиозные и политико-правовые.

Современная индустрия туризма является одним из крупнейших высокодоходных и динамично развивающихся сегментов международной торговли услугами. Ожидается, что такая позитивная тенденция сохранится и в дальнейшем. Рост туризма должен произойти, преимущественно за счет появления новых посещаемых территорий, поскольку традиционные районы мирового туристского рынка уже практически достигли предела рекреационной емкости. В связи с этим Казахстан имеет уникальную возможность занять свою нишу в мировом туристском рынке.

Туризм, в целом, оказывает три положительных эффекта на экономику государства:

1. Обеспечивает приток иностранной валюты и оказывает положительное влияние на такие экономические показатели как платежный баланс и совокупный экспорт.

2. Помогает увеличить занятость населения. По оценкам ВТО и Всемирного совета туризма и путешествий на каждое рабочее место, создаваемое в индустрии туризма приходится от 5 до 9 рабочих мест, появляющихся в других отраслях. Туризм прямо или косвенно влияет на развитие 32 отраслей экономики.

3. Способствует развитию инфраструктуры страны.

Туризм активно воздействует на экономику целых районов страны. Создание и функционирование хозяйствующих субъектов в области туризма тесно связано с развитием дорожного транспорта, торгового, коммунально-бытового, культурного, медицинского обслуживания. Таким образом, индустрия туризма обладает более сильным эффектом мультипликатора, чем большинство других экономических секторов.

Положительное влияние туризма на экономику государства происходит лишь в том случае, когда туризм в стране развивается всесторонне, то есть не превращает экономику страны в экономику услуг. Другими словами, экономическая эффективность ту-

ризма предполагает, что туризм в стране должен развиваться параллельно с другими отраслями народно-хозяйственного комплекса.

Туризм непосредственно участвует в создании национального дохода страны.

Прямое влияние туризма на экономику страны (региона) - это результат расходов туриста на покупку услуг и товаров туризма. Деньги, потраченные туристами в месте пребывания, создают доход, который приводит к цепной реакции: расходы - доходы - расходы - доходы и т.д.

Этот процесс означает косвенное влияние туризма на экономику страны (региона). Туризм генерирует вторичный спрос на товары и услуги. Косвенный вклад туризма в экономику страны проявляется в эффекте повторения затрат туристов на покупку услуг и товаров в определенное время и в определенном месте. Этот эффект называется "эффект мультипликатор" или "мультипликатор".

Мультипликатор - это соотношение отклонения от равновесного чистого национального продукта (валового национального продукта за вычетом отчислений на потребление капитала) и исходного изменения в расходах на инвестиции, вызвавшего данное изменение реального чистого национального продукта.

Доход - это выручка фирмы и предприятий от продажи туристам услуг и товаров. Доход региона - это налоги, полученные из этой выручки и оставляемые в распоряжение региона.

Деньги туристов начинают полностью работать на экономику региона, когда туристская фирма покупает местные (региональные) товары и услуги. Продавцы этих товаров и услуг, получив деньги от туристов, выплачивают из них заработную плату своим работникам, которые, в свою очередь, тратят их на покупку товаров и оплату услуг и т.д.

Цикл повторяется. Часть денег, полученных от туристов, уходит на уплату налогов, создание фонда накопления, покупку импортных товаров и товаров, произведенных в других регионах, то есть представляет собой утечку денег из данного цикла.

Мультипликационное влияние туризма проявляется в том, что в результате цепной реакции "расходы - доходы" доход, получаемый от одного туриста, превышает сумму денег, израсходованных им в месте пребывания на покупку услуг и товаров. [8]

Становление и развитие туризма как отрасли характеризуются системой определенных экономических показателей, которые отражают количественный объем реализации туристских услуг и их качественную сторону, а также экономические показатели производственно-обслуживающей деятельности туристских хозяйствующих субъектов.

Система показателей развития туризма включает:

- объем туристского потока;
- состояние и развитие материально-технической базы;
- показатели финансово-экономической деятельности туристской фирмы;
- показатели развития международного туризма.

Туристский поток - это постоянное прибытие туристов в страну (регион). К показателям, характеризующим объем туристского потока, относятся: общее количество туристов, в том числе организованных и самостоятельных; количество туродней (количество ночевков, койко-дней); средняя продолжительность (среднее время) пребывания туристов в стране, регионе.

Количество туродней определяется путем умножения общего количества туристов на среднюю продолжительность (в днях) пребывания одного туриста в стране (регионе).

Туристский поток - явление неравномерное. Для характеристики неравномерности туристского потока применяют коэффициент неравномерности. В зависимости от цели и задачи анализа динамики туристского потока используют три способа расчета коэффициента неравномерности.

Показатели, характеризующие состояние и развитие материально-технической базы туризма, определяют ее мощность в данной стране (регионе).

К ним относятся: коечный фонд домов отдыха, пансионатов, турбаз, гостиниц, санаториев и т.п., а также число коек, предоставляемых местными жителями; число мест в торговых залах предприятий питания для туристов; число мест в театрах, отведенных для туристов; число ванн в водолечебницах отведенных для туристов, и т.д.

Показатели финансово-экономической деятельности туристской фирмы включают: объем реализации туристских услуг или выручку от реализации услуг туризма, показатели использования рабочей силы (производительность труда, уровень расходов на оплату труда и др.), показатели использования производственных фондов (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств и др.), себестоимость услуг туризма, прибыль, рентабельность, показатели финансового состояния туристской фирмы (платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, валютная самоокупаемость и др.).

Отдельно выделяются показатели, характеризующие состояние и развитие международного туризма. К ним относятся:

- количество туристов, посетивших зарубежные страны (определяется по числу пересечений государственной границы);
- количество туродней по иностранным туристам;
- суммарные денежные затраты, произведенные туристами за время зарубежных поездок.

Развитие туризма и увеличение объема услуг туризма требуют взвешенного подхода, так как очень высоки социальные последствия принимаемых решений.

Развитие туризма для каждой страны (региона) имеет как преимущества, так и недостатки.

Преимущества проявляются в следующем:

- увеличивается денежный поток в регион, в том числе приток иностранной валюты;
- растет валовой национальный продукт;
- создают новые рабочие места;
- реформируется структура отдыха, которая может быть использована как туристами, так и местным населением;
- привлекается капитал, в том числе иностранный.

Недостатки развития туризма проявляются в том, что туризм:

- влияет на рост цен на местные товары и услуги, на земельные и другие природные ресурсы, на недвижимость и т.д.;
- способствует оттоку денег за границу при туристском импорте;
- вызывает экологические и социальные проблемы. Бесконтрольное развитие туризма может негативно повлиять на экологическую обстановку в стране, изменить стиль жизни коренного населения. [8]

Характеризуя развитие туризма в Казахстане можно сделать вывод, что за период с 2000 по 2007 гг. произошли существенные количественные и качественные изменения в развитии данной отрасли. (см. таблицу 1)

Таблица 1

Основные показатели развития туризма в Республике Казахстан за 2000-2007 гг.

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт туризма, млрд. тенге	24,8	33,7	45,7	69,2	84,7	138,7	190,1	188,1	255,1
Валовая добавленная стоимость туризма, млрд. тенге	21,3	30,3	43,2	61,6	79,7	131,6	180,1	256,6	365,6
Доля туризма в объеме ВВП	0,05	1,04	1,2	1,5	1,4	1,5	1,6	1,8	
Число посетителей, въехавших в Казахстан, тыс. человек	1683	3960	3650,2	3236,8	5880,9	5990	7129	9261	
Число посетителей-резидентов, выехавших за границу	1246,7	4704,5	3840,4	2374	3945	2974,9	3678	4544	
Доходы от туристской деятельности, млн. тенге	1373,4	1658,1	1694,9	1716,1	27200	30650	44718	63000	
Перечислено в государственный бюджет, млн. тенге	78,1	106,7	102,7	362,0	4108	6493	6617	905,2	
Численность занятых в отраслях туризма, тыс. человек	295	268,9	280	344,6	389,6	397,5	413	447,6	
ВВП Казахстана	2599,9	3250,6	3776,3	4612	5870	7690,6	10213,5	12879,8	15097

Туристская индустрия Казахстана сейчас переживает процессы, характерные для молодых, еще несложившихся рынков. С одной стороны, вклад туризма в валовой внутренний продукт (ВВП) республики

невелик, особенно в сравнении с другими странами. С другой – значение отрасли растет, и довольно быстрыми темпами. Так, объем валового выпуска продукции по отрасли в 2007 году составил 188,1 млрд.

тенге, что превышает уровень 2000 года почти в 13 раз. Доходы от туристской деятельности на конец изучаемого периода составили 63 млрд. тенге, что выше уровня 2000 года в 46 раз. Существенно выросли и перечисления в государственный бюджет, так, если в 2000 году их объем составлял 78,1 млн. тенге, то к концу 2007 года они составляли уже более 9 млрд. тенге. Доля данной отрасли в общем объеме валового внутреннего продукта составила на конец и изучаемого периода 1,8%, против 0,05% в 2000 году. Проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике развития туризма и его существенном вкладе в рост ВВП страны.

Увеличилась общая численность как въездных, так и выездных туристов. Так, число посетителей, въехавших в Казахстан, увеличилось с 1,7 млн. человек до 9,3 млн. человек, т.е. в 5,5 раза. Число посетителей, выехавших из Казахстана, увеличилось с 1,3 млн. человек до 4,5 млн. человек, т.е. почти в 4 раза. Здесь необходимо отметить, что за период с 2003 года по 2007 год число въехавших туристов превышает число выехавших. Так, в частности, коэффициент опережения в 2003 году составил 1,36; в 2004 году – 1,49; в 2005 году – 2,01; в 2006 году – 1,93; в 2007 году – 2,4 раза.

Экономический эффект от развития туризма проявляется прежде всего в создании дополнительных рабочих мест в туристской индустрии, повышении занятости населения, а также в стимулировании раз-

вития слабых в экономическом отношении регионов. [8] Но поскольку туризм охватывает множество разнообразных секторов экономики, точно оценить численность работников, занятых в этой сфере, сложно. Более того, реальную оценку затруднял специфический характер труда и разнообразные связи между туристским сектором и другими секторами экономики.

Однозначно можно отметить, что независимо от уровня развития страны туризм создает значительное количество рабочих мест. [9]

Труд в индустрии туризма имеет ряд особенностей:

- неквалифицированный характер при широком привлечении иностранной рабочей силы;
- невысокий уровень заработной платы;
- значительный удельный вес женского труда;
- длинная рабочая неделя со специальным режимом и графиком работы;
- большая текучесть кадров.

Среди секторов экономики индустрия туризма выделяется низким уровнем оплаты труда. [10]

Данные таблицы 2 показывают динамику численности работников по видам деятельности и заработную плату. Общая численность занятых работников в сфере туризма в 2007 году выросла на 52% по сравнению с 2000г. Средняя номинальная заработная плата увеличилась соответственно на 324% (или 4,2 раза).

Таблица 2

Динамика численности работников и заработной платы в сфере туризма по видам деятельности

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Численность работников всего, тыс. человек:	295	268,9	280	344,6	389,6	397,5	414,2	447,6
в том числе:								
туристских агентств	2,0	2,2	2,6	2,7	3,0	3,1	3,3	7,1
гостиниц и ресторанов	28,3	26,6	23,0	23,4	24,6	28,3	30,1	34,4
оздоровительных учреждений и учреждений отдыха	230,9	192,2	202,5	257,9	288,6	296,4	307,2	317,4
организаций культуры и спорта	33,8	48,8	51,9	60,6	64,4	69,7	73,6	73
Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге:								
туристских агентств	10086	13146	13980	14178	17533	22418	27649	42766
гостиниц и ресторанов	13170	14548	18700	29205	33484	37224	39678	47759
оздоровительных учреждений и учреждений отдыха	7267	8341	10971	12148	15195	18043	21311	33059
организаций культуры и спорта	8588	9120	9700	10457	15792	24784	28133	36075

Для характеристики динамики показателей заработной платы и численности работников рассчитаны

цепные темпы роста.

Таблица 3

Темпы роста средней численности и номинальной заработной платы по видам деятельности сферы туризма (%)

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Численность работников всего, тыс. человек:	100	91,2	104,1	123,1	113,1	102,1	104,2	108,1
в т. числе:								
туристских агентств	100	110	122,7	103,8	111	103,3	106,5	124,2
гостиниц и ресторанов	100	93,9	86,5	101,7	105,1	115,0	106,4	114,3
оздоровительных учреждений и учреждений отдыха	100	83,2	105,3	127,3	111,9	102,7	103,6	103,3
организаций культуры и спорта	100	144,3	105,3	117,9	106,2	108,2	105,6	99,2
Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге:								
туристских агентств	100	130,3	106,3	101,4	123,7	127,8	123,3	154,6
гостиниц и ресторанов	100	110,5	128,5	156,2	114,6	111,1	106,6	120,4

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
оздоровительных учреждений и учреждений отдыха	100	114,7	131,5	110,7	125,1	118,8	118,1	155,1
организаций культуры и спорта	100	106,2	106,4	107,8	151,0	156,9	113,5	128,2

Обобщающая характеристика роста заработной платы и численности работников выражена с помо-

щью среднегодовых темпов роста, исчисленных по формуле: $\bar{T}_p = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \dots T_n}$

Таблица 4

Среднегодовые темпы роста численности работников и заработной платы по видам деятельности в сфере туризма

Заработная плата работников по видам деятельности, тенге	Среднегодовой темп роста заработной платы (\bar{T}_p), %	Численность работников по видам деятельности, чел.	Среднегодовой темп роста численности работников (\bar{T}_p), %
1. Туристские агентства	123	1. Туристские агентства	105,8
2. Гостиницы и рестораны	121	2. Гостиницы и рестораны	111,2
3. Оздоровительные учреждения	124,1	3. Оздоровительные учреждения	102,8
4. Организации культуры и спорта	122,6	4. Организации культуры и спорта	104,3

Как видно из данных таблицы, заработная плата работников всех видов деятельности росла более опережающими темпами по сравнению с ростом заработной платы. Чтобы оценить эффективность ис-

пользования трудовых ресурсов, необходимо сравнить темпы роста производительности труда по отрасли с темпами роста заработной платы.

Таблица 5

Динамика заработной платы и уровня производительности труда в сфере туризма

Периоды	Производительность труда, всего, млн. тенге/чел.	Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге	Цепные темпы роста		Коэффициент опережения
			Производительности труда	Заработной платы	Производительности труда над заработной платой
2000	0,49	10086	100	100	-
2001	0,125	13146	25,5	130,3	19,5
2002	0,16	13890	128	105,6	121,1
2003	0,20	14178	125	102,1	122,4
2004	0,217	17533	108,5	123,7	87,7
2005	0,349	22418	160,8	127,8	125,8
2006	0,460	27649	131,8	123,3	106,9
2007	0,420	42766	91,3	154,7	59,1

Экономическая эффективность деятельности наблюдается в том случае, если показатели производительности труда растут быстрее, чем показатели заработной платы. Коэффициент опережения показывает, что за исследуемый период коэффициенты опережения наблюдались в годы 2002, 2003, 2005, 2006. В остальные годы номинальная заработная плата росла более быстрыми темпами, чем производительность труда. Так, в частности в 2007 году темпы роста заработной платы опережают темпы роста производительности в 1,68 раза (1,547/0,913). (Производительность труда по отраслям рассчитана отношением ВВП туризма к средней численности работников отрасли).

В Республики Казахстан туризм - развивающаяся отрасль, и влияние туристской индустрии на экономику страны пока незначительно. Оно адекватно вкла-

ду государства в развитие данной отрасли, финансирование которой, как и других отраслей социальной сферы, производится по остаточному принципу. Незрелость туристской инфраструктуры, невысокое качество сервиса, устойчивый миф о Казахстане как о стране повышенного риска привели к тому, что в настоящее время на нашу страну приходится менее 1% мирового туристского потока.

Туристская индустрия в РК должна стать могучим сектором национальной экономики. Как показывает зарубежная практика, развитие отрасли будет возможно в том случае, если государственные структуры, наделенные властью, осознают всю важность роли туризма в деле социального и экономического развития РК и начнут проводить протекционистскую политику в отношении туристской индустрии.

Список использованной литературы:

1. О туризме в Республике Казахстан в 2003 году. Статистический справочник. Агентство РК по статистике. Алматы, 2004. – 136 с.
2. О туризме в Республике Казахстан в 2002 году. Статистический справочник. Агентство РК по статистике. Алматы, 2003. – 128 с.
3. О туризме в Республике Казахстан в 2001 году. Статистический справочник. Агентство РК по статистике. Алматы, 2002. – 111 с.
4. О туризме в Республике Казахстан в 2000 году. Статистический справочник. Агентство РК по статистике. Алматы, 2001. – 107 с.
5. Казахстан и его регионы. Статистический справочник. – 2004 - №2 – С.78-83.
6. Туризм Казахстана в 2005 году. Статистический сборник./ Под ред. Э.А.Кунаева. – Астана, 2006
7. Туризм Казахстана в 2006 году. Статистический сборник./ Под ред. Э.А.Кунаева. – Астана, 2007
8. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1999.
9. Вавилова Е.В. Основы международного туризма: Учебное пособие. - М.: Гардарики, 2005
10. Экономика и организация туризма. Международный туризм/ Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев, Д.К. Исмаев и др. – М.: КНОРУС, 2005

Резюме:

Қазіргі кезде туристік сала біршама тез дамып келе жатқан басым сала болып табылады. Туризм ел экономикасына дамытуға мүмкіндік береді бұл салықтық кірістер және қосымша жұмыс орындары сонымен қатар шетелдік валютаны тарту болып табылады. Мақалада Қазақстан Республикасының туристік саласандығы жұмыс орындарының саны мен жұмыскерлердің еңбек ақысының көлемінің өзгерісіне талдау жасалады.

В настоящее время туристская отрасль является приоритетной и наиболее быстро развивающейся. Туризм вносит огромный вклад в развитие экономики страны: это и налоговые поступления, и дополнительные рабочие места, и привлечение иностранной валюты. В статье проводится анализ динамики количества рабочих мест и заработной платы работников, задействованных в туристской сфере Республики Казахстан.

Nowadays the branch of tourism is more priority and fast developing. Tourism contributes significantly to the development of economy of the country. It includes fiscal earnings, extra working places, and attraction of foreign currency. In the article the dynamics of quantity of working places and employee wages in the tourism sphere of the Republic of Kazakhstan is analyzed.

Данные об авторе:

Матвейчук М.К. – старший преподаватель кафедры «Туризм и сервис» Университета «Туран-Астана».

Необходимость совершенствования и внедрения вспомогательного счета туризма

Е. Никитинский

Министерство туризма и спорта РК

Как известно, туризм определяется ЮНВТО, как деятельность лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями, не связанными с деятельностью, оплачиваемой из источника в посещаемом месте.

За прошедшие четверть века этот вид деятельности стал важным социально-экономическим фактором. В недалёком прошлом, анализ всей туристской деятельности в Казахстане, сводился к характеристике посетителей, целей - посещений, описанию условий поездок и пребывания в стране, и в лучшем случае - дохода от деятельности туристских организаций и платёжному балансу по статье поездки.

Все осознавали тот факт, что до настоящего времени туристская отрасль страдала от недостатка авторитетности в связи с отсутствием адекватного макроэкономического измерения своего подлинного веса. Мировая индустрия туризма, ощущала необходимость общего аналитического языка, который включал бы в себя, но при этом превосходил достижения в области статистики после 1991 года, и который смог обеспечить сопоставимость и агрегацию данных на международном уровне. Методологическая структура вспомогательного счета туризма, принятая в 1999 году на Конференции в Ницце, представляла собой, именно тот, (отсутствовавший ранее) - необходимый инструмент. Данная методологическая структура ВСТ, могла одновременно, - служить ориентиром для принятия стратегических решений, удовлетворять потребность в знаниях и обеспечивать признание, в котором так нуждалась мировая туристская индустрия. Национальные туристские администрации стран понимали, что по мере того, как ВСТ будет повсеместно внедряться в практику, станет осознанным экономическое значение сектора. Следовательно, то же признание будет относиться к руководителям сферы туризма соответствующих стран, а также ко всем представителям, избранным от туристских территорий, и тем лицам, которые на уровне предприятий и профессиональных ассоциаций, отвечали за туристскую сферу.

Официальное признание пришло в марте 2000 года, когда Статистическая комиссия ООН утвердила выводы и рекомендации методологической структуры ВСТ, принятой в Ницце. К соответствующему предложению в ООН, которое совместно подали ЮНВТО, ОЭСР и ЕВРОСТАТ, присоединились такие организации, как МОТ и Всемирный совет по путешествиям и туризму (WTTC), а впоследствии - Международная валютный фонд и Всемирная торговая организация. Признание методологической структуры ВСТ со сто-

роны ООН стало отправной точкой, в этой важной работе. После успешного проведения конференций в Ванкувере (Канада, 2000г.) и в Игуазу (Аргентина-Бразилия, 2005г.), предстояло ещё многое сделать для того, чтобы вспомогательный счет туризма превратился из теории в практику, из концепции - в инструмент. Расширению и углублению сферы применения ВСТ, стал практический семинар по построению ВСТ в 2008 году в Вене (Австрия) и значимое мероприятие ЮНВТО - Пятая Международная конференция по статистике туризма на острове Бали (Индонезия) в 2009 году.

Таким образом, в последние годы отмечалось растущее понимание значения экономического воздействия туризма, вследствие чего, некоторые страны и международные организации приступили к разработке соответствующих механизмов его измерения. С помощью ЮНВТО его стали применять 75 стран, включая и Казахстан. В настоящее время, со стороны государства, отмечается повышенный интерес к воздействию, которое туризм оказывает или может оказывать прямо, или опосредованно на экономику страны в плане создания прибавочной стоимости, увеличения занятости, получения прибыли частными лицами, государством и т.д. В частности, изменился характер спроса на информацию о туризме, как в государственном, так и частном секторах. Помимо количественных данных о туристских потоках, числе прибытий и ночевках, а также описания условий пребывания и обслуживания, для мониторинга и прогнозирования развития туристского рынка, теперь необходима обширная информация и надежные показатели, подтверждающие достоверность измерений экономического воздействия туризма. Подобная информация должна соответствовать следующим критериям:

1. Данные должны иметь статистический характер и получаться на регулярной основе, т.е. не только в результате единовременной оценки, но и постоянного статистического процесса, сочетающего базовые оценки с более гибким применением показателей с целью повышения эффективности полученных результатов.
2. Полученные оценки должны опираться на надежные статистические источники, учитывающие как посетителей, так и поставщиков услуг, и по возможности, использующие независимые методики.
3. Данные должны быть сопоставимы в разные временные периоды в рамках одной страны, между странами, а также быть сопоставимыми с данными по другим отраслям экономики.
4. Информация должна быть последовательной, данные должны быть представлены в макроэкономическом формате, признанном на международном уровне.

Информация должна охватывать нижеследующие аспекты:

- Анализ спроса, обусловленного различными формами туризма (внутри сектора, через дру-

гие сектора или в отношении других секторов), который классифицируется в соответствии с характеристиками посетителей или целями их визита, а также в соответствии с требуемыми продуктами и услугами.

- Воздействие соответствующего предложения на основные макроэкономические переменные рассматриваемой страны; производственная деятельность и взаимосвязь между видами деятельности, на основе которых проводится анализ воздействия.
- Описание видов занятости и профессий, способов капиталообразования и нефинансовых инвестиций.
- Импорт и экспорт, их воздействие на платежный баланс.
- Воздействие на доходы государства, формирование личных доходов или прибыли предприятий.

К продуктам и услугам, потребляемым посетителями, относятся в основном транспорт, средства размещения, продукты питания и развлечения, которые в широком смысле могут рассматриваться как составляющие элементы. В зависимости от туристского направления, цели визита, личных характеристик каждого посетителя, они могут (значительно) различаться по типу, качеству и количеству. При исследовании туризма следует учитывать все выше-названные элементы на регулярной и систематической основе. Несмотря на то, что туризм по природе является фактором спроса, с экономической точки зрения необходимо рассмотреть взаимозависимость спроса и предложения и то, каким образом возникающее предложение воздействует на основные макроэкономические переменные в рамках рассматриваемой страны.

В контексте макроэкономического анализа взаимозависимость спроса и предложения лучше всего рассматривать в рамках общей структуры Национальных Счетов и, в частности, в рамках таблиц предложения и потребления. Система Национальных Счетов, принятая в 1993г. (далее в тексте СНС), включает концепции, определения, классификации, правила отчетности, счета и таблицы, обеспечивающие универсальную и комплексную структуру, предназначенную для оценки производства, потребления, капитальных вложений, прибыли, акций и потоков финансовых и нефинансовых активов, а также других экономических переменных.

В рамках данной структуры может быть произведен анализ специфического спроса одновременно с учетом предложения требуемых продуктов и услуг на рынке. Однако, потребление в сфере туризма не ограничивается набором заранее определенных товаров и услуг, производимых определенным кругом предприятий. Специфика туризма состоит не столько в ассортименте потребления, сколько в том, что потребитель оказывается во временной среде обитания: он оказывается вне своей обычной среды и путешествует или посещает места с целью занятия деятельностью, не оплачиваемой из источника в посещаемом месте, что отличает его от любого другого потребителя.

Система Национальных Счетов предлагает использование Вспомогательного счета в туризме в качестве приложения к Системе Национальных Счетов, в большей или меньшей степени, соответствующего ее базовым принципам, определениям и классификациям. Базовая структура Вспомогательного счета в туризме (далее в тексте ВСТ) опирается на баланс, существующий в экономическом секторе между

спросом на туристские продукты и их предложением. Смысл разработки ВСТ состоит в детальном анализе всех аспектов спроса на продукты и услуги, относящихся к туристскому сектору, в определении их влияния на предложение соответствующих продуктов и услуг в экономике каждой страны, а также в выявлении их взаимодействия с другими видами экономической деятельности.

Спрос, порождаемый туризмом, включает самые разнообразные товары и услуги, среди которых основными являются транспорт, средства размещения и общественное питание. Некоторые из перечисленных услуг, такие как размещение во втором доме с целью туризма (жилища, используемые для отдыха) или транспортировка на частном автотранспорте, могут предоставляться в значительном объеме за свой счет. Несмотря на то что, СНС признает предоставление средств размещения за свой счет в пределах производственных границ, это не распространяется на транспортные услуги, предоставляемые в домашнем хозяйстве для удовлетворения собственных нужд, и такие услуги однозначно выходят за рамки производственных границ.

Разработка функционально-ориентированных вспомогательных счетов для туризма может привести к расширению производственных границ, принятых в СНС, к изменению принципов классификации сделок и участников сделок, а возможно, и тех и других. Однако, при разработке ВСТ было принято решение сосредоточить усилия в данный период на изменении классификации в рамках производственных границ СНС с целью создания совокупных систем измерения для туризма, сопоставимых с другими совокупными системами измерения, входящими в концептуальную структуру СНС. В результате этого страны, где предоставление транспортных услуг за свой счет, образует важную составляющую внутреннего туристского потребления, получили возможность учитывать данные услуги, однако при этом они имеют возможность включать или исключать данные услуги в целях статистической сопоставимости данных по туризму на международном уровне.

Рекомендации по методологической структуре Вспомогательного счета в туризме (ВСТ): представляют собой базовую систему концепций, классификаций, определений, таблиц и совокупных показателей, с точки зрения функциональной перспективы связанных со стандартными таблицами СНС. Данная система была разработана с целью измерения экономического воздействия туризма на национальную экономику на ежегодной основе.

В завершенном виде ВСТ будет включать:

1. Совокупные макроэкономические показатели, позволяющие определить объем и экономические параметры туризма, как например, туристская добавленная стоимость и туристский ВВП, сопоставимые с аналогичными совокупными показателями для экономики в целом, а также для других интересующих видов производственной деятельности

2. Подробные данные о туристском потреблении и соответствующем предложении на внутреннем рынке и рынке импорта, введенные в таблицы, составленные на основе базовых таблиц общего предложения и спроса Национальных Счетов как в текущих, так и постоянных ценах

3. Подробные производственные счета туристской индустрии, включающие данные о занятости, взаимосвязи с другими видами производственной экономической деятельности и капиталообразовании

4. Базовую информацию, необходимую для разработки моделей экономического воздействия туризм

ма (на национальном уровне и в глобальном масштабе), для подготовки анализа туристского рынка и т.д.

5. Взаимосвязь между экономическими данными и немонетарной информацией по туризму, как например, число поездок, продолжительность пребывания, цели поездок, виды транспорта и т.д.

Представленный в данном исследовании ВСТ необходимо рассматривать с двух позиций:

1. В качестве нового статистического инструмента включающего концепции, определения, совокупные показатели, классификации и таблицы, совместимые с основными международными категориями национальных счетов, и позволяющего проводить сравнительный анализ регионов, стран или групп стран, а также сравнивать полученные данные с другими признанными в мире совокупными макроэкономическими показателями и сводками.
2. В качестве основы, позволяющей странам разработать собственную систему туристской статистики с целью разработки ВСТ, который можно рассматривать как продукт синтеза такой системы.

Данные рекомендации можно рассматривать как первый шаг на пути методологической разработки нового статистического инструмента, оперативный характер которого является производным от системы Национальных Счетов. Его постепенное внедрение странами находится в непосредственной зависимости от прогресса по выполнению решений СНС-93. По прошествии времени, и накоплении опыта возникнет необходимость в обновлении и расширении отдельных рекомендаций, входящих в данный документ.

Поправки могут касаться новых трактовок предлагаемой классификации туристских продуктов и видов деятельности, новых параметров экономической деятельности в сфере туризма, новых областей применения (национальные туристские показатели, анализ платежного баланса, анализ на региональном уровне) или специальных разделов (занятость, государственные доходы).

Рамки данных рекомендаций ограничиваются несколькими областями, отражая всего лишь итоги обширной дискуссии экспертов по туристской статистике. Наконец следует отметить, что данные рекомендации не накладывают на страны каких-либо обязательств по разработке ВСТ. Скорее их следует воспринимать как важный шаг в совместной деятельности по дальнейшей разработке международной системы туристской статистики. Многие проблемы являются достаточно сложными и требуют дальнейшего обсуждения. Не вызывает сомнений тот факт, что разработка странами ВСТ будет способствовать дальнейшей выработке стандартов, и поможет государствам осознать преимущества создания Вспомогательных счетов для туризма.

Поскольку виды данной деятельности многообразны и оказывают влияние на многие факторы, исследование «туризма» может проводиться с разных позиций, например, с точки зрения воздействия на окружающую среду, местную культуру, природу или инфраструктуру. ВСТ в первую очередь нацелен на изучение воздействия туризма на предложение и спрос товаров и услуг, на общий уровень экономической деятельности и факторы занятости. Отправным пунктом экономического анализа является оценка деятельности посетителей с точки зрения потребления в его широком понимании как центра экономики туризма. Затем следуют другие составляющие, дополняющие общий обзор.

Поскольку туризм определяется как деятельность «лиц», первый шаг исследования состоит в четком определении этих лиц. Затем могут быть представлены другие составляющие туристского спроса.

Посетители. «Лица», рассматриваемые в контексте туризма, определяются термином «посетители». К ним относится «любое лицо, которое путешествует и осуществляет пребывание в местах, находящихся за пределами его обычной среды, в течение периода, не превышающего 12 месяцев подряд, с целями, не связанными с занятием деятельностью, оплачиваемой из источника в стране посещения».

Значительное число или даже большинство видов экономической деятельности в сфере туризма в стране осуществляется во время путешествия посетителей по данной стране. Однако ВСТ включает также потребительскую деятельность потенциальных посетителей, планирующих поездку (например, покупку кемпингового оборудования или туристскую страховку), и деятельность посетителей после возвращения домой (например, проявление фотопленки, снятой во время путешествия). Жилища, предоставляемые для отдыха, или другие второстепенные средства размещения даже в отсутствие посетителей могут быть источником экономической деятельности, представляющей интерес для ВСТ.

С учетом вышеназванных концепций был разработан ряд определений для туризма, которые нашли свое отражение в ВСТ. К ним относятся следующие концепции:

1. Проезд между домом и работой, согласно определению ООН/ВТО, классифицируется как поездки, но не как туристская деятельность.
2. Если человек покидает место своего проживания с целью изменения постоянного местожительства, он не может рассматриваться как посетитель нового места даже в том случае, если срок его пребывания в этом месте не превышает одного года. Данное новое место становится частью его постоянной среды.
3. В случае, если пребывание человека в определенном месте превышает один год, это место рассматривается как часть его/ее постоянной среды. В итоге он не считается посетителем в данном месте, несмотря на то, что он может не быть резидентом с экономической или юридической точки зрения.

Посетители подразделяются на два разряда: туристы, пребывание которых составляет одну и более ночей, и однодневные посетители, пребывание которых не включает ночевку. Как правило, большинство однодневных посетителей - это внутренние посетители, однако также существуют и международные однодневные посетители. Для некоторых стран потребление, обусловленное однодневными посетителями, может составлять значительную долю туристского потребления.

Транзитные посетители имеют ряд специфических черт, характерных как для международных, так и внутренних посетителей, как для однодневных посетителей, так и для туристов. К транзитным посетителям относятся те, кто не возвращается немедленно в страну происхождения, но делает остановку в данной местности или стране по пути к местам следования. К данной категории относятся собственно транзитные пассажиры, которые остаются в транзитной зоне и с точки зрения таможенной администрации не пересекают границу страны (как правило, к ним относятся пассажиры авиалиний), а также посетители, пе-

ресекающие данную местность или территорию страны по пути к местам следования (к ним можно отнести посетителей, путешествующих на автотранспорте или по железной дороге). Обычно транзитные посетители относятся к однодневным посетителям, но в отдельных случаях транзитные посетители, делающие в стране остановку на ночь, могут играть достаточно важную роль. Анализ потока транзитных посетителей или некоторых их категорий может представлять определенный интерес с точки зрения измерения их численности и экономического эффекта.

Цель поездки. Большинство людей склонны использовать термин «турист» для характеристики лиц, путешествующих с целью досуга, рекреации и отдыха. Однако, определение посетителей и туристов, используемое в ВСТ, значительно шире и включает всех лиц, путешествующих с любыми целями за исключением «занятия деятельностью, оплачиваемой из источника в посещаемом месте». Данное определение опирается на концепцию обычной среды как места обычного проживания или работы. Соответственно, бизнесмен или коммерсант может попадать или не попадать в категорию туриста в зависимости от источника оплаты и характера его деятельности.

Классификация туристов и однодневных посетителей может производиться в соответствии с основной целью их поездки по следующим категориям:

- досуг, рекреация и отдых;
- посещение знакомых и родственников;
- деловые и профессиональные цели;
- лечение;
- религия, паломничество;
- прочие цели.

Классификация посетителей. По своему желанию страны могут использовать более узкую классификацию туристов, используя дополнительные характеристики посетителей и поездок.

Можно рассмотреть две подкатегории посетителей:

- международные посетители, страна проживания которых отличается от посещаемой страны;
- международные посетители также включают граждан собственной страны, постоянно проживающих за границей, которые могут составлять важный сегмент рынка, имеющего специфические характеристики;

- внутренние посетители, страна проживания которых совпадает с посещаемой страной;
- они могут включать граждан собственной страны и иностранных граждан.

Следует отметить, что, поскольку местожительство посетителя может не совпадать с его обычной средой, не все международные путешественники, пересекающие географическую границу страны, рассматриваются как посетители. Здесь имеются в виду - военнослужащие на действительной службе, приписанные к военной базе в стране, не являющейся страной их постоянного проживания, дипломаты и сопровождающие их лица. Посольство или консульство любой страны считается физическим и юридическим анклавом своей страны, независимо от места своего расположения. Соответственно, когда дипломат, члены его семьи или дипломатический персонал прибывают в страну, где размещается дипломатическая служба, они считаются международными посетителями, при этом на территории страны своего происхождения они рассматриваются в качестве резидентов. Такие различия, необходимы для последовательного анализа деятельности посетителей в рамках туристской статистики и Системы Национальных Счетов.

В последние годы отмечалось растущее понимание значения экономического воздействия туризма, вследствие чего, некоторые страны и международные организации приступили к разработке соответствующих механизмов его измерения и внедрения вспомогательного счёта туризма (ВСТ). С помощью ЮНВТО его стали применять 75 стран, включая и Казахстан. В настоящее время, со стороны государства, отмечается повышенный интерес к воздействию, которое туризм оказывает или может оказывать прямо, или опосредованно на экономику страны в плане создания прибавочной стоимости, увеличения занятости, получения прибыли частными лицами, государством и т.д. В частности, изменился характер спроса на информацию о туризме, как в государственном, так и частном секторах. Помимо количественных данных о туристских потоках, числе прибытий и ночевков, а также описания условий пребывания и обслуживания, для мониторинга и прогнозирования развития туристского рынка, теперь необходима обширная информация и надежные показатели, подтверждающие достоверность измерений экономического воздействия туризма.

Резюме:

Мақалада кластерлік бастамашылықтарын жетілдірудің туристік қызметі Қазақстан Республикасының жалпы экономикасының факторы ретінде қарастырылады.

В статье рассматривается необходимость развития кластерных инициатив как фактора совершенствования туристской деятельности и экономики Республики Казахстан.

The article is considering the necessity of cluster initiative development as a factor of improving the Republic of Kazakhstan's tourist activity and economy.

Данные об авторе:

Никитинский Е.С. - доцент, Советник Министра туризма и спорта Республики Казахстан, профессор университета «Туран» и Казахской академии туризма и спорта, к.п.н.

Развитие экологического туризма в Казахстане

Г. Демесинова

Агентство Республики Казахстан по статистике

Казахстан – девятая по величине страна мира, в которой есть все – от снега и ледников до песчаных барханов и горных вершин. По мнению заместителя генерального секретаря Всемирной туристской организации Давида де Вилье, он уникален по биологическому разнообразию и богатству природных ресурсов. Однако, этот мощный потенциал почти не востребован туристическим бизнесом.

Введение

В июне 2003г. впервые в Казахстане фонд «Евразия» выступил с инициативой развивать в республике экологический туризм при финансировании со стороны правительства США и Центра организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ).

Инициатива должна служить в качестве руководства к действию для доноров, для правительственных органов и экологических организаций с целью развития экотуризма, основанного на интересе местных сообществ.

Необходимость развития экологического туризма в Республике Казахстан обусловлена не только экономическими факторами - созданием новых рабочих мест, развитием местных сообществ в отдаленных регионах, но и социальным заказом - потребностями населения в более целостном, системном подходе к проблемам охраны здоровья и использования свободного времени. По данным экспертов Всемирной туристской организации, экологический туризм за последние десять лет становится наиболее популярным и является одним из инструментов устойчивого развития любого государства. Как показали итоги исследований туристского потенциала, Казахстан имеет большие возможности для развития экологического туризма. Его основу составляют уникальные природные условия и ландшафты в центре Евразии, многочисленные природные, исторические памятники, культурное и этническое наследие народов, населявших территорию Казахстана в различные исторические периоды.

Понятие «экотуризм» характеризуется по-разному: путешествия в места дикой природы, минимум воздействия на природу, поддержка природоохранной деятельности, наличие экологообразовательного компонента, участие местного населения и получение им доходов от этой деятельности. Таким образом, в основе концепции экотуризма лежит набор принципов, которые могут быть применены к самым разным видам туристической деятельности, будь то познавательные, приключенческие путешествия (конные, водные, пешие), научные туры, экскурсии по выходным дням, детские летние лагеря и другие.

Экологический туризм в Казахстане

Общая дегуманизация сознания, связанная с хищническим потреблением природных ресурсов, охватившая в настоящее время многие сферы человеческой деятельности, неизбежно ведет к потере многообразия биологических форм и оскудению природы, которая является источником интеллектуального, нравственного развития и основой нашего материального благополучия.

Проблема сохранения и восстановления богатства животного и растительного мира, уникальных ландшафтов является крайне актуальной и для Республики Казахстан. Подписав в 1992 году и ратифицировав в 1994 году Конвенцию о биологическом разнообразии, Казахстан выразил тем самым готовность принять практические меры по сохранению бесценных даров природы.

В настоящее время на государственном уровне сохранение и восстановление биологического разнообразия осуществляется путем создания сети особо охраняемых природных территорий (ООПТ) – участков земли, водной поверхности, недр, имеющих особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое и рекреационное значение, где охраняются природные комплексы и их компоненты. В то же время, среди охраняемых природных территорий выделяются резерваты, отличающиеся выдающейся, уникальной, универсальной ценностью с точки зрения науки, охраны или естественной красоты. Сохранение их необходимо не только на национальном, но и на мировом уровне, в качестве объектов всемирного природного наследия.

Обеспечение охраны таких объектов будет способствовать проведению в жизнь идеи о разумном обращении с природой, закрепленной во многих международных соглашениях, в том числе и в Конвенции об охране всемирного культурного и природного наследия. Концепция “разумного обращения с природой”, и прежде всего с природой территорий, подготавливаемых к выдвигению в Список всемирного наследия, предполагает более бережный, мягкий, щадящий режим использования их в культурно-просветительных, туристских и рекреационных целях.

Издавна популярнейшим использованием наиболее привлекательных природных территорий являлся туризм.

Усиливающиеся с каждым годом туристские миграции, а также разветвленная инфраструктура туризма создают угрозу природной среде, такую же как та, которую вызывают урбанизация, развитие промышленности и транспорта. Порой приходится говорить о разрушительном воздействии туризма на природу.

Воздействие массового туризма на окружающую среду приводит к различным, зачастую негативным, последствиям. Неорганизованный туризм, неудовлетворительное планирование, управление и работа туристских фирм усугубляют отрицательное влияние массового туризма. Негативные экологические последствия неуправляемого туризма имеют место и на территории нашей республики.

В последнее время структура туристской отрас-

ли Казахстана постоянно меняется под влиянием колебаний спроса на туристские услуги внутри республики и за рубежом, а устойчивым сохраняется спрос на природно-ориентированный или экологический туризм.

В свете концепции устойчивого развития, приобретающей все большую популярность в мире, экологический туризм с полным правом можно назвать формой устойчивого развития туризма, экологически безопасным способом использования природных и культурных ресурсов.

В настоящее время значительное количество туристов отдают предпочтение именно экологическому туризму, о чем свидетельствуют растущая популярность пеших экскурсионных маршрутов и увеличение посещаемости привлекательных в природном и культурном отношении мест. Важнейшая основа экологического туризма – качество окружающей среды. Понимая это, многие государства вкладывают значительные инвестиции в отрасль, чтобы улучшить условия для туристов в национальных парках, заповедниках, на других природных и исторических территориях.

Ресурсами экологического туризма являются

- природно-климатические факторы: рельеф, водные объекты, флора и фауна, уникальные и просто интересные природные участки;

- историко-культурные достопримечательности: материальная и духовная культура населения региона; исторические, археологические, культурные памятники, находящиеся в непосредственной связи с природной средой.

Особо охраняемые природные территории (ООПТ) являются наиболее важным звеном в развитии экологического туризма, так как имеют целый ряд преимуществ:

- располагаются в наиболее живописных, привлекательных, интересных с познавательной точки зрения местах;

- обладают сложившейся системой обслуживания туристских групп, отработанной системой туристских маршрутов, опытом организации просветительской работы;

- располагают определенной инфраструктурой и подготовленным персоналом;

- формируют отношение местного населения к конкретному природному резервату и существующим на его территории экологическим ограничениям на хозяйственную деятельность.

Наибольшим потенциалом для развития экологического туризма обладают государственные национальные природные парки как особый вид ООПТ, основной задачей которых, наряду с охраной экосистем, является экологическое просвещение отдыхающих.

Экотуризм в Казахстане – перспективное, но относительно новое направление туризма. В мире осталось очень мало стран, где можно бы развивать данное направление. У Казахстана есть все основания развивать экологический туризм – эта с одной стороны, дикая красота ее природы еще не слишком разрушена цивилизацией, и среди туристов найдется немало желающих подышать чистым воздухом степей, испить родниковой водицы, полюбоваться на птиц и диких животных, занесенных в Красную книгу. С другой, экотуризм – это дополнительные рабочие места и немалый доход в казну государства.

Начиная с 2001 года по настоящее время для формирования туристского имиджа страны и продвижения национального туристского продукта на мировой рынок туристских услуг обеспечивается ежегодное участие Казахстана в крупнейших международных выставках и ярмарках, проводимых в городах

Берлине, Лондоне, Мадриде, Москве, а с января 2006 года и в городе Утрехте.

С каждым годом увеличиваются выставочные площади, расширяется представительство туристских организаций республики, повышается качество рекламно-информационной продукции. В Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии в ноябре 2004 года было открыто первое туристское представительство Казахстана (г. Лондон).

Ежегодно в городе Алматы проводится Казахстанская международная туристская ярмарка - KITF, международный туристский фестиваль “Белуха” в Восточно-Казахстанской области, которые включены в Календарь мероприятий Всемирной туристской организации. В 2005 году в ярмарке KITF приняли участие более 200 компаний из 23 стран мира, а в 2006 году ее экспонентами стали 450 компаний из 30 стран. Также проводится ежегодная международная казахстанская туристская выставка “Астана-Отдых”, основными задачами которой являются привлечение туристского потока в центральные и северные регионы страны, формирование имиджа столицы - Астаны как города третьего тысячелетия.

Обеспечено ежегодное проведение обучающих семинаров для предпринимателей туристского бизнеса по составлению бизнес-планов и созданию инвестиционных проектов с привлечением грантов, технической помощи и инвестиций. Для презентации туристских возможностей Казахстана за рубежом изданы каталог инвестиционных проектов, путеводители, буклеты и другая рекламно-информационная продукция на бумажных и электронных носителях.

Создаются условия для функционирования в стране современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей казахстанских и иностранных граждан в разнообразных туристских услугах, разработаны и приняты стандарты для обеспечения качества национального туристского продукта. Определены условия для привлечения инвестиций в развитие материально-технической базы туризма в Республике Казахстан. Для многих туристов из дальнего зарубежья Казахстан все еще остается своего рода белым пятном – не на карте, так в сознании. Немаловажную роль играет также интерес многих туристов к экзотике, к острым ощущениям, которыми богата наша республика.

Так, например, что может быть экзотичнее такого сочетания, как городища XI века, древние тропы Великого Шелкового пути и суперсовременный стартовый комплекс на территории Кызылординской области, или ботанические и орнитологические туры в уникальный природный парк Аксу-Джабаглы на территории Южно-Казахстанской области или конные и пешие маршруты, рафтинг, горный туризм или соколиная охота на территории Восточно-Казахстанской и Карагандинской области, где туристам на выбор предлагают места в отеле или кошму в юрте, автобус с кондиционером или верблюда.

О поступательном и устойчивом развитии экотуризма свидетельствуют темпы роста объемов въездного и внутреннего туризма и создание системы государственного регулирования туристской деятельности.

Широкие возможности в 2008г. для экологического туризма в Казахстане предоставляли также 109 особо охраняемых природоохранных территорий (заповедники и природные национальные парки), в числе которых - по 10 соответственно государственных природных заповедников и национальных природных

парков, 3 – государственных природных резервативов, 26 – государственных природных памятников, 5 – государственных заповедных зон, 50 – государственных природных заказников и 5 – государственных ботанических садов.

Общая площадь государственных природоохранных учреждений составила 22115475,3 гектар, из них лесом занята 2361739,8 гектар или 10,7%, водоемами – 462362,4 гектар или 2,1%. Наибольшую площадь (7053787 и 5753428,9 га) занимают заповедники и природные национальные парки, расположенные на территории, соответственно Южно-Казахстанской и Алматинской областей.

На территории государственных природоохранных учреждений растет 28191 вид растений, содержится 2524 вида диких животных, 8872 вида птиц, 498 видов пресмыкающихся, 138 видов земноводных и 407 видов рыб.

На территории этих заповедников и природных национальных парков водятся 59796 голов диких животных. Основными видами этих животных являются зайцы, джейраны, сибирские горные козлы, косули, длинно-иглистые ежи, сурки, белки, лисицы и другие. Наибольшее число диких животных насчитывается в заповедниках и природных национальных парках Акмолинской (20114 голов), Алматинской (14208 голов) и Восточно-Казахстанской (9592 голов) областей.

Разнообразна и богата фауна птиц. На особо охраняемых территориях республики гнездятся до 194372 голов птиц, такие как утки, тетерева, фламинго, кеклики, фазаны, куропатки, улары, кудрявые пеликаны, глухари и другие.

Наиболее разнообразной является фауна заповедников и природных национальных парков, находящихся на территории Акмолинской (106200 голов) и Алматинской (39038 голов) областей.

Из редких и исчезающих видов животных и птиц были сохранены бурые тьянь-шаньские медведи, снежные барсы, туркестанская рысь, горные бараны, сайгаки, куланы, олени, лоси, каракал, ушастый еж, манул, лебедь-шипун, филин, а также белобрюхий рябок, редчайшая дрофа-красотка, черный аист, шахан, сокол балобан, серпоклюв, змеяяд и гриф.

Таким образом, все эти факты и цифры говорят, что в Казахстане создаются условия для развития экологического туризма. В списке мероприятий в принятой программе развития туризма на 2003-2005гг. основным пунктом значилось развитие экологического туризма в Казахстане. В частности, в рамках этой программы планировалось развитие экотуризма в Южно-Казахстанской, Павлодарской, Восточно-Казахстанской областях. Кроме того, недалеко от Алматы завершилось строительство горного комплекса.

Но для развития экологического туризма недостаточно наличие государственных природоохранных учреждений или других экзотических мест, представляющих интерес туристов, нужно создавать и необходимые условия по его устойчивому развитию. Для этого надо развивать туристскую инфраструктуру, что в свою очередь требует подготовку высококвалифицированного обслуживающего персонала (инструкторов, гидов), привлечения заинтересованных в этом деле туристских организаций и общественных объединений, которые несли бы ответственность за сохранность окружающей среды и ее биоресурсов.

В любом государстве и на любом туристском рынке особое место для развития туристского бизнеса занимают мотивировки. Мотивы путешествий воздействуют как на туристский спрос, так и на туристское предложение. Мотивировки – побудительные мотивы индивидуума в психологии потребителя. Для создания

инфраструктуры туризма и стимулирования туристского спроса необходимо еще знать так называемый «черный ящик» иностранного туриста.

В стереотипе поведения потребителя за последние десятилетия произошли коренные изменения: потребитель перешел от пассивного времяпровождения к активным формам отдыха, потребитель стремится к смене впечатлений.

Естественно, понятие “экологический туризм” не может подразумевать только путешествия по девственным, нетронутым уголкам земного шара. К настоящему моменту понятие стало гораздо шире, оно определяется главной целью экологического туризма – приобщением к природе, познанием ее глубинной сути, слиянием с ней и пониманием необходимости ее охраны.

Главным в этом направлении туризма должен быть принцип “не навреди!”, последующие поколения должны увидеть мир таким, каким его видят ныне живущие. Можно вспомнить в этой связи знаменитую формулу: мы не наследники наших предков, но должники наших детей и внуков.

Поэтому экологический туризм можно определить как туризм, предполагающий, прежде всего, пребывание человека в условиях “открытой” природы, его непосредственное взаимодействие с живописными, экзотичными, неповторимыми явлениями природы и объектами, удовлетворяющими познавательные, научные, краеведческие потребности человека.

Принципиальное отличие экологического туризма от других его видов – это регламентация поведения туристов на природе, охрана природных ландшафтов от перегрузки и загрязнения, предотвращение деградации природных ресурсов, представляющих собой огромную ценность как раз с точки зрения развития индустрии туризма.

В свете концепции устойчивого развития, приобретающей все большую популярность в мире, экологический туризм с полным правом можно назвать формой устойчивого развития туризма, экологически безопасным способом использования природных и культурных ресурсов.

В экологической оценке различных видов хозяйственной деятельности, проведенной Всемирным банком, отмечено, что преимущество проектов, направленных на развитие экологического туризма, заключается в том, что они могут сочетать сохранение природных и культурных достопримечательностей, получение экономической выгоды и обеспечение полноценного отдыха. К тому же экотуризм позволяет проводить охранные мероприятия окружающей среды, улучшить экономическое состояние регионов, дает возможность заработать местному населению.

В 2008 году списочная численность работников (без совместителей) природоохранных учреждений составила 4276 человек, из них лишь 141 человек были заняты организацией экскурсий для туристских групп. Ими были проведены 3610 экскурсий, в которых приняло участие 598424 туриста.

При этом экскурсии для туристских групп были организованы в природоохранных учреждениях Акмолинской, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Павлодарской, Северо-Казахстанской и Южно-Казахстанской областей.

Доходы от посещения туристских групп этих заповедников и природных национальных парков в 2008г. составили 130968 тыс. тенге, расходы на оплату труда работников, занятых организацией экскурсий – 26356,8 тыс. тенге.

Использованная литература:

1. Указ Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2006 года № 231 «О Государственной программе развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 годы».
2. Руденко И. «Природное наследие и экологический туризм».

Резюме:

Мақалада ресурстары және экологиялық туризмді дамытуға арналған Қазақстанның мүмкіндіктері қаралады.

В статье рассматриваются ресурсы и возможности Казахстана для развития экологического туризма.

The article deals with the resources and opportunities of Kazakhstan for the development of ecological tourism.

Сведения об авторе:

Демесинова Галия Хайыржановна – главный эксперт Департамента национальных счетов и исследований Агентства Республики Казахстан по статистике.

Финансовые инструменты

Л. Джаксыбекова

АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына»

Финансовые инструменты, составляя значительную часть активов и обязательств финансово-кредитных компаний, играют ведущую роль в обеспечении эффективного функционирования финансовых рынков. В последние три десятилетия рынок финансовых инструментов значительно вырос как количественно, так и качественно; его развитие сопровождалось появлением все новых и новых видов финансовых инструментов, включая производные инструменты. В современных условиях финансовые институты, банки и компании не ограничиваются использованием традиционных первичных инструментов, прибегают к сложным финансовым инструментам – дериватам и взаимосвязанным финансовым инструментам.

Каждая экономическая категория имеет свою специфику, проявляется через определенные виды, формы и методы выражения соответствующих отношений. Именно эти понятия - виды, формы и методы реализации отношений – выступают в экономической жизни как инструмент, механизм управления соответствующими процессами¹.

По мнению экономистов, все перекосы в развитии экономики многих стран вызваны одним ключевым дисбалансом – между экономическим и финансовым развитием последних лет в Китае, России и странах экспортерах нефти.² Поскольку финансовая система этих стран не развита, они вынуждены были размещать часть своих сбережений на развитых рынках - в первую очередь в США и Великобритании. Англосаксонские страны создали самую развитую в мире систему финансовых инструментов для трансформации сбережений населения и государств в инвестиции. Поэтому сбережения Китая, России, Казахстана и ряда других стран устремились за рубеж. Однако мир переоценил качество американских

финансовых рынков. Искушение брать избыточные риски – обусловленное огромным притоком дешевых денег со всего мира (поэтому были установлены низкие процентные ставки) – оказалось слишком сильным. Финансовые институты повели себя безответственно, что и привело к кризису. Поэтому надо развивать собственный финансовый рынок с эффективными финансовыми инструментами, в том числе инструменты для управления рисками, что позволит сократить дисбалансы в экономике, снизить риски и убытки.

В ответ на развитие финансовых рынков Комитетом по МСФО были разработаны международные стандарты финансовой отчетности (IAS) 32 и 39: «Финансовые инструменты – представление» и «Финансовые инструменты – признание и оценка»³, различия между которыми определены разной сферой их применения.

Так, МСФО 32 дает определение финансовых инструментов (финансовых активов, финансовых обязательств и долевого инструментов), рассматривает некоторые аспекты признания финансовых инструментов в отчетности (например, разделение их на элемент обязательства и элемент капитала), способы расчетов финансовых инструментов и связанных с ними процентов, дивидендов, прибылей и убытков, а также устанавливает требования по раскрытию информации обо всех типах финансовых инструментов и связанных с ними рисков.

МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» рассматривает вопросы классификации финансовых инструментов, в том числе встроенных производных инструментов, признания (прекращения признания) финансовых активов и финансовых обязательств, порядок первоначальной и последующей оценки различных групп финансовых активов и финансовых обязательств, а также наиболее сложные вопросы – хеджирование и инструменты хеджирования.

МСФО IAS 32 определяет некоторые термины следующим образом⁴.

Финансовый инструмент – это любой договор, в результате которого одновременно возникает финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другой.

Финансовый актив – актив, представляющий собой: (а) денежные средства; (б) долевого инструмент другой организации; (в) договорное право:

– на получение денежных средств или иного финансового актива от другой организации;

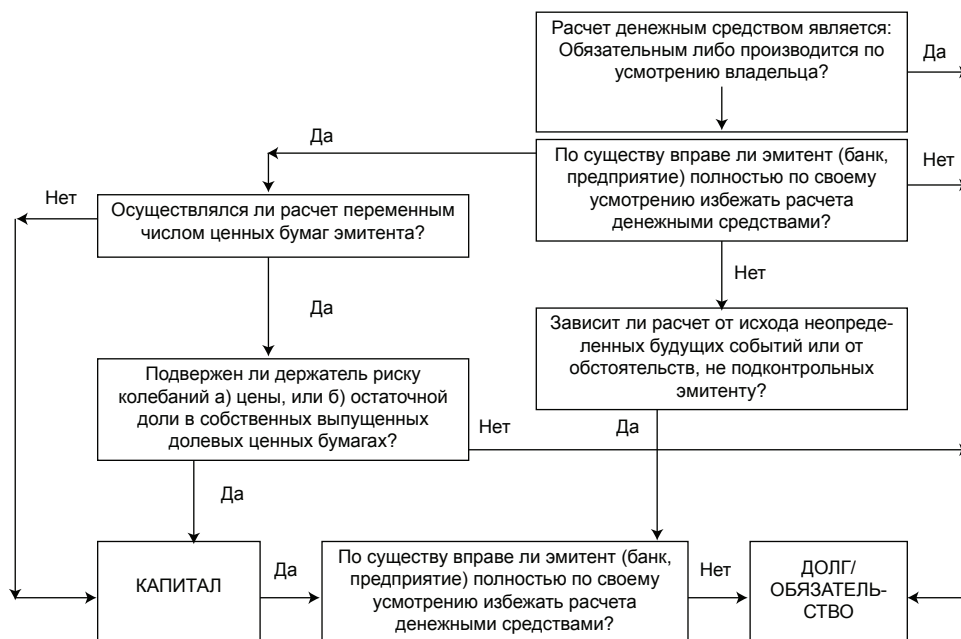
¹ Мельников В.Д. Основы финансов: Учебник. - Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005. с.62.

² Гуриев С. Как восстановить баланс. // Forbes. №1(58), 2009.-с.24.

³ Международные стандарты финансовой отчетности 2008. М.: Аскери - ACCA, 2008. с.321-352 и с.493-594.

⁴ Международные стандарты финансовой отчетности 2008. М.: Аскери - ACCA, 2008. с.324.

Дерево решений – долг/обязательство или капитал



- на обмен финансовых активов или финансовых обязательств с другой организацией на потенциально выгодных для себя условиях;
- такой договор, расчет по которому будет или может быть произведен собственными долевыми инструментами организации, и который при этом является:
 - а) таким производным инструментом, по которому у организации есть или может появиться обязанность получить переменное число собственных долевого инструмента;
 - в) таким производным инструментом, расчет по которому будет или может быть произведен любым

иным способом, нежели путем обмена фиксированной суммы денежных средств или иного финансового актива на фиксированное число его собственных долевого инструментов организации. Именно поэтому в число собственных долевого инструментов эмитента не входят инструменты, которые сами по себе являются договорами на получение или предоставление собственных долевого инструментов эмитента в будущем.

В таблице 1 показано определение, является ли инструмент финансовым обязательством или долевым инструментом и как он классифицируется в балансе.

Таблица 1

Различия между финансовыми инструментами и капиталом

Инструмент	Обязательство по выплате основной суммы долга денежными средствами	Обязательство по оплате купона/ дивидендов денежными средствами	Расчет фиксированным количеством акций	Классификация
Обыкновенные акции	Нет	Нет	Да/Нет	Капитал
Подлежащие выкупу привилегированные акции с фиксированным 5%-ным дивидендом, выплачиваемым ежегодно при наличии прибыли, распределяемой на дивиденды	Да	Да	Да	Обязательство

Инструмент	Обязательство по выплате основной суммы долга денежными средствами	Обязательство по оплате купона/ дивидендов денежными средствами	Расчет фиксированным количеством акций	Классификация
Подлежащие погашению привилегированные акции с дискреционными дивидендами	Да	Нет	Нет	Обязательство по основной сумме долга и статья капитала в отношении дивидендов
Конвертируемые облигации с конверсией в фиксированное число акций	Да	Да	Да	Обязательство по облигации и статья капитала в отношении опциона
Конвертируемые облигации с конверсией акций на сумму обязательства	Да	Да	Нет	Обязательство

Финансовое обязательство – любое обязательство, представляющее собой: (а) договорное обязательство предоставить денежные средства или иной финансовый актив другой организации; (б) обменять финансовые активы или финансовые обязательства с другой организацией на потенциально невыгодных для себя условиях¹. Кроме того, к числу финансовых обязательств относятся некоторые виды договоров, расчеты по которым будут или могут быть произведены собственными долевыми инструментами организации, и который при этом является:

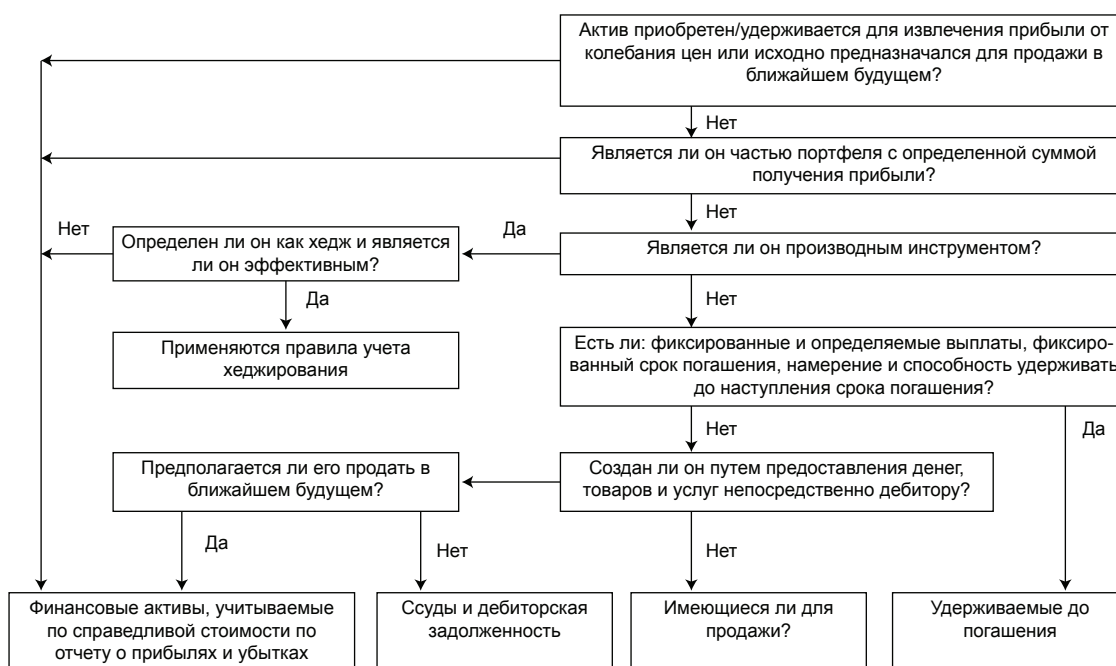
(1) таким непроизводным инструментом, по которому у организации есть или может появиться обязанность получить переменное число собственных долевого инструментов; или

(2) таким производным инструментом, расчет по которому будет или может быть произведен любым иным способом, нежели путем обмена фиксированной суммы денежных средств или иного финансового актива на фиксированное число его собственных долевого инструментов. Именно поэтому в число собственных долевого инструментов эмитента не входят инструменты, которые сами по себе являются договорами на получение или предоставление собственных долевого инструментов эмитента/организации в будущем.

Долевой инструмент – это любой договор, подтверждающий право на остаточную долю в активах организации, оставшихся после вычета всех ее обязательств.

Рисунок 2

Дерево принятия решений в отношении категорий финансовых инструментов



¹ Там же с.325

Эмитент финансового инструмента должен при первоначальном признании классифицировать этот инструмент или составляющие его части как финансовое обязательство, финансовый актив или долевого финансового инструмента, в соответствии с содержанием договорного соглашения и выше приведенными определениями.

Классификация финансовых инструментов в рис.1 основывается на использовании принципа преобладания содержания над формой.

Финансовый инструмент представляет собой долевого инструмент в случае выполнения сформулированных ниже условий:

а) частью этого инструмента не является обязательство по договору предоставить денежные средства или иной финансовый актив другой организации или обменять на финансовое обязательство или финансовое обязательство с другой организацией на потенциально невыгодных для эмитента условиях;

б) если расчеты по инструменту должны или могут производиться собственными долевыми инструментами эмитента, то он является: производным инструментом, который не включает договорное обязательство предоставить переменное число собственных долевого инструментов; или производным инструментом, расчеты по которому должны производиться путем обмена эмитентом фиксированной суммы денежных средств или иного финансового актива на фиксированное число его собственных долевого инструментов. Именно поэтому в число собственных долевого инструментов эмитента не входят инструменты, которые сами по себе являются договорами на получение или предоставление собственных долевого инструментов эмитента в будущем.

Договорное обязательство, в том числе и возникающее в связи с производным финансовым инструментом, которое должно или может привести к получению или предоставлению собственных долевого инструментов эмитента в будущем, но которое не отвечает вышеуказанным условиям (а) и (б), не является долевым инструментом.

Проценты, дивиденды, убытки и прибыли, относящиеся к финансовому инструменту или его компоненту, классифицированному как финансовое обязательство, должны отражаться как доходы или расходы на счете прибылей и убытков. Выплата доходов держателям долевого инструмента относится организацией непосредственно в дебет счета капитала, за вычетом соответствующей льготы по налогу на прибыль. Затраты по сделке с долевым инструментом, кроме затрат на выпуск самого долевого инструмента, непосредственно относимых на приобретение предприятия должны отражаться как вычет из капитала без учета какой-либо соответствующей льготы по налогу на прибыль. Дивиденды, выплачиваемые по акциям, полностью признанным в качестве обязательств, отражаются как расходы точно так же, как проценты по облигациям. Аналогичным образом, прибыли и убытки, связанные с погашением или рефинансированием финансовых обязательств, отражаются на счете прибылей и убытков, в то время как погашение или рефинансирование долевого инструмента представляется в отчетности как изменения в капитале. Изменения справедливой стоимости долевого инструмента в финансовой отчетности не признаются.

Как правило, организация несет различные издержки, связанные с выпуском или приобретением собственных долевого инструментов. Эти издержки могут включать регистрационные и другие обязательные сборы, вознаграждения юристам, аудиторам

и другим профессиональным консультантам, расходы на печать и гербовые сборы. Затраты по сделке с долевыми инструментами отражаются как вычет из капитала (без учета какой-либо льготы по налогу на прибыль) при условии, что они представляют собой дополнительные и непосредственно относимые на сделку с долевыми инструментами затраты, которых в противном случае можно было бы избежать. Затраты по сделке с долевыми инструментами, осуществленные которые не удалось, следует относить на расходы.

Прибыли и убытки, связанные с изменением балансовой стоимости финансового обязательства, отражаются как доходы или расходы в отчете о прибылях и убытках, даже в том случае, когда они относятся к инструменту, включающему в себя право на остаточную долю участия в активах организации в обмен на денежные средства или иной финансовый актив. Организация представляет любые прибыли или убытки, возникающие в связи с переоценкой такого инструмента, отдельно в отчете о прибылях и убытках.

Цель раскрытия информации, которая требуется в соответствии с настоящим Стандартом, состоит в предоставлении информации, способствующей пониманию значения финансовых инструментов с точки зрения финансового положения организации, результатов ее деятельности и движения денежных средств, а также помогающей при оценке величины, распределения во времени и определенности будущих потоков денежных средств, связанных с этими инструментами. (МСФО с.390)

Операции с финансовыми инструментами могут иметь результатом принятие или передачу организацией другой стороне одного или нескольких финансовых рисков, описанных ниже. Требуемые раскрытия обеспечивают пользователей финансовой отчетности информацией, с помощью которой они могут оценить степень риска, соответствующего финансовым инструментам.

Производный финансовый инструмент (дериватив) - финансовый инструмент, удовлетворяющий следующим характеристикам:

- его стоимость зависит от определенной процентной ставки, котировки акций, цены товара, валютного курса, индекса цен или курсов, кредитного рейтинга или индекса, других переменных (иногда называемых базисными);

- он не требует первоначальных вложений либо такие вложения необходимы в меньшем, чем при использовании других инструментов, которые аналогичным образом реагируют на изменения рыночных факторов;

- расчеты по нему производятся на определенную дату в будущем.

На ряде рынков ценных бумаг стандартным условием является осуществление поставки через заданное количество дней после даты заключения сделки. В подобных ситуациях датой признания финансового инструмента компания может выбрать дату заключения сделки или дату поставки и закрепить ее в своей учетной политике. В мировой практике наиболее распространен учет по дате заключения сделки, поскольку в этом случае отчетность отражает реальное положение компании с учетом всех заключенных сделок.

В момент признания финансовых инструментов оцениваются по справедливой стоимости, которая, как правило, равна фактическим затратам (цене сделки). Кроме того, первоначальная стоимость финансовых активов и обязательств, за исключением финансовых инструментов, переоцениваемых по справедливой стоимости через отчет о прибылях

и убытках, включает затраты по сделке.

В экономическом словаре дается следующее определение финансовых инструментов - финансовые документы, продажа или передача которых обеспечивает получение финансовых ресурсов, финансирование социально-экономических мероприятий; разнообразные виды рыночного продукта финансовой природы¹.

Виды финансовых инструментов подразделяются на:

- ценные бумаги,
- денежные обязательства,
- валюту,
- фьючерсы,
- опционы,
- нормативы, лимиты,
- финансовые резервы и т.д.

В соответствии с гражданским Кодексом Республики Казахстан ценная бумага - совокупность определенных записей и других обозначений, удостоверяющих имущественные права².

Гражданский кодекс Российской Федерации трактует ценные бумаги как документы, удостоверяющие, с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов, имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при их предъявлении³.

К ценным бумагам относятся акции, облигации и иные виды ценных бумаг, определенные в соответствии с Гражданским Кодексом и иными законодательными актами Республики Казахстан.

Ценные бумаги по форме выпуска подразделяются на:

- 1) документарные и бездокументарные;
- 2) эмиссионные и неэмиссионные;
- 3) именные, предъявительские и ордерные.

Документарные ценные бумаги - ценные бумаги, выпущенные в документарной форме (на бумажном или ином материальном носителе с возможностью непосредственного чтения содержания ценной бумаги без использования специальных технических средств).

Бездокументарные ценные бумаги - ценные бумаги, выпущенные в бездокументарной форме (в виде совокупности электронных записей).

Эмиссионные ценные бумаги - ценные бумаги, обладающие в пределах одного выпуска однородными признаками и реквизитами, размещаемые и обращающиеся на основании, единых для данного выпуска, условиях.

Государственная эмиссионная ценная бумага - эмиссионная ценная бумага, удостоверяющая права ее держателя в отношении займа, в котором заемщиком выступают Правительство Республики Казахстан или Национальный Банк

Республики Казахстан⁴.

Неэмиссионные ценные бумаги - ценные бумаги, не соответствующие признакам, указанным в части четвертой настоящего пункта⁵.

Именная ценная бумага - ценная бумага, подтверждающая принадлежность удостоверенных ею прав названному в ней лицу.

Предъявительская ценная бумага - ценная бумага, подтверждающая принадлежность удостоверенных ею прав предъявителю ценной бумаги.

Ордерная ценная бумага - ценная бумага, подтверждающая принадлежность удостоверенных ею прав названному в ней лицу, а в случае передачи им этих прав в порядке, предусмотренном пунктом 3 статьи 132 Кодекса, - другому лицу.

Облигация - ценная бумага с заранее установленным при ее выпуске сроком обращения, удостоверяющая в соответствии с условиями выпуска права на получение от лица, выпустившего облигацию, вознаграждения по ней и по окончании срока ее обращения - номинальной стоимости облигации в деньгах или ином имущественном эквиваленте⁶.

Облигации выпускаются только как именные эмиссионные ценные бумаги. Правительство Республики Казахстан, Национальный Банк Республики Казахстан, коммерческие организации вправе выпускать облигации.

Акция - ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и удостоверяющая права на участие в управлении акционерным обществом, получение дивиденда по ней и части имущества акционерного общества при его ликвидации, а также иные права, предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан.

Акции выпускаются только как именные эмиссионные ценные бумаги, их порядок выпуска устанавливается законодательством Республики Казахстан о рынке ценных бумаг.

Некоммерческие организации, созданные в организационно-правовой форме акционерного общества, выплату дивидендов по своим акциям не осуществляют.

Законодательными актами Республики Казахстан может быть предусмотрена возможность выкупа акций по решению суда у акционера, нарушающего своими действиями или бездействием интересы акционерного общества, а также предусмотрены возможность и основания принудительного выкупа акций банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, а также страховых (перестраховочных) организаций в случае наличия у них отрицательного размера собственного капитала, рассчитываемого в порядке, установленном законодательными актами Республики Казахстан⁷.

Инвестиционный портфель - находящаяся в

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.-5-е изд., перераб. и доп.-М., 2006.

2. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.08.2007 г.). Введен в действие Постановлением Верховного Совета РК 27 декабря 1994 года № 269-XII, ст. 129.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: От 30.11.1994 № 51-ФЗ.-В ред. от 06.12.2007.-Ст. 142.

4. Закон Республики Казахстан « О рынке ценных бумаг» от 02 июля 2003 года № 461-III. Введен в действие 10.07.2003г. Глава 1. ст.1.

5. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.08.2007 г.). Введен в действие 27 декабря 1994 года № 269-XII, ст. 129.

6. Там же ст.136.

7. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.08.2007 г.). Введен в действие 27 декабря 1994 года № 269-XII, ст. 139.

собственности или управлении субъекта рынка ценных бумаг совокупность различных видов финансовых инструментов либо имущества инвестиционного фонда в соответствии с требованиями, установленными законодательством Республики Казахстан об инвестиционных фондах (данный подпункт изменен законом Республики Казахстан от 07 июля 2004 года № 577-II).

Поэтому актуальной задачей любой компании, владеющей портфелем инвестиций является оптимизация и диверсификация различных видов финансовых инструментов с целью снижения и нивелирования рисков, получения стабильных доходов.

Резюме:

Мақалада қаржылық құралдарды жіктеу, олардың негізгі түрлері мазмұндалған. Қаржылық құралдардың мазмұны, олардың айырмашылығы ҚР заңнамалық актілері мен қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттар жағынан ашылған.

В статье изложены основные виды, классификация финансовых инструментов. Содержание финансовых инструментов, их различие раскрыто с точки зрения законодательных актов РК и международных стандартов финансовой отчетности

The article describes the main types, the classification of financial instruments. The content of financial instruments, their difference is revealed in terms of legislation of the Republic of Kazakhstan and the International Financial Reporting Standards

Данные об авторе:

Джаксыбекова Л.Н. - главный менеджер АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына».

Понятие, субъектный состав и содержание аудиторской деятельности в современной науке

Л. Нургазиева
КазЭУ им. Т. Рыскулова

В настоящее время аудит является составляющей системы финансово-экономических отношений государства, что накладывает соответствующий отпечаток на содержание и функции аудита и аудиторской деятельности. Широкий спектр данного рода отношений и процессов находит свое отражение и в научной трактовке данных явлений и их составляющих. В связи с чем в современной науке следует констатировать различия в определении самих базовых понятий аудиторской деятельности. Таким образом, формирование терминологического аппарата, сопровождающего аудиторскую деятельность в целом, в частности понятий аудита и аудиторской деятельности, в современной науке, определение их сущности по настоящий момент не завершено, являясь многоэтапным и комплексным процессом.

Согласно международным стандартам аудита его целевая компонента определяется следующим образом: «целью аудита финансовой отчетности является предоставление возможности аудитору выразить мнение в отношении того, подготовлена ли финансовая отчетность по всем существенным аспектам в соответствии с установленными основами финансовой отчетности. При выражении своего мнения, аудитор использует следующие фразы: «дает достоверное и объективное представление» или «представляет объективно во всех существенных аспектах», которые сами по себе являются равнозначными выражениями. Такую же цель имеет аудит финансовой или другой информации, подготовленной в соответствии с надлежащими критериями.

Обратимся к рассмотрению сущности аудита в ряде зарубежных исследований. Как показывает проведенный нами анализ, содержание аудита в их контексте трактуется, в частности, как независимое исследование финансовой отчетности или связанной с ней финансовой информации предприятия, независимо от формы собственности. Такое исследование завершается выражением точки зрения аудитора. Таким образом, главным определяющим содержание аудита конструктом в контексте зарубежных исследований, как показывает наш анализ, является контролирующая функция.

Под содержанием аудита зарубежными специалистами также понимается систематический процесс

объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения степени соответствия этих утверждений установленным критериям и представление результатов проверки заинтересованным пользователям.

Исследователи К. Пасс, Б. Лоуз и Л. Дэвис, в свою очередь, определяют аудит как проверку квалифицированным аудитором баланса и счета прибылей и убытков акционерной компании, а также лежащую в их основе бухгалтерскую документацию, с тем, чтобы установить, дают ли эти финансовые отчеты верное и полное представление о компании и отвечают ли они соответствующим законодательным нормам.

В трудах российских исследователей в равной степени присутствует подход к определению сущности аудита как с точки зрения его контролирующей составляющей, так и его информационной составляющей в качестве определяющих содержательных конструктов. Так, в работах российских специалистов, например А.Д. Шеремета, Т.Д. Дубровиной, Е.В. Негашева, Р.С. Сайфулина, В.П.Суйц, В.А.Сухова, содержание аудита рассматривается как независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью выражения мнения о степени достоверности этой отчетности. При этом отметим, особый вклад российского исследователя, профессора Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова А.Д. Шеремета в становление терминологического аппарата аудиторской деятельности в контексте функционирования мировой науки. Так, на основе выполненных исследований А.Д.Шереметом, признанным одним из основателей российской научной школы в данном направлении, были сформулированы и обоснованы научные положения, совокупность которых квалифицирована современными исследователями как новое перспективное направление в развитии бухгалтерского учета, анализа и аудита. Именно под его руководством в 1991г. в России был открыт первый на территории РФ центр обучения и переподготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов.

В научном исследовании Н.Н.Ковалевой аудит определяется как обзор деятельности и операций организации с целью определения их выполнения соответствию утвержденным целям, бюджету, правилам и стандартам.

В пособиях Владимира и Виталия Ковалевых аудит рассматривается как предпринимательская деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг (бухгалтерский учет, оценка, налоговое планирование, управление корпоративными финансами и др.).

В.П. Суйц, А.Н. Ахметбеков, Т.А. Дубровина трактуют аудит как лицензируемую предпринимательскую деятельность аттестованных независимых юридических и физических лиц (аудиторских компаний и отдельных аудиторов) - законных участников эконо-

мической деятельности, направленную на подтверждение достоверности финансовой, бухгалтерской и налоговой отчетности, для уменьшения, до приемлемого уровня информационного риска для заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности, представляемой предприятием (организацией) собственникам, а также другим юридическим и физическим лицам. Данное определение аудита, на взгляд исследователей, отличается системностью ввиду того, что оно отражает: единую цель проведения аудита - подтверждение достоверности отчетности, снижение риска использования ее в экономической деятельности; единые требования ведения аудита - наличие аттестатов и лицензий; единые и обязательные условия – проведение аудита независимыми субъектами.

Уже представленный ряд терминологических определений аудита наглядно характеризуют различие подходов исследователей к трактовке его сущности, однако на наш взгляд, в большинстве современных определений данного явления присутствует не столько терминологическая неоднозначность, сколько недостаточная комплексность, системность этого явления.

Анализ актуальных теоретических источников показывает, что в настоящее время в целом можно выделить несколько методологических подходов к разработке определения аудита в современной науке, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки. Эти методы, прежде всего, отражают различия в признаках, по которым классифицируют аудит. При этом в разных источниках в качестве критерия предлагается разделение по исполнителям, целевому компоненте и типам проверяемой информации, кроме того, существуют также и так называемые «синтетические» определения аудита, состоящие из той или иной комбинации указанных признаков. Каждому такому подходу соответствует и свое определение аудита.

В частности, одно из типичных «синтетических» определений аудита, на наш взгляд, дано Комитетом по основным концепциям аудита Американской ассоциации бухгалтеров, который определил данное явление следующим образом: «Аудитом называется систематический процесс объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения соответствия этих утверждений установленным критериям и представления результатов проверки заинтересованным пользователям». При этом комитетом сознательно подчеркивается факт расширенной формулировки аудита, которое, по мнению его участников, позволяет отразить «все многообразие целей, которые может преследовать аудит, и все разнообразие предметов исследования, на которых может быть сосредоточено внимание в процессе конкретной аудиторской проверки».

Необходимо особо подчеркнуть тот факт, что в настоящее время на практике и в специальной литературе термин «аудит» часто применяют в достаточно широком смысле: к аудиту в этой связи относят различные виды деятельности, суть которых сводится к независимой проверке, оценке, экспертизе. В этом случае он подразумевает практически любую работу независимых специалистов, с представлением своей точки зрения о результатах анализа, что активизирует активное развитие современной науки и появление различных терминологических определений, характеризующих отраслевую или другого рода специфику деятельности. Так, в частности, в Казахстане в связи с этим в аудиторской деятельности сегодня

появились такие термины, как «экологический аудит», «аудит управления», «технологический аудит», «образовательный аудит», «конституционный аудит» и др. Таким образом, необходимо констатировать, что аудит по своему содержанию в Казахстане сегодня в большей степени соответствует словосочетанию «независимая экспертиза», при этом, аудит и консалтинг достаточно трудно различить на практике.

Между тем, термин «аудит», с научной точки зрения, может рассматриваться и в узком смысле. В этом случае он будет тождественен понятиям «финансовый аудит», «внешний аудит» и «аудит финансовой отчетности». В исследованиях В.И.Подольского, Г.Б.Поляк, А.А.Савина выделены следующие основные характеристики аудита в узком смысле как аудита финансовой отчетности (при изменении хотя бы одной из характеристик аудит не может считаться аудитом финансовой отчетности в общепринятом понимании):

- цель: аудит на соответствие финансовой отчетности требованиям принципов бухгалтерского учета;
- исполнитель: внешние аудиторы (сотрудники независимых аудиторских фирм);
- пользователи результатов: внешние по отношению к субъекту аудита контрагенты и сам субъект аудита (в данном контексте более правильным, на наш взгляд, было бы употребление термина «объект аудита»).

Аудит финансовой отчетности базируется на предположении о том, что она будет использоваться различными группами для различных целей. Следовательно, независимый аудитор выполняет аудит и делает заключение, на которое могут положиться все пользователи, вместо того, чтобы каждый пользователь проводил бы свой собственный аудит.

Отметим, что аудит как вид профессиональной деятельности появился в Казахстане, в начале 90-х гг. XX века. Сегодня научно-теоретическая база аудита Казахстана находится в русле общемировых тенденций, определяя сущность и содержание аудиторской деятельности и будучи регламентированной нормативно-правовой базой функционирования данного явления, что требует подробного рассмотрения данных вопросов.

В настоящий момент термин «аудит» в Казахстане, также как и в России и других странах СНГ используется в широком и узком смысле. В широком смысле к нему, как отмечалось выше, относят практически любую независимую экспертизу, в узком смысле – преимущественно аудит финансовой отчетности. Подобное слишком широкое и многозначное использование одного термина для обозначения содержательно различных процессов, по нашему мнению, способно качественно затруднить любой анализ.

В связи с этим, нам, вслед за А.Д. Шереметом, видится целесообразным разделять, с научной точки зрения, понятия аудита и аудиторской деятельности как качественно и содержательно отличающиеся процессы, характеризующиеся получением различных стратегических результатов. Так, результатом аудита могут быть выводы о состоянии финансовой отчетности – реальности статей баланса, достоверности бухгалтерского учета, законности и целесообразности хозяйственных операций, а результатом аудиторских услуг – возможное состояние объектов в будущем, то есть прогнозные экономические показатели, качественные характеристики организационной структуры управления, системы учета и контроля. Таким образом, аудит понимается А.Д. Шереметом

как независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью выражения мнения о степени достоверности этой отчетности. В свою очередь, аудиторская деятельность, на взгляд исследователя, представляет собой предпринимательскую деятельность по проведению собственного аудита и оказанию сопутствующих ему работ и услуг [Шеремет, докт. дис., с.27].

В связи с этим, в настоящем исследовании термин аудит употребляется в соответствии с определением, данным в А.П. Шереметом, при этом под содержанием аудиторской деятельности нами подразумевается предпринимательская деятельность соответствующих организаций.

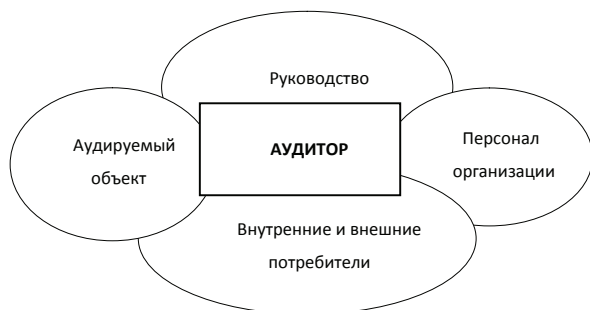
В контексте определения субъектного состава аудиторской деятельности следует отметить, что ее основными сторонами выступают: аудитор (аудиторская организация), аудируемый объект и потребители результатов аудита. В связи с этим системное представление организации аудита в современных условиях может быть схематически проиллюстрировано следующим образом (см. Рисунок 1):

Прокомментируем более подробно данную схему.

Аудируемый объект может представлять собой как юридическое лицо, филиалы и (или) представительства юридического лица, выступающие от его имени, так и индивидуального предпринимателя, в отношении которого проводится аудит. В настоящее время во многих странах такие организации как открытые акционерные общества, страховые организации, банки, подлежат обязательному аудиту.

Рисунок 1

Системное представление организации аудита



Между тем, в современных условиях научно-практической эволюции сущности понятия аудита, содержание его деятельности охватывает все новые виды объектов, не всегда представляющие собой юридическое лицо.

При этом аудируемый объект при проведении аудита имеет определенные права и обязанности, регламентируемые национальными и международными нормативно-правовыми актами, определяющими осуществление данного рода деятельности. Так, аудируемый объект, как правило, имеет право:

- а) получать от аудиторской организации необходимую информацию о положениях законодательства в области проведения аудита;
- б) получать от аудитора информацию о выявленных нарушениях в ведении бухгалтерского учета, финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью;
- в) отказаться от услуг аудита при нарушении аудитором условий договора.

Аудируемый объект при этом обязан:

- представлять необходимые документы, давать разъяснения и объяснения в устной или письменной форме;

- не препятствовать деятельности аудиторской организации посредством ограничения круга вопросов, подлежащих аудиту;

- направлять по требованию аудиторской организации письменный запрос от своего имени в адрес третьих лиц для получения необходимых данных.

В рыночных условиях хозяйствования финансовое состояние каждого хозяйствующего субъекта зависит от его взаимоотношений с другими субъектами хозяйствования, в связи с этим возрастает потребность в достоверной учетной и отчетной информации об их деятельности. В частности, объективная и достоверная информация о деятельности некоторых хозяйствующих субъектах необходима:

- собственникам хозяйствующих субъектов для определения стратегии развития;
- инвесторам (национальным и иностранным) при вкладывании своих капиталов в другие хозяйствующие субъекты;
- банкам для принятия решения о целесообразности предоставления кредита;
- поставщикам для получения гарантий полной оплаты за отгруженные товары, выполненные работы и предоставленные услуги;
- акционерам для контроля работы администрации общества;
- государственным органам для планирования потребностей макроэкономики, оценки налоговых поступлений в бюджет и т.п.;
- судам и следственным органам для подтверждения достоверности интересующей их финансовой информации, включая информацию, которая является коммерческой тайной.

Пользователи, для которых достоверность финансовой информации является важной, требуют засвидетельствования ее аудитором. В целом пользователи финансовой отчетности можно разделить на внутренних и внешних. Внутренними пользователями финансовой отчетности являются в первую очередь собственники предприятия. Кроме них к внутренним пользователям можно отнести руководство предприятия. К числу внешних пользователей можно причислить инвесторов, кредиторов, контролирующие органы и т.д.

Как показывает теория и практика реализации аудиторской деятельности в Республике Казахстан, в контексте рассмотрения ее содержания многие субъекты аудиторской деятельности по-прежнему склонны рассматривать аудиторов как временно нанятых помощников для бухгалтерии, призванных не только проверить полностью все хозяйственные операции, но проконсультировать по всем проблемам финансово-экономического характера, минимизировать проверки налоговых органов и сформулировать решение всех проблем, связанные с претензиями контролирующих инстанций на безвозмездной основе.

В этой связи, для более полного понимания содержания, аудиторской деятельности необходимо остановиться на анализе сущности такого важного понятия, как «существенность».

Существенными в контексте функционирования института аудита на современном этапе признаются обстоятельства, значительно влияющие на достоверность финансовой отчетности. Под уровнем существенности при этом понимается предельное значение искажения финансовой отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности лишается возможности делать на

ее основании правильные выводы. Использование принципа существенности означает, что при аудиторской проверке и оформлении ее результатов аудитор рассматривает не все, а наиболее значимые проблемы, выявляет и анализирует наиболее серьезные нарушения порядка ведения бухгалтерского учета и составления отчетности.

Аудитор в этой связи не может и не должен говорить о полном соответствии всех совершенных проверяемым субъектом хозяйственных операций действующему законодательству в силу объективного наличия в аудите понятия риска. В самом общем смысле аудиторский риск может рассматриваться как вероятность не обнаружения аудитором отдельных (в том числе существенных) ошибок и неточностей. При проверке аудитор должен принять все меры к снижению уровня аудиторского риска, но полностью такой риск устранен быть не может.

Все вышеизложенное иллюстрирует достаточно важное положение аудиторской деятельности: результат аудита представляет собой профессиональное мнение аудитора, основанное на выявленных в ходе проверки фактах. Это мнение субъективно и далеко не всегда обязано совпадать (применительно к конкретным ситуациям) с взглядами налоговых органов и иных структур государственного контроля. Сам факт такого несовпадения точек зрения не может рассматриваться как свидетельство недостаточного профессионального уровня аудитора. Вместе с тем суждения и рекомендации аудитора должны быть основаны на нормах законодательства и достаточно аргументированы, с тем, чтобы использующая его сторона могла бы отстаивать свою правоту в судебном порядке.

Отметим тот факт, что по мере развития рыночной экономики всего национального хозяйства, отечественный аудит постепенно все дальше эволюционирует от института «подручных» бухгалтерских служб, к инструменту контроля со стороны акционеров, инвесторов и других внешних потребителей

аудиторских услуг.

В этой связи показательным является мониторинг основных причин найма аудиторов-консультантов в современных условиях функционирования рынка аудиторских услуг.

Как показывают проведенные исследования, причины, по которым компания намерена сотрудничать с аудитором-консультантом, в целом сводятся сегодня к следующему:

- желание увидеть реальное положение дел в сфере финансово-бухгалтерской документации и уплаты налогов на фирме;
- необходимость максимально быстро получить положенное по законодательству заключение;
- потребность обезопасить себя от возможных претензий государственных, в первую очередь, налоговых, органов;
- стремление оптимизировать учетную политику, бухгалтерский учет и уплату налогов;
- необходимость получить аудиторское заключение по международным стандартам, требуемое для работы с партнерами, в первую очередь зарубежными.

Таким образом, для аудируемого объекта и его руководства необходимым, прежде всего, является определение приоритетов проведения аудита, поскольку в зависимости от конечных целей меняется значимость тех или иных критериев осуществления аудиторской деятельности. В то же время, должно происходить полное осознание сущности современной аудиторской деятельности как аудитором, так и аудируемым. В этом контексте важным является тот факт, что, выдавая официальное аудиторское заключение, аудитор-консультант, прежде всего, призван укрепить доверие к отчетности аудируемого объекта со стороны ее пользователей.

Резюме:

Қазіргі уақытта аудит – аудит және аудиторлық қызмет мағынасы мен функциясына тиісті ізін салатын мемлекеттік қаржы-экономикалық қатынас жүйесін құрастырушы болып табылады.

Өзекті теория көздерін талдау қазіргі уақытта әр қайсысының өз құндылықтары мен жетіспеушіліктері бар қазіргі ғылымдағы аудитті анықтауда бірнеше әдістемелік жолдарды толықтай атауға болады. Алдымен, бұл әдістер аудитті топтастыратын белгілердің ерекшеліктерін көрсетеді. Бұл ретте әр түрлі көздер өлшем сапасында тексерілетін ақпараттың орындаушысы, мақсатты компоненті және түрлеріне бөлуді ұсынады, бұдан басқа көрсетілген белгілердің осы немесе басқа әрекеттерінен тұратын «синтетикалық» деп аталатын аудитті анықтауыш бар. Әрбір осындай жол өз аудитін анықтауы тиіс.

В настоящее время аудит является составляющей системы финансово-экономических отношений государства, что накладывает соответствующий отпечаток на содержание и функции аудита и аудиторской деятельности.

Анализ актуальных теоретических источников показывает, что в настоящее время в целом можно выделить несколько методологических подходов к разработке определения аудита в современной науке, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки. Эти методы, прежде всего, отражают различия в признаках, по которым классифицируют аудит. При этом в разных источниках в качестве критерия предлагается разделение по исполнителям, целевой компоненте и типам проверяемой информации, кроме того, существуют также и так называемые «синтетические» определения аудита, состоящие из той или иной комбинации указанных признаков. Каждому такому подходу соответствует и свое определение аудита.

Nowadays an audit is a system component of financial - economic relations of the state that leaves the corresponding stamp on the content and functions of audit and audit activity.

The analysis of actual theoretical sources shows that now as a whole it is possible to allocate some methodological approaches to working out of audit definition in modern science, where each of approaches has the advantages and disadvantages. These methods, first of all, reflect distinctions in signs on which audit is classified. Thus in different sources as criterion is proposed the division by executors, target component and by types of the auditing information, besides, there are also so-called «synthetic» audit definitions consisting from this or that combination of indicated signs. Each such approach has its own audit definition.

Данные об авторе:

Нургазиева Л.А. - доцент КазЭУ им. Т. Рыскулова, к.э.н.

Экономические проблемы комплексного использования сырья

З. Тлеуберген
КарГУ им. Е.А. Букетова

На всех предприятиях минерально-сырьевого комплекса подлежали учету показатели: потери и разубоживания при добыче, погашаемые запасы, потери товарной руды при транспортировке до обогатительной фабрики и металлургических заводов, коэффициенты извлечения основных и попутных компонентов при сортировке и обогащении руды, при металлургической переработке руды и концентратов. Результаты работы предприятий минерально-сырьевого комплекса по указанным показателям фиксировались в специальных формах, а затем они обобщались головными отраслевыми научно-исследовательскими институтами.

Обобщенные результаты представлялись соответствующим министерствам и соответствующим подразделениям. Последние принимали конкретные решения по каждому предприятию за упущение или достигнутые результаты в комплексном использовании минерально-сырьевых ресурсов. Хотя и формально такой метод учета и стимулирования комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов официально не отменен, в настоящее время анализом и систематизацией материалов по комплексному использованию минерально-сырьевых ресурсов, как по отдельным предприятиям, так и в целом по республике практически ни одна организация не занимается. И соответственно ни министерства, ни другие государственные органы не принимают практических мер, направленных на повышение уровня комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов.

В связи с многоотраслевым характером цветной металлургии на ее предприятиях применялись различные методы экономического стимулирования комплексного использования. Так, например в Усть-Каменогорском свинцово-цинковом комбинате наряду с повышением заработной платы работников непосредственно занимающихся комплексным использованием сырья, эти же работники премировались за достижение высоких показателей из фондов материального поощрения. При этом экономические результаты от повышения показателей комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов не увязывались с суммой вознаграждения экономического стимулирования.

Анализ критериев и показателей материального поощрения на предприятиях цветной металлургии показывает, что действовавший порядок образования

фондов поощрения был направлен, главным образом, на стимулирование объема производства товарной продукции, а отнюдь не на повышение глубины извлечения основных и попутных компонентов, полноты извлечения запасов. Во многих случаях даже при значительном снижении коэффициента извлечения полезных компонентов и полноты использования запасов месторождения, размеры фондов материального поощрения не уменьшались, а в ряде случаев возросли, так как снижение показателей комплексного использования запасов и полезных компонентов компенсировалось увеличением абсолютных размеров добычи и переработки полезных ископаемых. Это положение объясняется отсутствием фондокорректирующих показателей, отражающих уровень комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов.

Система материального поощрения на практике не оказала заметного влияния на повышение уровня комплексности использования минерально-сырьевых ресурсов, потому что дополнительная прибыль, получаемая от повышения показателей комплексного использования, была незначительной по своим размерам. Дело в том, что на действующих предприятиях дополнительную прибыль получают, главным образом, за счет уменьшения нормативных величин потерь и разубоживания руды. Значительное снижение указанных показателей в условиях функционирующего предприятия практически невозможно без существенной реконструкции рудника и изменения технологии добычи руды (системы разработки). Также невозможно рассчитывать на значительное повышение коэффициента комплексного использования сырья и извлечения отдельных компонентов по сравнению с их нормативным уровнем в условиях работающих обогатительных фабрик и металлургических заводов без существенной реконструкции и изменения технологии переработки.

Рассмотрим вопрос стимулирования повышения комплексности использования сырья вне зависимости от фондов экономического стимулирования, а в разрезе действенности премиальных систем, при меняемых в промышленности.

В положениях о премировании, действующих на предприятиях цветной металлургии, особенно для рабочих, очень часто размер премии, в том числе из фонда заработной платы, устанавливается в зависимости от повышения коэффициента извлечения основного или основных компонентов, выхода продукции, снижения расхода сырья и т.п. Эти показатели для премирования устанавливаются для основных, а иногда и вспомогательных рабочих основных технологических цехов, ИТР, производственных цехов, иногда рабочих и ИТР общезаводских служб. Премирование за повышение извлечения попутных компонентов производится очень редко, в основном когда они дефицитны.

Для повышения материальной заинтересованности в улучшении комплексного использования сырья следует развивать и совершенствовать действующие системы премирования за экономию сырья, увеличение выхода годных продуктов, шире применять методы материального поощрения за повышение использования попутных компонентов и эффективное извлечение

из сырья новых элементов. Для повышения действенности премиальных систем их следует распространять на контингент работников, от которых непосредственно не зависит решение этих вопросов.

Экономическое стимулирование комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов путем регулирования цен на продукты, получаемые от такого производства, на практике сводилось к установлению льготных цен на продукцию, получаемую попутно. Так, например, на отходы горно-металлургического производства, пригодные к промышленному использованию в виде сырья для строительных материалов, цены устанавливались ниже, чем цены на первичные заменяющие полезные ископаемые. Такая политика ценообразования проводилась, главным образом, для экономического стимулирования первоочередного использования этих отходов. Аналогичная практика ценообразования практически проводилась применительно к другим попутно получаемым ценным полезным компонентам. Она, если применительно к отходам горно-металлургического производства сыграла определенную позитивную роль, то применительно к ценным, попутно извлекаемым полезным компонентам (золото, серебро, германий, галлий и др.) сыграла негативную роль. В целом в результате установления заниженных цен на попутно добываемые полезные компоненты, недооценивалось значение комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов, что сыграло в целом негативную роль в экономическом стимулировании комплексного использования.

Стимулирующая функция цен в условиях стран с развитой экономикой проявляется в основном в существовании в этих странах сравнительно высоких цен на продукцию минерально-сырьевого комплекса (МСК). Высокие цены на продукцию МСК заставляют в этих странах недропользователей дорожить каждым источником, килограммом, тонной минерально-сырьевых ресурсов. Такие цены в условиях этих стран на продукцию минерально-сырьевого комплекса обуславливаются, с одной стороны, низкой ответственностью производства отдельными видами собственных минерально-сырьевых ресурсов, с другой, - применением прогрессивной технологии при их добыче и переработке, особенно на стадии глубокой переработки и изготовлении из них продукции потребления. В некоторых странах высокие цены на минерально-сырьевые ресурсы обуславливаются специально проводимой, правительствами этих стран, дальновидной сырьесберегающей политикой. В целом существование сравнительно высокого уровня рыночных цен на продукцию минерально-сырьевого комплекса в этих странах стимулирующие рациональное, комплексное использование минерально-сырьевых ресурсов, оказывается возможным в результате общего высокого уровня развития их производительных сил.

Самым распространенным методом экономического стимулирования комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов особенно на стадии добычи, было применение экономических санкций за нерациональное использование минерально-сырьевых ресурсов. Эти санкции в виде штрафных платежей, устанавливались за сверхнормативные потери полезных ископаемых, извлекаемых компонентов и продуктов их переработки, в том числе отходов, допущенные в результате несоблюдения нормативов по охране недр и рационального использования минерально-сырьевых ресурсов в процессе добычи, переработки и транспортировки полезных ископаемых. На стадии добычи они устанавливались по двум видам нарушений: сверхнормативным эксплуатационным потерям твердых полезных ископаемых и потерям запасов,

вызванным выборочной отработкой месторождений.

Экономический ущерб, наносимый государству, за сверхнормативные потери руды, не равен цене потерянных продуктов. Дело в том, что теряемая руда не добывается и не перерабатывается. И, следовательно, сверхнормативные потери руды приведут только к потере ожидаемой от ее добычи и переработки прибыли. В связи с потерей руды оказываются безрезультатными только часть затрат на ее поиски и разведку. И к тому же, эти затраты частично отражаются в отчетах технико-экономических показателях добывающих и перерабатывающих. Истинная величина ущерба, наносимого народному хозяйству, являющегося основанием для установления величины экономических санкции за сверхнормативные потери руды, устанавливаются проведением сравнительно сложных вариантов расчетов с учетом влияния фактора времени. Таким образом, величина экономической санкции не соизмерима со снижением эффекта (ущерба) от изменения уровня комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов и, следовательно, не способствует оптимальному управлению рассматриваемым процессом.

Одним из распространяемых методов экономического стимулирования комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов служит полное или частичное освобождение предприятий, от различных видов налогов. При этом особыми льготами пользуются предприятия, направляющие прибыль на создание мощностей по безотходной, малоотходной технологии, утилизации отходов, охране окружающей природной среды.

Хотя в республике достаточно на высоком уровне развиты добыча и первичная переработка минерально-сырьевых ресурсов, оснащенные в основном современной техникой и технологией, обеспеченные высококвалифицированными кадрами, отсутствуют пока достаточные производственные мощности по глубокой переработке минерально-сырьевых ресурсов, а также по выпуску продукции конечного потребления. Отсюда вполне обоснован и правомерен курс, принятый у нас на форсированное развитие производства по глубокой переработке продукции минерально-сырьевого комплекса и создание производств, потребляющих эту продукцию.

Как показали результаты рассмотрения существующих методов экономического стимулирования комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов, включая зарубежный опыт, научно обоснованного механизма экономического стимулирования указанного процесса, как на локальном, так и региональном уровнях нет.

Отсюда возникает необходимость разработки новых принципов и методов экономического стимулирования комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов с учетом сложившихся положений в экономике Республики Казахстан в целом.

Эти принципы и методы в нынешних условиях развития экономики республики и состоянии комплексного использования ее минерально-сырьевых ресурсов могут исходить из следующих положений:

- методы экономического стимулирования комплексного использования минеральных ресурсов должны органически вписываться в рамки складывающегося хозяйственного механизма рыночной экономики и платного природопользования;
- предусматривать экономическую реализацию исключительной собственности государства на природные ресурсы в целях повышения уровня рационального, комплексного использования природных, в частности минерально-сырьевых,

- ресурсов и повышения эффективности производств;
- предусматривать полную административно-правовую, финансово-экономическую самостоятельность производственных подразделений, коллективов и отдельных работников, пользующихся природными, в частности, минерально-сырьевыми ресурсами. Это означает, что в пределах правовых норм и экономических нормативов недропользователи должны самостоятельно решать проблему комплексного использования применительно к выделенным им минерально-сырьевым ресурсам;
 - широкое повсеместное и взаимосвязанное использование всех видов платежей за пользование природными, в частности, минерально-сырьевыми ресурсами и охрану окружающей среды, экономически стимулирующих рациональное и комплексное их использование, как основного специализированного экономического рычага, вводимого в хозяйственную практику, в настоящее время для обеспечения решения рассматриваемой проблемы.

На предприятиях цветной металлургии за последние годы наблюдается постепенное увеличение потерь и разубоживание руды. В свинцово-цинковой подотрасли этому способствовали множество факторов к основным из них можно отнести отработку запасов на границах ранее отработанных блоков подземных рудников (на ЛПК, Белоусовский рудник), несвоевременная закладка выработанного пространства, а также ослабление контроля за полнотой отработки запасов разрабатываемых месторождений.

К настоящему времени при обогащении руд извлекается более 20 компонентов, включая легкую фракцию обогащения в тяжелых суспензиях. Возросло попутное производство дополнительной продукции: пиритовые, баритовые, кварцевые и слюдяные концентраты. Коэффициент комплексности использования сырья на Лениногорской обогатительной фабрике достиг 0,82 (одно из лучших достижений в цинковом производстве). На ряде фабрик отрасли показатели извлечения металлов не уступают уровню ведущих зарубежных предприятий и являются самыми высокими в СНГ.

Извлечение меди из сульфидной руды на обогатительной фабрике Жезказганского горно-металлургического комбината составляет 91,45%, а в Главном корпусе № 1 этой фабрики - 93,2%, тогда как ее зарубежный аналог – фабрика Муфлира (Замбия), перерабатывая более богатые руды, имеет извлечение меди 91%.

На Жезказганской обогатительной фабрике, помимо меди из медной руды в концентраты извлекается серебро, рений (67-70%), из медно-свинцовой руды - свинцовый концентрат (67-70%). Однако на фабрике поздно организовано извлечение цинка (0,6% в руде) из-за несовершенства технологии, не полностью извлекается и свинец. Причиной тому является недостаток мощности для раздельной переработки и смешивания медно-свинцовых руд с медными. В результате ежегодно теряется несколько тысяч тонн свинца.

На Балхашской обогатительной фабрике из медно-молибденовых руд извлекаются молибден в молибденовый концентрат, молибдат кальция, железо в богатый магнетитовый концентрат, благородные металлы. При переработке полиметаллических руд наряду с такими основными компонентами, как свинец, цинк и медь, извлекаются барит, золото, серебро, сера, кадмий и другие попутные элементы. На Балхашской обогатительной фабрике осуществляется доизвлечение металлов из отвальных хвостов, что позволило повысить общее извлечение меди и молибдена.

Большой рост извлечения металлов дало освоение технологии обогащения руд в тяжелых суспензиях на Зырянской и Лениногорской фабриках.

Для улавливания свободного золота в цикле измельчения на Лениногорской, Зырянской и Белоусовской фабриках созданы гравитационные секции, организовано сорбционное извлечение растворенного золота из сливов сгустителей. На Лениногорской фабрике освоена технология доизвлечения металлов из хвостов коллективной стадийной флотации сульфидных полиметаллических руд.

Повышению извлечения металлов при обогащении способствует также замена малых флотомашин на машины большой мощности, механических на пневмомеханические. Эти работы ведутся практически на всех обогатительных фабриках республики. Но требуемая величина извлечения металлов из руд достигнута далеко не всеми предприятиями.

На уровень извлечения отрицательно влияет ряд факторов отставания развития рудной базы, что приводит к неритмичной подаче на фабрики руд с нестабильным и нередко низким содержанием металлов, неудовлетворительное снабжение обогатительных фабрик необходимым оборудованием (электродвигателями, насосами, текстропами и др.) и реагентами (сернистым натрием, цианидом, сульфатом натрия, вспенивателем 3-1, гидролизированным аэрофлотом, маслами).

Предприятия металлургического передела по степени комплексности использования сырья, количеству извлекаемых из него компонентов и уровню извлечения основных и большинства попутных металлов находятся на уровне передовых зарубежных предприятий. Так, на Усть-Каменогорском свинцово-цинковом комбинате достигнуто самое высокое в СНГ извлечение свинца 98,23%. Здесь стоимость попутной продукции превышает 50% стоимости общего выпуска товарной продукции.

На комбинате организованы специальные цеха и переделы по переработке технологических пылей свинцового производства, медно-свинцового штейна, щелочных сплавов, теллурического концентрата, медно-кадмиевого кека, цинкового кека, цинковых дроссов, серосодержащих газы. Осуществляется повторная переработка шлаков шахтных печей.

Только из отходов свинцового, цинкового и серноокислотного производства производится 11 видов продукции. Однако, все еще не извлекаются олово из свинцового сырья, кобальт и германий из цинкового, вследствие низкого содержания.

Для повышения извлечения цинка и кадмия на Лениногорском цинковом заводе освоен гидрометаллургический способ переработки цинковых кеков, основанный на высокотемпературном выщелачивании и осаждении железа из растворов в виде основных комплексных солей – ярозитов.

В результате выщелачивания цинкового кека из цинковых концентратов извлекается до 96-97% цинка и кадмия в чушковый металл, 90% меди в медный кек, 94-97% свинца, золота и серебра в свинцовые остатки. Этот способ доказал свою высокую эффективность.

Шымкентский свинцовый завод наряду с основным производством свинца дополнительно производит до 15 видов готовой продукции: золото, серебро в сплаве, медь в штейне, висмут, кадмий, таллий, индий, цинк в виде купороса, сурьму в антимонате, теллур в концентрате, рений в промпродукте, арсенат кальция, серную кислоту и др.

На Иртышском медеплавильном заводе внедрен КИВЦЭТный процесс, основанный на принципах циклонной плавки с применением кислорода. Эта технология на Усть-Каменогорском свинцово-цинковом ком-

бинате внедрена для переработки свинцово-цинковых концентратов. Ее применение создает реальные предпосылки для организации практически безотходного производства. Рост комплексности использования сырья в медной подотрасли в некоторой степени обеспечивается за счет повышения степени улавливания пылей, увеличения мощности сернокислотных производств, улучшения утилизации серы из технических газов.

Наиболее высокие показатели извлечения меди и попутных элементов достигнуты на Жезказганском медеплавильном заводе, который превзошел предусмотренный проектом уровень извлечения меди (98%). Совершенствование технологии электроплавки и конструкции электропечей, реконструкции газоотходных систем, совершенствование процессов конвертирования, а также увеличение мощности сернокислотного производства позволили заводу достичь извлечения свинца в пыль 67,78% и серы в кислоту 69,0%. На заводе освоен редкометалльный цех по производству рения, извлечение которого достигло 42,5%.

В медеплавильном производстве Балхашского горно-металлургического комбината велись работы по совершенствованию и интенсификации процесса плавки за счет подбора оптимального состава шихты, более эффективного способа подачи кислорода в печь, улучшения мокрой шихтовки флюсов. В конвертерном переделе освоена технология переработки концентратов и пылевидных обороты путем введения их в конвертеры через фурмы, усовершенствован режим работы газового тракта. С целью создания непрерывного процесса переработки, бедного по содержанию меди сырья, на этом комбинате внедрен способ плавки в жидкой ванне (ПЖВ), которая создает условия для значительного повышения комплексности использования сырья.

В свинцово-цинковой и медной подотраслях значительное количество попутных элементов переходит в пыль. Пыли агломерации и шахтной плавки из свинцового производства служат сырьевым источником получения редких и рассеянных элементов. Однако, анализ состояния комплексной переработки пылей свинцового производства показывает, что действующие схемы довольно сложны и не обеспечивают высокой степени извлечения кадмия и редких металлов. Низкий уровень извлечения индия, рения, селена и других элементов обусловлен тем обстоятельством, что комплексной переработке подвергается только часть технологических пылей.

Пыли медного производства являются товарной продукцией и содержат более 40% свинца. Она направляется на переработку на свинцовые заводы Республики Казахстан как свинецсодержащее сырье.

Павлодарский алюминиевый завод за счет совершенствования технологии и модернизации оборудования, обеспечил рост товарного выхода глинозема на 4,92%, и достиг самого высокого показателя в алюминиевой подотрасли. На заводе введен в эксплуатацию редкометалльный цех, где освоена технология получения галлия высокой чистоты. Тем самым впервые в мире создано новое направление в электрогидрометаллургии - галламная металлургия. Потребность народного хозяйства в галлии очень велика.

Закончено строительство отделения производства пятиоксида ванадия. В настоящее время готовится к выпуску промышленная установка по получению криолита на основе извлечения фтора. Ведутся лабораторные работы по извлечению фосфора в виде тринарийфосфата.

На Усть-Каменогорском титаномагниево комбинате из сырья титанового производства извлекается

пять элементов: титан – в губку, ванадий – в пятиокись ванадия и акситрихлорид, железо и алюминий – в сплавы хлоридов, скандий – в окись скандия.

Комплексность использования титанового сырья, определенная по двум элементам, имеющим устойчивый сбыт (титан и ванадий) составила 90,45%. Из сырья магниевого производства извлекаются три элемента: магний - в металл, хлор и калий - в калиевые удобрения. Кроме того, при очистке газов получается три вида хлорсодержащей продукции: пульпа гипохлорида кальция, реализуемая обогатительным фабрикам; соляная кислота, идущая на собственные нужды; раствор хлористого кальция, который потребляется в качестве добавки при производстве цемента.

Всего на комбинате налажен выпуск 19 видов продукции, из них 7- из отходов; калийные удобрения - из отработанного электролита магниевых электролизеров, пятиокись ванадия и окситрихлорид ванадия - из кубовых остатков ректификационных колонн, окись скандия - из расплава титановых хлораторов, соляная кислота - из кислых стоков газоочистных установок, гипохлоритная пульпа – из отходящих газов, минерализатор для нефте- и газодобывающей промышленности, осадок шламонакопителей для стройиндустрии и производства цемента.

На Иртышском химико-металлургическом заводе извлекаются и доводятся до готовой продукции все редкие и редкоземельные элементы, содержащиеся в технической гидроокиси земельной кислот и плаве хлоридов редкоземельных элементов.

В перспективе комплексность использования сырья в металлургическом производстве должна повышаться за счет организации извлечения серы из всех содержащих серу технологических газов, увеличения мощностей пылеулавливающих систем и улучшения очистки газов, роста объемов переработки шлаков шахтной свинцовой плавки, совершенствования действующих и создания новых малоотходных технологических схем, обеспечивающих максимальное извлечение ценных компонентов. В этой связи следует интенсифицировать разработку и внедрение более совершенных технологических процессов: автогенных, электротермических, гидрометаллургических (в том числе автоклавных) с широким использованием сорбции и экстракции. Коллективные материалы необходимо перерабатывать с помощью комбинированных процессов. К таким материалам, например, относятся комплексные руды Жайремского месторождения, коллективные концентраты Восточно-Казахстанского медно-химического комбината и другие.

Во многих случаях в связи с тенденцией ухудшения качества руд селективный способ обогащения не дает желаемых результатов, поэтому получают коллективные концентраты. Для переработки последних пришлось изыскивать способы разделения металлов металлургическим путем, поскольку при обогащении эта задача не решается полностью. Кроме того, известные технологии (отражательная и шахтная плавка) не соответствуют современному уровню производства, что и потребовало разработку новых видов автогенной технологии.

Предприятия цветной металлургии Казахстана по степени комплексности использования сырья, количества извлекаемых из сырья компонентов и уровню извлечения основных и большинства попутных металлов находятся на уровне передовых зарубежных предприятий.

В связи с многоотраслевым характером цветной металлургии на ее предприятиях применялись различные методы экономического стимулирования комплексного использования. Так, например, в Усть-

Каменогорском свинцово-цинковом комбинате наряду с повышением заработной платы работников, непосредственно занимающихся комплексным использованием сырья, эти же работники премировались за достижение высоких показателей из фондов материального поощрения. При этом экономические результаты от повышения показателей комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов не увязывались с суммой вознаграждения – экономического стимулирования.

Анализ критериев и показателей материального поощрения на предприятиях цветной металлургии показывает, что действовавший порядок образования фондов поощрения был направлен, главным образом, на стимулирование объема производства товарной продукции, а отнюдь не на повышение глубины извлечения основных и попутных компонентов, полноты извлечения запасов. Во многих случаях даже при значительном снижении коэффициента извлечения полезных компонентов и полноты использования запасов месторождения размеры фондов материального поощрения не уменьшались, а в ряде случаев возросли, так как снижение показателей комплексного использования запасов и полезных компонентов компенсировалось увеличением абсолютных размеров добычи и переработки полезных ископаемых. Это положение объясняется отсутствием фондокорректирующих показателей, отражающих уровень комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов.

Система материального поощрения на практике не оказала заметного влияния на повышение уровня комплексности использования минерально-сырьевых ресурсов, потому что дополнительная прибыль, получаемая от повышения показателей комплексного использования, была незначительной по своим размерам. Дело в том, что на действующих предприятиях дополнительную прибыль получают, главным образом, за счет уменьшения нормативных величин потерь и разубоживания руды. Значительное снижение указанных показателей в условиях функционирующего предприятия практически невозможно без существенной реконструкции рудника и изменения технологии добычи руды (системы разработки). Также невозможно рассчитывать на значительное повышение коэффициента комплексного использования сырья и извлечения отдельных компонентов по сравнению с их нормативным уровнем в условиях работающих обогатительных фабрик и металлургических заводов, без существенной реконструкции и изменения технологии переработки.

Рассмотрим вопрос стимулирования повышения комплексности использования сырья вне зависимости от фондов экономического стимулирования, а в разрезе действенности премиальных систем, применяемых в промышленности.

В положениях о премировании, действующих на предприятиях цветной металлургии, особенно для рабочих, очень часто размер премии, в том числе из фонда заработной платы, устанавливается в зависимости от повышения коэффициента извлечения основного или основных компонентов, выхода продукции, снижения расхода сырья и т.п. Эти показатели для премирования устанавливаются для основных, а иногда и вспомогательных рабочих основных технологических цехов, ИТР производственных цехов, иногда рабочих и ИТР общезаводских служб. Премирование за повышение извлечения попутных компонентов производится очень редко, в основном, когда они дефицитны.

Величина премий за улучшение использования попутных полезных компонентов не может быть высока вследствие того, что объем реализации и прибыли в результате извлечения того или иного компонента

составляет небольшую величину. На одном химическом заводе объем производства попутного компонента из сырья цветной металлургии составлял 0,0001% в реализованной продукции. Если суммарно большинство попутных компонентов составляют менее 10% стоимости реализованной продукции, а стимулировать нужно за извлечение каждого компонента, то разработать эффективную систему премирования для больших коллективов трудящихся задача непростая.

Таким образом, экономические методы руководства и стимулирования в некоторой степени способствуют улучшению использования основных полезных компонентов, но практически не играют никакой роли для улучшения использования попутных компонентов и расширения ассортимента выпускаемой продукции.

Для повышения материальной заинтересованности в улучшении комплексного использования сырья следует развивать и совершенствовать действующие системы премирования за экономию сырья, увеличение выхода годных продуктов, шире применять методы материального поощрения за повышение использования попутных компонентов и эффективное извлечение из сырья новых элементов. Для повышения действенности премиальных систем их не следует распространять на контингент работников, от которых непосредственно не зависит решение этих вопросов.

Экономическое стимулирование комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов путем регулирования цен на продукты, получаемые от такого производства, на практике сводилось к установлению льготных цен на продукцию, получаемую попутно. Так, например, на отходы горно-металлургического производства, пригодные к промышленному использованию в виде сырья для строительных материалов, цены устанавливались ниже, чем цены на первичные заменяющие полезные ископаемые. Такая политика ценообразования проводилась, главным образом, для экономического стимулирования первоочередного использования этих отходов. Аналогичная практика ценообразования практически проводилась применительно к другим попутно получаемым ценным полезным компонентам. Она, если применительно к отходам горно-металлургического производства сыграла определенную позитивную роль, то применительно к ценным, попутно извлекаемым полезным компонентам (золото, серебро, рений, германий, таллий, галлий и др.) сыграла негативную роль. В целом в результате установления заниженных цен на попутно добываемые полезные компоненты, недооценивалось значение комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов, что сыграло в целом негативную роль в экономическом стимулировании комплексного использования.

Стимулирующая функция цен в условиях стран с развитой рыночной экономикой проявляется в основном в существовании в этих странах сравнительно высоких цен на продукцию минерально-сырьевого комплекса (МСК). Высокие цены на продукцию МСК заставляют в этих странах недропользователей дорожить каждым источником, килограммом, тонной минерально-сырьевых ресурсов. Такие цены в условиях этих стран на продукцию минерально-сырьевого комплекса обуславливаются, с одной стороны, низкой обеспеченностью производства отдельными видами собственных минерально-сырьевых ресурсов, с другой, - применением прогрессивной технологии при их добыче и переработке, особенно на стадии глубокой переработки и изготовлении из них продукции конечного потребления. В некоторых странах высокие цены на минерально-сырьевые ресурсы обуславливаются специально проводимой политикой этих стран

дальновидной сырьесберегающей политикой. В целом существование сравнительно высокого уровня рыночных цен на продукцию минерально-сырьевого комплекса в этих странах, стимулирующие рациональное, комплексное использование минерально-сырьевых ресурсов, оказывается возможным в результате общего высокого уровня развития их производительных сил.

Самым распространенным методом экономического стимулирования комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов особенно на стадии добычи, было применение экономических санкций за нерациональное использование минерально-сырьевых ресурсов. Эти санкции, в виде штрафных платежей, устанавливались за сверхнормативные потери полезных ископаемых, извлекаемых компонентов и продуктов их переработки, в том числе отходов, допущенные в результате несоблюдения нормативов по охране недр и рационального использования минерально-сырьевых ресурсов в процессе добычи, переработки и транспортировки полезных ископаемых. На стадии добычи они устанавливались по двум видам нарушений: сверхнормативным эксплуатационным потерям твердых полезных ископаемых и потерям запасов, вызванным выборочной отработкой месторождений.

Экономический ущерб, наносимый государству за сверхнормативные потери руды, не равен цене потерянных продуктов. Дело в том, что теряемая руда не добывается и не перерабатывается. И, следовательно, сверхнормативные потери руды приведут только к потере ожидаемой от ее добычи и переработки прибыли. В связи с потерей руды оказываются безрезультатными только часть затрат на ее поиски и разведку. И к тому же эти затраты частично отражаются в отчетных

технико-экономических показателях добывающих и перерабатывающих предприятий. Истинная величина ущерба, наносимого народному хозяйству, являющегося основанием для установления величины экономических санкций за сверхнормативные потери руды, устанавливается проведением сравнительно сложных вариантных расчетов с учетом влияния фактора времени. Таким образом, величина экономической санкции не соизмерима со снижением эффекта (ущерба) от изменения уровня комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов и, следовательно, не способствует оптимальному управлению рассматриваемым процессом.

Экономическое стимулирование комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов, включая использование отходов горно-металлургического производства, должно проводиться путем льготного финансирования и льготного налогообложения производств, занимающихся указанным видом деятельности.

Финансирование крупных мероприятий, работ по комплексному использованию минерально-сырьевых ресурсов может осуществляться при получении достаточной прибыли, что пока еще практически трудно осуществимо. Поэтому, такое мероприятие в начальный период возможно при государственной поддержке, в виде прямой дотации, налоговых и кредитных льгот. В настоящее время природопользователи заинтересованы в осуществлении лишь тех мероприятий по комплексному использованию минерально-сырьевых ресурсов, которые не требуют крупных долговременных капитальных вложений и могут дать быструю отдачу.

Использованные источники:

1. Каргажанов З.К., Тлеубергенов М.А. и др. Теория и методика установления платы за использование минеральных ресурсов (на примере цветной, черной и нефтяной промышленности Казахстана). – Алма-Ата, 1992. – 155 с.
2. Певзнер М.Е. Рациональное использование минеральных ресурсов в современном недропользовании // Горный журнал. 2002. №1.
3. Рыночная экономика Казахстана: проблемы становления и развития / Под ред. М.Б. Кенжегузина. Том 1.-Алматы, 2001.- 384с.
4. Упушев Е.М. Экономика природопользования и охрана окружающей среды. – Алматы: Экономика. 1999. - 334с.

Резюме:

Бұл мақалада Қазақстан Республикасында экономикалық тұрғыдан шикізатты пайдалану мәселелері қарастырылған.

В данной статье рассматриваются экономические проблемы и механизмы комплексного использования сырья в Республике Казахстан.

In given article the economy problems and mechanisms of complex use by natural resources in the Republic of Kazakhstan is considered.

Данные об авторе:

Тлеуберген Зангар Мубаракулы – магистр экономики, ст. преподаватель Карагандигский государственный университет им. Е.А. Букетова.

О численности казахов, проживающих в России

М. Жетесова

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

Казахстан входит по своей территории (свыше 2,73 млн. кв. км.) в десятку крупнейших стран мира [1], тогда как по численности населения он относится к категории малых стран [2].

В стране с 25 февраля по 6 марта 2009 года состоялась Национальная перепись населения. Предварительные итоги переписи уже известны, а окончательные будут оглашены в 2010 году. По сообщениям председателя Агентства РК по статистике за последние десять лет (межпереписной период с 1999г. по 2009г.) население Казахстана увеличилось на 9%, составляет 16,3 млн. человек.

Напомним, с начала 90-х годов прошлого столетия и до 2004 года республика имела только отрицательное сальдо внешней миграции. В 2003 году впервые количество выехавших из Казахстана превысило количество въехавших всего лишь на четырехзначное число (8306 человек). Раньше этот показатель измерялся десятками тысяч. 2004 год: этот показатель уже составлял 2789 человек, но уже со знаком плюс. 2005 год: в республике впервые было отмечена положительная разница в 22668 человек. Год спустя этот показатель улучшился уже – 33041 человек. А вот 2007 год показал значительное снижение – всего 10878 человек.

Ход процесса таков: параллельно с убытием из страны казахстанских граждан других национальностей – немцев, евреев, русских, белорусов, украинцев, поляков, молдаван, чеченцев и других, начиная с 1991 года стали активно прибывать граждане других стран – этнические казахи, считающие Казахстан своей исторической родиной, т.е. оралманы.

Понятие «оралман» вошло в научный, законодательно-нормативный и реально-бытовой обиход с обретением Казахстаном независимости.

Представители казахской диаспоры являются составной частью всего казахского народа. Они имеют единую прародину – Казахстан и вследствие внутри- и внешнеполитических событий прошлого в настоящий момент, проживают за пределами, Казахстана. Казахские диаспоры зарегистрированы почти в 40 странах мира. В специальной литературе нет единства по количеству членов казахской диаспоры. Так, по данным демографа М. Татимова, в 1991г. еще свыше 3 млн. этнических казахов проживало за пределами республики. В том числе: в Китае – около 1,296 млн. человек, в Узбекистане – 870 тыс., в России – 660 тыс., в Монголии – около 157 тыс., в Туркменистане – 90 тыс., в Афганистане – 45 тыс. человек, в Кыргызстане – 40 тыс., в Турции – 30 тыс., в Иране – 15 тыс., в Украине – 15 тыс., в Таджикистане – 12 тыс., в Пакистане – 3 тыс. человек и т. д. [3].

По другим данным отмечается, что наибольшее число наших соотечественников проживают в Узбекистане – 1,5 млн., Китае – 1,3 млн., России –

900 тыс., в Туркменистане – 100 тыс., Монголии – 80 тыс., Кыргызстане – 45 тыс. казахов. Немало казахов все еще компактно проживают в Турции, Иране и Афганистане. Общая численность казахов зарубежья на рубеже XXI века составляла, по данным Национальной комиссии РК по делам ЮНЕСКО, 2,5 млн.; историка, автора книги «Казахская диаспора» Г. Мендикуловой – 4,5 млн.; Всемирной ассоциации казахов – более 5 млн. человек [4].

Возвращение в республику казахов в значительных масштабах характерно именно для современного этапа, поэтому решение проблемы интеграции оралманов в казахстанское общество не терпит отлагательств. Согласно данным переписи 1999г., на территории Республики Казахстан проживало всего 7,9 млн. казахов, или 53,4% всего населения [5], а на 1 января 2005 года численность казахов составила 8,7 млн. человек, или 57,8%, [6], на 11 июня 2006 года составила 9 млн. человек, что составляет 58,8% [7], на 1 сентября 2009 года более 60%. С каждым годом растет количество казахов, мечтающих вернуться на свою историческую родину. Миллионы казахов все еще остаются рассеянными в соседних странах Центральной Азии, а также в России.

В России казахи являются четвертым по численности тюркским этносом после татар, башкир и чувашей и одиннадцатым среди всех этносов страны. Численность казахов в Российской Федерации по переписи 2002 года составила 653962 человек, при этом число мужчин и женщин примерно одинаково. Это составляет 0,45% всего населения страны. При этом 67,5% казахов проживает в сельской местности. Казахское население России относительно молодо — средний возраст 30 лет.

Миграция казахов в Россию, в отличие от других народов Центральной Азии, не носит сезонный или трудовой характер, они проживают на российской территории не одно поколение.

В Астраханской области проживает 142,6 тыс. казахов — крупнейшая в России община. Они составляют 14,2% населения области — вторая после русских по численности национальная община. В Володарском районе они составляют большинство населения, много казахов в Красноярском и других районах области. В Саратовской области казахи составляют 3,98% населения — вторая по численности после русских национальная общность, в Волгоградской — 1,68% — третья по численности общность после русских и украинцев. В Оренбургской области проживает 125,5 тыс. казахов, что составляет 5,76% населения области, это третья по численности после русских и татар национальная общность области. В Омской области казахи составляют 3,92% населения — вторую по численности после русских национальную общность. В Алтайском крае проживает 9,8 тысяч казахов, что составляет всего 0,37% населения, в том числе в Барнауле — около тысячи человек, в районах: Кулундинском — 500 человек, Благовещенском — около 600, Михайловском — 1488, Бурлинском — 1542 человека.

Сведения о численности казахов, проживающих по регионам России

Регионы	Численность (человек)	Доля (удельный вес) %
Астраханская обл.	142 633	21,8
Оренбургская обл.	125 568	19,2
Омская обл.	81 618	12,5
Саратовская обл.	78 320	12,0
Волгоградская обл.	45 301	6,9
Челябинская обл.	36 219	5,5
Самарская обл.	14 918	2,3
Курганская обл.	14 804	2,3
Тюменская обл.	12 977	2,0
Республика Алтай	12 108	1,9
Новосибирская обл.	11 691	1,8
Москва и Московская обл.	10 290	1,6
Алтайский край	9825	1,5
Республика Калмыкия	3011	0,8
Свердловская обл.	4403	0,7
Ханты-Мансийский авт. округ	4258	0,7
Республика Башкортостан	4092	0,6
Ростовская обл.	3021	0,5
Санкт-Петербург	2830	0,4
Красноярский край	2521	0,4
Республика Саха (Якутия)	1525	0,2
Томская обл.	1215	0,2
Всего	653962	100,00

Численность казахов по г.Москва - около 8000 человек, что составляет около 0,08%.

Казахстан активно проводит политику по привлечению соотечественников. За 15 лет в Казахстан прибыло свыше 700 тыс. этнических казахов. Более три четверти их них прибыло из стран ближнего зарубежья, и только менее одной четверти – из

стран дальнего зарубежья. Государство оказывает им необходимую социальную помощь и поддержку: единовременные пособия, средства для приобретения жилья, возмещения расходов по проезду и провозу имущества и др. Утверждена постановлением Правительства РК Программа «Нұрлы көш» на 2009-2011 годы.

Приток этнических казахов вызван в основном следующими обстоятельствами: желанием сохранить свою национальную идентичность из-за боязни ассимиляции с коренными или другими этносами; следствиями военных конфликтов; желанием вернуться на историческую родину; а также рядом причин экономического, социального, психологического, военного характера, воссоединение с родными и близкими родственниками, желанием большей самореализации как личности, политические мотивы, религиозные взгляды и т.д.

С прибытием этнических казахов прогнозируется увеличение численности населения, которое является одним из стратегических направлений политики казахстанского государства, что отражено в программе развития «Казахстан: 2030». В качестве результата возврата этнических казахов на историческую родину рассматриваются увеличение численности и естественного прироста населения, оздоровление демографической ситуации в стране [8]. В данной стратегической концепции отмечается, что иммиграция этнических казахов из-за рубежа будет способствовать как росту населения, так и увеличению доли коренного населения в общей численности населения.

Однако из России прибыло (1991-2008) всего около 20 тыс. этнических казахов, тогда как только в одной России проживают, около 654 тыс. этнических казахов - это большой потенциал оралманов.

Таким образом, в ближайшие годы еще можно и необходимо сделать все, чтобы морально и материально поддержать тех наших сограждан, которые хотят вернуться на историческую родину.

Использованная литература:

1. Республика Казахстан: 2005. Краткий статистический справочник. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2005. – С.3-5.
2. Статистический ежегодник Казахстана. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2006. 502 с.
3. Татимов М.Б. Сколько нас в мире? // Достык – Дружба, 2005. - №4. – С.6.
4. Мустафаев Н. Казахи зарубежья. // Каз. правда. – 2006. 17 апреля.
5. Национальный состав населения РК. Т. 4. часть 1,2. Итоги переписи населения 1999 года в Республике Казахстан. Агентство РК по статистике. - Алматы, 2000. – С.6-7.
6. Республика Казахстан: 2006. Краткий статистический справочник. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2006. – С.3-5.
7. Н.Майер. В полку казахов прибыло // Деловой Казахстан – 2006. августа.
8. Назарбаев Н.А. Послание Президента страны народу Казахстана. Казахстан 2030: Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. - Алматы: Жеті жарғы, 2005. –144 с.

Резюме:

Бұл мақалада Ресейде тұратын қазақтардың саны туралы сөз етіледі.

В статье рассматривается численность казахов, проживающих в России.

In this article analyze Kazakh population living in Russia.

Данные об авторе:

Жетесова М.Т. – доцент кафедры «Учет и аудит» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, к.э.н.

Әлихан Бөкейханов және Қазақстандағы статистика ғылымы

Ө. Сұлтанов

Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университеті

Алаштың ардақтысы, қазақ халқының өз алдына тәуелсіз мемлекет болуы үшін бар күш қайратын сарп етіп, сол жолда қыруар шаруалар атқарып, жан пида болған біртуар тұлға - Әлихан Нұрмұхамедұлы Бөкейхан. Қазақстан егемен ел атанған бергі уақытта Ә. Бөкейханның өшкен аты қайта жаңғырып, еңбектері жарыққа шығып, тарих сахнасынан өзіндік орын алатындай істер қолға алынғаны белгілі. Ол сан қырлы тұлға. Соның бірі ғалымдық еңбегі. Әлекеңнің бұл қыры толықтай зерттеліп, өзінің лайықты бағасын алатын да күн туды. Бір айта кетерлігі Әлихан XIX ғасырдың соңында Ресейдің жоғары оқу орындарында білім алған санаулы қазақ жастарының бірі.

Ол туралы орыстың Брокгауз және Ефрон энциклопедиялық сөздігінде (8-том, 1911-1916) былай деп анықтама береді: «Букейханов Алихан Нурмухамедович – лесовед-статистик; род. в 1869г., принадлежит к султанскому роду Букей, причисляющему себя к чингизидам. Б. учился сначала в медресе, потом в земском техническом училище и лесном институте, который окончил в 1894г.» (1).

Бұдан шығатын қорытынды Әлихан жоғары білім алған мамандығы бойынша ормантанушы-статистик. Мақаламыздың көздеген мақсаты Әлиханның статистикаға қаншалықты қатысы барлығына байланысты болғандықтан статистика ұғымының жәй-жапсарын анықтап, түсінікті болатындай талдап алғанның артығы жоқ сияқты. Статистиканың қажеттілігі мен дамуы ең алдымен қоғам мен мемлекеттің дамуымен, олардың әлеуметтік-экономикалық қажеттіліктерімен, маңызды да жауапты шешімдер қабылдаумен анықталады. Осы тұрғыдан келгенде статистика тарихын зерттеу экономика-статистикалық білімінің ажырамас бөлігі. Әлеуметтік-экономикалық статистиканың барлық жетістіктері – тарихи дамудың нәтижесі, ал оны түсіну, бағалау толықтай тек өткенімізге байыптап қарағанға байланысты. Әрбір статистикалық көрсеткіш, жіктеу, әдістер бойында бұрынғы өткен көптеген ғалымдар еңбегі бар. Бұл саланың, ғылымының тарихи өткені, мәселелері бүгінгі күнге де тікелей қатысты. Әсіресе еліміз тәуелсіздік алып, өз тарихымыздың беттерін жаңадан жазып, бұрынғымызды объективті түрде саралап, жаңғыртатын заман туған кезде жеткілікті мән беру кезек күттірмейтін шаралардың бірі.

Осындай оймен және Ә. Бөкейханның статистика ғылымы саласындағы алатын орны, сіңірген еңбегі, атқарған қызметіне байланысты іске кіріскенде алдымен республикамызда шыққан оқулықтар мен оқу құралдарына назар аудардым. Алайда университетіміздің кітапханасында Ы. Әміреұлының «Статистиканың жалпы теориясы» атты 1998 жылы Алматыдағы «Экономика» баспасынан шыққан оқу құралы ғана бар екен (2). Он жеті баспа табақтай болатын бұл кітапта статистика ғылымының дамуына 2-3 беттей болатын шолу жасалыныпты. Өкінішке қарай онда негізінен Батыс пен Ресейдегі статистиканың қалыптасуы, ғалымдары мен мамандарының еңбегі жайында ғана қысқаша жазылып, қазақстандық статистика тарихы туралы ешқандай деректер берілмепті. Ал Ресейден шыққан кітаптарда, әсіресе «История статистики» деген оқу құралында статистиканың пайда болуы мен дамуы жан жақты қаралыпты (3). Әрине бұл кітаптан Қазақстандағы статистикаға қатысты тікелей деректер болмағанымен, қатысы бар жағдаяттарды аңғардық. Мәселен, онда Ресейдегі реформаға дейінгі кезең (1861-1917) земство статистикасының дәуірлеген тұсы деп атапты. Оның маңызын коммунистер көсемі В.И. Ленин жоғары бағалапты. Статистиканың бұл бағытының көрнекті өкілі Воронеж земствосының статистикалық бюросын басқарған Федор Андреевич Щербина болған екен. Оның «Шаруалардың бюджеті» (1900) атты еңбегі бюджеттік статистиканың негізін салуға ықпалын тигізді. Бұл жұмысы көп жылдар бойы шаруалар мен жұмысшылардың тұтынуын талдауға негіз болыпты. Щербинаның жұмысын жалғастырушылар арасында атақты ғалым А.В. Чаянов (1888-1937), В.Ф. Арнольд, С.А. Первушин, А.М. Стопанидің есімдері аталыпты (3). Ф.А. Щербинаның ең алғашқы болып қолданған «типтік шаруашылықтарды» таңдау монографиялық зерттеулері земство статистикасында кеңінен қолданылыпты. 1904 жылы Щербина Ресей ғылым академиясының корреспондент мүшесі болып сайланған. Ал бұл адамның 1896-1903 жылдар аралығында Қазақстандағы Дала өлкесін зерттеу үшін жұмыс істеген арнайы экспедицияның басшысы болғанын ескерсек, ғылыми жоғары атақ оған не үшін берілгендігін, және қазақ жеріне аттанып, қыруар жұмыс атқарған экспедицияның қызметінің маңыздылығы патшалық Ресей үшін қандай болғандығын бағамдай беріңіз.

Далалық өлкенің барлық үйездерін зерттеу жөніндегі бұл экспедицияны құрғанда Мемлекеттік мүлік министрлігі зерттеу нәтижелерін Қазақстанда жер саясатын жүргізуге пайдалануды көздеді. Экспедиция міндеті аумақты табиғи-тарихи жағынан зерттеп, суреттеу, жер түрлерін, бұл мәселедегі ауылдар мен болыстардың маңызын, шаруашылық жүргізу, жерді пайдалану тәсілдерін анықтау және көшпелі және жартылай көшпелі шаруашылықтарға қажетті жер көлемін белгілеп, оның қоныстандару қорына алынатын көлемін анықтау болатын. Ресейдің Орталық губернияларынан әкелінген шаруаларды қоныстандыру мақсатында шаруашылық

– статистикалық зерттеуге баса көңіл бөлінді. Құрамында Л.К. Чермак, П.А. Васильев, Н.Ф. Гусев, Н. Белев, В.А. Владимирский, Н.Ф. Дмитриев, қазақ зиялыларының үлкен тобы - Ә. Бөкейханов, Ұ.Базанов, Т. Жалмұхаметов, И. Жақсылықов, И. Құдайқұлов, И. Тілекеев, Г.Саркин, Р. Мәрсеков, Е. Итбаев, М. Бекетаев, М. Сатыбалдин, Т. Есенқұлов және басқалар кірді (4). Экспедиция Ақмола, Торғай және Семей облыстарының 12 үйезін мұқият зерттеді. Бұл қазіргі Қазақстан Республикасының он облысын қамтитынын ескерсек, жұмыстың ауқымдылығы қандай болғанын айқын бағалауға болады. Олар материалдар жинап, қазақтардың жер пайдалануы жөніндегі өңдеген материалдардың он үш томын басып шығаруға әзірледі (1-13т. 1898-1908). Экспедиция материалдары тұңғыш рет қазақ жерін кеңінен қамтыған, жан жақты шаруашылық-статистикалық деректерді құрады. Сондықтан бұл іс-шаралар қазақ жеріндегі статистика ғылымы мен практикасы тарихынан айрықша орын алған, тіпті негізін салған зерттеулерге бастау болды деп айтуға болады. Ал оған қатысқан ғалымдар мен мамандардың қажырлы еңбегі айтарлықтай. Экспедиция құрамына кірген орыс ғалымдары мен мамандарының, әрине, қызметі бір төбе. Бізді қызықтыратыны қазақ зиялыларының қосқан үлесі, жүргізген зерттеулері, жазған еңбектері. Бұл тұрғыдан келгенде бір адамды бөле жара атауға болады. Ол - Әлихан Нұрмұхамедұлы Бөкейхан. Бірден айтарымыз экспедицияға кірген басқадай қазақ азаматтарынан Әлиханның ерекшелігі, оның жалғыз жоғары білімді экономист, ормантанушы ғалым-статистик болғандығы. Ол қазақ өмірі мен қатар орысшаға да жетік зиялы болатын. Біз бұл жерде басқаларды кемітейік деген ниеттен аулақпыз. Әрине олардың өзіндік алар орны бар. Мысалы, ол кезде О. Базанов пен Т. Есенқұлов жоғары білімді мал дәрігері, Ы. Жақсықұлов адам дәрігері, Р. Мәрсеков пен Е. Итбаев Омбы гимназиясын, Г. Саркин діни семинарияны бітірген екен. Бұл адамдар және басқа кейбір қандастарымыз негізінен аудармашылық, тіркеушілік, жолбасшылық қызметпен айналысқан сияқты. Бұл туралы Ф. Щербина «Собирание сведений по Павлодарскому уезду было произведено во второй половине 1897 года. Сначала сюда были направлены пять партий, именно: А.Н. Букейханова, П.А. Васильева, А.А. Боровского, А.Г. Бутковского и П.П. Кондратьева, а затем немного позже присоединились партии Л.К. Чермака, Н.Ф. Дмитриева и И.Ф. Гусева. В качестве помощников отдельных партии в исследовании участвовали А.Н. Дядиченко... Г.Д. Няшин и Джусуп Сатыбалдин, а регистраторами были Эрежеп Итбаев, П.А. Беляков, Мажит Чумбалов, султан Тлекиев, Қудайқұлов, Джасмагамбетов, Серкебаев, Айманов и Вечеслав», - деп жазады (5).

Ф.А. Щербина бастаған экспедиция ұйымдастырылған кезде Ә. Бөкейхан оның жұмысына мүдделілік танытқандардың бірі болды. Әлиханның ойы бойынша бұл жұмысқа ат салысу сол кезеңдегі қазақ жұрты үшін ең маңызды мәселеге айналған – жер қатынастарын тереңірек түсініп, белгілі бір қорытындыларға келуге жағдай жасауға тиіс еді. Сондықтан ол бұл жұмысқа құлшыныспен кіріседі. Бір жағынан оның бұған дейін Тобыл губерниясының Ялуторов үйезіндегі шаруалардың экономикалық жағдайын зерттеуге арналған статистикалық экспедиция жұмыстарына да қатысып, тәжірибе жинақтауы да себеп болған сияқты. Ол алғашында экспедиция құрамына статистик ретінде шақырылып, кейін ондағы жеке зерттеу тобына басшылыққа жоғарылаған еді.

Щербина экспедициясында Әлихан Ақмола

облысының Омбы үйезі, Семей облысының Павлодар, Семей, Қарқаралы үйездерінде жүргізілген жұмыстарға тікелей қатынасып, әр түрлі материалдар мен деректерді жинайды. Үй, қора-жайларды есепке алып, мал санағын жүргізуге қатысты. Экспедиция жұмысын аяқтағаннан кейін, жинақталған орасан материалдарды іріктеп, белгілі бір жүйеге келтіріп өңдеп, ғылыми дәйектемесін жазысады. Мәселен, кітаптың 4-томында Ф. Щербина Павлодар үйезіне арналған алғысөзінде "... летом 1900 года были произведены топографами Семипалатинской партии съемки, благодаря чему, и явилась возможность нанести площади Киргизского землепользования по схемам экспедиции. Самое нанесение схем на планшеты производилось теми лицами, именно: Л.К. Чермаком, А.Н. Букейхановым, Н.Ф. Дмитриевым..." деп жаза келе соңына таман "... составлены родовые схемы с дополнениями А.Н. Букейханова. Последним написана "История заселения" уезда и обработаны для печати описания волостей Алтыбаевской и Кызылтавской", - деп жазыпты. Осыдан-ақ Әлиханның қаншалықты жұмыс атқарғанын көруге болады (6).

1903 жылы Щербина экспедициясы жұмысын тоқтатқаннан кейін Әлихан Сібір теміржолы бойындағы Челябині және Томск қалалары аралығында С.П. Швецов жетекшілік еткен экономикалық экспедиция жұмысына қатысады. Бұл экспедицияның мақсаты сол өңірді мекендеген қазақтардың шаруашылығын, оның ішінде мал шаруашылығын экономикалық тиімділігі тұрғысынан зерттеу еді. Осы жұмыстың да білікті статистикалық зерттеулерді талап еткені түсінікті.

Ә.Бөкейханның білімді экономист-статистик екендігі оның жазған "Овцеводство в степном крае" (Дала өлкесіндегі қой шаруашылығы) атты монографиясынан анық көруге болады. Еңбекте 19 кесте, 13 графикалық сызба (диаграмма), 3 сурет және 2 картограмма келтірілген. Осыншама кестелер, сызбалар, мәліметтер, сілтемелер, проценттерді саралай келіп, Ә. Бөкейхан қазақ шаңырағында 5,75 жан бар екенін, дәулет деңгейіне орай 8 топқа бөлгенде, ең кедейдің әр жанында 0,86, ең байында 34,75 мал бар екенін анықтайды. Жалпы алғанда, қазақ шаруалары мұжықтарға қарағанда бір жылда етті 6 есе көп, ал нанды 2 есе кем жейтінін де есептеп шығарады.

1904 жылы Әлихан Омбыдағы қоныстандыру басқармасына статистик (шенеунік) болып орналасады. Бұл қызметте де оның кейбір үйездер бойынша зерттеулерін жалғастырып, қазақ шаруашылығының жер иелену мен жерді пайдалану нормаларын дайындаумен айналысқаны айтылады (7).

Ә. Бөкейханның қай жерде болмасын қоғамдық жұмыстарға белсене араласқанын, Семей қаласындағы Абай Құнанбайұлы да құрамында бар статистика комитетіне мүше болғаны белгілі.

Жоғарыдағы айтылғандарды қорытындылай келе айтарымыз Ә.Бөкейхан тек білімі жағынан жоғары оқу орнын бітірген статистик болып қоймай, бірнеше ірі экспедицияларға қатысып, жан жақты статистикалық зерттеулер жүргізіп, басшылық жасап, көптеген еңбектер жазып, статистикалық мекемелерде маман болып қызмет атқарып, комитеттеріне мүше болып қоғамдық мәселелердің бел ортасында жүрген. Осы тұжырымдамалардан шығатын қорытынды - Әлихан Нұрмұхамедұлы Бөкейхан қазақтан шыққан тұңғыш статистик-ғалым, Қазақстандағы статистика ғылымы мен тәжірибесі тарихының бастауында тұрған көрнекті маман, яғни оның іргетасын қаласып дамуына үлкен үлес қосқан негізін салушы бірегей тұлға деп санаймыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Энциклопедический словарь Брокгауз и Ефрон (в 12 томах). Биографии. Отв.ред. В.М. Карев, М.Н. Хитров. – М.: Бол. Российская энциклопедия, 1992, т. 2, стр. 634.
2. Ы. Әміреұлы. Статистиканың жалпы теориясы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 1998. – 270 бет.
3. Плошко Б.Г., Елисеева И.И. История статистики: учеб.пособие. – М.: Финансы и статистика, 1990- 295 с.
4. Қазақстан тарихы. Энциклопедиялық анықтамалық. – Алматы: «Аруна Ltd.» ЖШС, 2006, 754-бет.
5. Ә. Бөкейхан. Таңдамалы (избранное) Гл.ред. Р. Нұрғалиев. – Алматы: «Қазақ энциклопедиясы», 1995, бет 123.
6. Сонда, бет 123.
7. Асылбеков М.Х., Сеитов Ә.Т. Алихан Букейхан – общественно-политический деятель и ученый. – Алматы, 2004, стр. 38.

Резюме:

Мақалада Әлихан Бөкейханның Қазақстандағы статистика ғылымының дамуына сіңірген еңбегі және атқарған қызметі баяндалады.

В данной статье речь идет о вкладе А. Бокейхана в развитие статистической науки Казахстана, его деятельности в этой отрасли.

The article is devoted to the matter of Bokeihanov's contribution to the development of statistics in Kazakhstan, and reveals some points of his work in this sphere.

Автор туралы:

Сұлтанов Әмірзақ Сембайұлы - Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университетінің «Экономика және бизнес» кафедрасының доценті, а/ш.ғ.к., Семей қаласы.

What were the difficulties Bill Clinton faced during his first term?

Diana Temirbulatova

Charles University in Prague,
International Economics and Political Studies, MA

Bill Clinton was an American president from 1993 till 2001. After inauguration on January 20, 1993 he became 42nd President of the United States. As a politic, Bill Clinton is famous for his heightened interest in education, healthcare, welfare, gender and ecology.¹

Introduction

During his first term of presidency (1993-1997) Bill Clinton had to face with a huge amount of problems in both domestic and foreign policies. He succeeded in solving some of them, but was not able to manage with others.

Together with his wife Hillary Clinton he tried to reform healthcare system, but this effort was denied by Congress. Bill Clinton's proposals in gender politics were also criticized. Clinton had huge difficulties with submission country's annual budget to Congress's approval. Meanwhile, Clinton's great service to the country was that he tried to fight unemployment, allotted money on education and welfare programs.

In foreign policy Clinton's aim, same as his predecessors' was to consolidate the role of the United States as a world's arbiter in settlement of international conflicts. Despite his foreign politics seemed to be successful, he didn't manage with this purpose. He participated in adjustment of Middle East conflict and Balkan conflict, signed North America Free Trade agreement with Canada and Mexico. The most significant failure of Clinton's foreign policy was USA operation in Somalia².

Apprising Clinton's politics during his first term of presidency, it can be determined that there were both successes and failures.

Domestic politics of Bill Clinton. (economic, healthcare, gender politics)

As it was already mentioned, Clinton was a president who focused mostly on domestic politics. During his campaign, he promised better life for every American, and he had many ideas about how to do it. However, he didn't follow through all his promises. Many of his proposals were criticized by Congress, particularly after Republicans won majority to Congress. Clinton also vetoed some bills

offered by Congress. So, mutual approval of bills and proposals became an obstacle for Clinton during his first term in office.

The most important Bill Clinton's had to deal with and most important thing he had promised to the nation was reformation of health system. Healthcare has always been one of undecided problems for the United States of America. The United States is the only wealthy, industrialized nation that does not provide universal health care. Rising costs on healthcare in early 1990s contributed health-care reform to become a major goal for Bill Clinton. Health care program was included in Clinton's presidential campaign, and some argue that Bill Clinton became president partly because he promised to deal with this problem³.

Candidate Clinton had promised health-care coverage for all Americans without increased taxes or and expanded federal deficit. After his inauguration, President Clinton promised a health plan in a hundred days. He appointed his wife, Hillary Clinton, to chair a planning Task Force. The advisory staff included five hundred participants, drawn from the executive branch, congressional stuffs, research community, and the private sector. The task force worked in secrecy and was distrusted by many of stakeholders in the health-care industry. From January into early summer (missing the hundred-day mark), this complex planning process worked to square the circle, assuring health coverage for all Americans without producing new costs or deficits. President Clinton presented the plan in a September 23, 1993, speech to a joint session of Congress⁴.

The president's eventual plan failed to even gain the floor vote in either house of Congress and died in 1994. The bill named "Health Security Act" was a complex proposal running more than 1,000 pages, the core element of which was an enforced mandate for employers to provide health insurance coverage to all of their employees through competitive but closely regulated health maintenance organizations (HMOs)⁵.

The project's complexity and Mrs. Clinton's role were criticized; the failure was more than a piece of bad execution by a president (and his wife). Bill Clinton misread his political context and its prospects for innovation. The budget deficit was at its apex in 1992, and the government was not ready for major extensions of health policy⁶.

Although Clinton's chances of reforming the US health care system looked quite good at first, the effort

1. Clinton Bill, William Jefferson / KM.RU universal encyclopedia <http://mega.km.ru/bes_98/encyclp.asp?TopicNumber=29076>

2. Clinton, Bill / Lenta.Ru lentapedia <<http://lenta.ru/lib/14160680/full.htm>>

3. The Health Care Crisis and What to Do About It / Paul Krugman, Robin Wells, February 22, 2006, The New York Review of Books, <<http://www.nybooks.com/articles/18802>>

4. The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press, p. 25

5. Health Security Act, The Library of Congress THOMAS <<http://thomas.loc.gov/cgi-bin/query/z?c103:H.R.3600.IH:>>

6. The Health Care Crisis and What to Do About It / Paul Krugman, Robin Wells, February 22, 2006, The New York

soon ran aground. Since then, a combination of factors has kept health care off the top of the agenda¹.

In his presidential campaign, Clinton also promised to end discrimination against homosexuals in the military forces. Thanks to this promise, he received votes from sexual minorities during elections. However, his well-intentioned proposal was not supported by anyone. It was criticized by Republicans, Democrats, and leading figures in the military. After long-lasting debates, a compromise was produced. This compromise implied that gays cannot be asked if they are gay on admission to the armed forces, and was called "Don't ask, don't tell". It meant that people who are openly gays should be excluded from military forces².

After Healthcare program failed, Republicans mobilized Americans against government and won control of both houses of Congress in 1992. New Congress set out to shrink the national government's roles in social policy and regulation, guided by the Republican "Contract with America". Republicans wanted to achieve a decrease of assignments on healthcare, dismantling welfare system, and cutting down subsidies to farmers and assignments to programs of social services. They wanted to raise military expenses instead. Reforming of welfare was a prime republican goal.

The House of Republicans introduced its proposals in early 1995. The republican bill included transforming welfare into block grant to the states, giving each state maximum freedom to construct its own program for moving people off welfare. By getting rid of a number of federal entitlement programs for the poor, the bill envisioned saving up to \$200 billion³.

The republican victory has changed the context in which Clinton governed. Welfare reform gave him an opportunity to find in the presidency political leverage to blunt the republican's policy innovations and demonstrate that he was not irrelevant. He criticized the harshness of the Republican bill, describing it "too tough on children and too weak on work". He reached for his institutional capacities and vetoed the budget reconciliation bill, in which the Congress had inserted the welfare reform on December 1995. When Congress returned for its next session, it passed the same welfare program and Clinton vetoed it again. On August 1996, Clinton finally signed a welfare bill that moderated provisions of earlier bills that he had vetoed. Thus, he found institutional capacities to fashion a policy distinct from both Republican and liberal Democratic preferences⁴.

The presidential veto became part of Clinton's governing strategy, demonstrating to the electorate that preventing unwise policy was a presidential responsibility. He employed his right of veto again while dealing with budget deficit⁵.

Since early 1990s, the United States faced with a problem of budget deficit. In summer, 1994, White House Budget Department predicted series of budget deficits for

following 8 years, total sum of which could have reached from 200 to 400 billion dollars. Again, Clinton and GOPs had different points of view on solving this problem⁶.

On February, 1993, in his announcement to the nation, Clinton declared that deficit liquidation is a paramount aim of his presidency. After difficult negotiations and votes, a 5-year budget project ("Omnibus Budget Reconciliation Bill") barely passed congress⁷. It projected savings of \$490 billion by 1997. This should be achieved through increased taxes (mainly for high-income groups), budget reductions, and stimulus package.

Clinton's tax increases were another opportunity for Republicans to win the 1994 elections. They had their own plan of budget shaping on the Fiscal Year 1996. The Republicans aimed to reduce radically appropriations on healthcare and a number of domestic projects.

In the course of negotiations concerning budget plan on a new fiscal year, Clinton and the Republicans could not come to agreement. The Republicans insisted on substantial reductions. Clinton confronted them over their budget package when it passed through both houses, vetoing it on December 6, 1995. The next day Clinton issued his own seven-year plan for balancing the budget, which contained far fewer reductions in domestic social spending and made more optimistic assumptions for future growth than did the Republican plan. He shut down the government in mid-December for the second time (first time was in November 1995), proclaiming himself a defender of responsible government.

Clinton used his institutional advantages to block the republicans. Public blamed the Republicans for inability to present budget plan and for government shutdown. The Republican leaders understood that Clinton would not back down in this "budget war", and surrendered. They started to cooperate with him to pass Fiscal Year 1996 appropriations⁸.

Clinton's budget strategy had a considerable influence on American economy. After three recessive years, since 1993 growth rate of American economy increased from 2% to 3%; the inflation index decreased. However, real level of income remained lower than it was in early 1980s. Clinton performed an investment program of assignment 700 billion dollars on education, liquidation of unemployment and other social needs through reduction of military expenses and increased taxes⁹.

International challenges. Clinton's foreign policy decisions. (Somalia, Middle East, Bosnia)

Despite the fact that Clinton emphasized his internal politics preference over international politics, he had achieved some successes on international scene. His intentions to concentrate on economy problems had a strong affect on his foreign policy. Clinton displaced centre of gravity from national security to external economy.

The end of cold war opened up the possibility for a new conception of America's role in world affairs, and

1. *The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics* / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press, p. 25 *Revue of Books*, <<http://www.nybooks.com/articles/18802>>

2. *The American Presidency* / edited by Alan Brinkley and Davis Dyer, 2004, Houghton Mifflin Company, Boston. New York, pp 506-507

3. *The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics* / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press, pp. 26-27

4. *Bill Clinton's Heritage* / Viktor Volsky, *Vestnik*, #5 21.11.2004 <<http://www.vestnik.com/issues/2004/0721/win/volsky1.htm>>

5. *The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics* / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press, p. 28

6. *Bill Clinton's Heritage* / Viktor Volsky, *Vestnik*, #5 21.11.2004 <<http://www.vestnik.com/issues/2004/0721/win/volsky1.htm>>

7. *Bill (William Jefferson) Clinton* / D. Felken, *People's History*, 16.03.2005 <<http://www.peoples.ru/state/king/usa/clinton/>>

8. *The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics* / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press, pp. 29-30

9. *Bill (William Jefferson) Clinton* / D. Felken, *People's History*, 16.03.2005 <http://www.peoples.ru/state/king/usa/clinton/>

Clinton moved slowly to develop his own distinctive foreign policy. During the campaign he viewed foreign policy mainly in terms of economic issues. As a president, he acted most purposefully on foreign issues, viewing foreign issues that could bring domestic benefits. A case in point was the North America Free Trade Agreement (NAFTA).¹

He pushed the bill through the Congress, and the total majority voted for its entry into force. The bill was not accepted implicitly: majority of House and Senate Democrats were hostile about it. Mexico was under threat of collapse, and Clinton thought that the financial crisis would affect the United States because of their close economic ties. He proposed a plan that would have helped Mexico to manage with its crisis.²

Leaders of Mexico, Canada and the United States signed the Agreement in December 1993. The agreement implied creation of a free trade zone. This treaty let the member-states achieve an economical equilibrium with well-developing European Union. Clinton's administration put into question a creation of free trade association of North and South America.

Clinton also played a significant role in creation of fundamentally new institution – WTO. This organization replaced GATT, which had stricter structure of world's trade regulation. WTO became an organ, which defined rules of the game in global market, and the United States use mediation of this organization to protect its interests.³

However, Clinton proved less sure of himself in international issues involving force. No longer competing in bipolar world, the United States found itself intertwined in series of regional military conflicts in Somalia, Bosnia and Middle East. In dealing with these, Clinton had to face with repeated difficulties, which were attributed to his inexperience.⁴

By the beginning of 1993, neither EU nor UN could establish peaceful settlement of Bosnia conflict. Clinton criticized inertness of Bush administration in this conflict in his 1992 presidential campaign. According to his opinion, conflict in Bosnia had a strong influence on United State's vital interests. He aimed to contain Serbians and to ban the spread of this conflict.

Critics consider Clinton's politics in this conflict as inconsistent. He didn't take any actions to commit U.S. forces in Bosnia. At the same time, he rejected the possibility of the United States stopping ethnic killing. He couldn't come to an agreement with European Allies about this conflict, mainly because it was hard to find out which side was an aggressor and which was a victim.

Clinton used his veto to block legislation that would end American participation in the arms embargo against Bosnia. United States insisted on establishing of "safe areas" in six Bosnian towns. After Serbs started slaughtering Bosnian Muslims in two of these "safe areas", the administration and the NATO agreed on limited bombing of Serbian forces. The NATO bombing created conditions for peace talks. Dayton agreements ended battle actions in Bosnia and Herzegovina and tri-ethnic Bosnian federation was created.⁵

Bosnian conflict was an important issue in American foreign policy at that period, because after collapse of Soviet Union the United States had to fix its position of a global leader, and Clinton's politics was not successful in this case. American methods of piece settlement in Bosnia were later used in Kosovo.⁶

Except for trials to resolve Bosnian conflict, Clinton was also deeply involved in the Middle East to negotiate peace agreements between Arabs, including the Palestinians and Israelis. On September 13, 1993 the Oslo accords on were signed by Yitzhak Rabin, Israel's prime minister, and Arafat, the Palestinian leader. For years afterward, "The Handshake" of these two leaders was as the symbol of successful peacemaking.

After the agreement was signed, the "Declaration of Principles on Interim Self-Government Arrangements", the conflict seemed to be resolved. The signing of the Treaty was estimated as one of successes of Clinton's foreign policy.⁷

But now the Oslo agreement is more likely to be considered as Clinton's failure. The 1993 and 1995 peace agreements between Israel and Palestine did not end the conflict in the Middle East. The agreement achieved by leaders of Israel and Palestine soon collapsed, so Clinton didn't manage with an opportunity to resolve the Arab-Israeli conflict once and for all.⁸

Conclusion

Bill Clinton faced with many difficulties during his first term, and he tried to manage with them.

In domestic politics, he tried to fulfill all his promises given on presidential campaign. But his intentions were not always supported by Congress, and this contradiction between President and Congress was a problem for Clinton during his first term in office. However, he attempted to find compromises, and succeed in it, especially while facing with budget crisis. First term of Clinton's presidency was a period of great economical growth for the United States. But, finally not all points of his presidential campaign were fulfilled.

In foreign policy, Clinton tried to consolidate regulating mechanisms of globalization and its impact on world economy after collapse of bipolar system of international relations. His committal to idea of globalization had a strong impact on his foreign policy and made him pay much attention on questions of collective security. This prompted his administration to set up a dialogue with Russia about mutual arms cuts. Talking about Clinton's foreign policy failures, the most significant one is his Middle-East politics. He didn't manage with resolving of Arab-Israeli conflict, when he had an opportunity to do it. As a result, by the end of Clinton's second term, relations between Palestine and Israel were even worth than before his taking office. During Clinton's first term, international prestige of the United States was very high, and achieved its pick in 1995. By this time majority of countries all over the world accepted America's global leadership, but in reality this leadership was very weak from the very begin-

1. *The American Presidency* / edited by Alan Brinkley and Davis Dyer, 2004, Houghton Mifflin Company, Boston. New York, p 511

2. *The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics* / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press

3. *Clinton's Administration: too soon to make conclusions* / S. M. Rogov, USA and Canada: Economics, Politics and Culture, #2, February 2000 <<http://iskran.iip.net/russ/mag/february/rogov.html>>

4. *The American Presidency* / edited by Alan Brinkley and Davis Dyer, 2004, Houghton Mifflin Company, Boston. New York, pp 511

5. *The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics* / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press, p. 33

6. Kuznetsov E. L. / *Clinton's Administration's politics in Bosnian conflict (1993-1995)*, Tomsk State University <http://www.hist.msu.ru/Science/Conf/lomweb01/kuznecov.htm>

7. *Bill Clinton* / *Washington ProFile - Independent information and analytic source from Washington* <<http://www.washprofile.org/?q=ru/node/6938>>

ning. Good intentions of a very popular president couldn't compensate an exception of exact foreign policy strategy.¹

To conclude, Clinton's good intentions were not often fulfilled and supported. His strategy in both foreign and domestic politics wasn't really distinct and circumspect. Clinton didn't manage with consolidation of his own and

America's leading position. Some of his successes turned to failures in the future. However, he successfully managed with budget deficit and found a way of achieving compromises with the Congress. His committal to social, welfare and health politics helped him to insinuate people's confidence, but, once again, he did not retain it.

Literature, Sources:

1. The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press.
2. An Affair Of State: the investigation, impeachment and trial of President Clinton / R.R.Posner, 2000, Harverd University Press
3. My Life / Bill Clinton, 2004, Alfred A. Knopf New York.
4. Washington ProFile – Independent information and analytic source from Washington <<http://www.washprofile.org/?q=ru/node/6938>>.
5. The Health Care Crisis and What to Do About It / Paul Krugman, Robin Wells, February 22, 2006, The New York Revue of Books, <<http://www.nybooks.com/articles/18802>>.
6. Health Security Act, The Library of Congress THOMAS <<http://thomas.loc.gov/cgi-bin/query/z?c103:H.R.3600.IH:>>.
7. The Postmodern Presidency: Bill Clinton's Legacy in U.S. Politics / edited by S. E. Schier, 2000, University of Pittsburgh Press, p. 25.
8. The American Presidency / edited by Alan Brinkley and Davis Dyer, 2004, Houghton Mifflin Company, Boston. New York, pp 506-507
9. Bill Clinton's Heritage / Viktor Volsky, Vestnik, #5 21.11.2004 <http://www.vestnik.com/issues/2004/0721/win/volsky1.htm>.
10. Bill (William Jefferson) Clinton / D. Felken, People's History, 16.03.2005 <http://www.peoples.ru/state/king/usa/clinton/>.
11. Clinton's Administration: too soon to make conclusions / S. M. Rogov, USA and Canada: Economics, Politics and Culture, #2, February 2000 < <http://iskran.iip.net/russ/mag/february/rogov.html>>.
12. Kuznetsov E. L. / Clinton's Administration's politics in Bosnian conflict (1993-1995), Tomsk State University <http://www.hist.msu.ru/Science/Conf/lomweb01/kuznecov.htm>.
13. Why Oslo's Hopes Turned to Dust / by Daniel Pipes, New York Post, September 9, 2003, <http://www.danielpipes.org/article/1242>.

Information about the autor:

Diana Temirbulatova is the Master's degree student of Charles University in Prague, with the speciality in International Economics and Political Studies.

¹. *Bill Clinton / Washington ProFile - Independent information and analytic source from Washington* <<http://www.washprofile.org/?q=ru/node/6938>>

Рецензия на монографию «Трудовой потенциал Республики Казахстан. Аспекты формирования и развития (на материалах Северо-Казахстанской области)» к.э.н., доцента кафедры «Финансы и кредит» Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева Шайкина Д.Н.

В монографии Шайкина Д.Н. освещены аспекты формирования и развития трудового потенциала Республики Казахстан на современном этапе развития.

В теоретическом аспекте на основе изучения экономической литературы автором уточнено понятие «трудовой потенциал». В частности, исследователь аргументировано доказывает, что определение данной категории должно быть основано на анализе экономически активной/неактивной части населения, в которую входят занятые, безработные и лица вне рабочей силы.

В ходе дальнейших рассуждений дается обоснование, что формирование и дальнейшее развитие трудового потенциала Республики Казахстан происходит в среде качества жизни и качества трудовой жизни.

Рассматривая развитие трудового потенциала, в исследовании делается заключение о том, что формирование его концептуальных основ должно базироваться на изучении демографических, социально-экономических, институциональных, организационных, профессионально-квалификационных, интеллектуальных и инновационных аспектах, которые, с учетом открытости современной экономики Казахстана, выступают как часть единого планетарного процесса, то есть имеют глобальный мировой характер.

В заключении теоретического исследования представлен обширный статистический материал, отражающий различные социально-экономические аспекты трудового потенциала. На его основе выполнен SWOT-анализ, в котором отражены сильные и слабые стороны развития трудового потенциала Республики Казахстан и Северо-Казахстанской области.

*Ответственный секретарь
Агентства Республики Казахстан по статистике,
д.э.н., профессор*

Во второй части монографии автором построена и обоснована факторная модель формирования трудового потенциала.

В ходе дальнейших рассуждений представлены подходы к измерению трудового потенциала, а также индикаторов и показателей, которые его характеризуют. Основываясь на имеющемся статистическом материале, автором предложены и построены прикладные эконометрические модели оценки трудового потенциала Республики Казахстан и Северо-Казахстанской области, которые проверены на адекватность к их применению в экономических исследованиях. Также выявлены резервы, которые необходимо использовать для обеспечения улучшения и роста количественных и качественных аспектов трудового потенциала.

В третьей главе представлены методологические подходы к проведению прогнозирования развития трудового потенциала на национальном и региональном уровнях. В частности, представлена методика по перспективной оценке состояния трудового потенциала.

В четвертой главе монографии представлены аспекты регулирования развития трудового потенциала. Уточнено понятие «качество трудового потенциала», а также разработана и представлена авторская модель регулирования развития качества трудового потенциала.

Основываясь на этом, разработан стратегический план (программа) повышения качества трудового потенциала, учитывающий наиболее важные его аспекты, главной целью которого является рост уровня и качества жизни населения Республики Казахстан.

Ю.К. Шокаманов

Международное сотрудничество

Сотрудничество Агентства РК по статистике (далее — Агентство) реализуется на многостороннем и двустороннем уровнях с международными организациями (Статистическая Комиссия ООН, Европейская Экономическая Комиссия ООН, Организация Экономического Сотрудничества и Развития, Евростат, Турецкое агентство международного сотрудничества, Статистический комитет СНГ и другие) и национальными статистическими офисами (Норвегия, Канада, Италия, Германия и другие).

В 2009 году Казахстан избран на посты Вице-Председателя в Бюро Комитета по статистике Экономической и Социальной Комиссии для Азии и Тихого Океана (ЭСКАТО) до 2011 года, Председателя Рабочей Группы по статистике Специальной Программы ООН для Центральной Азии и Азербайджана (СПЕКА) до 2012, а также Сопредседателя Совета глав статистических служб СНГ.

Продолжается взаимовыгодное сотрудничество с Норвегией, Германией. Казахстан включен в состав рабочей группы ЭСКАТО по совершенствованию экономической статистики, является пилотной страной по статистике нетрудоспособности Вашингтонской Рабочей Группы.

В 2009 году Казахстан принял участие во встрече по «Своевременным оценкам экономических тенденций» в Оттаве, Канада.

Казахстан выступил соавтором с Японией проекта резолюции по сотрудничеству в области статистики по Азиатско-тихоокеанскому региону 65-ой сессии на уровне министерств ЭСКАТО.

Международные семинары и конференции

За 2009 год 64 сотрудника центрального аппарата и территориальных подразделений Агентства приняли участие в 53 международных мероприятиях, в т.ч.:

- в рабочем совещании Статистической комиссии ООН и Европейской экономической комиссии ООН по коммуникациям и распространению статистики, Польша, 13-15 мая т. г.;

- в практическом курсе Международного агентства по сотрудничеству Республики Корея и Статистического тренинг института, Южная Корея, с 25 мая по 4 июня т. г.;

- в обучающем семинаре Статистического центра Ирана и Организации экономического сотрудничества «Применение геопространственной информационной системы (ГИС), Иран, 19-22 апреля, т. г.;

- в работе экспертной группы «Таможенное администрирование и статистика», Россия и Беларусь, июнь — ноябрь т. г.;

- в международном учебном семинаре «Развитие регионального плана действий для улучшения экономической статистики в странах Азии и Тихого океана», Иран, 17-20 мая т. г.;

- на курсах Венского института МВФ «Статистика государственных финансов», Австрия, 16-27 февраля т. г.;

- в научно-практическом семинаре по статистике лесной продукции ФАО/ЕЭК ООН, Россия, февраль т. г.;

- в работе международной конференции молодых ученых «К инновациям через науку и технологии», КНР, 1-15 сентября т. г.;

- в заседании Комитета по статистике Экономической и социальной Комиссии для Азии и Тихого океана, Таиланд, 4-6 февраля т. г.;

- в заседании Совета руководителей статистических служб стран-участниц СНГ, Россия, 23-24 ноября т. г.;

- в заседании Статистической Комиссии ООН, США 20-27 февраля т. г.

В 2009 г. проведено 3 международных семинара:

- Семинар-тренинг ЭСКАТО и ЕЭК ООН для интервьюеров по вопросам статистики лиц с ограниченными возможностями (31 августа — 4 сентября, г. Алматы);

- Международный семинар ЕЭК ООН и ЭСКАТО по дезагрегации показателей ЦРТ (5-8 октября, г. Астана);

- Международный семинар по распространению статистических данных совместно с ЭСКАТО и ЕЭК ООН (23-25 ноября, г. Астана).

Перенесено на 2010 год:

- Второе заседание глав статистических служб стран ОЭС;

- Международный семинар по краткосрочной экономической статистике с ЕЭК ООН.

Визиты зарубежных экспертов

В отчетном периоде в Агентстве организовано 11 визитов представителей зарубежных организаций, в том числе:

- встреча с Чрезвычайным и полномочным послом Республики Польша в Казахстане г-ном Павлом Чеплак по вопросам сотрудничества;

- встреча с исследователем Университета Висконсина, США, Мишелем Гуйлло по вопросам детской смертности;

- миссия IT эксперта Статистики Норвегии в рамках проекта по таблицам ресурсы-использование, Ханса Лангва;

- миссия эксперта Евростата в рамках проекта по автоматизации ВВП, Пьера Ардени;

- миссия эксперта ЮНФПА по переписи населения, Ауры Александреску;

- миссия экспертов Норвегии, Вибекке Нильсен, Лив Симпсон по вопросам сотрудничества в рамках проекта, а также по таблицам ресурсы-использование;

- миссия эксперта Германии, Людвиг Уаллахера по вопросам статистики коммерческих услуг;

- встреча с делегацией Азиатского Банка Развития по вопросам предоставления информации по социально-экономическому положению в РК.

Предоставление данных в международные организации

В 2009 году Агентством обработано и направлено в адрес международных организаций и зарубежных институтов 140 запросов, в том числе:

- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — информация по использованию ИКТ предприятиями и сектору ИКТ;

- Институт статистики ЮНЕСКО — информация по уровню образования, данные по владению языками;

- Статкомитет СНГ — данные по отраслям статистики;

- Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) — вопросник по общей промышленной

статистике 2007;

— Международный валютный фонд — ежем-
сячные и ежеквартальные данные;

— Статотдел ООН — данные для Ежемесячного
статистического бюллетеня, ежемесячные дан-
ные по нефти в рамках СИОДН (JODI), данные
для Демографического ежегодника;

— Международная группа по изучению меди —
ежемесячные данные;

— Международная организация труда (МОТ) —
вопросник по статистике труда 2008;

— Международное энергетическое агентство
— ежеквартальные данные по ценам, данные по вне-
шней торговле;

— Международный союз по электросвязи —
вопросник по использованию ИКТ домашними хо-
зяйствами 2008;

— Всемирная туристическая организация
(ЮНВТО) — вопросник по статистике туризма 2008.

Также, получены методологические материа-

лы по статистике труда, домашних хозяйств, эне-
ргоемкости, по телефонным обследованиям САТІ,
а также по разработке учебных материалов для тре-
нинг-центра от статистических служб Канады,
Дании, Норвегии, Международного Энергетического
Агентства, Международной Организации Труда.

Международные договоры

В 2009 году проведены работы по заключению
меморандумов о взаимопонимании по сотрудниче-
ству в области статистики с Евростатом, Корейской ста-
тистической службой, Статистическим Бюро Литвы.

Следует заключить, что реализация междуна-
родного сотрудничества в текущем году была плодот-
ворной, определены приоритетные сферы сотрудни-
чества, начато осуществление нового двустороннего
подхода во взаимодействии с национальными ста-
тистическими службами зарубежных стран.