

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН БИЛИМ БЕРҮҮ ЖАНА ИЛИМ МИНИСТРЛИГИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE KYRGYZ REPUBLIC

*Сапаттуу билим - келечекке айкын жол!
Качественное образование - гарантия будущего!
Qualitative education - guarantee for the future!*

Экономика жана ишкердик
университетинин

ЖАРЧЫСЫ

ВЕСТНИК

Университета экономики и
предпринимательства

Илимий-популярдык
мезгил-мезгили менен чыгуучу
журнал

Научно-популярный
периодический журнал

HERALD

of University of Economy and Enterprise
Popular science periodical journal

III

2011

ISSN 1694-5913

Экономика жана ишкердик университетинин ISSN 1694 - 5913

ЖАРЧЫСЫ

2011-ж. № 3

Илимий - популярдык мезгил-мезгили менен чыгуучу журнал

Негиздөөчү: Экономика жана ишкердик университети (ЭИУ). 2008-жылдан баштап басылууда.

Дареги:

Кыргыз Республикасы, Жалал-Абад ш., «Спутник» кичи району, Жени-Жок көч. – 30; байланыш үчүн телефондор:

(03722) 5-07-05, 5-32-31, 5-18-11, 5-12-15; факс: (03722) 5-07-05, 5-08-10; веб-сайты: www.uer.kg;

эл. почта: vestnikuep@gmail.com, abdilbaet@mail.ru

Башкы редактор:

э.и.д., проф. К.Ш. Токтомаматов – ЭИУ ректору.

Башкы редактордун орун басары:

э.и.к., проф. А.А. Мамасыдыков – ЭИУнун окуу жана илимий иштери боюнча проректору.

Жооптуу катчы – доц. А.С. Жолдошбаев.

Редакциялык коллегия:

- э.и.д., проф. П.К. Купуев;
- э.и.д., проф. Туран Язган;
- э.и.д., проф. Л.Т. Гиляровская;
- э.и.д., проф. Д.А. Ендовицкий;
- э.и.д., проф. А.А. Арзыбаев;
- э.и.д., проф. А.К. Ержанов;
- э.и.д., проф. С.Д. Тажибаев;
- ф-м.и.д., проф. К.О. Осмоналиев;
- филос.и.д., проф. К.Ч. Карабеков;
- б.и.д., проф. Б.А. Токторалиев;
- филол.и.д., проф. К.З. Зулпукаров;
- э.и.д., доц. Мухиттин Зүгүл;
- э.и.к., доц. М.Д. Кочкорбаева.

ВЕСТНИК

Университета экономики и предпринимательства

2011 г. № 3

Научно-популярный периодический журнал

Учредитель: Университет экономики и предпринимательства (УЭП). Издаётся с 2008 года.

Адрес:

Кыргызская Республика, г. Жалал-Абад, микрорайон «Спутник», ул. Жени-Жок – 30; контактные телефоны: (03722)

5-07-05, 5-32-31, 5-18-11, 5-12-15; факс: (03722) 5-07-05, 5-08-10; веб-сайт: www.uer.kg;

эл. почта: vestnikuep@gmail.com, abdilbaet@mail.ru

Главный редактор:

д.э.н., проф. К.Ш. Токтомаматов – ректор УЭП.

Зам. главного редактора:

к.э.н., проф. А.А. Мамасыдыков – проректор по учебной и научной работе УЭП.

Ответственный секретарь – доц. А.С. Жолдошбаев.

Редакционная коллегия:

- д.э.н., проф. П.К. Купуев;
- д.э.н., проф. Туран Язган;
- д.э.н., проф. Л.Т. Гиляровская;
- д.э.н., проф. Д.А. Ендовицкий;
- д.э.н., проф. А.А. Арзыбаев;
- д.э.н., проф. А.К. Ержанов;
- д.э.н., проф. С.Д. Тажибаев;
- д.ф-м.н., проф. К.О. Осмоналиев;
- д.филос.н., проф. К.Ч. Карабеков;
- д.б.н., проф. Б.А. Токторалиев;
- д.филол.н., проф. К.З. Зулпукаров;
- д.э.н., доц. Мухиттин Зугуль;
- к.э.н., доц. М.Д. Кочкорбаева.

HERALD

of University of Economy and Enterprise

Year 2011 № 3

Popular science periodical journal

Founder: University of Economy and Enterprise. Published 2008 year.

Address: 30, Jeni-Jok Street, Jalal-Abad, Kyrgyz Republic. Tel: (03722) 5-07-05, 5-32-31, 5-18-11, 5-12-15

Fax: (03722) 5-07-05, 5-08-10; Web site: www.uer.kg

E-mail: vestnikuep@gmail.com, abdilbaet@mail.ru

Эконом ка жана ишкердик
университети

КИТЕПКАНАСЫ

Инв. № _____

Университет экономика и
ишкердик

МАЗМУНУ / СОДЕРЖАНИЕ / CONTENTS:

Джолдошев Б.М.

О ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ..... 3

Байымбетов Н. Ж.

ОБ ИСТОРИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 11

Бекибаева Ш.С. Кожабеева Ф.А.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД..... 18

Кадырбай С.Б.

ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ..... 30

Тажиев С.Д., Кадырбай С.Б.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В АПК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН..... 42

Тажиев С.Д., Кушербаев К.Ж.

ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА..... 49

Ботобеков А.Б.

ОБЗОР И ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ МНЕНИЙ ОБ УЧЕТЕ ЗАТРАТ И МЕТОДАХ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ 55

Усупов М. У.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТРОЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА. 65

Арынбаев Ж.

О ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ 71

Медеров А.

О РЕГУЛИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ..... 79

Рахманова А.К., Рахманова К.К.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА - КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ..... 85

Копобаева Ж.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА..... 91

Asif YOLDAŞ.

ULUSLARARASI PAZARLARDA FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELER İÇİN HALKLA İLİŞKİLERİN ÖNEMİ. 99

С.А.Омурзаков, Раимкулов К.А., Умаров С.

АГРАРДЫК ЭКОНОМИКАЛЫК СИСТЕМАНЫ БАШКАРУУДА ЭКОНОМИКАЛЫК-МАТЕМАТИКАЛЫК МОДЕЛДӨӨНУ КОЛДОНУУ..... 119

НАШИ АВТОРЫ..... 128

О ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Джолдошев Б.М.

Начальник отдела развития бухгалтерского
учета и финансовой отчетности

Государственной службы регулирования и
надзора за финансовым рынком при

Правительстве

Кыргызской Республики

Аннотация

В данной статье был рассмотрен переход и распространение международных стандартов финансовой отчетности: формирования системы бухгалтерского учета и отчетности, которая опирается на законодательные акты различных стран. Были отмечены исследования национальных моделей регулирования бухгалтерского учета и роль государства как валютно-контролирующей системы.

Annotation

In this article are considered pass and spreading international standards of financial report; forming of the accounting system and reports, which is based to legislative acts of different countries. Searching of national models of regulation of accounting and role of the state as currency-controlling system are noted.

Ключевые слова.

МСФО (международные стандарты финансовой отчетности), либерализм, легализм, ассоциативизм, корпоративизм, гармонизация учета, наличие монополии.

Key words.

ISFR, lidealism, legalism, assosiativizm, corporativism, account harmonization, monopoly.

Новая концепция бухгалтерского учета в Кыргызской Республике трансформируется и сближается шаг за шагом с международными системами организации учета и составления финансовой отчетности. Следует отметить, что переход на международный стандарт происходит очень медленно, без должного доверия и очень малоэффективно. Это объясняется тем, что более 70 лет у нас функционировала строгая, обоснованная и испытанная временем система организации и правил ведения бухгалтерского учета.

Общепризнано, что распространение международных стандартов активно способствует глобальной интеграции различных региональных и национальных рынков, устраняет ненужные препятствия на пути свободного потока товаров и капитала.

Однако главным аргументом против международных бухгалтерских стандартов остается уникальность каждой общественной среды. Гармонизация учета на общемировом уровне постоянно сталкивается с многообразием традиций и тенденций развития бухгалтерского учета различных стран. Безусловно, бухгалтерский учет является продуктом социально-экономических условий, и поэтому для каждой страны важно наличие системы бухгалтерских стандартов, совместимых с той средой, в которой они применяются.

При формировании системы бухгалтерского учета и отчетности каждая страна в той или иной степени опирается на законодательные акты. Влияние профессиональных организаций на создание системы бухгалтерского учета различно. Документы законодательных органов включают Закон о деятельности компаний (Великобритания), Закон о бухгалтерском учете и отчетности (Швеция), а в тех странах, где на первое место ставится налоговое законодательство, - Закон о налогах (Германия). В ряде стран нормы бухгалтерского учета и отчетности разрабатывают специально создаваемые для этого правительственные организации. Например, в Испании регулирование бухгалтерского учета находится в ведении Министерства экономики и финансов, которое создало для координации деятельности Институт бухгалтеров и аудиторов. Деятельность коммерческих организаций в стране регламентируется нормами Торгового кодекса и Законом о деятельности компаний. Это законодательство устанавливает бухгалтерские принципы, правила составления бухгалтерских отчетов и проведения аудиторских проверок, а также опубликования бухгалтерских отчетов. Подробно основные

бухгалтерские процедуры изложены в Общем плане бухгалтерского дела, который включает основную и дополнительную части, где представлены принципы, методы оценки, правила ведения бухгалтерской документации. Институт бухгалтеров и аудиторов периодически публикует Бюллетень, где излагаются комментарии, а также изменения действующего законодательства по бухгалтерскому учету.

В США регулирование системы бухгалтерского учета компаний, зарегистрированных на фондовых биржах, осуществляет Комиссия по ценным бумагам и биржам, назначаемая правительством страны. Полномочия Комиссии определяет Конгресс США. Нормативные документы выпускают также профессиональные бухгалтерские организации, например стандарты финансового учета в США (FAS) и стандарты финансовой отчетности (FRS) в Великобритании. Во Франции профессиональные организации влияют на установление стандартов в основном путем оказания консультаций законодательным органам. В Швейцарии профессиональные организации выпускают рекомендации по ведению бухгалтерского учета, которые не являются обязательными, но оказывают существенную помощь при организации бухгалтерского учета. В Германии профессиональные организации в большей степени контролируют выполнение соответствия учетной практики действующему законодательству, нежели разрабатывают учетные процедуры. Профессиональные организации стараются добиться признания у пользователей своих разработок, что возможно только при высоком уровне их качества или наличии монополии на назначение аудиторов, которые могут указать в аудиторских отчетах на невыполнение проверяемой организацией установленных требований.

При исследовании национальных моделей регулирования бухгалтерского учета учеными выявлены факторы, оказывающие существенное воздействие на развитие бухгалтерского учета. Отмечается

роль государства как властно-контролирующей системы, действующей в каждой стране. Наличие конкуренции приводит в действие рыночные силы, регулирующие практику бухгалтерского учета в соответствии с потребностями рынка. Наконец, общественное мнение практикующих бухгалтеров также оказывает влияние на формирование системы бухгалтерского учета.

Современные ученые выделяют четыре стратегии регулирования бухгалтерского учета: либерализм, легализм, ассоциативизм и корпоративизм.

При либерализме регулирование осуществляется исключительно действием рыночных принципов. В качестве примера можно привести Швецию, где большое влияние на деятельность специалистов оказывает профессиональная организация аудиторов. Для профессиональных бухгалтеров членство в этой компании не является обязательным, но большинство из них стремится стать ее членом. Профессиональная организация аудиторов публикует рекомендации по вопросам бухгалтерского и аудиторского дела и издает большое количество реферативно-справочной литературы, в том числе на английском языке.

На развитие теории и практики бухгалтерского дела в Швеции оказывают влияние и научные институты. Наиболее сильным является влияние Германии и США. Это связано с тем, что первыми профессорами по бухгалтерскому учету в Стокгольмской и Гетеборгской школах были немцы. Публикация профессиональной организацией аудиторов значительного количества американской литературы способствует усилению влияния американских теоретиков.

Законодательную базу бухгалтерского учета в Швеции обеспечивают Закон о деятельности компаний и Закон о бухгалтерском деле, в соответствии с которыми учрежден Совет по бухгалтерским стандартам, находящийся под контролем Министерства юстиции и включающий

представителей бухгалтерской профессии, налоговой службы и небольшое количество штатных сотрудников. Основной задачей Совета является предоставление консультационных услуг правительству при разработке законов, регулирующих бухгалтерский учет.

Легализм предполагает безусловное применение государственных принципов. Примером легализма является Германия, имеющая давние и прочные традиции бухгалтерского дела. Один из основных элементов немецкого бухгалтерского законодательства – принцип обязательности, т. е. предоставление налоговых отчетов на той же базе, что и бухгалтерских документов. Бухгалтерские методы, используемые для отражения хозяйственных операций, одновременно обязательны для расчета налогооблагаемой прибыли. Закон о деятельности компаний предусматривает, что отчетные бухгалтерские документы должны составляться в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами, а на практике большинство решений по бухгалтерским проблемам опирается на постановления Верховного налогового суда.

Подробная и стандартизированная система бухгалтерского учета и отчетности была сформирована в 30-е гг., но и в настоящее время, несмотря на наличие высокопрофессиональных специалистов бухгалтерского дела и активную деятельность немецких ученых в этой сфере, стандарты и процедуры учета устанавливает правительство.

При ассоциативизме действуют принципы общественной жизни, хотя и подавляемые рыночными силами. Примером ассоциативизма является Великобритания, где профессиональная деятельность бухгалтера номинально не зависит от государства. Принципы и методы бухгалтерского учета разрабатываются негосударственными профессиональными организациями. Специалисты бухгалтерской профессии занимают независимое и влиятельное положение в обществе. Регулирование бухгалтерского учета осуществляется следующим образом.

Совместным решением министра по торговле и промышленности и главой Банка Англии назначается председатель Совета по финансовым отчетам. Совет по финансовым отчетам организует процесс принятия бухгалтерских стандартов. Финансирование его работы осуществляется правительством, профессиональными организациями и частными фирмами. Разработку, издание, внедрение и пересмотр стандартов учета осуществляет Комитет по бухгалтерским стандартам.

Корпоративизм предполагает участие в процессе регулирования бухгалтерского учета групп с общественными интересами. Государство признает свою зависимость от общественных организаций и стремится использовать их как инструмент в легализации своей политики и ее проведения. В США корпоративным правом занимаются отдельные штаты, которые выдают лицензии на право деятельности сертифицированным аудиторам. Организациями частного бизнеса сформирован Совет по стандартам финансового учета, члены которого – практикующие бухгалтеры и аудиторы. Постоянными работниками являются семь членов Совета, которые после назначения не имеют права заниматься практической деятельностью. Федеральные власти через Комиссию по ценным бумагам и биржам (организация, персональный состав которой определяется и назначается правительством) воздействуют на процесс регулирования бухгалтерского учета, стремясь передать Совету по стандартам финансового учета полномочия по установлению бухгалтерских стандартов. По словам некоторых ученых, совет по стандартам финансового учета имеет ограниченную власть. Совет осуществляет свои полномочия главным образом благодаря содействию Комиссии по ценным бумагам и биржам, а также другим правительственным организациям. Поэтому принципы регулирования устанавливаются через тесные неформальные контакты, и в настоящее время ответственность на частном секторе не лежит. В лучшем случае

можно говорить об объединенных действиях частного и общественного секторов.

Исследование институционального обеспечения развития системы учета позволяет отметить следующее. Законодательство каждой страны принимает участие в регулировании системы бухгалтерского учета. Несомненна роль в этом процессе и профессиональных бухгалтерских организаций. Соотношение степени влияния государственных органов и профессиональных организаций существенно отличается в различных странах. В США, Великобритании, Нидерландах специалисты по бухгалтерскому учету играют непосредственную роль при формировании законодательства, разработке учетных стандартов, контролируют их внедрение. Во Франции профессиональные организации участвуют в разработке бухгалтерских стандартов и принимают корпоративные правила, не обязательные для исполнения. В Швейцарии рекомендации профессиональных бухгалтерских организаций широко используются практикующими бухгалтерами, хотя и не имеют обязательного характера. В Германии профессиональные организации в основном контролируют соответствие учетной практики действующему законодательству, а также консультируют законодательные органы при разработке новых методов и процедур бухгалтерского учета.

Хочется еще раз подчеркнуть, что реформирование кыргызской системы бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности осуществляется не ради сближения правил и приемов составления бухгалтерской отчетности, а скорее для получения сопоставимых информационно-аналитических данных этой отчетности, позволяющих всем ее пользователям создать одинаковые информационные условия для поиска внутренних и внешних факторов повышения эффективности хозяйствования.

Список использованной литературы.

1. Дружиловская Т.Ю. Признание, оценка и учет запасов по российским и международным стандартам. // Бухгалтерский учет №1, 2006 с 57-62.
2. Миржакыпова С.Т. Развитие бухгалтерского учёта в коммерческих банках в соответствии с МСФО. – Алматы. 2007. – 223 с.
3. Вахрушина М.А. и др. Международные стандарты учёта и финансовой отчётности. Изд.2. – М.: 2010. – 412 с.

Рецензент: к.э.н., проф. А.А. Мамасыдыков.

ОБ ИСТОРИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Байымбетов Н. Ж.,

Университет экономики и предпринимательства,

г. Жалал-Абад, Кыргызская Республика.

Аннотация

В данной статье рассматриваются этапы развития автоматизированных систем бухгалтерского учета и тенденции его дальнейшего развития. Изложены основные технологические характеристики различных компьютерных систем бухгалтерского учета.

Ключевые слова

Автоматизированные системы учета, технология обработки данных, распределенная обработка, функциональные возможности автоматизированных систем, этапы развития.

About historical aspects of the automated systems of the accounting.

In this given article we will be talking about the types of development in the system of automated accounting and also its further development.

Keywords

Automated systems of accounting, the technology of data processing, portioned data processing, functional possibilities in automated systems, the stages of development

Изучение научной литературы, касающейся вопросов автоматизации бухгалтерского учета позволяет заключить, что автоматизированные системы бухгалтерского учета (АСБУ) прошли большой исторический путь становления и развития. Они изменялись параллельно с изменениями информационных технологий, программных и технических средств обработки информации, методов и средств разработки, концепцией построения информационной системы. Мы считаем, что можно выделить четыре этапа в развитии АСБУ. Эти этапы отражают последовательное расширение функциональных возможностей программ автоматизации бухгалтерского учета в зависимости от возможностей вычислительной техники, средств коммуникаций и других компонент информационных технологий.

К первому этапу автоматизации учетной работы на предприятиях Кыргызстана можно отнести период 1950-1970 гг. Электронно-вычислительные машины (ЭВМ) использовавшиеся в эти годы имели низкий уровень вычислительной мощности и малый объем памяти. Поэтому, исходя из технических возможностей ЭВМ, производилась автоматизация отдельных участков бухгалтерского учета.

В конце 60-х гг. были разработаны важнейшие в теоретическом отношении идеи, касающиеся моделирования и построения систем автоматизации бухгалтерского учета, базирующиеся на единой модели учетной информации. Работниками вычислительного центра в начале 70-х гг. была создана интегрированная модель системы автоматизации бухгалтерского учета, в которой предлагалось в качестве основной информационной базы автоматизированной системы бухгалтерского учета использовать единый массив бухгалтерских записей. Основой этого единого массива служили проводки, дополненные данными аналитического учета, в том числе и натуральными показателями. В качестве основы предлагаемой модели выступала система аналитических счетов, открытых в развитие конкретного синтетического счета и по-разному интерпретируемых в зависимости от экономического содержания синтетического счета.

Эта идея получила дальнейшее развитие и практическое воплощение во многих современных программных продуктах по бухгалтерскому учету, принципиальным модельным базисом которых является именно унификация представления и принципов обработки учетной информации при минимальном наборе специализированных функций, возникающих как необходимые расширения базовой модели.

Однако, несмотря на прогрессивность этих идей, комплексное решение проблем автоматизации всех учетных функций, в условиях

применения существующих ЭВМ по выше названным причинам было невозможно.

Дальнейшее развитие теоретических и методических основ науки бухгалтерского учета с использованием средств автоматизации было сделано в работах Бакаева А.С. [1; 2]. Они разработали основные характеристики информационного обеспечения бухгалтерского учета, требования к современной форме счетоводства и формы счетоводства в условиях применения банка данных.

Для этого этапа развития средств автоматизации управлением характерным является опережение теоретических исследований техническим возможностям имевшейся в то время вычислительной техники.

Второй этап (1970-1980 гг.) в развитии АСБУ связан с появлением ЭВМ, построенных на базе микропроцессоров, обладающих более высокими техническими характеристиками, которые позволили приступить к реализации идеи комплексной автоматизации всех процессов управления предприятием. В этот период были созданы системы, интегрирующие функции бухгалтерского, оперативного, статистического учета на основе единого банка данных. Для новых АСБУ было характерно разделение учетных функций по участкам с выделением отдельных задач и наиболее полным учетом специфики документооборота, характерного для предприятий конкретной отрасли, масштаба деятельности и т.д. Такие подсистемы в дальнейшем получили название автоматизированных рабочих мест (АРМ). Среди недостатков этих систем является то, что они были достаточно дорогостоящими, их эксплуатация была весьма трудоемкой. По этой причине они использовались только на крупных предприятиях. У них отсутствовали развитые диалоговые средства, что сказывалось на недостаточно высокой оперативности решения задач.

Следующий этап развития средств и программ автоматизированной обработки информации относится к концу 80 годов и связан с внедрением в практику управления предприятием персональных компьютеров (ПК). Отличительными особенностями ПК по сравнению с вычислительными машинами, использовавшимися ранее, были их малые размеры, повышенная надежность, развитые диалоговые возможности обработки информации, сравнительно невысокая цена. Этот этап можно назвать революционным. Для него характерно создание многочисленных программных продуктов по бухгалтерскому учету собственными силами различных, как правило, коммерческих структур. Однако из-за высокой стоимости и продолжительности периода разработки и внедрения большинство из них в дальнейшем не выдержало конкуренции с профессионально разработанными и тиражированными приложениями.

В связи с тем, что ПК имели невысокую мощность, преобладающей на данном периоде стала концепция распределенной обработки данных с последующим объединением информации полученной с отдельных рабочих мест, для составления сводной отчетности.

Активное внедрение компьютерных технологий в практику бухгалтерской работы требовало разработки новых теоретических подходов и обоснований проектных решений для соответствующих программных продуктов, создания целостной научно-обоснованной концепции моделирования бухгалтерского учета при проектировании АСБУ, основанной на обобщении накопленного опыта построения программных систем с позиций современных информационных технологий.

Очередной этап в развитии АСБУ связан с появлением и развитием локальных вычислительных сетей (ЛВС). В условиях ЛВС стал возможен отказ от распределенной обработки данных в пользу их интегрированной обработки. Это привело к созданию, начиная с 90-х г., систем, способных

функционировать в среде ЛВС и реализующих на практике идею логически централизованной базы данных, доступной в рамках разделения прав доступа всем пользователям АСБУ.

При организации многопользовательской обработки данных разработчики программ используют две основных технологии:

- обработка информации на основе технологии «файл-сервер»;
- обработка информации на основе технологии «клиент-сервер»;

При использовании технологии «файл-сервер» вся обработка информации сосредотачивается на компьютерах отдельных рабочих мест. Компьютеры в сети делятся на рабочие станции и серверы. При организации одноранговой сети без выделенного сервера один и тот же компьютер может выступать и как сервер для других компьютеров, и как рабочая станция. В сетях с выделенным сервером компьютер является либо рабочей станцией, либо сервером.

Если программе требуются данные, размещенные на другом компьютере (как правило, это сетевой сервер), то они передаются ей по каналу сети на уровне файлов. Сетевое программное обеспечение передает данные с сервера, не различая, нужна ли вся информация или только ее часть. Отбор необходимых для решения задачи данных осуществляется прикладной программой, установленной на рабочей станции.

Архитектура «файл-сервер» имеет следующие недостатки:

- при внесении изменений в данные (файл), хранящиеся на сервере, эти данные блокируются для других пользователей на время корректировки;
- если в сети много пользователей, то работа их замедляется, в связи с передачей избыточной информации, происходит перегрузка трафика сети;
- предъявляются высокие требования к техническому оснащению рабочих станций, на которых выполняется обработка информации.

Новой и наиболее прогрессивной считается технология «клиент-сервер». Она позволяет преодолеть непроизводительную пересылку больших информационных потоков в сети. Это достигается разделением программы на две части: клиентскую и серверную. Клиентская часть устанавливается на рабочей станции, а серверная на сетевом сервере. Когда клиенту нужны какие-либо данные, он посылает запрос, в котором формулируется, какая именно информация ему необходима, и на сервере осуществляется извлечение и предварительная обработка данных, т.е. клиенту передается только то, что требуется.

Поскольку серверная часть программы устанавливается непосредственно на сетевом сервере, где хранится и общая база данных, то лишняя информация по сети не пересылается. За счет этого общая производительность при работе большого числа пользователей может значительно увеличиваться по сравнению с использованием систем, построенных в архитектуре «файл-сервер».

На западе уже долгое время используются технология «клиент-сервер» при построении систем обработки учетной информации. В России и Казахстане производители наиболее распространенных бухгалтерских программ обратились к этой технологии относительно недавно. Сейчас почти все ведущие разработчики предлагают «клиент-серверные» разновидности своих программных продуктов. В то же время следует отметить, что большинство из них выросли из систем, построенных по технологии «файл-сервер», и поэтому реализация технологии «клиент-сервер» нередко достигается за счет искусственных вспомогательных механизмов, не позволяющих полностью раскрыть ее потенциальные возможности.

С развитием Интернета получили развитие принципиально новые методы компьютеризации учетной работы. Принципы работы в Интернет стали широко использоваться для создания внутренних локальных сетей

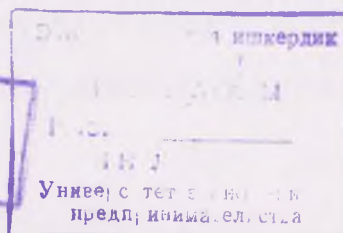
организаций (Инtranет-технологии). При использовании этой технологии создается многопользовательская среда, повышается гарантия поддержания необходимого уровня безопасности данных. Следует отметить, что развитие Интернет и Инtranет-технологий способствует усилению интеграционных тенденций программ бухгалтерского учета с другими программными продуктами по управлению деятельностью организаций.

Кроме того, можно утверждать, что в последние годы наметилась достаточно отчетливая тенденция возврата к централизованным технологиям обработки данных. В каком-то смысле в настоящее время завершается очередной виток эволюционной спирали. Как было отмечено выше, в начале-середине 80-х гг. почти повсеместно использовалась централизованная обработка данных на базе майнфреймов, в дальнейшем был осуществлен переход на обработку данных с помощью автономных персональных компьютеров, которые потом были объединены в сети (ЛВС), т.е. снова началось возвратное движение к централизации ресурсов системы.

Литература

1. Бакаев А.С. О реформировании национального бухгалтерского учета: взгляд на проблему // Бухгалтерский учет. 2011. - № 1.
2. Бакаев А.С. Основные направления развития бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2011. - № 3.
3. Бетге И. Автоматизация и балансирование / Пер с нем.; Под ред. проф. В.Д. Новодворского. М.: Бухгалтерский учет, 2011. - 454 с. - (Библиотека журнала «Бухгалтерский учет»).
4. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет. М.: Бухгалтерский учет, 2003. - 792 с. - (Библиотека журнала «Бухгалтерский учет»).

Рецензент: д.э.н., проф. С.Д. Тажибаев.



РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Бекибаева Ш.С., Кожабаета Ф.А.,

ЮКГУ им. М.Ауезова,

г. Шымкент, Республика Казахстан.

Аннотация

После последнего финансово-экономического кризиса финансисты всего мира стали более пристально присматриваться к исламским финансовым инструментам, так как именно исламский капитал в меньшей степени пострадал от негативных последствий кризиса. Изучая особенности бизнес-модели исламского финансирования основанной на принципах шариата исламские финансы можно рассматривать, как альтернативный способ привлечения денежных средств в реальные сектора экономики. Тесное сотрудничество с исламскими финансовыми институтами, заимствование опыта и механизмов их работы, на наш взгляд, могут стать одними из факторов успеха дальнейшего развития экономики Казахстана, а также стран СНГ.

Ключевые слова

Финансовый кризис, накопление долгов, исламское финансирование, принципы шариата финансов, привлечение денежных средств, исламские финансовые институты.

Қорытынды

Соңғы қаржы-экономикалық дағдарыстан кейін әлемге танымал деген қаржыгерлер исламдық қаржы инструменттеріне көбірек көңіл бөле бастады, өйткені ислам капиталы дағдарыс салдарынан ең аз деңгейде жапа шекті. Шариат қағидаларына негізделген исламдық қаржыландырудың бизнес-моделін зерттей келе, исламдық қаржыны экономиканың нақты секторына қаражат тартудың баламалы көзі деп қарастыруға болады. Исламдық қаржы институттарымен тығыз байланыс орнату, жұмыс механизмі мен тәжірибесін алмасу, біздің пікірімізше, Қазақстанның, сонымен қатар БҰҰ елдерінің экономикасының ары қарайғы дамуының бірден-бір факторы бола алады.

Summary

After the last financial crisis, financiers around the world have become closer look closely to Islamic financial instruments, as it was the Islamic capital is less affected by the effects of the crisis. By studying the features of the business model of Islamic finance is based on the principles of Shariah Islamic finance can be considered as an alternative way of raising funds in the real sectors of the economy. Close cooperation with the Islamic financial institutions, borrowing practices and mechanisms of their work, in our opinion, may be one of the among the success factors of further economic development of Kazakhstan and CIS countries.

Одной из форм проявления кризиса является систематическое, массовое накопление долгов и невозможность их погашения в разумные сроки. Причину экономических кризисов часто усматривают в нарушении равновесия между спросом и предложением на товары и услуги.

Поскольку кризис носит глобальный характер, Казахстан, как часть мировой экономики, также вовлечен в его орбиту. Несмотря на высокую динамику национальной экономики в последние годы, спад, наблюдавшийся в 2007–2008 гг. в ряде секторов, в основном, строительном и финансовом, оказался достаточно весомым. Это постепенно объединило его с крайне болезненным кризисом ликвидности на мировых финансовых рынках, а также с такими явлениями, как уменьшение спроса на сырьевые товары, резкое падение цен, сокращение уровня занятости и т. д., что привело к снижению темпов экономического роста. Кризис застал банки врасплох и привело к росту доли проблемных кредитов и просроченной задолженности.

Сохраняется неудовлетворенный спрос на кредитные ресурсы, который сдерживается жесткой кредитной политикой банков. Это связано: с негативными ожиданиями в экономическом развитии; неопределенными перспективами рынка недвижимости; падением общего уровня платежеспособности заемщиков; рисками, связанными со стоимостью и переоценкой залогового обеспечения; ростом кредитных рисков и т.д.

Финансовый сектор стал расти темпами, существенно опережающими динамику капитала в сфере так называемого «реального производства». Цифры этого роста хорошо известны и они впечатляют. Таким образом, можно констатировать, что в мировой экономике появилась гигантская надстройка, в которой происходит относительно самостоятельное движение финансового капитала как обособившейся формы капитала вообще.

Создалась огромная многоэтажная, многосложная система перестрахования рисков от закладных, ценных бумаг, перераспределения рисков и получения доходов от них. В результате конечные держатели разного рода ценных бумаг – «хозяева рисков» – потеряли связь с исходными закладными из-за огромного числа посредствующих звеньев – всевозможных «продавцов рисков», включая прожорливые хедж-фонды.

По данным Банка международных расчетов, в июне 2008 г. общая условная стоимость производных финансовых инструментов составила 684 трлн. долл., что более чем в двенадцать раз превышает суммарный ВВП всех стран мира. В ходе безудержной манипуляции искусственными деньгами надуваются всевозможные соблазнительные «пузыри».

С нашей точки зрения, сегодняшний мировой кризис есть результат и следствие функционирования мировых виртуальных финансов. Как мы знаем, нынешний кризис берет начало в США. Соединенные Штаты Америки несколько десятилетий накачивали экономику (не только свою, но и всю мировую) искусственными, виртуальными деньгами. Чрезвычайная эмиссия, носившая искусственный характер, стимулировала совокупный спрос. Экономика начала «жить не по средствам». Невиданное кредитное стимулирование экономики заложило бомбу под будущее развитие.

Как полагает президент компании Ernst & Young Джим Терли, что главная суть случившегося заключается в том, что инвесторы хотели слишком быстрой отдачи. Они надеялись на получение десяти, пятнадцати, двадцати единиц отдачи в единицу времени, поэтому все и рухнуло. Причинами мирового финансового кризиса стали жадность финансистов с Уолл-стрит и небрежность властей США. Правительства других стран так же попустительски отнеслись к управлению финансовыми рынками и так же легко попались на приманку ипотечных облигаций, как и американские власти.

Страна оказалась вовлеченной в орбиту спекулятивного капитала, быстрый подъем рынка жилья сменился его охлаждением. Привлечение инвестиций в этот сектор сопровождалось чрезмерной конъюнктурной деятельностью банков. Масштабы дефицита ликвидности оказались значительно выше прогнозных, риски были просчитаны не в полном объеме.

По мнению экспертов разных стран, главными составляющими нынешнего финансового кризиса стало сверхэнергичное кредитование, беспечное инвестирование и широко распространенные факты провального управления рисками. По своему содержанию эти деньги, капитализируясь, представляют собой концентрированную сверхприбыль, сверхдоходы. В итоге товарные и денежные отношения ослабевают, теряют прежнюю тесную взаимозависимость, в результате чего реальный сектор экономики пожинает горькие плоды.

На сегодня до тридцати процентов кредитного портфеля казахстанской банковской системы составляет просроченные кредиты. «Безнадежных» заемщиков банки постоянно перекредитуют, чтобы имитировать хорошие показатели. В качестве обеспечения кредита в таких случаях используются полуразрушенные объекты недвижимости, оцененные втридорога земельные участки, неликвидное оборудование. При этом существующая банковская система представляет свою деятельность исключительно как перепродажу денег, то есть не создает реальные активы, а следовательно – и реальную стоимость. Когда «деньги делают деньги», нет смысла тратить усилия на развитие реального сектора. Выделенные деньги Национальным банком не доходят до реального сектора.

А коммерческие банки заинтересованы в минимизации своих рисков. Следовательно, кредитные ресурсы будут направляться, в основном, в быстро окупающиеся проекты. То есть – в торгово-закупочные

предприятия, в ущерб отечественным товаропроизводителям и реальному сектору экономики.

И тут мы задумываемся часто упоминаемом в последние годы о таких финансах, как исламские. Изучая особенности бизнес-модели исламского финансирования основанной на принципах шариата мы можем рассматривать исламские финансы как альтернативный способ привлечения денежных средств в реальные проекты.

После последнего финансово-экономического кризиса финансисты всего мира стали более пристально присматриваться к исламским финансовым инструментам, так как именно исламский капитал в меньшей степени пострадал от негативных последствий кризиса.

Исламская финансовая система представляет собой форму финансовой системы, в основе которой лежат принципы мусульманского права (Шариат). Она существенно отличается от традиционных финансовых систем.

По Принципам исламского финансирования запрещаются:

- Получение/выплата процентов (Риба) – то есть, отсутствие традиционных депозитов, займов, облигаций и овердрафта.
- Не разделение рисков – все стороны сделки должны разделять вознаграждения/риски соразмерно.
- Спекуляция или неопределенность сделки.
- Инвестиции в запрещенные виды деятельности (табачная, алкогольная продукция, оружие и боеприпасы, развлечения, азартные игры, оказание финансовых услуг, противоречащих исламским финансовым принципам).

Для контроля за соответствием деятельности банка принципам шариата в системе корпоративного управления банка присутствует Совет шариата, а деятельность банка должна соответствовать особым стандартам, которые необходимо использовать исламским финансовым

институтам по всему миру. Разрабатываются они двумя международными организациями: Бухгалтерской и аудиторской организацией для исламских финансовых институтов и Исламским советом по финансовым услугам.

Исламские финансы находятся вне политики и преследуют исключительно социально-экономические цели в интересах всего населения.

Исламские финансы активно развиваются не только в мусульманских странах, но и возрастает популярность исламских финансов и в немусульманских странах. В Великобритании, правительство поставило задачу превратить Лондон в исламский финансовый центр, планируется выпуск государственных ценных бумаг сукук и усовершенствование налогового законодательства в области исламских финансов. Правительства Франции, Германии, Японии, Сингапура и Южной Кореи также предпринимают активные меры для развития исламского банкинга и финансов, как и Гонконг, стремящийся стать центром исламских финансов в Китае.

Согласно подсчетам Euromoney Islamic Finance Review, ежегодный прирост оборота исламских банков составляет примерно 15%. По данным Исламского банка Азии, базирующегося в Сингапуре, активы 500 крупнейших исламских банков в 2009 году составляли \$ 822 млрд, а в 2008-м – \$ 639 млрд. В 2010 году совокупная стоимость активов исламских банков достигла более \$ 1 трлн. Инвесторам интересны исламские финансовые продукты, например, 80% инвесторов сукук не являются мусульманами.

Исламский банк следуя принципам «Корана», которое запрещает операции с процентными финансовыми инструментами находит свое подтверждение в экономических событиях во всем мире, так как даже самые большие монетарные эмиссии, осуществляемые Центральными банками мира в целом не способны устранить постоянно

увеличивающийся дисбаланс на финансовых рынках. Финансовая система Запада изначально была построена на проценте, что в конечном итоге привело к краху данной финансовой системы.

На сегодняшний день Исламские банки сохранили более высокие темпы роста кредита по сравнению с традиционными банками почти во всех странах. Большинства банков на международном уровне за быстрым ростом кредитования последовало резкое сокращение кредита, как только начался кризис, как мы видно из рисунка 1. в исламских банках этого не произошло.

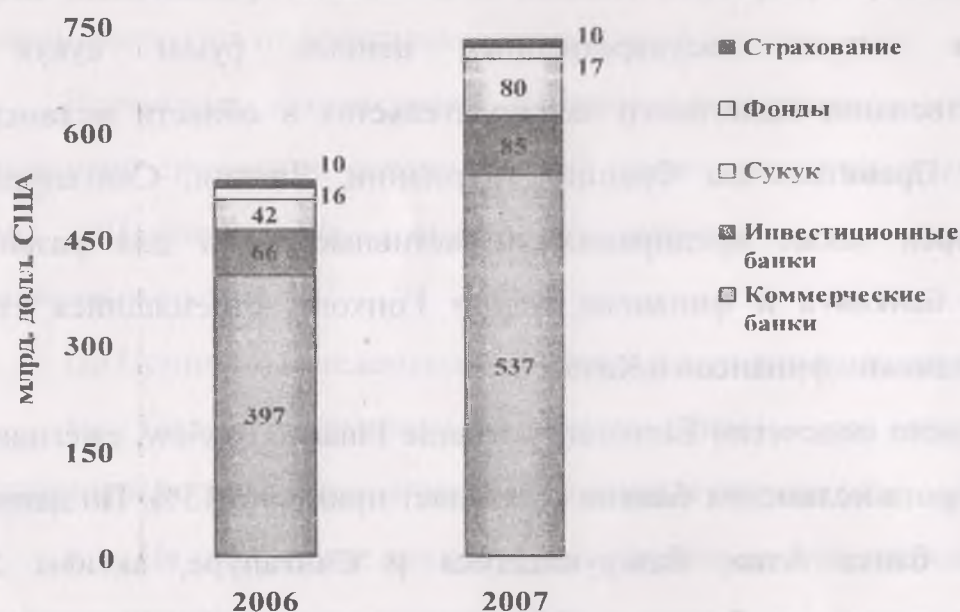


Рисунок 1. Активы исламского финансирования в мире в начале глобального кризиса

Источник: www.rfca.kz – официальный сайт АО РФЦА

Обычный финансовый сектор в большинстве случаев не стремится финансировать реальный сектор в силу рисков, присущих любому производству, и выбирает более легкие пути получения высокой нормы прибыли. И не удивительно, что на уровне Главы государства неоднократно проводились встречи с руководителями крупных

коммерческих банков, которым каждый раз высказываются призывы поддержать реальный сектор.

Если для обычного банковского сектора большую роль играет «risk shifting», то есть уход от рисков, то исламские финансы, наоборот, разделяют риски, без них на самом деле в условиях рынка невозможны и конкуренция, и качественное развитие реальной экономики.

Обычным банкам не интересно финансировать там, где нет высокой нормы прибыли, где к тому же присутствуют определенные отраслевые, административные, операционные и другие риски. В свою очередь, исламские финансы предлагают деловое сотрудничество со справедливым разделением рисков (таблица 1) [4].

Таблица 1. Разделение рисков

Распределение риска и передача рисков	
Распределение риска в исламских банках	Передача рисков в традиционных банках
<p>Источники финансирования: инвесторы (вкладчики) распределяют риск и доход с исламскими банками. Доход не гарантируется и зависит от результатов деятельности банка.</p>	<p>Источники финансирования: вкладчики перекладывают риск на традиционный банк, который гарантирует предписанный доход (проценты).</p>
<p>Использование средств: исламские банки распределяют риск в контрактах <i>мудароба</i> (долевое финансирование или трастовое финансирование) и <i>мушарака</i> (финансирование за счет капитала) и финансируют приобретение активов или услуг в большинстве других видов контрактов.</p>	<p>Использование средств: заемщики платят проценты независимо от дохода от их проекта. Традиционные банки перекладывают риск при помощи секьюритизации или свопов кредитного дефолта. Финансирование основано на долге.</p>

Источник: Khan, M. Mansoor, and M. Ishaq Bhatti, *Developments in Islamic Banking: The Case of Pakistan*. - United Kingdom: Palgrave Macmillan, 2008

По определению международной организации по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых учреждений исламские ценные

бумаги - это сертификаты равного номинала и стоимости, представляющие собой, после их выпуска и размещения, письменный документ, подтверждающий право собственности их владельцев на долю в материальном имуществе, право пользования каким-либо имуществом, услугами, либо извлечения из нее плодов, какой-либо пользы - узуфрукт, либо дающий право владения долей в проекте или в какой-либо инвестиционной деятельности [6].

Отличительная особенность исламских ценных бумаг заключается в том, что их выпуск основан на реально существующем базовом материальном активе или обеспечении. В отличие от сукук, традиционные облигации – это долговое обязательство без материального обеспечения на основе заключенного договора, где эмитент строго обязуется выплачивать держателям облигации купонные выплаты в определенный срок в виде процента, а также в конце срока погашения – основную сумму, что в корне отличает ее от сукук облигации. Сукук дает неотделимое право собственности в имущественном активе. Держатели сукук также обладают правом делить доходы (поступления), аккумулируемые имуществом, а также делить поступления от продажи и реализации имущественного актива, на базе которых были выпущены сукуки (Рисунок 2).

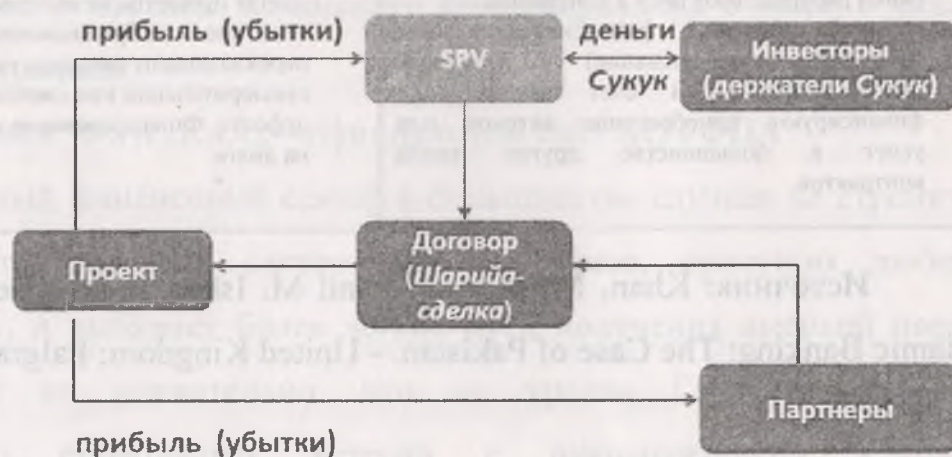


Рисунок 2. Схема организации сукук

Источник: www.rfca.kz – официальный сайт АО РФЦА

Как видно из рисунка 2. Преимущества и гибкость выпуска ценных бумаг (сукук) исламскими банками в отличие от традиционной секьюритизации заключается в наличии материального актива, который берется для обеспечения выпуска облигации. А так как исламские принципы финансирования опираются в своей деятельности лишь на гарантию Всевышнего, невозможно гарантировать доходы от выпуска облигации в виде фиксированного купонного дохода. Это и позволяет на сегодняшний день считать рынок исламских облигации одним из самых надежных и ликвидных инструментов для инвестирования со среднесрочным и долгосрочным периодом обращения.

Таким образом, в силу определенных религиозных норм исламским банком запрещено проводить высоко рисковые, спекулятивные операции. Совместное участие в распределении рисков по проектам повышает внимание банка к оценке экономических показателей проекта, а финансирование реального сектора экономики делает исламский капитал более эффективным инструментом инвестиционной политики государства.

12 февраля 2009 года Глава государства подписал Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». Появление в Казахстане исламских финансовых инструментов, таких как акции и паи исламских инвестиционных фондов, исламские арендные сертификаты и исламские сертификаты участия, безусловно, внесут свой значимый вклад в развитие отечественного фондового рынка.

Наличие правового поля функционирования исламских финансов будет способствовать привлечению в республику капитала из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, развитию конкуренции в

секторе проектного финансирования и инвестиций посредством создания альтернативных форм финансового посредничества в экономике.

По мнению экспертов, к 2014 году может произойти полная адаптация принципов исламского финансирования в Казахстане. Исламский банк Al Hilal, являющийся первым исламским банком в Казахстане и задействованный в проектах с государственным участием, был создан в соответствии с соглашением между правительствами РК и ОАЭ, ратифицированным законом РК от 7 июля 2009 года. Уже 25 марта 2010 года данный банк начал свою деятельность в Казахстане и за первые 9 месяцев работы профинансировал проектов на сумму более \$23 млн. Рассматривается еще ряд проектов с финансированием на сумму в \$30 млн.

На наш взгляд исламские методы финансирования, войдя в мировой финансовый рынок, прочно заняли свою нишу, доказав состоятельность и способность работать во время глобального финансового кризиса. Тесное сотрудничество с исламскими финансовыми институтами, заимствование опыта и механизмов их работы могут стать одними из факторов успеха для экономик стран СНГ и Западной Европы в качестве предполагаемых мер по выходу из кризиса.

Развитие исламской финансовой модели в Казахстане откроет большой поток инвестиции с Востока. А имеющее на сегодняшний день место масштабное инвестирование с Востока затрудняется во многом отсутствием институтов, способных работать по принципам шариата. В будущем с развитием исламской модели финансирования казахстанскому рынку придут огромные деньги с Ближнего Востока.

Такие возможности для экономики страны, которые открываются благодаря исламским инвестициям. А это в свою очередь – рост темпов производства, технологический подъем, снижение издержек. Особенно в

тех отраслях, которые пока остаются на периферии традиционного банкинга, как аграрный сектор экономики.

Исходя из вышеуказанного в будущем большое внимание будет уделяться развитию инфраструктурных проектов. А это значит, что исламский банкинг открывает большие инвестиционные возможности для Казахстана. Если учесть, что в некоторых исламских государствах накопились большие суммы «длинных» денег, то Исламский банкинг в Казахстане откроет большие перспективы для этих инвестиционных источников.

Поэтому, как отметил Президент РК в своем Послании народу Казахстана, «Необходимо заставить работать отечественный фондовый рынок, который к 2020 году должен стать региональным центром исламского банкинга в СНГ и Центральной Азии и войти в десятку ведущих финансовых центров Азии».

Список использованной литературы.

1. Экономический кризис // Википедия — Свободная энциклопедия, www.ru.wikipedia.org
2. Алексей Михайлов. Хвост, виляющий собакой // Газета.ru. – 2011, 18 апреля, www.m.gazeta.ru
3. Развитие исламских финансовых инструментов в Казахстане // Официальный сайт АО РФЦА, www.rfca.kz
4. А. Бондарева. Рынок сукук: испытание кризисом // Исламская экономика, финансы, бизнес. – 2011, 9 октября, www.muslimeco.ru
5. А. Оразымбетов. Перспективное направление // Курсив.kz. – 2011, 16 июня, www.kursiv.kz
6. Д. Мамыров. Лекарство от кризиса найдено? // Исламская экономика, финансы, бизнес. – 2011, 1 ноября, www.muslimeco.ru
7. Islamic issuers. // Официальный сайт АО РФЦА, www.rfca.kz
8. «Новое десятилетие –новый экономический подъём –новые возможности Казахстана». Послание Президента РК народу Казахстана от 29.01.2010г.
Рецензент: д.э.н., проф. П.К. Купуев.

ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Кадырбай С.Б.,
старший преподаватель Таразского
государственного университета
им. М.Х.Дулати,
г. Тараз, Республика Казахстан.

Аннотация

Организационно-экономическая сущность процессов применительно к АПК, методы их регулирования исследованы недостаточно и не имеют полного теоретического и методологического обоснования. Особую актуальность приобретают разработка перспективных направлений реформирования аграрной сферы на основе использования инновационной деятельности. В современных условиях выход из этого кризиса возможен только на основе развития инновационных процессов, направленных на существенную модернизацию агропромышленного производства путем внедрения достижений науки и техники.

Annatation

Organization – economic essence of innovational processes use for innovational processes (AIC) agro – industrial complex methods of regulation searched are not enough and methodological dases.

Particularly activity finds eladoration of perspective direction reforming of agrarian sphere on dases of using innovational activit. In present consolation come out of this crisis possidle only on bases of innovational processes development. directed to essential modernization of agro – industrial production by the way of application of the achievements of science and techies.

Ключевые слова

Инновация, инвестиции, контур управления, научно технический прогресс, маркетинг, бренд-стратегия, мэрджер, инжиниринг, реинжиниринг фронтирование, ноу-хау, субсиди.

Key words

Innovation, investment, contour management, scientific – technical progress, marketing, brand – strategy, measure, engineering, subsidy.

Современный подход к пониманию инноваций, как экономической категории, связан с именем английского экономиста Дж. М. Кейнса и его

работой «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) Основой кейнсианского учения стал вывод о том, что для развития экономики важнее спрос, обеспечивающий реализацию товаров, а не предложение ресурсов. При росте дохода доля эффективного спроса, обеспечиваемая личным потреблением, постоянно падает и поэтому расширяющийся объём сбережений должен поглощаться растущим спросом на инвестиции. Размер инвестиций на инновационные процессы Кейнс считал главным фактором эффективного спроса, и как следствие, роста национального дохода.

Современная казахстанская наука определяет инвестиции на инновацию как вложения капитала в развитие хозяйственно-предпринимательской деятельности, в социально-экономические программы, инновационные проекты.

Анализ сущности категории «управление инновационной деятельности» свидетельствует, что длительное время в науке имело место ограничение, состоящее в том, что данное понятие применялось преимущественно к инновационным предприятиям либо отождествлялось с управлением по внедрению достижений НТП и рассматривалось как функциональная область управления. В результате отсутствовала четкая связь между общей стратегией предприятия и его инновационной деятельностью. В данном контексте инновация выступала характеристикой результата производства, а система управления носила в основном традиционный характер. В казахстанской управленческой науке такой подход был доминирующим до середины 1990-х гг., позднее получили распространение жизнециклический, маркетинговый, системный, процессный, проектный подходы к управлению инновационным развитием предприятия.

Анализ характеристик управления инновационным развитием предприятий позволяет выделить следующие его черты:

- инновации как объект управления становятся средством достижения поставленных целей и использования рыночных возможностей;

- применение инноваций находит свое отражение в увеличении экономической и социальной эффективности предприятия;

- стратегический контур управления акцентируется на достижении конкурентных преимуществ, извлекаемых из недостатков конкурентов или их незнании рынка,

- текущий - организации инновационного процесса, оперативный - обеспечении эффективности и достижении результатов отдельных процессов инновационной деятельности предприятия;

- базой для стратегического управления выступают организационные инновации, текущего и оперативного - инновационные процессы и объекты (товары, услуги);

- специфическими инструментами управления становятся инновационные проекты, маркетинг инноваций, бренд-стратегия, мэрджер, инжиниринг и реинжиниринг процессов, фрондирование, всеобщее управление качеством и др.;

- особое значение приобретает инновационная культура, базирующаяся на рассмотрении знаний как формы ценностей предприятия, развитии и поддержке обучения, самообучения, новых способов организации взаимоотношений между членами коллектива в процессе деятельности и т.п.

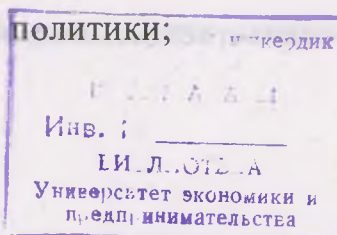
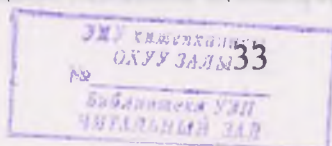
Перспективные модели в соответствии с принципами системной теории управление инновационным развитием организации и объект управления (инновационный потенциал и конкурентные преимущества) как элемент внутренней среды организации разделены, что позволяет полнее отразить прямые и обратные связи внутри системы. Кроме того, в перспективной модели следует учитывать элементов системы управления:

цели, принципы, функции, методы, организационная структура; разделение функций управления на стратегические и оперативные, процессуальные и предметные, выделены входы и выходы стратегических процессных функций. Применение предложенной перспективной модели позволит повысить эффективность по проектированию системы управления инновационным развитием аграрных предприятий.

Кардинальные преобразования, происходящие сегодня в Казахстане, затрагивают все сферы деятельности, не исключая и такую важнейшую как научно – техническая политика. Проблема эффективного использования достижения науки и техники не исчезает в ходе осуществления рыночной реформы. Напротив, для многих казахстанских предприятий, столкнувшихся с новым для них вопросом конкуренции, выживаемости в новых условиях рынка, именно инновационная деятельность, ее результаты являются главным условием успеха и эффективности. Поэтому участники рыночных отношений, прежде всего те из них, которые занимаются производством, для обеспечения своей текущей и перспективной конкурентоспособности обязаны самостоятельно и целенаправленно формировать и осуществлять научно-техническую политику. Именно с учетом данного обстоятельства рассмотрим вопрос научно-технической политики, концентрирующейся в такой пока мало у нас разработанной области знания, как инновационный менеджмент.

Прежде всего, о том, что понимать под научно-технической политикой предприятия. В первом приближении эта стратегия поведения данного субъекта хозяйствования по отношению к процессу инноваций, включающая:

- разработку планов и программ инновационной деятельности;
- контроль за ходом разработки новой продукции и ее внедрением;
- изучение проектов создания новых продуктов;
- проведение единой инновационной политики;



- обеспечение финансами и материальными ресурсами программ нововведения;

- обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом;

Научно-техническая политика предприятия подчинена достижению его главной цели: максимально полное удовлетворение требований потребителей количеству и качеству выпускаемой продукции при минимально возможных затратах на ее разработку и производство с одновременным обеспечением ее безопасности как в изготовлении, так и в потреблении.

Инновации подразумевают освоение новой продуктовой линии (то есть совокупность контрактов на сбыт продукта и снабжение покупными ресурсами, а также необходимых материалов и нематериальных активов), основанной на специально разработанной оригинальной технологии, которая способна вывести на рынок продукт, удовлетворяющий не обеспеченные существующим предложением потребности. Новая технология может также сделать, в силу своей повышенной производительности, доступным для потребителей существенно большее количество известного им продукта.

Инновации могут быть радикальными – и тогда они представляют собой существенное обновление бизнес-линий предприятия. Инновации могут быть также инкрементальными, то есть иметь характер лишь отдельных усовершенствований – тогда они выступают как частичное обновление бизнес-линий предприятия.

Для отдельно взятого предприятия инновации совсем не обязательно означают, что вновь осваиваемые бизнес линии и их элементы являются пионерными, то есть новыми для рынка и отраслей. Инновации могут подразумевать перенятые продукты и технологии, уже созданных и освоенных отечественными пионерами и инноваторами.

Доступ к пионерным новшествам обеспечивается приобретением лицензии на изобретения, размещение подрядных договоров на разработку новшеств и инжиниринг (при одновременном создании новых производственных мощностей), покупки комплектного специального технологического оборудования и оснастки, а также в других более косвенных формах (например, приглашение на работу соответствующих специалистов-носителей ноу-хау).

Инновации являются весьма сложной, многогранной проблемой, затрагивающих весь комплекс отношений исследования, производство, сбыта.

Одним из необходимых условий развития агропромышленного комплекса является научно-технический прогресс, в основе которого лежат инвестиционно-инновационные процессы, позволяющие осуществлять расширенное воспроизводство на основе освоения достижений науки и техники. Кадровый потенциал является одним из главных факторов освоения инноваций в АПК. Внедрение прогрессивных, ресурсосберегающих технологий сельскохозяйственного производства невозможно без наращивания кадрового потенциала.

Применительно к сельскому хозяйству инновационный процесс авторы рассматривают как непрерывное превращение конкретных идей в новые технологии, доведение их до использования непосредственно в производстве в целях получения качественно новой продукции. В этом процессе участвуют научные и учебные организации, органы управления производством, обслуживающие и внедренческие формирования, собственно товаропроизводители.

Несмотря на то, что инновационный процесс в АПК в целом существенно замедлился, в 10-15 % сельскохозяйственных организаций растет потребность в новых ресурсосберегающих технологиях сельскохозяйственного производства, которые могут обеспечить им

ощутимые конкурентные преимущества. Разработка и внедрение инновационных технологий требуют огромных единовременных вложений, в первую очередь на финансирование НИОКР.

Как показывают исследования, в аграрном секторе казахстанской экономики сохраняется неблагоприятная макроэкономическая ситуация, что в сочетании с низкими инвестиционными возможностями сельскохозяйственных товаропроизводителей существенно ограничивает условия для активизации инновационной деятельности в АПК. Именно эффективная инновационная деятельность является одним из основных факторов успешной реализации государственного проекта «Развитие АПК».

Основными элементами инновационной системы в АПК должны стать: крупные компании, вкладывающие средства в организацию исследований и разработок, доведение их результатов до серийного производства, модернизацию оборудования; малый инновационный бизнес со специфическими формами его финансирования, организации обслуживания; государство, обеспечивающее законодательные нормы и инновационную политику; рынок инноваций, обеспечивающий инновационной системе обратную связь и спрос на новую продукцию.

Специфика сложившейся в Казахстане ситуации заключается в том, что при наличии уникальной научно-производственной базы и высококвалифицированных научных кадров инновационный кризис проявляется в резком снижении уровня управляемости и государственного регулирования процессом создания и реализации новшеств, отсутствии источников финансирования, свертывании деятельности исследовательских коллективов.

Важнейшей задачей и одним из приоритетных направлений в формировании инновационного потенциала сельского хозяйства является достаточное финансирование НИОКР. В последние годы оно

осуществлялось из нескольких источников: республиканского бюджета (около 40%); местных региональных бюджетов (в среднем 27%); собственных средств сельскохозяйственных предприятий и научных учреждений (32,8%).

Следует подчеркнуть, что в развитых странах государственные затраты на сельскохозяйственную науку увеличиваются ежегодно на 4-6%, а уровень затрат на НИОКР относительно валового национального продукта составляет более 2%. В Казахстане же аналогичный показатель вот уже несколько лет не поднимается выше 0,25 % от ВВП.

Вступление в ВТО требует от любой страны, включая Казахстан, снижения барьеров входа на внутренние рынки, экспортных субсидий, а также общего уровня поддержки сельскохозяйственного сектора. При этом все направления поддержки разделены на четыре корзины. Так, меры «красной корзины» запрещены. Меры «желтой корзины» (прямая поддержка цен и доходов производителей) сокращаются на согласованную величину. Субсидии, относящиеся к обязательствам по сокращению производства, переводятся из «желтой корзины» в «голубую» и в целом разрешаются. Применение остальных мер, относящихся к «зеленой корзине» (поддержка науки, образования, инфраструктуры и др.), разрешаются без ограничений.

За последнее десятилетие на фоне общего сокращения доли бюджетных расходов на сельское хозяйство в совокупных бюджетных расходах (примерно с 12 до 1%) произошла децентрализация бюджетной поддержки - в настоящее время около 2/3 государственных расходов осуществляется из региональных бюджетов. При этом около 90 % расходов приходится на текущую поддержку хозяйств. В большинстве стран-членов ВТО значительная доля затрат на сельское хозяйство приходится на развитие и поддержку рыночной инфраструктуры, аграрной науки, служб консалтинга, внедрения и др. В Казахстане же бюджетная

поддержка практически «проедается». Необходимы государственные программы бюджетной поддержки сельского хозяйства и переориентация части программ с текущей на меры долгосрочной поддержки аграрно-продовольственного рынка, рынка инноваций и их инфраструктуры. По нашему мнению, поддержка сельского хозяйства должна осуществляться в рамках так называемой «зеленой корзины», поскольку основная часть разрешенных в ней программ носит регулирующий, стабилизационный, консультационный, инновационный и социально значимый характер.

В этой связи государство обязано поддерживать механизм воспроизводства, основанный, прежде всего, на материальном производстве, труде и интеллекте, повысить организацию своевременного патентного обеспечения научных результатов ученых аграрного профиля, обеспечивающих эффективность и конкурентоспособность продукции сельского хозяйства, стимулировать внедрение ее инновационных достижений в производство. Такой подход обусловлен тем, что для обеспечения конкурентоспособности в условиях глобализации экономики сельское хозяйство вынуждено оперативно внедрять новые и в то же время дорогостоящие инновационные технологии, требующие огромных инвестиций.

При этом необходимо четко осознавать, что современное состояние кадрового потенциала сельского хозяйства является значимым барьером на пути внедрения инноваций в практику, а, следовательно, существенно снизить эффективность инвестиций, в том числе в рамках государственного проекта «Развитие АПК».

В современных условиях выход из затянувшегося кризиса возможен только на основе развития инновационных процессов, направленных на существенную модернизацию агропромышленного производства путем внедрения достижений науки и техники. Инновационные процессы представляют собой постоянный и

непрерывный поток превращения конкретных технических или технологических идей на основе научных разработок в новые технологии или отдельные ее составные части и доведения их до освоения непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции. В инновационном процессе участвуют сельскохозяйственные научные и учебные организации, органы управления производством, обслуживающие и внедренческие формирования различных типов, а также сельскохозяйственные товаропроизводители

Исследования, научно-технические разработки, подготовка к производству сельскохозяйственной продукции, собственно производство, хранение, переработка и реализация товарной продукции АПК представляют собой основные функциональные участки инновационного процесса.

Инновационная деятельность дает ожидаемые от нее положительные результаты только тогда, когда она рационально организована. Причем опыт мирового сообщества доказал, что наиболее результативной эта деятельность становится при ориентации, в основном, на региональные потребности в инновациях. Первоочередной задачей на современном этапе становится формирование региональной научно-технической политики, создание необходимой инфраструктуры поддержки, механизма стимулирования научно-технической деятельности, формирование социального заказа и создание условий для реализации результатов через рыночные механизмы.

Направления развития инновационных процессов тесно связаны с особенностями конкретного региона, которые отражают характерные природно-экономические условия, сложившуюся структуру производства, уровень научного обеспечения и формирование региональной научно-технической политики. Региональные особенности определяют приоритетные направления его развития, которые испытывают особую

потребность в инновациях. Таким образом, региональные инновационные процессы нацелены на решение проблем, связанных с особенностями и потребностями региона.

Таким образом, обобщение и анализ зарубежного опыта развития инновационных процессов на региональном уровне показали, что:

- особенность развития инновационных процессов состоит, в первую очередь, в ориентации на профильные отрасли региона, приоритеты его развития, на максимальное использование тех или иных преимуществ региона;

- успешное развитие инновационной деятельности в большинстве стран связано с системой государственной поддержки научно-инновационной сферы АПК;

- важнейшими механизмами стимулирования инновационного развития являются система льготного кредитования, государственное страхование займов, ускоренная амортизация, льготное налогообложение на всех стадиях инновационного цикла.

Формирующийся в Казахстане рынок инноваций имеет ряд особенностей, связанных с кризисом экономики АПК в период осуществления кардинальных рыночных преобразований. К их числу следует отнести:

- научно-техническая сфера сформировала достаточный запас наработанных НИОКР прошлых лет, но для их реализации и проведения новых исследований и разработок в области сельского хозяйства у потребителей-заказчиков нет достаточных средств;

- инновационный рынок состоит не из самой продукции, а из набора организаций, коллективов, отдельных специалистов, потенциально способных осуществить инновационную деятельность;

- инновационные организации в большинстве случаев в настоящее время не могут осуществлять инициативные работы за счет привлеченных со стороны средств организаций венчурного капитала.

Таким образом, организационно-экономическая сущность инновационных процессов применительно к АПК, методы их регулирования исследованы недостаточно и не имеют полного теоретического и методологического обоснования. Особую актуальность приобретают разработка перспективных направлений реформирования аграрной сферы на основе использования инновационной деятельности.

Список использованной литературы.

1. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, 1936
2. Абрахманов Е, Джеконов В, Толебаев А, Ахметов Ф «Инновационная деятельность в АПК» //Промышленность Казахстана, № 06, 2008
3. Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстан на 2003-2015 годы. –Астана. 2003
4. Концепция устойчивого развития АПК РК на 2006-2010 гг. от 26.05.2005 г. №15

Рецензент: к.э.н., доц. М.Д. Кочкорбаева.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В АПК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Тажибаев С.Д., Кадырбай С.Б.,
Таразского государственного
университета им. М.Х.Дулати
г. Тараз, Республика Казахстан.

Аннотация

Инновационное развитие экономики является одним из наиболее актуальных для большинства стран мировой системы, в т. ч. и стран постсоветского пространства. Не является исключением и Казахстан. В связи с тем, что агропромышленный комплекс предоставляет собой важнейший сектор экономики Казахстана автором данной статьи исследована проблема инновационного развития этой отрасли. В статье обоснована актуальность проблемы инновационного развития АПК, проведен анализ текущей ситуации и рекомендованы некоторые пути повышения инновационной активности.

Annotation

Innovational development of economy is one of more actual for majority countries world system. Former soviet countries among them and Kazakhstan one of them. Because of agroindustry complex has main sector of economy of Kazakhstan the author of this article researched problems of innovational development in this sphere. In the article based actuality of innovational development agroindustry complex problems, hold analyze present situation and some rise innovational activity recommended.

Ключевые слова

Инновация в экономике, агропромышленный комплекс, модернизация средств производства, конкурентоспособности сельхозпродукции, анализ инноваций в АПК, внутреннего спроса на продовольствие, переработка и формирование цен в АПК.

Key words

Innovation in the economy, agro-industry complex modernization means of industry, competitiveness of agricultural production, analyze of innovation in AIC, inside demands for food, Process and form the price in AIC (agro industrial complex).

Главной закономерностью развития казахстанской экономики и ее важнейшего сектора – агропромышленного комплекса – является интеграция в постиндустриальное общество и переход к новому качеству экономического роста.

В современной экономике государство помогает формированию дееспособных хозяйственных структур, которые в состоянии эффективно работать на внутреннем и мировом рынках в условиях жесткой конкурентной борьбы, концентрировать ресурсы на перспективных направлениях экономического развития. При этом инструменты государственного воздействия должны поддерживать созидательную деятельность и творческую инициативу, направленные на рост благосостояния общества, с одной стороны, блокировать разрушительные тенденции и деструктивное поведение, – с другой.

Ключевыми факторами успеха предприятий АПК в современных условиях должны стать: прикладные исследования, обновление производительных сил и технологий, модернизация средств производства, реализация резерва научно-технического потенциала, подъем конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции, всемерное совершенствование производственной и социальной инфраструктуры агропромышленного комплекса, развитие творческого потенциала людей. Инновационные процессы должны определять успех предприятий с позиций социальной значимости агропромышленного комплекса в экономике региона и страны.

Главной характерной чертой новых систем управления инновационными процессами должна стать ориентация на долгосрочную перспективу, проведение фундаментальных и прикладных исследований, диверсификация операций, инновационная деятельность, максимальное использование творческой активности людей. Важнейшими факторами достижения высокого уровня инновационной конкурентоспособности остается концентрация производства, развитие производства новых видов продукции, всемерное повышение качества выпускаемой продукции (услуг) и стимулирование становления новых потребностей.

В современных условиях особое значение приобретают вопросы всестороннего изучения и исследования проблем управления инновационными процессами, что определяется спецификой и сложностью управления предприятиями агропромышленного комплекса, и важнейшей отраслью – сельским хозяйством. Значимость данной проблемы определяется и тем, что первым примером инновации является именно сельское хозяйство. Сельское хозяйство как важнейшая сфера деятельности – это своеобразный и яркий пример инновации, оно требует когнитивной подвижности. Специфика сельскохозяйственного труда заключается в том, что он требует сочетания естественнонаучных и социальных знаний. Сельское хозяйство породило новые сложные проблемы и очередные инновации, социальные, экономические и технологические одновременно.

Сложившиеся экономические условия обуславливают необходимость применения инновационного подхода к управлению предприятиями агропромышленного комплекса. Главной стратегией развития агропромышленного комплекса является использование инноваций, современных технологий, чему и было посвящено последнее выступление Президента РК Н.А. Назарбаева. В соответствии с этим будет существенно перестроена государственная политика поддержки АПК как на республиканском, так и на региональном уровне.

Как любой системный процесс, инновация может успешно развиваться в случае создания соответствующих условий ее существования, где инструменты управления и специальная система управления играют далеко не последнюю роль. Удачная стратегия, в основе которой лежит инновация, позволяет странам в короткие сроки осуществлять экономические прорывы. Опыт XX столетия неоднократно демонстрировал, что даже за десятилетний срок можно получить замечательные результаты в виде создания инноваций. Поиск причин

слабости инновационного процесса в национальной экономике показал наличие проблем. Инновационный процесс слаб потому, что встретил на своем пути силы, которые препятствуют его развитию.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию. Инновационный процесс включает следующие стадии: «наука – техника (технология) – производство – потребление». В АПК инновационный процесс представляет собой постоянный поток превращения научных исследований и разработок в новые или улучшенные продукты, материалы, новые технологии, новые формы организации и управления и доведение их до использования в производстве с целью получения эффекта.

Выход аграрной экономики из кризисного состояния, устойчивое функционирование сельского хозяйства, а также других сфер АПК, обеспечение конкурентоспособности отечественного продовольствия неразрывно связано с активизацией инновационных процессов.

Анализ социально-экономической ситуации в аграрном секторе последних пореформенных лет свидетельствует, что здесь применяются устаревшие технологии, сорта растений и пород скота, несовершенные методы и формы организации производства и управления. Отсутствуют отработанные механизмы внедренческой деятельности, система научно-технической информации, соответствующая рыночной экономике, нет апробированной эффективной схемы взаимодействия научных учреждений с внедренческими структурами. Крайне низкая активность инновационной деятельности также связана с несовершенством организационно-экономического механизма освоения инноваций. Это усугубляет деградацию отраслей комплекса, ведет к росту себестоимости и низкой конкурентоспособности продукции, тормозит социально-экономическое развитие сельской местности, резко снижает качество жизни на селе.

Следует отметить, что сложность и особенности сельскохозяйственного производства характеризуются высоким уровнем рисков инновационных процессов в аграрном секторе. Риск финансирования научно-производственных результатов, риск временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса на инновационную продукцию не заинтересовывают частных инвесторов вкладывать капитал в развитие сельского хозяйства.

Для активизации инновационных процессов необходимо обеспечить условия для расширенного воспроизводства в аграрной сфере, прежде всего улучшить финансовое состояние организаций. Большинство сельхозпредприятий Республики Казахстан утратили собственные оборотные средства, их кредиторская задолженность превысила годовой объем выручки от реализации продукции, они не могут брать новые кредиты, что парализует нормальный процесс производства.

К условиям и факторам, тормозящим освоение инноваций в АПК, относятся также сжатие внутреннего спроса на продовольствие, сокращение господдержки аграрного сектора и государственного финансирования научно-технических программ, неразвитость системы кредитования, высокие ставки по кредитам, отсутствие инновационной инфраструктуры и государственной инновационной политики и стратегии, недостаточный уровень подготовки кадрового персонала организаций АПК в области инновационного менеджмента.

Инновационный тип развития аграрной экономики во многом определяется научно-технической политикой региона, формированием регионального инновационного механизма. Субъектам принадлежит важная роль в реализации антикризисной программы, используя нововведения селекционно-генетического, технологического, организационно-управленческого и социального типа. К числу

приоритетов развития инновационных процессов в региональном АПК следует отнести:

- технологическое переоснащение организаций комплекса;
- энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- воспроизводство плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации, разработка адаптивных технологий агроэкосистем и агроландшафтов;
- создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в АПК;
- разработка государственной инновационной политики и стратегии на республиканском и региональном уровне, нацеленных на становление прогрессивных технологических укладов;
- формирование организационно-экономического механизма функционирования АПК на инновационной основе;
- усиление роли государственных организаций в активизации инновационной деятельности;
- совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

Таким образом, инновационным процессом называется подготовка и осуществление инновационных изменений. ИП состоит из взаимосвязанных фаз, образующих единое, комплексное целое. Результатом ИП является инновация как реализованное использованное изменение. Большое значение для осуществления инновационных процессов имеет диффузия, то есть распространение во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. ИП имеет циклический характер.

Условиями и факторами, способствующими инновационному развитию АПК, являются переход к рыночному способу хозяйствования, наличие природных ресурсов, значительный научно-образовательный потенциал, емкий внутренний продовольственный рынок, возможность производить экологически безопасные, натуральные продукты питания. Инновационное развитие АПК определяется научно-технической политикой региона, формированием регионального инновационного механизма.

Список использованной литературы.

1. С.Б.Абдыгаппарова. Инновационный менеджмент, Алматы, Экономика, 2003 г.
2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент, учебник, М: ИНФРА-М, 2005 г.
3. «Концепция инновационной политики Республики Казахстан на 2005-2015 гг.», от 25.04.2005 г. №387
4. «О Стратегии индустриально инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы». Указ Президента РК от 17 мая 2003 года №1096// САПП РК.- 2003.- № 23-24.- С. 217.
5. Концепция устойчивого развития АПК РК на 2006-2010 гг. от 26.05.2005 г. №15

Рецензент: д.э.н., проф. П.К. Купуев.

ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

Тажибаев С.Д., Кушербаев К.Ж.,
к.э.н., доцент Таразского государственного
университета им. М.Х.Дулати,
г. Тараз, Республика Казахстан.

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы формирования АПК в Казахстане, так как агропромышленный комплекс Казахстана представляет собой одну из основных воспроизводственных отраслей экономики республики, также рассмотрено, что АПК представляет собой многоотраслевую производственно-экономическую систему. В АПК выделяются продовольственный и непродовольственный комплексы, перерабатывающей и инфраструктурной сферы.

Annotation

In this article searched AIC forming in Kazakhstan, as far as AIC of Kazakhstan has of the main preindustrial branches of Republic economy, also considered that AIC has malty sphere industrial-economic system. In AIC separates production and nonproduction complex processing and infrastructural sphere.

Ключевые слова

Сектор сельского хозяйства, перерабатывающая промышленность, конечный продукт АПК, продовольственный и непродовольственные отрасли АПК, зерновые ресурсы, вывозимая и готовая продукция.

Key words

Sector of agricultural, process industry, last product AIC, food and nonfood branched of AIC, Corn resources, export and ready product. Small enterprises in Kyrgyz Republic and their influence on building of book keeping.

Рост экономики и проводимая реформа в агропродовольственном секторе Казахстана, реализация ряда программ по повышению эффективности сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности способствовали успешному преодолению предприятиями республики этапа адаптации к рынку и выходу сельского хозяйства на траекторию устойчивого роста. В этой связи в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от

28.01.2011 г. отмечено: «Рост в перерабатывающих отраслях будет превышать или достигнет уровня добывающих отраслей». Это позволило стабилизировать финансово-производственную деятельность предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности как по республике в целом, так и во всех регионах Казахстана.

Агропромышленный комплекс (АПК) Казахстана представляет собой одну из основных воспроизводственных отраслей экономики республики. В нем производится около трети национального дохода.

Формирование АПК началось в связи с развитием экономики страны, углублением специализации в ее отдельных отраслях, усилением связей сельского хозяйства и промышленности, ориентированных на рост эффективности общественного производства.

Агропромышленный комплекс представляет собой сложную, многоотраслевую производственно-экономическую систему, в составе которой выделяются три основные сферы.

Первая сфера включает отрасли промышленности, обеспечивающие АПК средствами производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для пищевой и легкой промышленности, производство минеральных удобрений и химических средств защиты, ремонт оборудования и техники, строительство. Первая сфера комплекса, по существу, определяет возможности индустриализации и интенсификации производства, как в сельском хозяйстве, так и в других отраслях АПК. На долю данной сферы приходится около 10% конечного продукта и 15% основных производственных фондов, 20% численности работников АПК.

Вторая сфера представлена сельским хозяйством и является центральным звеном всего агропромышленного комплекса. Сельское хозяйство получает производственные ресурсы от 80 отраслей и само поставляет свою продукцию в 60 отраслей. Каждый работник

сельскохозяйственного производства обеспечивает за его пределами занятость еще 5 человек. В данной сфере производится почти 50% конечного продукта, сосредоточено около 65% основных производственных фондов и 60% численности работников АПК.

Третья сфера включает совокупность отраслей и предприятий, обеспечивающих заготовку, транспортировку, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья, а также реализацию конечного продукта. В данную сферу входят пищевая промышленность (пищевкусовая, молочная и мясная), легкая промышленность (текстильная, кожевенно-меховая, обувная), комбикормовая промышленность, заготовительные и торговые организации. На ее долю приходится 40% общего объема конечной продукции, 20% всех производственных основных фондов и численности работников АПК.

Одним из основных условий динамичного развития АПК является сбалансированность всех трех его сфер; по их вкладу в стоимость конечного продукта можно судить о возникающих диспропорциях. В развитых странах основная часть конечного продукта создается в третьей сфере. В ней обеспечивается комплексная безотходная переработка сельскохозяйственного сырья, его хранение, фасовка и упаковка готовой продукции. В США в этой сфере создается до 80% розничной стоимости продукта, в Западной Европе – около 75%, тогда как в Казахстане – не более 40%.

В зависимости от целевого использования конечного продукта в АПК выделяются продовольственный и непродовольственный комплексы. Наибольшая доля конечной продукции создается в продовольственном комплексе; он включает отрасли и предприятия всех сфер АПК, которые занимаются производством и доведением продуктов питания до потребителей.

По отраслевому признаку в продовольственном комплексе

выделяют восемь продуктовых подкомплексов: зернопродуктовый, картофелепродуктовый, свеклосахарный, плодоовощеконсервный, виноградно-винодельческий, мясной, молочный, масложировой. Все эти подкомплексы не являются едиными формированиями, поскольку производство сельхозпродукции, ее переработка и реализация осуществляются в нескольких взаимосвязанных сферах, представленных самостоятельными предприятиями.

В продовольственном комплексе Казахстана можно выделить три ведущих подкомплекса: зернопродуктовый, мясной и молочный. Зернопродуктовый подкомплекс республики представляет вертикально-интегрированную структуру, его организационно-производственные связи характеризуется недостаточной сбалансированностью и неравномерными темпами развития комплексообразующих производств.

Особенно низкие темпы развития сложились в его перерабатывающей и инфраструктурной сферах. С этим связаны большие потери зерна и зернопродуктов. Ежегодно на стыках отраслей, занимающихся производством зерна, и осуществляющих его хранение и переработку, теряются до 20 % выращенного урожая.

Главными причинами потерь является некомплексное использование имеющихся сырьевых ресурсов, территориальная разобщенность технологически взаимосвязанных отраслей.

Отсюда возникают необоснованные межобластные и межгосударственные перевозки сырья и продукции, сопряженные с большими транспортными расходами и потерями. Существующий хозяйственный механизм подкомплекса не отвечает потребностям развивающейся рыночной экономики и не обеспечивает координацию, согласованность и необходимую стыковку всех звеньев производства конечных продуктов, что в конечном счете, ведет к дестабилизации потребительского рынка продовольственных товаров.

Формируя значительную часть фонда зерновых ресурсов, республика покрывает свои потребности в готовой продукции за счет собственного производства на 90-95 %.

В структуре производимого в республике зерна наибольший удельный вес составляет пшеница, преимущественно сильных и твердых сортов, для возделывания которой в Казахстане сложились благоприятные почвенно-климатические условия. Однако необоснованное размещение производства и закупок пшеницы по областям, без учета зональных особенностей привели к размещению посевов и формированию фуражных культур в республике по остаточному принципу. Это вызвало диспропорцию между фондами продовольственного и фуражного зерна. При уровне обеспеченности продовольственным зерном страны, превышающим норму, потребность в фуражном зерне - удовлетворяется всего на 80 %.

При ежегодном вывозе 3,5-4,0 млн.т. сильной и 200-400 тыс. т. твердой пшеницы, потребность в сырье мукомольной промышленности удовлетворяется соответственно на 70-75 % и 40-50 %.

Вывозилось из республики также зерно крупяных культур, таких как гречка, рис, просо, бобовые, потребности, в которых полностью не удовлетворялись.

На нужды животноводства из государственных ресурсов (включая фонды комбикормовой промышленности) выделялось лишь 68,0 % фуражного фонда, а оставшаяся часть, несмотря на низкий уровень энергетической и протеиновой обеспеченности животноводства кормов вывозилось за пределы республики.

Сложившаяся практика преимущественного вывоза сырья в современных условиях становится экономически невыгодной, так как доходы, образованные за счет разницы между оптовыми и расчетными ценами оседают по месту реализации.

Промышленные предприятия, потребляющие сырье и вырабатывающие готовую продукцию, также получают прибыль в виде реализационной разницы между оптовыми ценами за зерно и готовую продукцию.

По расчетам специалистов, при условии его переработки на месте (за исключением зерна сильной пшеницы, которую необходимо вывозить в виде зерна, как улучшить хлебопекарных качеств) образуется дополнительный доход от разницы стоимости между вывозимым зерном и готовой продукцией.

В этих условиях формирование цен все больше подчиняется интересам партнеров по подкомплексу, ограничивается монополия государства по их установлению.

Опыт стран, функционирующих на основе развитого товарного производства, показывает, что механизм открытого рынка не может сам по себе в полной мере скоординировать деятельность отраслей, взаимосвязанных в процессе производства готовой к употреблению конечной продукции.

Список использованной литературы.

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 28.01.2011 г.
2. Государственная агропродовольственная программа Республики Казахстан на 2003-2005 гг. Астана, 2002г.
3. Статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник – Алматы: Агентство РК по статистике 2009. - 591с.
4. Новоселов А.С. Региональный потребительский рынок. Проблемы теории и практики /Отв. ред. В.В.Кулешов. –Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. - 364с.

Рецензент: д.э.н., проф. П.К. Купуев.

ОБЗОР И ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ МНЕНИЙ ОБ УЧЕТЕ ЗАТРАТ И МЕТОДАХ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ

Ботобеков А.Б.,

Кыргызский национальный
университет им. Ж. Баласагына,
г. Бишкек, Кыргызская Республика.

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся методов калькулирования себестоимости продукции, такие как позаказной, попередельный, нормативный, директ-костинг. В ней отражены различия существующих методов, их преимущества и недостатки, а также выполнимые функции в учете.

Annotation

In this article considered questions about the methods of calculation products lost, such as ordered, redone normative, direct-costing. Attracted differences of existing methods their advantage and shortage, also fulfilling functions in account.

Ключевые слова

Методы управленческого учета, методы калькулирования: позаказной, попередельный, попроцессный, нормативный, директ-костинг, мелкосерийный, индивидуальный производства, стадии и передель.

Key words.

Methods of management account, methods of calculation ordered, redone, process normative, direct-costing, small part, individual production, stages, dividing up.

В управленческом учете существует большое разнообразие методов учета затрат и калькулирования, себестоимости продукции рассматриваемые в специальной литературе. Позаказный, попередельный, попроцессный, попереходный, однопредельный (простой), нормативный, позаказно-нормативный, попередельно-нормативный, метод учета и калькулирования сокращенной себестоимости (система "директ-костинг") – вот далеко не полный перечень методов, предлагаемых в различных источниках. Несмотря на многообразие комбинаций методов, в

кыргызской литературе чаще всего упоминаются три: позаказный, попередельный и нормативный. Именно эти методы предусмотрены и типовыми методическими указаниями по управленческому учету.

Определения сущности позаказного метода в кыргызской и зарубежной литературе совпадают. Считается, что позаказный метод применяется в индивидуальных и мелкосерийных производствах. Объектом учета и калькулирования при этом методе является производственный заказ, открываемый на индивидуально или мелкосерийно изготавливаемые изделия, серию изделий, часть изделия, отдельную работу или услугу. Принципиальные особенности позаказного метода состоят в следующем: в индивидуализации учета затрат и расчета себестоимости, при которой все прямые затраты группируются в аналитическом учете в строгом соответствии с открытыми заказами; калькуляция полученного продукта составляется после полного завершения работ по заказу независимо от длительности его изготовления. Калькуляционный период совпадает со временем производства, следовательно, позаказный метод является методом неперiodического калькулирования.

Вторым основным методом калькулирования себестоимости в кыргызской литературе считается попередельный, применяемый для массовых и серийных производств, в которых исходные сырье и материалы последовательно превращаются в готовую продукцию. Производственные процессы или группы их образуют переделы, каждый из которых завершается выпуском продукта-полуфабриката, который может быть передан на дальнейшую обработку или реализован на сторону. Объектами калькулирования при попередельном методе являются не только готовые конечные продукты, но и полуфабрикаты технологических переделов. Кроме того, иногда выделяется попроцессный метод.

В зарубежной литературе позаказному методу противопоставляется попроцессный, применяемый там, где в течение продолжительного времени массовая продукция проходит обработку по нескольким стадиям, называемым переделами. Таким образом, понятие попроцессного калькулирования в зарубежной литературе близко по смыслу к калькулированию по переделам, рассматриваемому в российских источниках (выделение попроцессного метода, на наш взгляд, не имеет принципиального значения). Традиционно в российской теории считается, что признаком классификации методов калькулирования на позаказный и попередельный является объект калькулирования. Но, по нашему мнению, наиболее четко главные методологические различия двух этих методов сформулированы профессором С.С. Сатубалдином [1], который считает, что одни методы направлены на локализацию и исчисление себестоимости продукции, ограниченной рамками заказа, а другие – временного периода. В первом случае исчисление себестоимости индивидуализировано для продукта или совокупности продуктов, объединенных одним заказом. Во втором случае выявляется усредненная себестоимость продуктов, полученных из производства за данный период времени. Таким образом, С.С. Сатубалдином справедливо полагает, что множество методов калькулирования следует классифицировать на два подмножества: индивидуальные (непериодические) и массовые (периодические).

Как видим, в основе разделения методов калькулирования лежат два основных признака: время (период) и характер производства (массовое или индивидуальное). И хотя эти признаки на первый взгляд кажутся разноплановыми, между ними существует взаимосвязь. Именно массовый характер производства, обезличенность потока выпускаемых продуктов определяют необходимость периодического условного прерывания непрерывного процесса производства в интересах калькулирования. Себестоимость единицы продукции определяют за период как среднюю

величину, пренебрегая индивидуальными особенностями отдельных экземпляров. При позаказном методе определяется индивидуальная себестоимость заказа, который может представлять собой как единичное изделие (работу, услугу), так и партию одинаковых изделий. Себестоимость калькулируется только по завершении производства по данному заказу, а не по окончании какого-либо временного периода. Выбор объекта калькулирования не является произвольным, он предопределен характером производства, поэтому выделение объекта калькулирования в качестве основания классификации методов, на наш взгляд, не совсем удачно, но в то же время оно не противоречит разделению методов на индивидуальные (непериодические) и массовые (периодические).

Говоря о позаказном и попередельном методах, мы подразумевали под ними методы калькулирования себестоимости. Имеет ли смысл подобное деление в отношении методов учета затрат? По мнению некоторых авторов, имеет. На наш взгляд, деление методов учета затрат по объектам учета не имеет смысла. Мы уже отмечали, что калькулирование себестоимости невозможно рассматривать в отрыве от учета затрат, поэтому калькулирование себестоимости одним из двух методов (позаказным или попередельным) предполагает соответствующую организацию аналитического учета затрат. Если в первичных документах затраты не будут отнесены к определенному объекту, калькулирование себестоимости будет просто невозможно. Именно поэтому иногда говорят не о методах калькулирования, а о системах позаказной или попроцессной калькуляции.

На практике, особенно в сложных производствах, редко один из методов применяется в чистом виде, действующие методы могут существенно различаться, но все методы (поиздельный, подетальный, пофазный и т.п.) могут быть отнесены к одной из двух групп –

периодическим или непериодическим. Кроме того, у этих методов одна цель – получение информации о себестоимости единицы продукции. Такая информация может использоваться для оценки готовой продукции, ценообразования, анализа производственных затрат. На выбор одного из перечисленных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции оказывают влияние особенности технологии и организации производства, количество видов и степень сложности выпускаемой продукции, наличие и размеры незавершенного производства.

Традиционно в литературах особое внимание уделялось нормативному методу. Теоретическим проблемам и вопросам практической реализации этого метода посвящены специальные исследования ученых. Одним из видных представителей этого направления является д.э.н. профессор К.Т. Тайгашинова. Но тем не менее в оценке метода отсутствует единство взглядов. Обсуждается вопрос, является ли нормативный метод методом учета затрат, методом калькулирования или его следует рассматривать как метод учета и калькулирования. Ряд авторов именно методы учета затрат подразделяют на нормативные и ненормативные. Нормативный метод учета предполагает учет затрат на изготовление продукции с подразделением на расход по нормам, на расход с связи с изменением норм и отклонением от норм. Альтернативой нормативному методу служат ненормативные, часто называемые методами учета фактических (прошлых, исторических) затрат. Нормативный же метод называют методом учета будущих затрат. Мы разделяем точку зрения С.С. Сатубалдина считающего, что названия эти не соответствуют сути методов. И нормативный, и ненормативный направлены на выявление и отражение в конечном итоге фактических затрат, но первый через отклонения от норм, а второй – путем непосредственного учета фактических затрат. Кроме того, нам представляется некорректным отнесение к ненормативным методам

позаказного и попередельного. Применение нормативного метода не исключает учета затрат по различным объектам. Суть нормативного метода состоит не в самом факте выявления отклонений, а в оперативности их выделения, в применении системы управления по отклонениям. Формирование учетной информации о затратах на производство и калькулирование себестоимости продукции играют значительную роль в процессе принятия управленческих решений, поэтому необходимо создание такой учетной системы, которая обеспечивала бы получение своевременной, полезной и достаточной для управления информации. Многие авторы полагают, что нормативный метод более других отвечает потребностям нормативной системы управления затратами, которая представляет собой совокупность процедур по нормированию, планированию, составлению внутренней отчетности, калькулированию себестоимости, контролю и анализу на основе норм затрат.

Основное преимущество нормативного метода организации учета заключается в высокой оперативности, которая обеспечивается тем, что большая часть отклонений от норм учитывается в момент их возникновения. Это позволяет своевременно предупреждать нерациональное расходование ресурсов в процессе производства. Все вышеизложенное относится к нормативному методу как методу учета затрат. Однако чаще в литературе нормативный метод рассматривается как метод учета затрат и калькулирования себестоимости (или, помимо нормативного метода учета затрат, рассматривается нормативный метод калькулирования). Нормативный метод калькулирования имеет самостоятельное значение, но он не может противопоставляться позаказному или попередельному методам, так как в основе классификации лежат разные признаки. При нормативном методе учета все затраты должны подразделяться на затраты по нормам, изменениям норм и

отклонениям от норм. Кроме того, составляются нормативные калькуляции; на детали и узлы их рекомендуется составлять по прямым статьям затрат, а нормативные калькуляции на изделие – с учетом всех затрат, в том числе общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Фактическая себестоимость продукции исчисляется путем прибавления к нормативной себестоимости или вычитания из нее выявленных в отчетном периоде отклонений от нормативных затрат или путем применения индексов, представляющих процентное отношение изменений норм и отклонений от норм к затратам по нормативам. Отклонения от норм и изменения норм списываются полностью на выпущенную продукцию или распределяются между себестоимостью выпущенной продукции и незавершенным производством пропорционально их нормативным стоимостям.

Нормативный метод выполняет две взаимосвязанные функции: функцию контроля за затратами в ходе производства и функцию сводного учета и калькулирования себестоимости продукции. По нашему мнению, важнейшая функция нормативного метода – оперативный контроль за затратами в процессе производства; учет нормативных затрат не исключает учета фактических затрат, его применение может рассматриваться как дополнение последнего. Данные учета являются источником анализа текущей деятельности и достигнутых в прошлом результатов. В ходе анализа выявляются отклонения от установленных стандартов хода производства, причины отклонений по местам их возникновения, определяются факторы, повлиявшие на результаты деятельности. Традиционный учет ориентировался в основном на техническую сторону и методику отражения затрат на производство, методику исчисления себестоимости продукции; современный учет подразумевает не только собственно учет, но и обработку и анализ учетных данных с целью обоснования и принятия решений, направленных на

повышение эффективности хозяйствования. Анализ отклонений в затратах на производство, в выпуске продукции позволяет своевременно принимать необходимые решения и осуществлять регулирующие действия, направленные на приближение фактического результата к нормативному (плановому). Вот почему имеет смысл говорить не просто о нормативном методе, а о системе нормирования, планирования, учета, анализа и регулирования.

Мы рассмотрели проблему методов учета затрат и калькулирования в двух аспектах: с точки зрения периодичности калькулирования и с точки зрения оперативности контроля за затратами в ходе производства. Но существует еще один аспект проблемы калькулирования – степень полноты включения затрат в себестоимость. Полнота включения затрат в себестоимость является третьим признаком классификации методов учета затрат и калькулирования. По этому признаку методы подразделяются на полные и неполные, при которых калькулируется сокращенная (ограниченная) себестоимость. Разновидности калькулирования полной себестоимости выявляют себестоимость продукции по всему набору статей в соответствии с группировкой и утвержденным составом затрат. При данном варианте учета затрат и калькулирования себестоимости предполагается разделение всех текущих издержек производства на прямые, непосредственно относимые на объекты калькулирования, и косвенные, относимые на объекты калькулирования в конце отчетного периода при распределении между ними пропорционально той или иной базе. Учет полных затрат, традиционно используемый в российской, а также в кыргызской практике, предусматривает всестороннее отражение, по существу, всех затрат по всем видам продукции. Но практически это оказывается, как правило, невозможным. Так, распределение косвенных затрат по видам продукции всегда условно. Порой даже прямые затраты не так просто отнести на соответствующие объекты. Это же относится к

разграничению затрат между готовыми изделиями и незавершенным производством, определению его размеров и оценке.

Под вторым вариантом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимается подход, когда в разрезе объектов калькулирования учитывается неполная, ограниченная, себестоимость, которая может включать в себя прямые затраты или переменные, т. е. зависящие от изменения объемов производства; она может калькулироваться только на основе производственных расходов, связанных с изготовлением данной продукции, выполнением работ или оказанием услуг, даже если они носят косвенный характер. Но несмотря на некоторые различия в составе затрат, включаемых в себестоимость объекта калькулирования, общим для этого подхода является то, что часть затрат не включается в себестоимость, а возмещается общей суммой из выручки. В этом состоит основная отличительная особенность системы учета неполной себестоимости ("директ-костинг", системы учета прямых затрат, системы учета сумм покрытия, системы учета предельных затрат).

Мы считаем, что при классификации по полноте включения затрат в себестоимость уместно говорить о методах калькулирования, а не учета затрат, так как даже при исчислении сокращенной (неполной) себестоимости учитываются все затраты на производство продукции. Проблема заключается в другом: какие затраты включать в себестоимость, а какие относить сразу на финансовые результаты производственной деятельности, в этом смысле можно говорить о методах калькулирования и учета результата от основной (производственной) деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Сатубалдин С. Учет затрат на производство в промышленности США. – М.: Финансы, 1980.-141с.
2. Тайгашинова К.Т., Жумагамбетова Г.Т. Управленческий учет и управление запасами топлива в условиях формирования рынка. – Алматы: ТОО «Издательство

LEM», 2003.-128 с.

3. Палий В.Ф. Комментарии к международным стандартам финансовой отчетности. – М.: Аскери, 2010, с. 264
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011.-502 с.

Рецензент: д.э.н., проф. А.А. Арзыбаев.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТРОЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Усупов М. У.,

соискатель Жалал-Абадского

государственного университета,

г. Жалал-Абад, Кыргызская Республика.

Аннотация

Данная статья рассматривает проблемы развития малого предпринимательства в Кыргызской Республике, в частности как формирование понятийного аппарата управления малого бизнеса и построением его учета хозяйственной деятельности. Также рассмотрена проблема связанная с ростом проверок субъектов предпринимательства, особенно со стороны правоохранительных органов. Возникла необходимость наведения порядка с сертификацией и со всеми другими разрешительными процедурами. Кроме того, затронута проблема индустриальной политики. Она должна определить роль и место малого бизнеса, а также государственного инвестиционного фонда, который необходимо создать как один из инструментов ее реализации.

Annotation

This article considered problems of small enterprise development in Kyrgyz Republic, particularly as forming apparatus managing small business and construction of its account cultural activity. Also searched problems connected with growing of revision enterprise subjects, especially from law enforcement sides. Certification problems raised together other permitting procedures. Besides that industrial policy problem touches.

Ключевые слова

Развитие малого бизнеса, субъекты малого предпринимательства, налогообложение малых предприятий, регистрация малых предприятий, формы бухгалтерского учета и отчетности.

Key words

Small business development, subjects of small enterprise, taxing small enterprise, registration of small business forms of book keeping and reports.

Развитие малого бизнеса в Кыргызстане началось в начале 90-годов. Так, по данным статистических наблюдений в 1993 году в республике было 160 малых предприятий. На начало 2005 года в сфере малого бизнеса, по данным Статистического управления, зарегистрировано 6187 субъектов малого бизнеса, из них предприятий -

5087. Этот показатель вырос почти в 40 раз. Сегодня только на сферу торговли и услуг приходится свыше трех тысяч зарегистрированных предприятий малого бизнеса. Малый бизнес формирует 11 процентов бюджета страны, его доля в ВВП составляет 16,3 %. Одним из основных является вопрос совершенствования законодательной базы предпринимательства. Не разработан понятийный аппарат, нет четких определений категорий малого, среднего и крупного бизнеса, индивидуального предпринимательства. Из-за отсутствия четкого правового определения категорий бизнеса наблюдаются проблемы в сфере статистики и законодательства. Субъектами индивидуального предпринимательства признавались физические лица, занимавшиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и при отсутствии признаков юридического лица. К субъектам микробизнеса относились физические лица без образования юридического лица и юридические лица, осуществлявшие предпринимательскую деятельность, со среднегодовой численностью работников до 6 человек. Субъекты малого предпринимательства отличались от субъектов микробизнеса тем, что имели среднегодовую численность работников не более 10 человек и общую стоимость активов за год 2 млн. сомов.

Вторая проблема заключается в несовершенстве системы налогообложения предпринимателей. Существует необходимость разработки законодательных норм, позволяющих предпринимателям работать в таком режиме, который бы максимально вывел малое предпринимательство из тени.

Третья проблема – упрощение системы государственной регистрации предприятий. До недавнего времени процесс регистрации субъектов малого бизнеса был неоправданно усложнен, требовал оформления большого количества документов. Сфера сервиса довольно сильно контролируется государством - для оказания многих видов услуг

необходима лицензия. Однако вместо поддержки государственные органы различных уровней возводят соответствующие административные барьеры, проявляющиеся в несовершенстве системы лицензирования и в «удушающем» контроле со стороны многочисленных и дублирующих друг друга органов, в высокой сложности регистрации субъектов малого бизнеса.

Вновь создаваемое предприятие малого бизнеса сегодня вынуждено еще до начала своей деятельности и до получения каких-либо финансовых результатов нести значительные расходы, связанные с оплатой услуг регистрирующего органа, органов государственного пожарного надзора, санитарно-эпидемиологического надзора. Возникла необходимость законодательного закрепления принципа одного окна, предусматривающего регистрацию в пределах одной процедуры, в срок до 10 дней и в одном месте. Сегодня, по оценкам экспертов, от 35 до 65 процентов активов и ресурсов экономического роста, включая малый и средний бизнес, находятся в нелегальном обороте. Легализация собственности для субъектов малого бизнеса – четвертая проблема, решение которой поможет развивать малый бизнес.

Пятая проблема – ограниченный доступ предпринимателей к финансово-кредитным ресурсам. Основными препятствиями при получении кредита являются высокий ссудный процент и отсутствие залогового имущества. Сегодня размер процентной ставки по кредитам в коммерческих банках для малого бизнеса составляет 25-27 процентов в сомах. Срок освоения кредитных ресурсов продлен до 7 лет.

Шестая проблема связана с наблюдением устойчивой тенденции роста проверок субъектов предпринимательства, особенно со стороны правоохранительных органов. Возникла необходимость наведения порядка с сертификацией и со всеми другими разрешительными процедурами.

Седьмая проблема – индустриальная политика. Она должна определить роль и место малого бизнеса, а также государственного инвестиционного фонда, который необходимо создать как один из инструментов ее реализации.

Быстрый рост частного предпринимательства в последние годы объясняется изменением соотношения крупного и мелкого производства под воздействием технологических и организационных изменений, роста транспортных расходов, быстро меняющегося спроса. Высокая эффективность частных предприятий, относящихся к субъектам малого бизнеса, подкреплена многочисленными исследованиями.

В настоящее время в нашей республике наблюдается развитие одной из важнейших особенностей организационной структуры бизнеса – системы привязки малого бизнеса к крупному. Она представляет собой долгосрочные договорные отношения в области снабжения между крупной компанией и множеством субъектов малого бизнеса. Крупные торговые компании предоставляют субъектам малого бизнеса ряд льгот: поставляют или сдают в аренду оборудование, определяют льготные условия приобретения и доставки товара, разрешают использовать торговую марку МП, оказывают помощь в организации производства, в обучении персонала.

Субъектами индивидуального предпринимательства признавались физические лица, занимавшиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и при отсутствии признаков юридического лица. К субъектам микробизнеса относились физические лица без образования юридического лица и юридические лица, осуществлявшие предпринимательскую деятельность, со среднегодовой численностью работников до 6 человек. Субъекты малого предпринимательства отличались от субъектов микробизнеса тем, что

имели среднегодовую численность работников не более 30 человек и общую стоимость активов за год не свыше два миллиона сомов.

С учетом специфики малых предприятий организация учета имеет следующие особенности:

1. Бухгалтерский учет осуществляется на малых предприятиях в соответствии с Инструктивным документа Госагентства по финансовому надзору и аудиту по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

2. Малые предприятия могут вести учет с применением регистров журнально-ордерной формы, а также по упрощенной форме бухгалтерского учета.

3. При упрощенной форме бухгалтерского учета можно вести учет:

по простой форме без использования регистров бухгалтерского учета имущества с применением книги учета хозяйственных операций по форме N K-1 и ведомости учета заработной платы по форме N B-8; по форме бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества.

4. Все затраты на производство продукции, работ, услуг, включая общепроизводственные и общехозяйственные расходы, учитываются на счете 1630.

5. Оценку выбывающих материально-производственных запасов рекомендуется проводить по методу средней себестоимости.

6. Учет дебиторской и кредиторской задолженности, включая расчеты с покупателями, с подотчетными лицами, по авансам выданным и полученным, рекомендуется вести на счете 1520. При этом сальдо по счету 1520 отражается в регистрах бухгалтерского учета развернуто.

7. Для учета доходов и расходов применять кассовый метод.

Список использованной литературы.

1. Булатов А.С. Национальная экономика М: Инфра-М, Магистр, 2011. – 304 с.
2. Гребнев Л.С. Экономика М.: Логос, 2010. – 408 с.
3. Алёхин Э.В. Исследование социально-экономических и социально-политических процессов: Учебное пособие. – Пенза: Пенз. гос. ун-т, 2008. – 160 с.
4. Сироткин В.Б. Проблемы модернизации: конкурентный экономический порядок: Монография. – СПб. ГУАП, 2007. – 158 с.

Рецензент: к.э.н., проф. А.А. Мамасыдыков.

О ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Арынбаев Ж.

соискатель Университет экономики и

предпринимательства,

г. Жалал-Абад, Кыргызская Республика.

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы эффективности перерабатывающей отрасли, так как переработка является процессом воспроизводства и стадией кругооборота капитала. Также воспроизводственная эффективность имеет и другую сторону как - экономическая эффективность это эффективность производства, продукции и социальная это степень реализации социальных потребностей, достигнутый уровень доходов, жизни.

Annotation

In this article considered affectivity of process branches as far is the process of reproduction and capital circulation stage. Also preindustrial affectivity has different side as – economical affectivity, is affectivity of industry, production and social are stage on realization of social demands, reached to profit level of life.

Ключевые слова

Экономическая эффективность, эффективность перерабатывающей отрасли, процесс воспроизводства, цены продукции сельскохозяйственных предприятий, механизм организации интегрированных формирований.

Key words

Economical affectivity, affectivity of processing branches process of reproduction, prices of agricultural enterprise foods, mechanism of organization integrate forms.

Эффективность сельскохозяйственного производства (как и других отраслей) является одной из центральных и сложных экономических проблем, которые охватывают комплекс условий формирования и развития производительных сил и производственных отношений, обеспечивающих их расширенное производство, а также расширенное производство продукции и природной среды. Следовательно, основой определения эффективности является процесс воспроизводства, стадии

кругооборота капитала (денежная - производительная - товарная), а сама эффективность является воспроизводственной. Понимание эффективности как отношение полученного результата к потребленным ресурсам, затратам, инвестициям, выражает лишь одну из сторон воспроизводственной эффективности, т.е. ресурсную (затратную) эффективность (или технологическую). Воспроизводственная эффективность имеет и другие свои части: экономическая эффективность (эффективность производства, продукции) -и социальная (степень реализации социальных потребностей, достигнутый уровень доходов, жизни).

Для всесторонней оценки экономической эффективности необходимо использовать систему стоимостных и натуральных показателей, которые позволяют характеризовать не только конкурентоспособность и доходность отрасли, но и эффективность использования каждого вида ресурсов. По критерию экономической эффективности нельзя полно оценить и количественно выразить такое сложное, разносторонне явление как экономическая эффективность производства. Это можно сделать, используя систему показателей, которая позволяет провести комплексный анализ влияния различных факторов и сделать правильные выводы об основных; направлениях повышения экономической эффективности.

Можно выделить следующие группы показателей экономической эффективности:

- показатели, характеризующие эффективность предприятия, отрасли в целом;

-показатели, характеризующие использование земли, трудовых, материально-технических (основных фондом и оборотных средств) финансовых ресурсов.

Поскольку в основе экономической эффективности находится процесс воспроизводства, кругооборота капитала, то системный подход обуславливает выделение обобщающих и локальных показателей, характеризующих различные стадии воспроизводства и кругооборота капитала. Немаловажное значение имеет также разнообразие применяемых в сельском хозяйстве ресурсов.

В Кыргызской Республике регулируемый эффективно действующий аграрный рынок еще не сложился. Это связано с неразвитостью рыночной инфраструктуры, диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, отсутствием маркетинговых служб. Собственный региональный продовольственный рынок начал складываться в республике с 1992 года, когда государство "отпустило" цены и перестало закупать продовольствие у сельхозпроизводителей. Данный рынок характеризуется наличием нескольких каналов сбыта продукции, каждый из которых имеет несколько уровней. Под влиянием рыночных факторов хозяйства ищут рынки сбыта, устраивающие их ценами на продукцию и своевременностью расчетов.

Во многом выбор каналов реализации происходит стихийно, и зависит от информированности служб сбыта самих хозяйств. Поиск сельхозпроизводителями наиболее выгодных условий реализации своей продукции привел к почти полному разрыву их связей с перерабатывающими и заготовительными организациями республики, которые сложились в период плановой экономики. Их производственные мощности остаются незагруженными, так как продукция местных сельхозпроизводителей в основном уходит по другим каналам сбыта. Сократилась доля продукции, поступающей в продовольственные фонды для государственных нужд, увеличилась доля продукции, реализуемой по другим каналам - на рынке, через собственную торговую сеть и предприятия общественного питания, с транспортных средств, в порядке

натуроплаты, по бартеру и др. В целом, в структуре реализации сельскохозяйственной продукции в Кыргызской Республике ведущую роль продолжают сохранять заготовительные организации, при этом возрастает объем реализации продукции самими хозяйствами.

В 2010 году сельхозпредприятиями реализовано по всем каналам 98,3 тыс. тонн зерна, что составило 68,8% к показателю 2009 года, овощей было продано в 2 раза меньше (520 тонн овощей против 1100 тонн овощей). За анализируемый период увеличивалась реализация подсолнечника – в 2010 году на 37,2% больше, чем в 2004 году, и 2,5 раза больше, чем было реализовано в 2002 году).

Сохраняется тенденция сокращения доли продукции, поступающей в продовольственные фонды для государственных нужд и увеличение доли продукции, реализуемой по другим каналам (на рынке, через собственную торговую сеть и предприятия общественного питания, с транспортных средств, в порядке натуроплаты, по бартеру и др.). Такая форма реализации частично обеспечивает решение неплатежей, характерных для взаимоотношений товаропроизводителей с заготовителями.

В декабре 2010г. индекс цен производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию составил 102,38%, в том числе на продукцию растениеводства – 104,54%, на продукцию животноводства - 100,43%.

Средние цены производителей на реализованную сельхозорганизациями продукцию в декабре 2010 года составили за тонну: на скот и птицу в живом весе – 36217,45 сом, молоко – 7274,47 сом, овощи – 60000,0 сом.

За период с 2003 год по 2010 год цены на продукцию сельского хозяйства изменялись неравномерно. Максимальный рост цен на продукцию растениеводства наблюдался в 2003 году (2,2 раза), минимальный в 2002 году (76,85%), животноводства – также

максимальный рост цен в 2003 году, минимальный в 2002 году. Одним из факторов снижения цен явился высокий урожай зерновых, в частности, пшеницы.

В свою очередь, опережение темпов роста цен реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями в 2003 году относительно темпов роста цен во всех отраслях экономики было связано с низкой урожайностью зерновых культур (причина - погодные условия). Особенно сильно подорожали из зерновых культур пшеница и ячмень, а из овощей - огурцы и картофель. В области животноводства подорожание было отмечено на птицу, шерсть, молоко, в то время как цены на крупный рогатый-скот и овец снизились.

Большое влияние на рост отпускных цен оказывает рост цен на сырье. Увеличение закупочных цен приводит к увеличению закупочных цен предприятий-производителей, так как удельный вес сырья в стоимости продукции наиболее значителен. Положение усугубляется недостатком сырья, так, например, отпускная цена молока выросла в 2 раза из-за недостатка его количества в связи с сезонным снижением удоев. Соответственно были подняты цены на сливочное масло и другие молочные продукты. Неурожай сахарной свеклы повлек за собой рост цен на сахар. Также на повышении цен сказалась недостаточная загруженность мощностей предприятий. Производство продовольствия в Кыргызской Республике все время снижалось. Производство мяса за 10 месяцев 2011 года к соответствующему периоду прошлого года составило 42,6%, колбасных изделий - 56,5%, масла животного - 76,4%, цельномолочной продукции - 60,5%.

Анализ современного уровня экономического и социального развития вскрывает особенности участия республики в территориальном разделении труда, выявляет недостатки и диспропорции в развитии и их влияние на совершенствование хозяйственного комплекса, оценивает сложившиеся

транспортно-экономические связи. Результатом анализа явилось формирование взаимоувязанной системы проблем, направления, решения которых должны просматриваться в сформулированных задачах развития.

Оценка эффективности функционирования отраслей Кыргызской Республики, а также характеристика территориальных и межотраслевых пропорций развития сельскохозяйственного производства позволили определить основные стратегические направления повышения эффективности функционирования агропромышленного комплекса как элемента воспроизводственного процесса региональной экономики: интеграционные преобразования в условиях многообразия форм собственности и хозяйствования; оптимизация механизма использования кредитных ресурсов; разработка комплекса мероприятий по преобразованию рыночной инфраструктуры АПК; разработка инструментария реализации стратегии устойчивого развития регионального АПК.

Интегрированное формирование в виде потребительского кооператива может позволить создать достаточно оснащенную техническую базу для глубокой переработки сельскохозяйственной продукции, развивать фирменную торговлю, обеспечить широкий ассортимент продуктов переработки сельскохозяйственной продукции и налаженные рыночные связи с потребителем продукции. В таких формированиях наиболее полно реализуются не только технологические решения по производству продукции, ее переработки и сбыту, но и социально-экономические задачи. Прежде всего, в таких объединениях могут быть созданы равные условия для всех субъектов в получении прибыли от совместной деятельности.

Именно поэтому интеграция сегодня широко развивается по всей территории Кыргызской Республики. Основными предпосылками создания интегрированных формирований являются: устранение монополизма перерабатывающих предприятий по отношению к товаропроизводителям

сельскохозяйственной продукции и создание равных условий хозяйствования и получения прибыли от совместной деятельности.

При этом, как показала практика, организационно-экономический механизм формирования интегрированных структур может быть различным, что обуславливает необходимость разработки собственной модели, которая включает в себя: разработку программ развития АПК районов; формирование системы экономических и организационных отношений предприятий АПК в интеграционных формированиях; определение основных этапов организации интегрированного формирования.

Механизм организации интегрированных формирований также весьма разнообразен и обусловлен уровнем экономического состояния кооперирующих хозяйств и предприятий, а также целью их объединения. Этот процесс характеризуется определенной этапностью. На первом этапе организации определяется число учредителей (участников) интегрированного формирования, местонахождение объединения; виды его деятельности и специализация; потенциальные объемы производства сырья и переработки; возможные рынки сбыта продукции. Если при этом необходимы дополнительные производственные мощности, то производится расчет потребности в основных производственных фондах, изучаются возможности их приобретения, составляется план финансирования и определяются долевые взносы учредителей. На втором этапе предусматривается выбор наиболее рациональных вариантов организационной структуры. Разрабатывается схема органов управления интеграционным формированием. При этом структура управления должна формироваться по единому принципу "снизу-вверх", обеспечивая при этом оперативную управляемость и заинтересованность партнеров при минимизации затрат на содержание аппарата управления. На третьем этапе разрабатываются нормативные документы (учредительный договор, устав

формирования, бизнес-план). Существенной частью этих документов является экономический механизм, регулирующий внутренние и внешние взаимоотношения интегрированного формирования, который должен предусматривать порядок расчетов за продукцию, поставляемую на переработку, и ответственность партнеров за принятые договорные обязательства.

Проводятся расчеты численности штатных работников и определяются их должностные инструкции.

Для определения величины материальной ответственности за недопоставку сырья и срыв графика поставок может быть использована сумма потерянной прибыли. Взаимоотношения интегрированного формирования с внешними субъектами рынка желательно строить на взаимовыгодных договорных принципах. Отношения интегрированного формирования с государственными органами должны базироваться на основе действующих законодательных документов, касающихся регулирования его деятельности.

Список использованной литературы.

1. Экономика фирмы / Под ред. проф. Иващенко Н.П. – М.: ИНФРА-М, 2006.-528 с.
2. “Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства)”. Под ред. В.Д. Камаева, М., 2009 г. 386 с.
3. Бобушев Т.С. Может ли идея о свободном предпринимательстве стать национальной идеей экономического развития Кыргызстана? // Реформа №2, 2008 с. 4-8

Рецензент: к.э.н., доц. М.Д. Кочкорбаева.

О РЕГУЛИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Медеров А.

Соискатель Национальной академии наук

Кыргызской Республики,

г. Бишкек, Кыргызская Республика.

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы управления банковскими рисками, которые обуславливается неизученностью научных подходов к оценке кредитного портфеля, уровню кредитных рисков, работе с клиентской базой, влекущих за собой убытки и потерю капитала. В этих условиях отдельные коммерческие банки преимущественно вовлекаются в рискованные кредитные операции.

Причины кредитного риска - несовершенство нормативно-правовой базы системы кредитования в коммерческих банках, неравномерность развития отдельных отраслей экономики, недостаточный уровень кредитного менеджмента, не должная организация учетной системы и другие. Также приведена табличная форма классификации.

Annotation

In this article questions of the banks risks management are considered, which stipulated unsteady of scientific approach to mark of the credit case, level of credit risks, work with client base, involving the losses and losing capital. In this condition some commercial tanks chiefly involves in risk credit operation. The reason of the credit risk – short normative – law base, credit system in commercial banks, uneven development of different branches of economy, short level of the credit management, incorrect organization of counting systems and etc...

Ключевые слова

Банковский риск, кредитный риск, банковские реформы, виды как банковских рисков, так и кредитных рисков, методы управления кредитными рисками, описание рисков и классификация.

Key words

Bank risks, credit risks, bank reforms, types as bank risks as a credit risks, credit risks managing methods, description of risk and classification.

Коммерческие банки функционируют на основе развития деловой конкуренции за привлечение клиентов, кредитных ресурсов и сферы их выгодного приложения, что способствуют расширению банковских услуг и улучшению их качеств.

Коммерческий статус дает банку значительную самостоятельность в определении целей, условий и сроков кредитования, уровня процентных ставок, развитии разнообразных форм банковской деятельности, в использовании полученной прибыли, определении штатов и уровня оплаты труда своих работников, укреплении материально-технической базы и решении других вопросов.

На втором этапе банковской реформы были решены две задачи.

Первая – создан новый механизм денежно-кредитного регулирования, позволяющего экономическими методами воздействовать на макроэкономические пропорции общественного воспроизводства.

Вторая – созданы условия для свободного перелива финансовых услуг в те сферы и отрасли. Где их использование дает наибольший эффект.

В ходе второго этапа банковской реформы была реорганизована структура банков и произведены глубокие изменения в характере кредитных отношений, введены новые методы кредитной работы. Постепенно формировалась банковская система, которая строится на тех же принципах, что и в странах с развитой рыночной экономикой.

Анализ происходящих преобразований в банковской системе Кыргызской Республики, свидетельствует, что большинство кыргызских коммерческих банков способны кредитовать только в стабильных условиях. При наступлении нестандартных ситуаций у многих из них в этом направлении их деятельности возникают проблемы, которые связаны с теми или иными недостатками системы кредитования. Это во многом обусловлено неизученностью научных подходов к оценке кредитного портфеля, уровню кредитных рисков, работе с клиентской базой, влекущих за собой убытки и потерю капитала. В этих условиях отдельные коммерческие банки преимущественно вовлекаются в рискованные кредитные операции.

Причинами наличия кредитного риска в Кыргызской Республике, являются также: несовершенство нормативно-правовой базы системы кредитования в коммерческих банках, неравномерность развития отдельных отраслей экономики, недостаточный уровень кредитного менеджмента, не должная организация учетной системы и другие.

Ввиду указанных причин коммерческие банки, в большинстве случаев опасаются кредитовать заемщиков, которые не обладают удовлетворяющим банки обеспечением, являющимся для них единственной гарантией возврата выданных ссуд.

Таким образом, закрепление достижений в исследуемой отрасли и дальнейшее развитие банковской деятельности в Кыргызской Республике актуализируют проблему исследования кредитных операций, их оперативного учета и финансового контроля по общепринятым международным правилам.

Кредитные операции находятся в активе баланса банка и формируют большую часть доходов банка, но при этом подвергаются наибольшему риску в процессе его деятельности. Поэтому проведение аудиторской проверки по этому направлению занимает центральное место в проверке всего банка. Планировать аудит банка нужно с учетом выделения кредитного риска, контроль и оценка за которым необходимы для успешного функционирования банка.

Кредитная деятельность банков Кыргызской Республики наряду с другими обстоятельствами осложняется несоответствием работы отдельных из них отработанной методике оценки кредитоспособности, недостаточностью информационной базы для полноценного анализа финансового состояния клиентов. Большинство средних и мелких коммерческих банков вообще имеют должного аналитического аппарата и не поддерживают связь со специальными информационными, аналитическими и консультационными службами, сведения которых могут

помочь более точно оценивать кредитоспособность заемщиков. До последнего времени сама оценка кредитоспособности заемщика воспринималась как «личная» проблема банков. Только в 1999 г. НБ КР пришел к выводу, что на деле это общая проблема всей банковской системы, связанная с реструктуризацией реального сектора как условием нормального кредитования эффективных заемщиков.

Изучение литературы по данному направлению исследования показало, что в экономической науке в настоящее время существуют многочисленные определения кредитного риска. К примеру, в учебной литературе отмечается, что кредитный риск – это риск невозврата кредита должником в соответствии со сроками и условиями кредитного договора.

В общем виде кредитный риск можно разделить на такие разновидности (таблица 1).

Т а б л и ц а 1 – Классификация рисков кредитования

Риски	Описание рисков
Внешние кредитные риски	
Риски страхового характера	Связанные с возможностью потерь при размещении кредитов в нескольких странах или в одной стране. Они возникают на макроэкономическом, отраслевом и региональном уровнях и связаны с общей экономической, политической и социальной ситуацией в стране или ряде стран.
Политический риск	Связанные с изменением политической системы, расстановкой политических сил в стране, политической нестабильностью
Макроэкономический риск	Это риск падения производства, тотального банкротства предприятий в стране, роста неплатежей, невыполнения госбюджета и т.д.
Социальный риск	Итог политического и экономического рисков, который заключается в снижении уровня жизни населения, росте безработицы, забастовках и т.д.
Инфляционный риск	возможность потерь, которые не покрываются доходами от вложения денежных средств в кредитование в результате их обесценивания. Он

	приводит к тому, что вложения даже в самые безопасные кредиты подвержены убыткам.
Отраслевой риск	Риск, связанный с изменением финансового состояния и деловой активности в отдельной отрасли, что сопровождается изменением спроса на продукцию, истощением ресурсов, разрывом межхозяйственных связей и т.д.
Региональный (географический) риск	Риск потерь, связанный с вложением средств в отдельные регионы.
Риск законодательных изменений	Вероятность получения убытка или недополучение ожидаемого дохода в результате изменений в законодательстве. Как разновидность этого риска выступает риск изменения резервных требований, устанавливаемых НБ РК
Риск изменении учетной процентной ставки	Это потери, возникающие в результате повышения процентных ставок по новым долговым обязательствам, что приводит к недополучению дохода по старым кредитам
Валютный риск	Возникает по кредитам, выданным в валюте, и представляет собой потери в виде курсовых разниц, связанных с изменением курса валют.
Внутренние кредитные риски, связанные с заёмщиком	
Риск эффективности текущей деятельности	Риск возможности потерь, наступающий в связи с отрицательными результатами финансово-хозяйственной деятельности заёмщика.
Риск ликвидности обязательства	Риск потерь в случае неспособности организации-заёмщика выполнить свои текущие.
Риск невыполнения обязательств	Риск потерь из-за неисполнения или неполного исполнения обязательств, который может возникнуть в результате непредвиденных обстоятельств (в частности риск утраты залога, ухудшения финансового состояния у поручителя или гаранта и т.д.).
Риск невыполнения обязательств	Риск потерь из-за неисполнения или неполного исполнения обязательств, который может возникнуть в результате непредвиденных обстоятельств (в частности риск утраты залога,

	ухудшения финансового состояния у поручителя или гаранта и т.д.).
Финансовый риск	Риск потерь в случае банкротства заёмщика.
Риск мошенничества	Риск, возникающий в результате злоупотреблений и нежелания заёмщика вообще возвращать свои долги.
Внутренние кредитные риски, связанные с банком-кредитором	
Риск рыночной стратегии	Риск, возникающий от неспособности банка разрабатывать и предлагать новые банковские услуги в области кредитования.
Риск кредитной политики	Риск того, что банк неверно определил кредитную политику.
Структурный риск (диверсификации кредитного портфеля)	Риск потерь из-за существенного ухудшения качества кредитного портфеля по видам ссуд, срокам, заёмщикам.
Операционный риск	Риск неправильного определения кредитоспособности заёмщика, размера кредита, порядка его предоставления.
Временной риск	Риск срока, на который предоставляется кредит.
Отзывной риск	Риск потерь в случае, если кредитор отзовёт сумму предоставленного кредита в связи с утратой залога или невыполнением заёмщиком условий кредитного договора.
Процентный риск	Риск сокращения или потери банковской прибыли из-за уменьшения процентной маржи в виде разницы между процентами, полученными по кредитным операциям, и процентами, уплаченными по привлечённым банком средствам.
Риск банковских злоупотреблений	Риск потери из-за недобросовестности или мошенничества банковских служащих.

Рецензент: д.э.н., проф. А.К. Ержанов.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА – КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Рахманова А.К., Рахманова К.К.,
Кыргызского экономического университета,
г. Бишкек, Кыргызская Республика.

Аннотация

На современном этапе вопрос перехода к инновационной экономике очень актуален. Инновационное ведение экономики дает ряд преимуществ и обеспечивает стабильное развитие страны, благосостояние населения. Инновационную экономику обеспечивает ряд базовых элементов, уровень развития науки и образования, уровень жизни населения, уровень экономической свободы, человеческий капитал.

Ключевые слова

Инновации, инновационная экономика, информационные технологии, экономическая стабильность, уровень развития, человеческий капитал, коэффициент экономической свободы

Abstract

At the present time the issue of transition to innovative economy is very relevant. Innovative management of the economy has some advantages. It provides a stable development of the country's and the welfare of the population. Innovative economy is provided by the number of basic elements like the development of science and education, living standards, economic freedom, human capital.

Keywords

Innovation, innovative economy, information technology, economic stability, level of development, human capital, the coefficient of economic freedom.

На современном этапе, в условиях глобализации мировой экономической системы, роль науки и технологии, инноваций переходит на первый план - как один из действенных и эффективных ресурсов развития экономики.

Инновация - есть результат инновационной деятельности, представляющей собой триединство научно-технологической (создание новых научных знаний и технологических новшеств), производственной (создание новой продукции, готовой к потреблению) и коммерческой

деятельности (коммерческая реализации произведенной продукции, т. е. доведение продукции до потребителя). Существует определенная взаимосвязь между инновационной деятельностью и научно-технологическим развитием. С одной стороны, научно-технологическое развитие невозможно без развития инновационной деятельности, которая является его необходимым условием и движущей силой. Интенсивностью и качественными результатами инновационной деятельности определяются темпы и уровень научно-технологического развития. Сама история научно-технологического развития по существу представляет собой историю развития инновационной деятельности. С другой стороны, результаты научно-технологического развития стимулируют инновационную деятельность, которая опирается на достижения науки и технологий. При этом новые научно-технологические знания становятся источником инновационных идей.

Уровень и темпы научно-технологического развития определяются социально-экономическими возможностями общества по осуществлению деятельности, направленной на обеспечение функционирования науки и технологий как единой системы, тесно связанной с производством. Главным результатом этой деятельности является создание новых научных знаний и их последующая реализация в новых технологиях либо в новой продукции, производимой с помощью этих технологий.

Как правило, социально-экономическое развитие любого государства неразрывно связано с его научно-технологическим развитием. При этом под последним понимается сложный процесс создания новых технологий на основе использования научных знаний как решающего фактора роста экономического потенциала государства и, следовательно, благосостояния общества.

Во многих странах на сегодняшний день очень бурно обсуждается вопрос перехода на инновационный путь экономического развития, и

разрабатываются модели развития инновационной экономики. На современном этапе этот вопрос очень актуален и требует внимания, так как в условиях глобализации экономики стоит задача применения такого пути экономического развития, которое обеспечило бы стабильное развитие страны, благосостояние населения, конкурентоспособную страну, и интеграцию экономической системы на мировую систему. Для обеспечения благосостояния государства, в условиях ограниченности природных ресурсов, возникает необходимость максимального их использования, что создает предпосылки необходимости выбора инновационного пути экономического развития, развитие посредством применения инноваций, новшеств, человеческого интеллекта, компьютерных систем, технологического развития, другими словами, основным источником благосостояния становится интеллект.

Что же определяет инновационную экономику? Существует несколько базовых принципов, которые определяют инновационную экономику: высокий индекс экономической свободы; высокий уровень развития образования и науки; высокое и конкурентоспособное качество жизни; высокое качество человеческого капитала в его широком определении; высокая доля инновационных предприятий (свыше 60-80%) и инновационной продукции; замещение капиталов; конкуренция и высокий спрос на инновации; избыточность инноваций и, как следствие, обеспечение эффективности части из них за счет конкуренции; инициация новых рынков; принцип разнообразия рынков.

Так, на каком же уровне своего развития базовые элементы инновационной экономики Кыргызстан?

Как было изложено ниже одним из базовых элементов является уровень экономической свободы. Индекс экономической свободы – показатель, ежегодно рассчитываемый газетой Wall Street Journal и исследовательским центром Heritage Foundation по большинству стран

мира. Эксперты Heritage Foundation определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой». Индекс экономической свободы базируется на 10 индексах, измеряемых по шкале от 0 до 100, при этом показатель 100 соответствует максимальной свободе, а 0, соответственно, минимальной. За 2010-2011 г.г. этот показатель для Кыргызстана составил 61,3 и 61,1 соответственно, т.е. показатель больше половины, но имеется факт, что не в полной мере отсутствует вмешательство правительства в производство. На наш взгляд, это можно объяснить тем, что за долгое время Кыргызстан жил с ведением плановой экономики, в составе СССР, и лишь за последние 21 лет перешел на рыночный путь экономического развития.

Немаловажным, можно сказать основным элементом инновационной экономики является образование, уровень развития науки и технологии. На сегодняшний день в Кыргызстане на образование уделяется внимание, но при этом также необходимо обратить внимание на качество образования. Если проанализировать, сколько средств выделяется на образование, то можно получить следующее. За 2010 год, в статье расходов государственного бюджета расходы на образование, без учета внешних грантов и кредитов составила 4349,3 млн. сом, что составляет 8,3% в статье расходов государственного бюджета. 12 646,7 млн. сом с учетом внешних грантов и кредитов -20,9% соответственно. То есть большую долю средств выделяемых для образования составляют гранты, кредиты из-за рубежа.

Согласно данным, статистического комитета за 1 полугодие 2011 года из привлеченных прямых иностранных инвестиций в размере 458,8 млн. долларов, в сферу образования не было вложено средств вообще.

Отток «мозгов» за рубеж, из-за отсутствия спроса в нашей стране, снижает человеческий, интеллектуальный потенциал страны в целом. На мой взгляд, выше информация говорит о том, что необходимо усилить внимание со стороны государства в сферу образования, создавать и инвестировать научно - исследовательские центры, повысить качество образования, что будет ключевым элементом в переходе на инновационную систему развития.

Всем нам известно, что уровень жизни населения Кыргызстана оставляет желать лучшего. Уровень жизни населения определяется, с одной стороны, составом и величиной потребностей в различных жизненных благах (продукты питания, одежда, жилище, транспорт, различные коммунальные и бытовые услуги, образование, медицинское обслуживание, культурно-просветительные мероприятия и т.д.), с другой – возможностью их удовлетворения, исходя из предложений на рынке товаров и услуг и реальных доходов людей, их заработной платы. В свою очередь и размер реальной заработной платы, и уровень жизни населения определяются степенью эффективности производства на основе использования достижений научно-технического прогресса, масштабом развития и качеством сферы услуг, образовательным и культурным уровнем населения.

На основании выше сделанного анализа можно сделать вывод, что на сегодняшний день, наша страна не имеет достаточных обеспечивающих ведение инновационной экономики базовых элементов. В связи с этим основными приоритетными направлениями государственной политики в целом должны быть: повышение уровня образования молодежи, создание рабочих мест, и спроса на человеческий интеллект, сотрудничество с научными институтами, чтобы развитие страны происходило по научно - разработанной модели. Все вышеизложенное обеспечивает человеческий

капитал, который станет основным при ведении инновационной экономики.

Список использованных материалов:

1. Инновационная деятельность и научно-технологическое развитие Автор: В.М. Анищик, А.В. Русецкий, Н.К. Толочко Издательство: изд. центр БГУ, 2005.

2. Инновационная деятельность и научно-технологическое развитие Автор: В.М. Анищик, А.В. Русецкий, Н.К. Толочко Издательство: изд. центр БГУ, 2005.

Статистические данные с официальных сайтов:

3. www.minfin.kg

4. www.nbkr.kg

5. www.stat.kg

Рецензент: к.э.н., проф. А.А. Мамасыдыков.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Копобаева Ж.,

Кыргызский национальный университет

им.Ж. Баласагына,

г. Бишкек, Кыргызская Республика.

Аннотация

В этой статье рассмотрены некоторые аспекты международных стандартов учета для составления бухгалтерского баланса за отчетный период, который должен быть измерен и признан в соответствии с принципом дохода, использование принципа соответствия для измерения расходов за этот же период. Принцип соответствия требует, чтобы за любой отчетный период, согласно критериям признания, доходы определялись в соответствии с принципом дохода; затем за этот период определяются расходы, возникающие в ходе получения доходов за период.

Таким образом, расходы включают убытки, большинство из которых будут признаны в отчете о прибылях и убытках, хотя некоторые могут быть включены в капитал (например, дефицит переоценки актива, по которому в отчетности за предыдущие периоды был показан излишек).

Annotation

In this article considered some aspects of international account standards for making account balance during report period which has to be measured and recognized according principles of profit, usage principles of accordance for measure expenses for this period.

Principle of correspond demands, that any report period according criterion of recognize, profits are determined in correspond with principle of profit; after for this period determines expenses, arising during the receiving profits in period.

Thus, expanses includes loss, majority of which will be recognized in the report about profits and loss, though some of them can be included into the capital (example, shortage of reappraisal assets, on which in reports for last period will show surplus).

Ключевые слова

Определение сущности МСФО. Объективная информация о финансовом состоянии, проблемы методики учета, условия учета МСФО. Принципы соответствия дохода и расхода по методике МСФО

Key words

Determination of MSFO essence, objective information about financial condition, problems of account methods, account condition of MSFO. Principles of profit and expense accordance on MSFO methods.

Формирование объективной информации о финансовом состоянии предприятий, в которой исключена возможность одностороннего удовлетворения интересов каких-либо пользователей, во многом обеспечивается эффективной организацией бухгалтерского учета, экономического анализа, оценки и контроля. Эти обстоятельства требуют новых разработок по актуальным проблемам теории и методики не только учета и анализа, но и оценки полученного дохода экономических субъектов. Как известно, доход включает валовое поступление экономических выгод, которые получены или подлежат получению предприятием на его собственный счет. Суммы полученные от имени третьих сторон (налоги с продаж, налоги на товары и услуги, налог на добавленную стоимость), не являются экономическими выгодами и поэтому, исключаются из дохода. МСФО определяют признание как процесс включения статьи в финансовые отчеты компании. Доход от продажи товаров и услуг признается при выполнении следующих условий:

- хозяйствующий субъект перевел на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с владением товарами;
- компания больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом владения и не контролирует проданные товары;
- сумма дохода может быть надежно оценена;
- существует вероятность поступления экономических выгод, связанных с операцией;
- стадия завершенности операции по состоянию на отчетную дату может быть надежно определена;
- затраты, понесенные для осуществления операции и затраты, необходимые для ее завершения, могут быть надежно измерены.

Четыре типа операций, связанных с выручкой, признаются в соответствии с этими условиями:

- доход от продажи товаров признается в момент продажи, под которым обычно подразумевается поставка покупателями;
- доход от оказанных услуг признается тогда, когда услуги были предоставлены и по ним может быть выставлен счет;
- доход от предоставления другим прав на использование активов предприятия в виде процента, ренты или авторского гонорара признается с течением времени или с использованием актива;
- доход от продажи активов, не являющихся запасами, признается в момент продажи.

По принципу соответствия, расходы, непосредственно относящиеся к продаже продукции, следует признавать как расходы в течение отчетного периода, в котором признаются доходы, относящиеся к продаже. В соответствии с МСФО для целей выделения компонентов финансовых результатов расходы классифицируются: 1) по характеру (метод характера расходов); 2) по функциям (метод функции расходов).

МСФО 11 регламентирует порядок учета затрат подрядчика в рамках соответствующего договора, выручки, полученной им по договору от заказчиков, а также порядок определения финансовых результатов по выполняемым договорам.

Договор подряда представляет собой договор, специально заключенный с целью сооружения одного объекта (например, здания, моста) или комплекса объектов, которые тесно взаимосвязаны или взаимозависимы по их конструкции, технологии и функциям либо по своему конечному назначению или использованию (например, нефтеперерабатывающего завода).

Производственный цикл в сооружении объектов имеет долгосрочный и переходящий характер, так как по договору подряда даты начала и завершения работ могут приходиться на различные отчетные периоды. Поэтому, определение момента признания выручки и затрат по

договору подряда (включая распределение выручки и затрат между соответствующими отчетными периодами), представляет собой наибольшую сложность в учете этих договоров.

Договоры подряда, независимо от того, как сформулированы их условия, по способу определения стоимости (цены) объекта (контракта) можно разделить следующим образом:

1) договоры с фиксированной ценой – договоры, по которым подрядчик соглашается на фиксированную цену контракта или на фиксированную ставку по каждой единице продукции, которая может повышаться в связи с ростом затрат;

2) договоры «затраты плюс» – договоры, в соответствии с которыми подрядчику возмещаются все допустимые или по-иному определяемые затраты, плюс процент от этих затрат или фиксированное вознаграждение.

Выручка по договору подряда. В договоре с фиксированной ценой сумма выручки, согласованная между заказчиком и подрядчиком и поступающая подрядчику в виде расчетов, определяется четко. Кроме того, в договоре определяются форма и порядок расчета.

В договоре «затраты плюс» предполагаемая выручка от основной деятельности рассчитывается как сумма предполагаемых затрат и фиксированного процента от них. Так как выручка, обусловленная выполнением договора, получена от операционной деятельности строительной организации, то ее можно считать выручкой от продажи работ. Независимо от типа договоров в своей первоначальной оценке выручка подвержена влиянию различных неопределенностей, которые могут как уменьшить, так и увеличить ее.

Поэтому доходы по договору подряда должны включать:

– первоначальную сумму дохода, которая согласована в контракте;

– отклонения от условий договора, претензии и поощрительные платежи в той степени, в какой они могут привести к возникновению дохода.

Для финансирования своей деятельности компании привлекают заемные средства, по которым несут финансовые затраты, т.е. платят проценты.

Затраты по займам – это процентные и другие расходы, которые несет компания в связи с получением заемных средств, а именно:

- процент по банковским овердрафтам, кратко- и долгосрочным ссудам;
- амортизация скидок или премий;
- амортизация дополнительных затрат, понесенных в связи с получением ссуд;
- платежи по финансовому лизингу;
- курсовые разницы, возникающие по займам в иностранной валюте, в той части, в какой они считаются корректировкой затрат на выплату процентов по займам.

В соответствии с МСФО 23 организация в своей учетной политике может выбрать один из двух вариантов учета затрат по заемным средствам: основной или альтернативный.

В соответствии с основным подходом затраты по займам должны признаваться в качестве расходов того отчетного периода, в котором они были произведены. Причем применение этого правила не зависит от того, были ли эти затраты оплачены компанией или нет, так как важен сам факт признания компанией своих обязательств по займам (метод начисления).

В соответствии с допустимым альтернативным подходом:

- затраты по займам признаются расходами того периода, в котором они произведены, за исключением той их части, которая капитализируется;

– затраты по займам, которые непосредственно относятся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива, должны капитализироваться путем включения в стоимость последнего;

– величина затрат по займам, разрешенная для капитализации, определяется согласно МСФО 23.

При применении этого метода компания уменьшает показатели расходов и увеличивает отчетную прибыль, а капитализированные затраты по процентам войдут в себестоимость продукции компании и будут возмещены ей в форме выручки от продажи как отложенные расходы.

Компания оплачивает работу персонала, применяя различные формы оплаты труда, включая заработную плату и пенсии. При этом затраты, понесенные работодателем, должны быть соотнесены с экономической выгодой, получаемой от работы персонала.

МСФО 19 «Вознаграждения работникам» устанавливает правила учета и раскрытия информации о вознаграждении работникам. Компания должна признавать:

– обязательство, если работник выполнил работу в обмен на вознаграждение, которое подлежит выплате в будущем;

– затраты, если компания получает экономическую выгоду от работы, которая выполнена работником за вознаграждение.

Вознаграждения работникам – это все формы вознаграждений и выплат сотрудникам за выполненную ими работу.

Вознаграждения работникам включают:

– текущие вознаграждения (заработную плату, взносы на социальное обеспечение, ежегодный оплачиваемый отпуск, оплачиваемый отпуск по болезни, участие в прибыли компании и премии, а также вознаграждения в неденежной форме – медицинское обслуживание, обеспечение жильем, автотранспортом и т.п.);

– вознаграждения по окончании трудовой деятельности (пенсии, иные вознаграждения после выхода на пенсию, страхование жизни и медицинское обслуживание после окончания трудовой деятельности);

– прочие долгосрочные вознаграждения (оплачиваемый отпуск работникам, имеющим длительный стаж работы, или оплачиваемый творческий отпуск);

– выходные пособия;

– долевые компенсационные выплаты.

МСФО 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения» определяет информацию, которую необходимо представлять по каждому пенсионному плану, включая его характер, финансовые ресурсы и результаты. Стандарт необходимо применять для отчетности по пенсионным планам, которая адресована всем участникам, независимо от того, является ли данный план:

– отдельным фондом;

– планом с установленными взносами или установленными выплатами;

– планом, находящимся под управлением страховой компании;

– планом, спонсируемым другими сторонами, а не работодателем;

– формальным или неформальным соглашением.

Обязательства работодателя по планам с установленными взносами выполняются, как правило, за счет взносов, поэтому совет актуария не требуется.

Для составления бухгалтерского баланса необходимо, чтобы после того как доход за отчетный период измерен и признан в соответствии с принципом дохода, использование принципа соответствия для измерения расходов за этот же период. Принцип соответствия требует, чтобы за любой отчетный период, согласно критериям признания, доходы

определялись в соответствии с принципом дохода; затем за этот период определяются расходы, возникающие в ходе получения доходов за период.

Таким образом, расходы включают убытки, большинство из которых будут признаны в отчете о прибылях и убытках, хотя некоторые могут быть включены в капитал (например, дефицит переоценки актива, по которому в отчетности за предыдущие периоды был показан излишек).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Методические рекомендации по переходу на ведение бухгалтерского учета в соответствии с МСФО (утверждены постановлением коллегии Госкомиссии КР по стандартам финотчетности и аудиту от 23 декабря 2002 года № 29).
2. Методические рекомендации по применению МСФО 16 "Основные средства" (рекомендованы к применению постановлением коллегии Госкомиссии при Правительстве КР по стандартам финотчетности и аудиту от 24 июня 2003 года № 11).
3. «О бухгалтерском учете». Закон Кыргызской Республики от 29 апреля 2002 года №76.
4. «О дополнительных мерах по реформированию системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Кыргызской Республике» Постановление Правительства КР от 18 марта 2005 года № 137.

Рецензент: д.э.н., проф. С.Д. Тажибаев.

ULUSLARARASI PAZARLARDA FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELER İÇİN HALKLA İLİŞKİLERİN ÖNEMİ

Doç. Dr. M. Asif YOLDAŞ

Kırgızistan İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi

Türk Dünyası İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

mayoldash@hotmail.com

ÖZET

Küreselleşmenin ekonomik ve toplumsal yaşam üzerindeki etkilerinin işletmelerin üretim ve yönetim süreçlerine yansımından bu yana halkla ilişkiler faaliyetleri etkinliğini ve önemini arttırarak kamu kurumunun organ ve görevlileri işletme dışında yer alan diğer kişilerle iyi ilişkilerin kurulması gerektiği sonucunu doğurmuştur.

İster sadece yerel pazarlarda isterse dış pazarlarda faaliyet gösterecek halkla ilişkiler her işletme yöneticisi için göz ardı edilmemesi gereken bir konudur. Bu açıdan bakıldığında özellikle uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler kendilerine yabancı kültürel, sosyal, siyasal ve ekonomik çevrede yer edinebilmek bu çevrenin hakları üzerinde işletme lehine olumlu bir etki yaratabilmek ve hedef aldıkları dış pazarda iyi bir firma imajı yaratabilmek için, halkla ilişkiler faaliyetlerine gerek duymaktadırlar. Bu bağlamda işletmeleri faaliyet gösterdiği ülkede başarılı olmaları için o ülkenin kültürünü, gelenek, örf ve adetlerini iyi bilmeleri ve bu doğrultuda bir halkla ilişkiler politikası uygulamaları zorunludur. Bu nedenle çalışmada; uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler için halkla ilişkilerin önemi tartışılmıştır.

Anahtar kelimeler: İşletme, halkla ilişkiler, uluslararası pazar

IMPORTANCE OF PUBLIC RELATIONS FOR BUSINESS ENTERPRISES IN INTERNATIONAL MARKETS

ABSTRACT

Importance and effectiveness of public relations has recently increased due to social and economic effects of globalization on production and management processes of businesses. In business management. It has resulted in the necessity of having good relationships with employees; customers; partners; rivals; agencies and officials of public institutions; and other people outside the business/

For business enterprises both in domestic and foreign markets managers should not neglect public relations. In particular business enterprises in foreign markets need public relations activities in order to create a good company image for the targeted market that is for them an unfamiliar cultural social and economic environment. Therefore in order to be successful in the country where they are active it is indispensable for business enterprises to know the culture customs and traditions and conduct their public relations policies accordingly. Consequently the present study discusses the importance of public relations for business enterprises that run in international markets.

Keywords: Business enterprises, public relations, international markets

1.GİRİŞ

Halkla ilişkiler uygulamacı ve deneyici nitelikleri ile anlam kazanan bir yönetim etkinliğidir.”halkla ilişkiler özel yada tüzel kişilerin belirtilmiş kitlelerle dürüst ve sağlam bağlar kurup geliştirerek onları olumlu inanç ve eylemlere yönlmesi, tepkileri değerlendirerek tutumunu yön vermesi, böylece karşılıklı yarar sağlayan ilişkiler sürdürme yolundaki planlı çabalarını kapsayan bir yöneticilik sanatıdır. ”

Bu tanımda da belirtildiği gibi bireysel beceri ve yeteneklere dayah olan halkla ilişkiler, bilimden çok sanat yönü ile öne çıkmaktadır. İşletmelerin devleşen boyutları sebebiyle ulusal ve uluslararası alanlarda rekabetin artışı, teknoloji ve iletişim alanındaki ilerlemeler, bireylerin beklentilerinin artması ve haklarına sahip çıkmaları gibi ekonomik ve sosyal alandaki pek çok gelişme ve bu gelişmeleri karşılıklı etkileşimi örgütlerin yönetim anlayışlarında büyük değişmelere yol açmıştır.

Bu bağlamda, örgütleri çevrelerindeki değişmelerden haberdar etme ve bu değişmeler paralelinde örgütsel düzenlemeleri gerçekleştirme işlevini üstlenen halkla ilişkiler olgusu, işletme yönetimlerinde son derece önemli bir konuma gelmiştir. Bugün artık çok iyi bilinmektedir ki işletmeler içinde çok iyi örgütlenmiş bir halkla ilişkiler bölümünün işletmenin başarısı üzerindeki etkisi çok büyüktür. Bu nedenle zihinlerde tam olarak netleşmemiş bu kavramın tanıtılması ve önemle üzerinde durulması gerekmektedir.

Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin buldukları ülkede halkla ilişkiler faaliyetlerini yürütürken dikkat etmesi gereken önemli konulardan biri yerel kültür kavramıdır. İşletmeler yerel kültürün özelliklerini bildikleri ölçüde bir halkla ilişkiler faaliyeti yürütebilirler. Kültürel ve sosyal benzerlikler ve farklılıklar uluslararası işletmecilikte rol oynayan faktörlerin başında gelmektedir. Uluslararası işletmeciler için kültürel farklılıkların mamul geliştirme, reklam, fiyat v.b gibi bütün pazarlama elemanları üzerinde etkisi olmaktadır. Bu bağlamda uluslararası bir işletmeci önce kendi kültürünü, daha

sonra faaliyette bulunduğu ülke kültürünce ve kültürlerarası farklılıkları ile benzerlikleri çok iyi derecede analiz etmeli (Özalp, 1995:253) ve bu doğrultuda bir halkla ilişkiler stratejisi geliştirmelidir.

Bu çalışmada halkla ilişkilerin uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler için önemi genel olarak incelenmeye çalışılmıştır.

2. İŞLETMELER İÇİN HALKLA İLİŞKİLER FAALİYETİNİN ÖNEMİ

Yöneten-yönetilen, satıcı-müşteri ikiliğinin ortaya çıkmasından bu yana halkla İlişkiler uygulamasına rastlanıldığını bilmekteyiz. Ancak halkla ilişkilerin planlı, teorik altyapısı olan bir çaba olarak ortaya çıkması çok yenidir ve hemen eklemek gerekir ki, günümüzdeki uygulamayı oluşturan, ona rengini veren, onu büyük ölçüde etkileyen ve teorisinin oluşturulduğu ülke Amerika Birleşik Devletleridir. Bir başka anlatımla günümüzdeki Halkla İlişkiler uygulamasının ana vatanı Amerika Birleşik Devletleridir.

Halkla ilişkilerin günümüzdeki yerini ve anlamını iyice görebilmek için bu gelişmeye çok kısa da olsa değinmemizde yarar vardır.

Halkla İlişkiler deyiimi ilk kez ABD Başkanı Thomas Jefferson'un 1807 yılında Kongre'ye gönderdiği mesajda kullanılmıştır. Woodrow Wilson Beyaz Saray'da sürekli ve düzenli basın toplantıları düzenlenmiştir. Jackson'un halk damşmanı A.Kendall tarafından halkoyu araştırmaları 18.yüzyılda başlamıştır ve hızla da yayılmıştır.

1896 yılında yapılan seçim kampanyalarında Halkla İlişkiler çok önemli bir yer tutmuştur. Bu seçim Halkla İlişkilerin planlı ve düzenli biçimde uygulandığı bir seçimdir. Yine bu yıllarda bir firma G. Harvey adlı bir gazeteciyi yalnızca halkla ilişkilerle uğraşmak ve kamuoyu ile olan sorunlarını çözmek üzere bünyesinde çalıştırmaya başlamıştır. 1917'de Halkı Aydınlatma Komitesi (Committee on public information) kamu yönetiminin ilk halkla ilişkiler birimi olarak çalışmaya başlamıştır. Burada Iuy Lee adlı bir gazeteci Rockefeller şirketler topluluğunda halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapmaya

başlamış ve işçilerin iş bırakması ile ilgili olarak ortaya çıkan sorunu çözmeye çalışmıştır. Aynı kişi yayınladığı küçük broşürlerle Halkla İlişkilerin özel kesimdeki basit fakat ilk olarak uygulama örneklerini de vermiştir. Iuy Lee daha sonraki çalışmaları ve yayınladığı küçük yapıtı ile Halkla İlişkiler konusunda bugün bile geçerliliği olan bazı sonuç ve ilişkilere ulaşmayı başarabilmiştir. Bunlar birbirinden kopuk, kuruluşun iç düzenini ve dış dünyada olup bitenleri pek dikkate almayan Halkla İlişkiler önerileridir ve çok önemli bir başlangıcı ve kıpırdanışı vurgularlar.

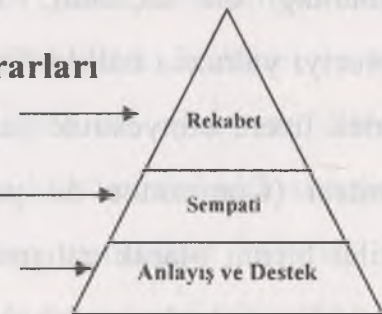
Halkla İlişkilerin öneminin yönetim işletmeler açısından kaçınılmaz olduğunun anlaşılması 1929 Büyük Bunalım yıllarına rastlar. O güne kadar önemli olaylar, savaş, başkanlık seçimlere yerel görevler nedeniyle başvurulmuş ve olağanüstü dönemlerin bir uygulaması olarak ortaya çıkan halkla ilişkiler 1929 Büyük Bunalımdan sonra özel ve kamu kesimi için sürekliliği olan ve her dönem başvurulması gereken bir teknik olarak kabul görmüştür.

Günümüzde halkla ilişkiler işletmenin önemli fonksiyonlarından biri olma niteliği kazanmıştır. Belirli boyutlara gelmiş her işletmenin bünyesinde halkla ilişkiler bölümü görmek ya da uzman elemanların görevlendirildiğine tanık olma olasıdır. Artık işletmeler kamuoyunu olumlu yönde etkilemek, kalıcı izler bırakmak peşindedir. Toplumun beğeni ve desteğini kazanmış bir işletme kolaylıkla yıkılmaz. Bu düşünce ve inancı benimseyen işletmelerin sayısı giderek artmaktadır.

Halkla ilişkilerin bir firma için çok yönlü yararlar getirdiği bir gerçektir. Elde edilen sonuçlar toplu olarak aşağıdaki şemada izlenebilir (Sabuncuoğlu, 2001:6)

Şekil 1-1: Halkla İlişkilerin Çok Yönlü Yararları

- İşletmelerde Değişimi Kolaylaştırıyor
- Kurulan Diyalogun Varlığına Bağlı
- İşletmelerin İletişim Politikasına Bağlı



Kaynak: SABUNCUOĞLU, Zeyyat: **İşletmelerde Halkla İlişkiler**, Ezgi

Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001:6

Şunu kabul etmek gerekir ki Amerika ve Almanya gibi tüketim ekonomilerinin gelişmesinde en önemli faktör, işletme ile toplum ilişkilerinin çok iyi düzeyde tutulması ve işletme imajının yaratılmış olmasıdır. Halkla İlişkiler işletmenin diğer fonksiyonları ile eş değer kabul edilmekte ve giderek özel bir yer almaktadır. Öyle ki, bir işletmede karlılık oranı yüksek ise, o işletmede halkla İlişkiler de mutlaka çok iyidir.

Kamuoyunda belirli bir “firma imajı” yaratan bir işletme uzun dönemde kazançlı çıkar. Halk tarafından dürüst, güvenilir bir firma imajı ile tanınan ve anılan bir-firmanın elde edeceği birkaç olumlu etkiden söz edilebilir. Bunlar (SABUNCUOĞLU, 2001:7) :

- Firma ürettiği mal ve hizmetleri pazara kolayca sokabilir. Örneğin adı sağlam bir kurum, kimliği olarak benimsenen bir işletmenin ürettiği her türlü mal ve hizmete ilgi ve güven kolaylıkla sağlanır. Üstelik firma ürünlerinin fiyatını diğer firma ürünlerine göre biraz yüksek tutsa bile pazar payını büyütebilir.
- Kamuoyunda belirli bir üne sahip olan firmanın kredi kuruluşlarından daha kolaylıkla finansal destek sağlayacağı gerçektir. Firma zor günler geçirse ve finansal darboğazlarla karşılaşsa bile bankalar kendileri ile daha iyi ilişkiler kurmuş olan firmaya yardımcı olmaya çalışır.
- Bir ilginç örnek de eleman bulma ve alma konusunda verilebilir. Çeşitli araçlarla kamuoyuna elaman istek duyuruları yapılır. Ancak her firmaya yapılan başvuru sayısı aynı olmaz. Özellikle tanınmış ve kamuoyunda etkili bir imaj bırakmış firmalara yapılan başvuru nitelik ve nicelik bakımından diğer firmalara fark atar, hatta adaylar daha düşük bir ücretle işe girme isteğinde bile bulunabilirler.
- Öte yandan dış satım yapılan firma açısından bakıldığında, Halkla İlişkiler, dış piyasayla ilişkisi olan işletmeyi gereği kadar tanıtmak

adına özelliklerine ve tüm olarak imajına sağlamlaştırmak ve firma değerini mümkün olduğu kadar yükseltmektedir. Başarılı bir Halkla İlişkiler çalışması sonucunda dış satım yapan şirket yalnız dış piyasada kendisine bir isim edinmekle kalmaz aynı zamanda kendi iç piyasasında da olumlu yönde izlenimler yaratır. Başarılı bir Halkla İlişkiler kampanyası yürüten işletmelerde uzun dönemde sadece işletme-toplum bütünleşmesi sağlanmakla kalınmamakta aynı zamanda satış, karlılık gibi işletmelerin doğrudan ekonomik amaçlarında hizmet getiren sonuçlara ulaşılmaktadır.

Bütün bu açıklamalardan sonra Halkla İlişkileri (Public Relations) aşağıdaki gibi çeşitli şekillerde tanımlayabiliriz.

Yukarıda söz ettiğimiz üzere Halkla İlişkilerin tanımı üzerinde tam bir fikir birliği yoktur. En azından Türkiye'deki literatürler açısından durum böyledir. Bu konuda ki Türkçe eserler incelendiğinde bu saptama yapılabilir. Yankın zamanlarda diğer ülkelerde de benzeri bir karmaşanın yaşandığı söylenebilir. Örneğin Rex F. Harlow adlı araştırmacı 1976 yılında yayınladığı bir makalesinde Amerikan literatüründe 472 farklı Halkla İlişkiler tanımı yapılmış olduğunu belirtmektedir. Bu tanımlamalardan bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir (Seçim,1998:2).

- Halkla İlişkiler, belirtilmiş hedef kitleleri etkilemek için hazırlanmış planlı, inandırıcı haberleşme çabasıdır.
- Halkla İlişkiler, bir kuruluş çalışanlarına, müşterilerine ve bağlantılı olduğu kişilere sevdirmeye, saydırma sanatıdır.
- Halkla İlişkiler, bir işletme, sendika, kamu kuruluşu veya benzeri bir örgütün kendisini çevresine ayarlaması ve durumu topluma göre yorumlaması için müşteriler, iş görenler veya ortaklar gibi belli kesimlere tutarlı verimli ilişkiler kurup, sürdürme yolundaki faaliyetler bütünüdür.

- Halkla İlişkiler, halkın tutumunu değerleyen örgütün politika genel yöntemlerine ortaya koyan, kamunun anlayış ve kabulünü kazanmak için bir faaliyet programının yürütülmesini içeren bir işletme fonksiyonudur.
- Halkla İlişkiler, kuruluşun dış çevreleri ile iyi ilişkiler kurması ve bu ilişkilerin yönetimidir.
- Halkla ilişkiler, evrensel bir etkin olmakla birlikte aynı zamanda halkla ilişkilerin en önemli görevi halkın çıkar ve ilgilerinin sağlanmasıdır (Karaçor, 2009: 80-90).

Burada, diğer kaynaklarda yapılan Halkla İlişkiler tanımlarını da vermekte yarar görülmektedir.

Halkla İlişkiler, bir işletme ile hedef kitle arasında karşılıklı iletişim ve anlayışı oluşturmaya, sürdürmeye yardımcı olmaya yönelik bir görevdir. (Aydemir, 1998:17)

Kişi ya da kuruluşun diğer kişi ya da kuruluşlarla bir çıkar elde etmek amacıyla ilişkiler kurmak amacıyla veya var olan ilişkilerini geliştirmek için gerçekleştirdiği faaliyetlerin tamamıdır. (Budak, 1998:8)

Grup üyeleri arasında, ortak amaç ve çıkar ilişkileri bulunan aynı topluluğa ait olma duygusu taşıyan ve sürekliliği olan birden fazla insanın meydana getirdiği sosyal bütündür. (İşçi, 1997:8)

Halkla İlişkiler, bir kişi veya örgüte karşı halkın tavrını değerle ve bunlarla ilgili olarak halkın menfaatini gözeterek güdülecek politikaların ve genel yönetimlerin neler olabileceğini saptar; bunları uygulayıp halkın anlayışını ve benimsemesine sağlamaya çalışır. (Oluç, 1990:5)

Halkla İlişkiler, hizmet götürülen hedef kitleyi etkileme ve ondan etkilenme süreci olarak, örgüt ile onun hedef kitlesi arasındaki karşılıklı anlayışı sürekli kılmak amacı sarf edilen planlı çabalardır (Bilgin, 1994:45). Halkla İlişkilerin her hangi bir kuruluşla kamu arasında haberleşmeyi içeren bir yönetim biçimi olduğuna da fikir birliğine varılmıştır. (Kazancı, 1999:86)

Topluma bilgi verme, toplumdaki eğilimleri bilme ve toplumla tüm olarak yönetimin ya da bir kuruluş veya bireyin tutum ve davranışlarını karşılıklı olarak birleştirme sanatıdır. (Uysal, 1985:81)

Kuruluşun içinde bulunduğu yakın ve uzak çevresiyle etkileşimi sağlamak, olumlu kurum imajı yaratmak amacıyla gerçekleştirilen Halkla İlişkiler bir dizi faaliyetlerin bileşiminden oluşan bir fonksiyondur. (Atyürek, 1996:46)

Halkla İlişkiler, halkın saygı ve güvenini kazanarak iş yapmaya yönelen ve çalışmalar hakkında daima halka bilgi vermeye amaçlayan iki yönlü bir ilişkidir. (Tortop, 1986:186)

Halkın haberleşme yoluyla bir kuruluşun lehine düşünmeye, onu desteklemeye güçlüklerle karşılaşırsa da onu uzun süre yılmadan denemeye itme bu yolda etkileme veya halkı belirli bir tutumu kabule yada belirli bir uygulama yolunu izlemeye inandırma sanatıdır. (Asna, 1986:107-108)

Halkla İlişkiler kişi veya kuruluşun toplum çevresi ile ve belirli topluluklarla planlı olarak ilişkiler kurması bu ilişkileri geliştirmesi ve bundan fayda sağlaması için geliştirilen işlemlerin tümüdür. (Ramazan oğlu, 1986:44)

Halkla ilişkilerin temel ilkeleri, birçok halkla ilişkilerle ilgili uluslararası kongrede ve toplantıda sürekli gözden geçirilmektedir. Çeşitli kaynaklar araştırıldığında halkla ilişkilere ilişkin verilen ilkeler şunlardır (yasar.mitosweb.com, Erişim: 20. 02. 2011)

— Tüm çalışmalar şeffaf olmalıdır (Budak, Budak, 1995:121).

— Tüm çalışmalar dürüstlük ilkesine dayanmalıdır (Asna, 1998:87).

— Halkla ilişkiler, iki yönlü ilişkiye dayalı iletişim süreci olarak değerlendirilmelidir (Tengilimoğlu, Öztürk, 2004:77).

— Halkla ilişkiler gerçekleri yansıtmalıdır., Halkla ilişkiler bir uzmanlık işidir., Halkla ilişkiler sürekli bir çalışmadır

— Mesleki etik kurallara uyma (Sabuncuoğlu, 1998:65), Halkla ilişkilerin değeri ve önemi tüm çalışanlar tarafından kabul edilmelidir., İlişkide bulunan halkın özellikleri halkla ilişkiler çalışmalarını etkiler. Halkla ilişkiler çalışmalarını bilimsel temellere dayandırılmalıdır (Göksel, Yurdakul, 2001:144-145).

Burada işletmecilik açısından bir değerlendirme yapılacaksa halkla ilişkiler için şöyle bir tanım getirilebilir (Aksulu, 1991: 23): Halkla İlişkiler işletmenin faaliyetlerini yönettiği ve bu faaliyetlerden değişik oranlarda etkilenen gruplarla olumlu ilişkiler kurması ya da mevcut ilişkilerini geliştirmesine yönelik planlı programlı çalışmalardır. Bütün bu tanımlamalardan çıkarılacak en önemli sonuçlar Halkla İlişkiler işlevinin çok yönlü, sistemli, planlı ve sürekli bir çalışma olduğudur.

3. ULUSLARARASI HALKLA İLİŞKİLER FAALİYETLERİ

Halkla İlişkiler, özel ya da tüzel kişilerin belirlenmiş kitlelerle dürüst ve sağlam bağlar kurup geliştirerek onları olumlu inanç ve eylemlere yöneltmesi, tepkilere değerlendirerek tutumuna yön vermesi, böylece karşılıklı yarar sağlayan ilişkiler sürdürme yolundaki planlı çabalar kapsayan bir yöneticilik sanatıdır.” (Sabuncuoğlu, 2001:5) Diğer bir ifadeyle halkı haberleşme yoluyla bir kuruluşun lehine düşünmeye, onu destekleyeme, güçlüklerle karşılaşsa da onu uzun süre denemeye itme, bu yolda etkileme veya halkı belirli bir tutumu, kabile veya belirli bir uygulama yolunu izlemeye inandırma sanatıdır. (Yoldaş, 2002:9)

Uluslararası Halkla ilişkiler derneğine göre (İPRA: International Public Relation Association): Halkla İlişkiler bir işletmenin özeli veya kamu kuruluşunun bağlantı kurduğu, kurabileceği kimselerin anlayış, sempati ve desteğini elde etmek ve bunu sürdürmek için yaptığı sürekli ve örgütlenmiş bir yönetim görevidir. (Bülbül, 2000:2)

Halkla İlişkiler faaliyetlerin tanımlarından da anlaşıldığı gibi; işletmelerin karlılığına doğrudan bir katkısı görünmez. Ancak, Halkla İlişkiler uzun vadede işletmenin büyümesini ve gelişmesini sağlar. Halkla İlişkiler

faaliyeti ihracatçı ya da yatırımcı işletmenin yurt dışındaki faaliyetlerine sürekli katkıda bulunması açısından büyük önem taşımaktadır. (Özcan, 2000:202).

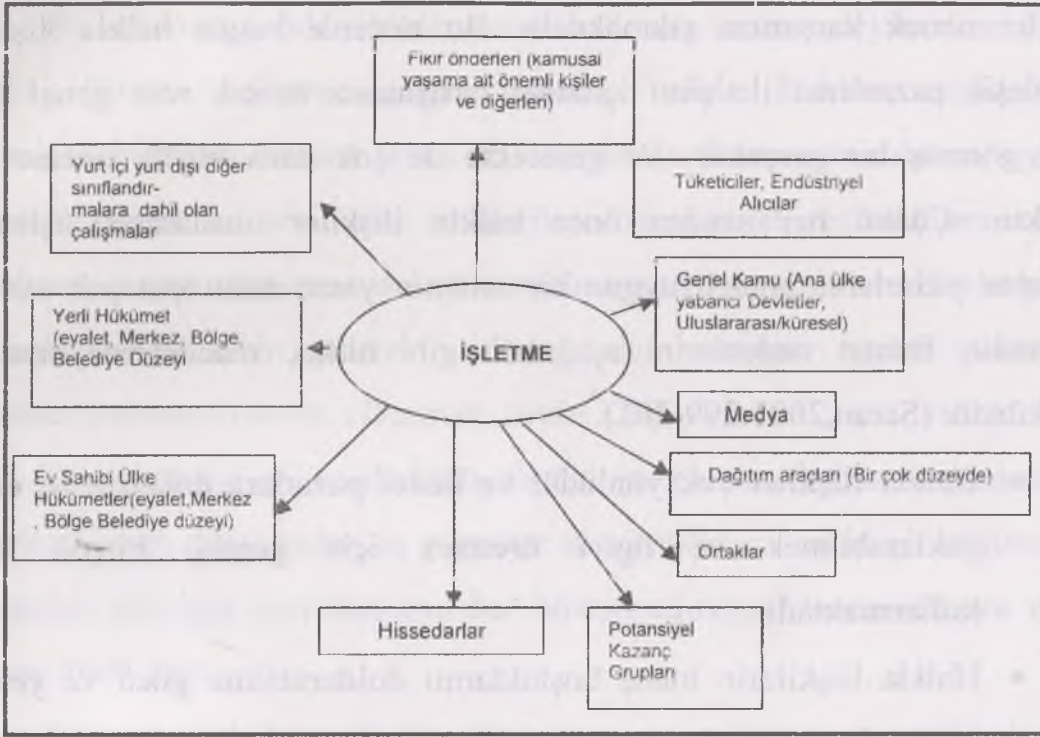
Uluslararası İşletmeler kendilerine yabancı kültürel, sosyal, siyasal ve ekonomik çevrede yer edinebilmek bu çevrenin halkları üzerinde işletme lehine olumlu bir etki yaratabilmek ve gerek duyulduğunda işletme amaçları doğrultusunda faaliyet gösterilen ülkenin sosyal, kültürel ve ekonomik değişimine katkıda bulunabilmek üzere Halkla İlişkiler çabalarına gerek duymaktadırlar.(Saran, 2000:258).

Bu çerçeveden bakıldığında çok uluslu firmaların tümü hedef aldıkları dış pazarda iyi bir firma imajı yaratmak zorundadırlar. (Aksu, Armağan, 1999:46) Aksi halde o ülke halkı işletmenin mal ya da hizmetlerini boykot edebilir. (Özcan, 2000:202) Firmayı değerlendirecek olan sadece mal ve hizmetlerini satın alan müşteriler değil, bütün çıkar gruplarıdır. Bunların ağırlığı ülkeden ülkeye değişik göstermektedir. (Aksu, Armağan, 1999:46)

4. ULUSLARARASI PAZARLARDAKİ HALKLA İLİŞKİLERİN HEDEF GRUPLARI

Halkla İlişkileri sağlıklı bir düzeyde tutabilmek ve pazarlama faaliyetlerin sürekli başarılı olarak yürütebilmek için hedef alınan pazardaki halkı iyi tanımak gerekir.(Aksu, Armağan, 1999:46) Çünkü tüketim davranışını etkileyen klasik anlamda düşünüldüğü gibi yalnızca müşteriler değil aynı zamanda çalışanlar, hissedarlar, komşular, yasa koyucu ve düzenleyicilerdir. Uluslararası pazarlardaki halkla ilişkilerin değişik hedef grupları aşağıdaki şekilde görülmektedir (Saran, 2001:193) .

Şekil 2. Uluslararası Pazarlardaki Halkla İlişkilerin Değişik Hedef Grupları



Kaynak: SARAN, MİNE “Uluslar arası Pazarlama Karması İçinde Halkla İlişkilerin Rolü”, 6.Ulusal Pazarlama Kongresi, Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum, 2001, s.299.

Yeni değişen pazarlama çevresinde günümüzde yaşanan hızlı rekabet ortamında pazara sürülen ürünlerin miktarlarında artış işletmelerin kendilerine ve ürünlerine amaçları doğrultusunda imaj yüklemelerinin gerekli kılmaktadır (Tosun, 1999:13-16). Çünkü kurum imajı, şirketin ürünlerini, hizmetlerini, yönetim tarzını, iletişim faaliyetlerinde ve dünya çapındaki diğer faaliyetlerini desteklemektedir (Kurtuldu, 2002:336). Bu bağlamda, Halkla İlişkiler faaliyetleri var olan bir imajı yüklemekten çok işletmelerin var oluş aşamasında ihtiyaç duyulması ile birlikte eskiden pazarlama fonksiyonunun alt sistemi niteliğinde bulunan halkla ilişkilerin bağımsız bir fonksiyon olarak ele alınması gerekliliği ortaya çıkmaktadır (Tosun, 1999: 13-16).

Bu açıdan bakıldığında, uluslararası pazarlamanın niteliksel hedeflerini içeren tanırılık derecesinin artırılması, imaj, kurum kimliği, güven artırması ve

oluřturma, kalite, inanılrlık derecesinin artırılması gibi unsurlar özellikle halkla iliřkiler faaliyetlerinin yoęun bir řekilde kullanılması sonucu ulařılabilecek hedefler olarak karřımıza çıkmaktadır. Bu nedenle bugun halkla iliřkilerin bütunleřik pazarlama iletiřimi içindeki tartıřmasız biricik rolü genel olarak kabul görmüř bir gerçektir. Ve gelecekte de çok daha büyük öneme sahip olacaktır. Çünkü her řeyden önce halkla iliřkiler uluslararası iřletmeler açısından pazarlama amaçlı uygun bir ortamın yaratılması için çok etkili bir yöntemdir. Bunun nedenlerini ařaęıdaki gibi birkaç maddelerde sıralamak mümkündür (Saran,2001:299-301).

- Halkla İliřkiler çok yönlüdür ve hedef pazarlara dolaysız ve dolaylı yaklařabilmek ve ilgiyi üretmek için gerekli birçok taktięi kullanmaktadır.
- Halkla İliřkilerin inanç boşluklarını doldurabilme gücü ve yeteneęi vardır. Bu arada ticari çıkar beklentisi olmayan etkili fikir liderlerinin desteęi ile satıř mesajı güçlendirilebilir.
- Reklam ve promosyondan temel amaç sadece satıřtır ve müřteriler de bunu bilmektedirler. Halkla İliřkilerde ise esas olan enformasyondur. Tam entegre pazarlama bileřenleri içinde yalnızca halkla iliřkilerin tüketicilerin tüketim kararını vermek için gereksinim duydukları enformasyonu temin etme gücü vardır.
- Halkla iliřkiler günümüz Pazar kořullarında bařarı için belirleyici bir öneme sahiptir. Halkla iliřkiler iřletmelerin entegre pazarlama anlayıřı içinde planladıkları kampanyalarında bařarı için gereksinim duydukları gizli bir silahtır.

Bu açıdan bakıldıęında, halkla iliřkiler imajla ilgilidir. Firma hedef kitlesi tarafından kendi üzerinde bir ıřık oluřmasını isteyebilir. İyi bir halkla iliřkiler iřbirlięi diplomasisidir. Halkla iliřkiler sıklıkla dıř pazarlarda içeriden daha önemlidir. Uluslararası bir konferansta, yöneticilerin dıř pazarlarda karřı karřıya oldukları iki temel sorunun olduęu vurgulanmıřtır. Bunlardan biri

yönetimle ilişkiler, diğeri ise pazarlardır. Ve bunların ikisi de birbirleri ile ilişkilidir. (Aydın, 2003:212).

Bu anlamda, halkla ilişkiler yerine halklarla ilişkiler deyimi yeni bir tabir olabilir. Birinci kelimeyi çoğul yaparak halkla ilişkiler uygulayıcıları; toplumlara, hükümet kuruluşlarına, hissedarlara ve finans uzmanlarına, işçilerine meslek birliklerine, rakiplere, müşterilere ve hizmet tedarikçilerine, baskı gruplarına, en azından medya kadar hassasiyet gösterebilirler. Böyle yaparak kuruluşlarını en etkin güncel yaklaşım olan stratejik öğeler yaklaşımına getirmede yardımcı olurlar. (Durmaz, 2000: 220).

Bir işletmeyi iyi ya da kötü, faydalı ya da zararlı olarak görecektir olan halk, tüketiciler, hissedarlar, iş görenler distribütörler, rakipler, hükümet v.b. gruplardan oluştuğu için bunların her birinin ağırlığı ülkeden ülkeye değişir. (Özcan, 2000:220).

Bütün bu bilgiler ışığında, uluslararası pazarlama karması içinde halkla ilişkilerin işlevleri aşağıdaki gibi özetlenebilir.(Saran, 2001:300):

- İşletme hakkında ulusal kamuoyuna gerekli enformasyonun iletilmesini içeren enformasyon işlevi,
- Yerel hükümet ile işletme arasında iyi bir ilişkinin kurulmasına yardımcı olan temas işlevi,
- Ev sahibi ülke çıkarlarının gerçekleştirilmesi, yerel, kültürel ve sosyal özelliklerin dikkate alınması ve ev sahibi ülkenin gelişimine katkı sağlanmasını destekleyen sosyal işlevi,
- İşletmelerin doğru şekilde temsil edilmesi ve olumlu görüntüsünün korunması işlevi,
- Ev sahibi ülke kamuoyunda kabul sonucu, satışın gelişip artmasına yönelik gerçekleştirilen satış destek işlevi,

O halde, küresel dünya pazarında pazar paylarını artırmak isteyen firmalar pazarlama ve satış çabalarının yanı sıra, halkla ilişkiler çabalarına da ağırlık vermek zorundadırlar (Durmaz, 2000:58-59).

Örneğin; Heinz şirketi, halkla ilişkiler faaliyetlerini örnek bir şekilde yöneten bir işletmedir. Bu işletme özellikle batının ekonomik etkisine şüphe ile bakan ülkelerde iyi şirket imajının yaratılmasına olan ihtiyacın farkındadır. Heinz şirketi, Çin ve Tayland'daki varlığının kamu sağlığı için faydalı olduğunu göstermek amacıyla geçmişte devlet yetkilileri ve beslenme uzmanları ile birlikte çalışmıştır. Yine aynı şirket diğer üç şirket ile birlikte Zimbabve'de bir kliniğin kurulması ve yönetilmesi için 200 000 dolarlık bir bağışta bulunmuştur. (Özcan, 2000:221)

Bu çerçeveden bakıldığında dış pazarlarda faaliyet gösteren firmalar için uymaları gereken 10 kural aşağıdaki gibi belirlenebilir (Aydın, 2003:213):

- 1- Karar vermede yerel özerkliği yüksek seviyede devam ettir,
- 2- Kazançların bir kısmını o ülkede bırak,
- 3- İhracatçının önünü aç ve teşvik et,
- 4- Ülkenin doğal kaynaklarını bulunduğu ülkede işle,
- 5- Yerel R ve D (AR-GE) yönet,
- 6- Yerel tedarik kaynaklarını araştır ve geliştir,
- 7- Yerel yatırımcılara adil davran,
- 8- Bütün kademeler için istihdam ve kariyer fırsatı sağla,
- 9- Yerel ve transfer fiyatlandırılmasında dürüst davran,
- 10- Şirket operasyonlarında bilgilendirme ve açıklık politikasını devam ettir.

Halkla İlişkiler uygulamalarını Uluslararası perspektifte daha geniş bir vizyonla incelenmesi gerekmektedir. Bu günlerde dünya üzerinde en çok turist çeken ada olarak Tayland'daki Phuket adasını görmekteyiz. Phuket adası 'James Bond' adası olarak anılmakta ve turist akınına uğramaktadır.

Aslında pek de dikkate değer bir özelliği bulunmayan Phuket adasının fazla rağbet görmesinden sinemanın yakışıklı James Bond karakterinin son macerasını bu adada yaşamasından ziyade Tayland hükümetinin perde arkasında

uluslararası halkla ilişkiler tekniklerini kullanması yatmaktadır. (Durmaz, 2000:58-59).

Son olarak, Uluslararası pazarlardaki hedef kitlelerin çeşitlilik gösteren beklentileri, yaşam tarzları, alışkanlıkları, kültürleri v.s. konuları pazarlama stratejilerin belirlenmesinde önemli rol oynayacaktır. Çünkü kültürel farklılıklar hem tüketicinin davranışlarının hem pazarlama çevresini hem de hedef kitlelerle iletişim biçimini etkilemektedir (Saran, 2001:300-301). Bu nedenle de Uluslararası pazarlarda faaliyet gösterme amacını taşıyan bir işletme, her şeyden önce ilişkide bulunduğu tedarikçileri, aracıları, hükümetleri, halkı, banka ve kredi medya kuruluşlarını ortaklarını ve çalışanlarını tanımalı ve bu konularda detaylı bilgi elde etmelidir.

Bu enformasyonu doğru bilgiler ışığında oluşturulması ise, işletmenin pazarlama amaçlı halkla ilişkiler faaliyetlerinin başarısı ile doğru orantılıdır. Pazarlama halkla ilişkilerin temel yararı tüketici gözünde mesajın objektifliğinde, düşük maliyet karşısında, geniş erişim alanında günlük ve magazin basınının redaksiyon el çevresinde yerleşmesi temelinde mesajın çok yüksek oranlı inandırıcılığında yatmaktadır (Saran, 2001:300-301).

Bu bağlamda halkla ilişkiler faaliyetlerinde hedef kitlenin beklentileri yerel ve kültürel özellikleri hakkında yeterli bilgi edinilemezse, hazırlamakta olan programın topluma uyum sağlaması ve amaca ulaşabilmesi beklenmemelidir. Halkla ilişkiler faaliyetlere rakiplerin beklentilerini, fikir, tutum ve davranışlarını saptayabildiği ve vermek istediği mesajların toplumu yerel ve kültürel özellikleri ile uyumlu bir şekilde yansıtabildiği ölçüde başarılı olabilmektedir. (Örs, 2002:30-31).

O halde tutundurmanın olumlu veya olumsuz olarak oluşması, tüketicinin bir mal veya hizmet hakkında sağladığı bilginin miktarına niteliğine ve kaynağına bağlıdır. Kişiler veya aileler dünyanın neresinde yaşarlarsa yaşasınlar bilgilendikleri ölçüde olumlu tutumlar oluştururlar. Dolayısıyla Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler için de mal veya hizmetin

özelliklerini tanıtan reklamlar, halkla ilişkiler v.b. tutundurma çabaları tartışılmaz bir öneme sahiptir (Karafakioğlu, 2000:25).

SONUÇ

Globalleşme eğilimleri doğrultusunda iletişim ve ulaşım teknolojilerindeki gelişmeler, işletmelere iç pazarın dışında yabancı ülke sınırları içinde de faaliyet göstermeleri hususunda zorlamıştır. Bu nedenle uluslararası pazarların önemi her geçen gün daha da çok artmaktadır. Bu açıdan bakıldığında işletmenin faaliyet gösterdiği ülkede başarılı olabilmesi için ilgili ülke halkını iyi tanımasına ve onlarla iyi ilişkiler içerisinde olması gerekmektedir. Bunun önemli yollarından biri halkla ilişkiler faaliyetinden geçmektedir. Bu bağlamda halkla ilişkiler uygulamasının topluma ideoloji aşılamaadan başlayarak yönetici ile halkın ilişkilerine kadar uzanan çok geniş bir alana yayıldığını görmekteyiz.

İster sadece yerel pazarlarda isterse dış pazarlarda faaliyet gösterecek, halkla ilişkiler her işletme yöneticisi için göz ardı edilmemesi gereken bir konudur. Özellikle ekonomik ve sosyal alan gelişmeler sonucunda örgütlerin dış ve iç çevrelerine olan bağlılıklarının artması sebebiyle örgüt yönetimleri amaçların belirlenip karara bağlanması ve uygulanması aşamalarında halkla ilişkiler işlevinin son derece katkıları görmekteyiz.

Halkla ilişkiler insanların zihninde çok farklı çağrışımlar yaratmaktadır. Bu bağlamda "Halkla ilişkiler" nerede başlayıp nerede bittiği belli olmayan bir takım uygulamalar olarak yorumlanmaktadır.

Halkla ilişkilerin 20. yüzyılın başlarında Amerika'da modern olarak başladığını ve hızla başta gelişmiş ülkeler olmak üzere, bütün dünyaya yayıldığını görmekteyiz. Fakat bugün bu konu hakkında bilgi sahibi olan insanların sayısı oldukça az desek yerinde olur. Halkla ilişkiler kavramının hakkında ilk çıkış yeri olan ABD ve Avrupa'da da farklı yorumlar yapılmaktadır.

Halkla ilişkiler çok eskilere dayanılmakta birlikte Doğu ülkelerinde özellikle işletmeler için yeni bir kavram olarak görülmektedir. Konu hakkında birçok kitap makale yazılsa da uygulamaya yönelik çalışmalar azdır. Bu nedenle işletmeler eksik oldukları yönü bilmekle beraber bu konuda departmanlar oluşturmaktan hatta uzman kişi çalıştırmaktan çekinmektedirler.

Halkla ilişkilerin tam olarak anlaşılmasının en önemli nedenlerinden birisi kuruluşun yapısına göre halkla ilişkiler programlarının değişiklik göstermesidir. Halkla ilişkiler programının şekillenmesinde kuruluşun içinde bulunduğu sektör de oldukça önem taşır. Bütün bu etkenler halkla ilişkilerin organizasyon şeması içindeki yerini ve önemini de etkilemektedir.

Bu çerçeveden bakıldığında uluslararası pazarlarda faaliyet göstermekte olan işletmelerin tüm hedef aldıkları dış pazarlarda iyi bir firma imajı yaratmak zorundadırlar. Aksi halde o ülke halkı mal ya da hizmetlerini boykot edebilir. Yukarıda da bahsedildiği gibi uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin buldukları ülkede yürütürken dikkat etmeleri gereken önemli konulardan biri yerel kültür kavramıdır. İşletmeler yerel kültürün özelliklerini bildikleri ölçüde başarılı bir "Halkla İlişkiler" yürütebilirler. Kültürel ve sosyal benzerlikler ve farklılıklar uluslararası işletmecilikte rol oynayan faktörlerin başında gelmektedir. Uluslararası işletmeciler için kültürel farklılıkların mamul geliştirme, reklam, fiyat, dağıtım vb. pazarlama elemanları üzerinde etkisi olmaktadır. Ayrıca işletmeyi değerlendirecek olan sadece mal veya hizmetlerini satın alan müşteriler değil, tüm çıkar gruplarıdır. Bunların ağırlığı ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir.

Sonuç olarak, uluslararası bir işletmeci önce kendi kültürünü daha sonra faaliyette bulunduğu ülke kültürü ve kültürler arası farklılıkları ve benzerlikleri çok iyi derecede analiz etmelidir ve bu doğrultuda bir halkla ilişkiler stratejisi geliştirmelidir.

KAYNAKÇA

- AKYÜREK, Rüveyda, (1996), Halkla İlişkiler ve Kurumsal Reklam, Pazarlama Dünyası, yıl.10,s.58 Temmuz- Ağustos, İstanbul
- ALIKILIÇ, Özlem vd.,(2012) “Bir Halkla İlişkiler Aracı Olarak Kurumsal Bloglar” Journal of Yasar University , yasar.mitosweb.com
- AKSU ARMAĞAN, Ece,(1999), Uluslar arası Pazarlama Karmasında Tutundurma Faaliyetlerinin Önemi, Pazarlama Dünyası, Yıl: 13, sayı:75/99, Dünya Yayıncılık, Mayıs-Haziran, İstanbul
- AKSULU, İkbâl,(1991), İşletmelerde Halkla İlişkiler Uygulamaları, Pazarlama Dünyası, yıl.5s.27 Mayıs-Haziran
- AYDEMİR, Okay, (1998), Halkla İlişkiler Aracı Olarak Sponsorluk, Epsilon yay., Hiz.Tic.Ltd. Şti. İstanbul
- AYDIN, Kenan,(2003), Uluslararası ve Küresel Pazarlamada Kültürel Etkiler, Nobel Yay. Dağ., Mayıs, Ankara
- ASNA, Alaeddin,(1987), Halkla İlişkiler, Türkiye Bankalar Birliği Yay., Ay Yıldız, No:2.9, Ankara
- ALAEDDİN, (1986), Yönetim- Halkla İlişkiler, MAVİŞ, Fermani (der.), Halkla İlişkiler seç.yazılar, Anadolu ünv., Açık Öğretim Fakültesi, No:154, Eskişehir
- AŞKUN, İnal Cem, (1986), İşletmelerde Halkla İlişkiler, MAVİŞ, Fermani (der.), Halkla İlişkiler seç.yazılar, Anadolu ünv., Açık Öğretim Fakültesi, No:154, Eskişehir
- BÜLBÜL, A.Rıdvan, (2000), Halkla İlişkiler ve Tanıtım, İletişim Kitapları, Nobel yay. Dağıtım Ltd. Şti, Ankara
- DURMAZ, Mustafa, (2000), Uluslararası Halkla İlişkiler Üzerine Farklı Bakış, Pazarlama Dünyası, Yıl:14, Sayı:2000/4, Dünya yay.Tem-Ağustos, İstanbul, s.58-59
- İŞÇİ, Metin, (1997), Halkla İlişkiler, Der Yayınları, Eren Ofset, İstanbul
- KARAFAKIOĞLU, Mehmet, (2000), Uluslararası Pazarlama Yönetimi: Teori Uygulama ve Örnek Olaylar, 3 Basım, Beta yay. Dağıtım, İstanbul
- KURTULDU, Hüseyin , (2001), **Değişen Sosyo-Kültürel Faktörlerin Kurum imajına Etkileri**, 7. Ulusal Pazarlama Kongresi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, 31 Mayıs- 2 Haziran, Afyon
- SARAN, MINE “*Uluslar arası Pazarlama Karması İçinde Halkla İlişkilerin Rolü*”, 6.Ulusal Pazarlama Kongresi, Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum, 2001, s.299.

- SABUNCUOĞLU, Zeyyat: **İşletmelerde Halkla İlişkiler**, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001:6
- KAZANCI, Metin, (1997) **Kamuda ve Özel Sektörde Halkla İlişkiler**, Turhan Kitabevi Yayınları, Cantekin Matbaası, Ankara
- KAZANCI, Metin (1999) “Avrupa Parlâmentolarında Halkla İlişkiler”, Amme İdaresi Dergisi, C.32, S.3, Eylül
- KARAÇOR, Süleyman, (2009) “**Halkla İlişkilerde İletişim Aracı Olarak Bloglar**” *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 2009, Cilt:2, Sayı: 2, s.87-99.*
- ÖZCAN, Murat, (2000), Uluslar arası Pazarlama, Türkmen Kitapevi, Yayın No: 171, Eğitim Dizisi: 47 İstanbul
- RAMAZANOĞLU, Ahmet A, (1986) “Yönetici ve Halkla İlişkiler”, MAVİŞ, Fermani (Der.) **Halkla İlişkiler Seçme Yazılar**, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi, No: 154, Eskişehir
- SEÇİM, Hikmet, (1998) **Halkla İlişkiler**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, no: 898, Eskişehir
- TORTOP, Nuri, (1986) “Halkla İlişkiler ve Yönetim”, MAVİŞ, Fermani (Der.) **Halkla İlişkiler Seçme Yazılar**, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi, No:154, Eskişehir
- TOSUN, Nurhan Babür, (1999), “**Halkla İlişkilerin Pazarlama Literatüründe Yeniden Ele Alınması Gerekliyor mu?**“, Pazarlama Dünyası, Yıl: 13, Sayı: 77, Dünya Yayınları, İstanbul , Eylül- Ekim:13-16
- OLUÇ, Mehmet, (1990) “Halkla İlişkiler ve duyurum (Public Relations & Publicity)”, Pazarlama Dünyası Yıl:4, S.19, Ocak-Şubat
- ÖRS, Feriâl, (2002), “**Halkla İlişkiler ve Araştırma**” Pazarlama Dünyası, Yıl: 13, Sayı: 5, Yıl: 2002, Dünya Yayınları, İstanbul , Eylül- Ekim, s. 30-31
- ÖZALP, İnan ve Derya ŞERBETÇİ, (1995) **Uluslar arası İşletmecilik**, (Seçme Yazılar II), Anadolu Üniversitesi Yayınları, İİBF Yayın No: 105 Eskişehir
- UYSAL, Birkan ve SEZER, Birkan, (1995) “Yönetimsel Liderlik ve Halkla İlişkilere Eleştiri” Amme İdaresi Dergisi, C.18, S.1, Mart
- YOLDAŞ, M. Asif, (2006), **Uluslar arası Pazarlama Faaliyetlerini Etkileyen Kültürel Faktörler: Afganistan’da Faaliyet Gösteren Türk İşletmeleri Üzerinde Bir Uygulama**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Niğde Üniversitesi SBE, Niğde

- YOLDAŞ, M. Asif (2002) İşletme Yönetiminde Halkla İlişkiler ve Niğde Bölgesinde Bir Uygulama Örneği, Yayınlanmamış Y. Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi SBE, İşletme ABD, Niğde

Hakem kontrolünden geçti: Prof.Dr. Muhittin ZÜGÜL.

АГРАРДЫК ЭКОНОМИКАЛЫК СИСТЕМАНЫ БАШКАРУУДА ЭКОНОМИКАЛЫК-МАТЕМАТИКАЛЫК МОДЕЛДӨӨНҮ КОЛДОНУУ

Омурзаков С.А., Раимкулов К.А.,
Экономика жана ишкердик университети,
Жалал-Абад шаары, Кыргыз Республикасы.

Умаров С.,
Ош технологиялык университети,
Ош шаары, Кыргыз Республикасы.

Аннотация

Илимий макалада социалдык-экономикалык системаларды жана процесстерди моделдөө экономикалык математикалык дисциплиналардын комплексине негизделгендигин баса белгилөө менен математикалык моделдөөнү ишке ашыруу механизми каралат.

Annotation

In this article considered social-economical systems and exactly pointing of economical, mathematical, disciplinary complex are based on modeling of processes and considered realizing mechanism of mathematical modeling.

Ачкыч сөздөр

Агрардык экономикалык система, математикалык моделдөө, оптимизациялар, вектордук көрсөткүчтөр, чечим кабыл алуучу каражаттар.

Key words

Agrarian economical system, mathematical modeling, optimization, vector pointers, decisive sides.

Социалдык-экономикалык системалар жана процесстерди моделдөө экономикалык математикалык дисциплиналардын комплексинде негизделет (базаланат) демек, математикалык моделдөө классификациясынын негизинде алардын да классификациясы ал өзү аягына чейин түзүлбөгөн жана жалпы кабыл алынбаганына карабастан болуш керек. Эң эле көбүнчө төмөнкү багыттарды белгилешет: математикалык программалоону; массалык тейлөө теориясын; оюндар теориясын кошуп операцияларды изилдөө; статистиканы (математикалык жана экономикалык); математикалык экономиканы жана эконометриканы. Негизи, учурдагы бүт математикалык аппарат экономикалык-математикалык моделдөөдө тиешелүү колдонууга ээ боло алат жана зарыл.

Азыркы убакта социалдык - экономикалык системалар жана процесстердин моделдеринин бирдиктүү туруктуу классификациясы жок, бирок моделденүүчү объектилердин жана колдонулуучу инструментарийдин маңызынан демейде моделдердин төмөнкү түрлөрүн белгилешет [1, 2, ж. б. эмгектер]: теория-аналитикалык жана прикладдык; макро жана микро экономикалык; статистикалык жана динамикалык; детерминирован; стохастикалык; теоретикалык-оюндук жана имитациялык; баланстык; трендилик жана оптимизацияланган. Бул түрлөрдүн, тактап айтканда, алардын түрдүү комбинацияларынын, АЭСны башкарууда колдонулуусун да белгилейбиз. Муну экономика - математикалык моделдерге тийиштүү деп айтсак болот. Алардын базасында менеджменттин математикалык негиздери, синергетикалык экономика [1- эмгек] жана башкалар иштелип чыккан.

Математикалык моделдөө методдору агробологиялык изилдөөлөрдө кеңири колдонулат: жыйноо транспорттук процесстерди жана машина -трактордук парклардын структурасын оптимизациялоодо, агроэкосистемаларды проектирөөдө башка инженердик-экономикалык маселелерди чечүүдө. Мындай изилдөөлөрдүн көпчүлүгү локалдык мүнөзгө ээ болгонуна карабастан алардын өнүгүүсү жана барган сайын топтолуусу сөзсүз айыл чарба өндүрүшүнө карата математикалык моделдөөнү башка сапаттык деңгээлге көтөрөт. Бирок биздин көз карашта, бул процесстин алга умтулган темптери учурдагы коомдук өнүгүү жана ИТПтин жетишкендиктеринин деңгээли жана темптерине карата жетишсиз. Демек, аларды ылдамдатуу боюнча максаттуу ишмердүүлүк талап кылынат.

Башкарылуучу АЭСлар эреже катары татаал системаларга кирет, ошондуктан системалык мамилелерден улам математикалык моделдер системасын түзүү зарыл. АӨКдеги экономикалык процесстерди экономикалык моделдөө [1, 2,] - эмгектерде каралган. Бирок биздин

оюбузча, моделдер системасында кененирээк караш керек - ал башкарылуучу АЭСга тиешелүү бардык маанилүү процесстерди, анын ичинде «жеке» экономикалык болуп эсептелбеген системаларды чагылдырышы керек (М: агробиологиялык, табигый ж.б). Мындай моделдер системасынын структурасы башкарылуучу АЭСнын жана анын башкаруу механизминин структурасы менен макулдалышы керек, бул алардын изоморфтук талабын аткарууну билдирбейт. Ошондуктан, берилген ММБнын түзүлүү жана колдонулуу схемасы жетишээрлик натыйжалуу башкарууну камсыз кылуучу (жалпы учурда математикалык гана эмес) математикалык моделдер системасын жаратууга, жакшыртууга жана өнүктүрүүгө багытталышы керек. Бул процесс эволюциялык мүнөзгө ээ болот.

Математикалык моделдөө методунун өзгөчө божомолдоо ишмердүүлүгүндөгү ролун белгилеш керек. Божомолдоо башкаруунун дээрлик бардык функциясынын ишке ашуусун коштошу зарыл. Айтмакчы, божомолдоо функциясы өзү да алардын ичине кирет.

Башкарууда оптимизациялоонун түрдүү маселелерин чечүү да мындан кем эмес мааниге ээ, ал демейде аталган маселелердин шарттары жана көрсөткүчтөрүнүн чанда эмес жетишсиз формалдаштыруу деңгээлине ылайык башкаруу практикасында бир кыйла жөнөкөй эмес көйгөйдү түзөт. Ошол эле мезгилде оптимизациялоонун түрдүү маселелерин чечүүнүн жолдорун издөөгө бүтүндөй илимий багыттар арналган (математикалык программалоону кошуп операцияларды изилдөө). Оптимизациялоо маселелерин формалдаштырууга мүмкүн болгон учурда, анын чечилиши техникалык тегиздикке отүп кетет, бирок оптималдуу чечимди табууда олуттуу көйгөйлөрдүн жоктугуна кепилдик болбойт. Бирок бир катар учурларда оптимизациялоо маселелерин чечүү методдору жакшы иштелип чыккан. Жекелеп айтканда, экономика -

математикалык моделдөөдө кеңири колдонулган түз сызыктуу программалоо методдорун кошсо болот.

Оптимизациялоо маселелерин натыйжалуулуктун бир гана көрсөткүчү барында чечүү башкаруунун локалдык маселелерине кирет. Экономикалык системаларды башкарууда көбүнчө оптимизациялоонун көп критериалдуу маселелери менен иш алып барууга туура келет. Буга байланыштуу башкарылуучу АЭСнын ишмердүүлүгүнүн, анын башкаруу механизминин жана аны түзүүчүлөрүнүн натыйжалуулугун (АМС, ЭАБ) ошондой эле тийиштүү вектордук критерийлерди колдонуу жолу менен болушу мүмкүн экенин дагы белгилейбиз.

Көп көрсөткүчтүү маселелерди чечүүдө «баалык айкын» эместик формасын түзгөн натыйжалардын салыштырылбастык деп аталган «эффекти» негизги кыйынчылыкты түзөт. Аны жеңип чыгууга мындай маселелерди чечүүнүн бардык методдору багытталган. Эгер көп көрсөткүчтүү оптимизацияларынын жеке көрсөткүчтөрү кандайдыр бир жол менен бири-бирине байланышкан болсо, адатта вектордук оптимизациялоонун маселелери жөнүндө айтышат. Башкаруу көйгөйлөрүн системалуу изилдөө өңүтүндө мындай көз караш далилдүүрөөк көрүнөт, бирок чечилүүчү көйгөйлөрдүн жана каралуучу маселелердин чегинде эки аталыш тең туура келет.

Вектордук оптимизациялоо маселелерин чечүү негизи төмөнкү мамилелердин биринде каралат: Парето көптүгүн аныктоо (Парето – оптималдык бүтүмдөрдүн көптүгүн), анда оптималдуу чечимди ЧКТ же эксперттер тандайт; Парето көптүгүн таратуу (идеалда бирөөнө чейин, реалдуу болсо ЧКТдын же эксперттер үчүн көрүнүктүү болгон варианттардын көптүгү). Экинчини ишке ашырууда ал ЧКТдын же эксперттерден көрсөткүчтөргө карата кошумча маалымат алууга негизделүүсүн эске алуу керек. Бул маалымат болсо субъективизмден дайыма эле эркин эмес. Көйгөй анын көлөмүн азайтууда жатат. Кантсе да

бул башкаруунун мындан жалпыраак көйгөйүнүн бөлүгү. Көп көрсөткүчтүү маселелерди чечүүнүн эң көп колдонулган методдорун карап чыгабыз. Субоптимизация, же ЧКТ, же эксперттер тарабынан башка көрсөткүчтөрдүн вариациялануусунун (өзгөрүшүнө) мүмкүн болгон чегин көрсөтүү менен башкы көрсөткүчтү бөлүп көрсөтүү. Мындай мамиле негизи изилдөөнүн системалуулугуна карама - каршы келет, анткени баалоодо кандайдыр бир жактуулукка алып келет. Анын үстүнө «башкы» көрсөткүчтү тандоо процедурасын өткөрүү олутуу көйгөй болуп эсептелет. Лексикографиялык оптимизациялоо жеке көрсөткүчтөрдү ренжирлөөнү билгизет. Мында рангдар туташ болбош керек. Андан кийин улуу рангага ээ көрсөткүчү боюнча оптимизация жүргүзүлөт. Эгер натыйжада көп альтернатива болуп калса, анда кезектеги көрсөткүч боюнча кийинки кадамда издеген чечим табылгыча жүргүзүлүт. Белгиленген экинчи көйгөйдү чечүүгө «ырааттуу эпке келүү» методу багытталган, анда эпке көрсөткүчтөрдү ренжирлөөдөн кийин алардын ар биринен оптималдуу мааниден кыйшаюусунун мүмкүн болгон чектери ренжирленген көрсөткүчтөр боюнча ырааттуу оптимизацияны өткөрүп жатып, алардын баарын аракеттендирүү үчүн аныкталат. Бул методдо ренжирлөө көйгөйүнөн сырткары мүмкүн болуучу кыйшаюуларды аныктоо маселеси жөнөкөй эмес. Аны чечүү, бир жагынан оптимизациялоодо бүт жеке көрсөткүчтөрдү аракеттендирүүгө мүмкүндүк берет. Экинчи жагынан, ал үчүн өтө кымбат баага алып келиши мүмкүн, ал жетишсиз натыйжалуу чечимди алууда көрүнөт. Ырааттуу эпке келүү методу төмөнкү интерактивдик процедура түрүндө да ишке ашышы мүмкүн. ЧКТ Парето көптүгүн түзгөндөн кийин өзүнүн көрүүлөрүн көрсөтөт да, алардын негизинде альтернативалар көптүгү тарыйт, андан кийин ЧКТтар кайрадан өзүнүн артык көрүүлөрүн артык көрсөтөт да, анын негизинде дагы альтернативалардын көптүгү тарыйт. Бул тандоо маселесинин акыркы чечимине чейин уланат. Мындай мамиле реалдуу убакыт режиминде

компьютердик технологияларды колдонуунун негизинде гана ишке ашышы мүмкүн.

Вектордук көрсөткүчтү скалярдыкка өткөрүү методдору көп көрсөткүчтүү маселенин бир көрсөткүчтүүгө өткөрүүдөн турат, албетте, эгер мындай өтүү негизи мүмкүн болсо. Аларды колдонуудан мурда өткөрүүнүн түрүнүн тууралыгын далилдөө керек. Анткени жеке көрсөткүчтөр бир түрдүү эмес болушу мүмкүн, өткөрүү мааниси жок болуп калат. Анын үстүнө жеке көрсөткүчтөрдү сандык жактан салыштырууга мүмкүн эмес. Бул аларды нормалоону талап кылат. Олуттуу кыйынчылыктар жеке көрсөткүчтөрдүн салыштырма маанилүүлүгүн аныктоо менен байланышкан, ал көп убакта эксперттик жол менен белгиленип, тийиштүү коэффициенттер вектору түрүндө ишке ашырылат. Бул таразларды туруктуу деп эсептебеш керек. Алар жеке көрсөткүчтөрдүн өзүнө да, эксперттердин көз карашына да (негизги субъективдүү), түзүлүүчү жагдайга да көз каранды, ошондуктан кайра баалоого дуушар болуусу зарыл (пандуу жана шарттардын олуттуу өзгөрүүсүнөн улам пайда болгон). Созсүз мында колдонулган алгебралык операциялардын мазмундуулугун жана сапаттык интерпретациясын алардын ушул шартта мүмкүн болгондугунан баштап эсепке алуу керек. Бир нече (түрүү) өткөрүү методдору белгилүү. Демейде аддитивдик жана мультипликативдик түрлөрдү (өткөрүүлөрдү) жана алардын модификацияларын комбинацияларын колдонушат. Өткөрүүлөр эки олуттуу жана толук жоюлбаган кемчиликтерге ээ: түзүүдөгү субъективдүүлүк жана жеке көрсөткүчтөрдүн башкалардын эсебинен өзгөрүүсүн компенсациялоо көйгөйлөрү вектордук көрсөткүчтүн ар түрдүү өткөрүү (түрүү) методдорунун жардамы менен көптүгүн альтернативадан кандайдыр бир мыктысын тандоо, аларды иреттөө, баалоо ж.б. мүмкүн. Ошентсе да өткөрүүдө субъективдүү фактордун ролун жана эпке келүү менен компромисстердин зарылдыгы скаляризациялоодо көп

варианттуулуктун болушун шарттайт. Ал эми тиги же бул методду колдонууга жолдомолорду аталган субъективдүүлүккө байланыштуу бир мааниде түзүүгө болбой жатат. Ошондуктан аталган методдорду колдонуу изилдөөлөрдүн системалуулугунун бузулушуна алып келүүсү мүмкүн.

Натыйжалуулук көрсөткүчүн тандоо далилдүү жана колдонуу көйгөйлөрүнөн сырткары, биздин оюбузча, альтернативалардын көптүгүн түзүү менен байланышкан суроолорду эстен чыгарбаш керек. Чындыгында ошолорду баалоо үчүн ушул көрсөткүчтөр арналган. Бул көптүк эрежелер катары, чечилүүчү маселенин конкреттүү шарттарын чагылдыруучу чектөөлөр системасы тарабынан берилет. Далай эле ирет бул чектөөлөрдүн так аныкталган чектери жок, алардын формулировкалары күңүрт жана кандайдыр бир трансформацияга жол бербейт. Бул көп убакта маселелерди чечүүнүн баштапкы стадияларында же максаттардын өзгөрүлүү шартында болот. Бул чектөөлөр менен аныкталган альтернативалардын көптүгү бош же өтө чоң, же башка кандайдыр бир талаптарды канааттандырбай турган болуп калышы мүмкүн. Жекелеп айтканда, кээ бир ойлорго ылайык оптималдык чечим бул көптүктөн сырткары болоору мүмкүн, бирок чектөөлөрдү ушунчалык трансформациялагандан «жаңы» көптүк чечилүүчү көйгөйдүн маанисин жана шарттарын аткаруу менен ушул чечимди камтып турган болот. Вариациялоонун (өзгөрүп турат) предметтик областтык трансформациялоо маселелеринин чечилиши өзгөрүлүүчү максаттардын шартында актуалдуу, ал эми агрардык өндүрүш үчүн мындай жагдайлар уникалдуу эмес. Бул суроолорду изилдөө айрыкча чечилүүчү маселелердин көлөмдүүлүгүн эсепке алганда жөнөкөй эмес көйгөй болуп саналат. Бул көйгөйгө жекелеп айтсак, [2, 3] эмгектер арналган. Анда Монте Карло методун жана маселени коюуда ар бир чектөөнүн маанилүүлүгүн жана анын трансформациялануусунун керек эместик даражасын орнотууда ЧКТдын оюн эске алуучу алгоритм сунушталган.

Так эмес көптүктөр теориясынын негизинде көп көрсөткүчтүү маселелерди чечүү мамилелерин белгилейбиз. Мындай методдор көбүнчө эксперттик системаларды колдонуу менен байланышкан. Аларды (экосистемаларды) учурда айыл чарба өндүрүшүнүн практикасында кеңири ишке ашыруу чоң кыйынчылыктар менен, биринчи иретте кадрдык жана методологиялык байланышкан. Ошол эле учурда бул маселелерди чечүүнүн мүмкүн болгон инструментарийинин катарынан чыгарып салуу туура эмес болмок.

Ошентип, вектордук оптимизациялоо маселеси төмөнкү аспектилердин ажырагыс биримдиги көз карашынан каралышы зарыл. Натыйжалуулук көрсөткүчүнүн түзүлүүсү жана трансформациялануусу мүмкүн болгон альтернативалар көптүгүнүн түзүлүүсү жана трансформациялануусу вектордук оптимизациялоо маселесин чечүү жолдорун тандайт жана негиздейт. Чечимдин кадрдык методологиялык, маалыматтык жана аппараттык программалык камсыздалуусу - бул аспектилер бирдиктүү бир комплексте каралышы керек. Мында төмөндөгү шарттарды жана ойлорду эсепке алуу жана сактоо максатка ылайык:

– жеке көрсөткүчтөрдүн жана альтернативалардын көптүгүн белгилеген чектөөлөрдүн мааниси жана курамы ЧКТдын артык көрүүлөрүнө көз каранды жана изилденүүчү системанын, анын сырткы чөйрөсүнүн өзгөрүлүүчү шарттарына ылайык өз убагында кайра бааланып турушу керек;

– вектордук оптимизациялоо маселесин чечүү методун тандоонун алдында сапаттык анализди, эгер зарыл болсо ошондой эле эчак түзүлгөн вектордук көрсөткүч үчүн Парето көптүгүн максаттуу трансформациялоону жүргүзүш керек. Вектордук критерийдин таза скаляризациясынын ырааттуу эпке келүүгө жана шарттуу субоптимизацияга негизделген методдор артыгыраак болуп көрүнөт;

– мүмкүн болушунча бирдиктүү көрсөткүчкө жетишээрлик бир тектүү көрсөткүчтөр группасын, аларды маанилүүлүк тайпаларына бириктирип, аны менен баштапкы вектордук көрсөткүчтүк санын азайтып коюу зарыл;

– колдонулган бүт мамилелер эң аягында бир көрсөткүчкө ээ моделге же көзгө көрүнгөн альтернативалар көптүгүн түзүүгө алып келет. Анын жардамы менен эвристикалык методдор менен ЧКТ же эксперттердин тобу акыркы тандоону ишке ашырат;

– маңызы боюнча вектордук оптимизация маселеси ырааттуу түрдө квазиоптимизацияны же жок дегенде жетишээрлик натыйжалуу чечимдерди колдонууга трансформацияланат, демек, табылган чечим дайыма эле жеке өзүнө субъективдүүлүктүн изин алып жүрөт;

– ишке ашырылуучу ар бир эле модель ачык модель катары каралышы керек. Ошондуктан, анын түзүлүү процесстери эреже катары чечимдин конкреттүү варианттык чечим менен бүтпөйт;

– натыйжалуулукту баалоо методун тандоо дайыма изилденүүнү системалуулугун сөзсүз эске алуу менен алдын - ала негизделүүсү керек;

– көп көрсөткүчтүү оптимизациялоо маселелерин чечүү методдорун тандоодо, сөзсүз алардын башкарылуучу система шартында практика жүзүндө ишке ашыруу мүмкүнчүлүктөрүн эсепке алуу керек.

Колдонулган адабият:

1. Тарасов А. Использование экономико-математических методов в управлении агропредприятиями // Экономика сельского хозяйства России / №9. 2003.-С.14

2. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве/ Гатаулин А.М., Гаврилов Г.В., Сорокина Т.М. и др.; Под ред. А.М.Гатаулина. -М.: Агропромиздат, 1990. - 432 с.

3. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем. -М.: Финансы и статистика, 2001. -368 с.

4. Франс Дж., Торнли Дж.Х.М. Математические модели в сельском хозяйстве. - М.: Агропромиздат, 1987. - 400 с.

Рецензент: э.и.д., проф. К.Ш.Токтомаматов.

БИЗДИН АВТОРЛОР / НАШИ АВТОРЫ / OUR AUTHORS:

1. **Джолдошев Б.М.** – Начальник отдела развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности Государственной службы регулирования и надзора за финансовым рынком при правительстве Кыргызской Республики.
2. **Байымбетов Н.Ж.** – доцент Университета экономики и предпринимательства.
3. **Бекибаева Ш.С.** – к.э.н., профессор ЮКГУ им. М.Ауезова.
4. **Кадырбай С.Б.** – старший преподаватель Таразского государственного университета им. М.Х. Дулати.
5. **Кожобаева Ф.А.** – магистрант ЮКГУ им. М.Ауезова.
6. **Тажобаев С.Д.** – д.э.н., профессор Таразского государственного университета им. М.Х. Дулати.
7. **Кушербаев К.Ж.** – к.э.н., доцент Таразского государственного университета им. М.Х. Дулати.
8. **Ботобаев А.Б.** – к.э.н., доцент Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына.
9. **Усупов М.У.** – соискатель Жалал-Абадского государственного университета.
10. **Арынбаев Ж.** – соискатель Университета экономики и предпринимательства.
11. **Медеров А.** – Соискатель Национальной академии наук Кыргызской Республики
12. **Рахманова А.К.** – аспирант Кыргызского экономического университета.
13. **Рахманова К.К.** – магистрант Кыргызского экономического университета.
14. **Копобаева Ж.** – ст.преподаватель Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына.
15. **Asif YOLDAŞ** – э.и.д. доцент Экономика жана ишкердик университетинин Кыргыз-Түрк менеджмент факультети.
16. **С.А. Омурзаков** – э.и.к., профессор, Экономика жана ишкердик университети Финансы жана башкаруу факультетинин деканы.
17. **Раимкулов К.А.** – ага окутуучу, Экономика жана ишкердик университети.
18. **Умаров С.** – Ош технологиялык университети.

Информация о научно-популярном периодическом журнале «Вестник Университета экономики и предпринимательства»

В Университете экономики и предпринимательства (г. Жалал-Абад), открытом Указом Президента Кыргызской Республики в 1993 году издаётся научно-популярный периодический журнал «Вестник Университета экономики и предпринимательства». Периодичность издания ежеквартально. Целью названного журнала является публикация в открытой печати основных научных результатов исследований ученых Кыргызстана и других стран.

«Вестник Университета экономики и предпринимательства» включён в Перечень научных и научно-технических периодических изданий, рекомендованных для публикации основных научных результатов диссертаций, утверждённый Высшей аттестационной комиссией Кыргызской Республики.

В журнале публикуются научные статьи по следующим тематическим направлениям исследований:

- актуальные вопросы высшего профессионального образования и воспитательного процесса в сфере высшего профессионального образования, студенческой молодёжи;
- вопросы совершенствования технологии и методологии обучения в вузах и интеграция стран Центральной Азии в Болонский процесс;
- социально-экономические проблемы мировой экономики и стран Центральной Азии;
- вопросы педагогики и психологии;
- актуальные проблемы философии и общественно-языковых дисциплин;
- современные проблемы прикладной математики и информатики;
- международные отношения и туризм.

Университет экономики и предпринимательства будет благодарен всем, кто будет содействовать распространению информации об этом журнале и выражает готовность к сотрудничеству со всеми заинтересованными лицами.

Статьи и сопроводительные документы необходимо присылать по адресу:

Кыргызская Республика, 715 613, г. Жалал-Абад, мкр. «Спутник» ул. Жени-Жок - 30, редакция журнала «Вестник Университета экономики и предпринимательства», (каб. №8), или отправить на электронный адрес: vestnikuep@gmail.com, abdilbaet@mail.ru.

Справки можно получить по телефонам: +996 (3722) 5-07-05, 5-32-31, 5-18-11, 5-12-15.

Статьи будут рекомендованы к публикации после одобрения редакционной коллегией журнала, в состав которого входят видные ученые Кыргызской Республики, Российской Федерации, Турции и Казахстана. Статьи, не получившие одобрения редакционной коллегии, возврату не подлежат. Ответственность за достоверность информации, изложенной в статьях, несут их авторы.

К научным статьям предъявляются следующие требования:

- содержание и техническое оформление должны соответствовать всем требованиям к научным статьям (профессиональную экспертизу осуществляет рецензент - специалист по соответствующему направлению, который определяется редакционной коллегией, а техническую экспертизу проводит ответственный секретарь издания);
- в одном номере журнала публикуется не более 2-х статей одного автора;
- публикация платная, автор должен выкупить один номер журнала по его розничной стоимости.

Статья будет принята к рассмотрению редакционной комиссией при условии наличия следующих сопроводительных документов:

- выписка из протокола заседания соответствующей кафедры с рекомендацией к печати;
- название статьи на языке изложения и английском языке жирным шрифтом 14 размера, межстрочный интервал -1,5. а также аннотация на английском языке (10 размер шрифта) обязательны;
- аннотация на языке статьи предпочтительна;
- УДК – желательно;
- указание списка использованной литературы не обязательно только для докторов наук, не использовавших какие-либо источники информации, т.е. если статья представляет собой результат его личных исследований;
- краткое резюме автора: Ф.И.О., должность, научная степень и звание, контактные данные;
- рукопись статьи объёмом в 6-16 страниц машинописного текста в одном экземпляре и электронная версия в редакторе Microsoft Word (обязательно приложение электронного носителя с указанием файла);
- наличие оплаты;
- шрифт для текстов - Times New Roman.

Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами:

УДК, название статьи на языке изложения основного текста, Ф.И.О. автора (авторов, если они представляют один вуз), место работы (наименование вуза, учреждения), город (если в наименовании вуза нет четкого названия города), страна.

Пример: _____

УДК _____

Тема статьи (шрифт 14): _____

автор _____,

наименования вуза / _____

учреждения _____,

город, страна _____

(шрифт 12)

Аннотация (на языке изложения, на английском языке):

.....
(шрифт 10)

Ключевые слова (на языке изложения, на английском

языке):.....

(шрифт 10)

Текст статьи (шрифт 14, Times New Roman, интервал 1,5)

Список использованной литературы (шрифт 12):

1. (наименование)

2.

Кыргыз Республикасынын Юстиция министрлигинде катталган.
Каттоо күбөлүгү №1405, 2008-жылдын 21-майы.

Зарегистрирован в Министерстве Юстиции Кыргызской Республики.
Регистрационное свидетельство № 1405
от 21 мая 2008 года

Жарыяланган маалыматтардын аныктыгы үчүн авторлор жооп беришет.
Авторлордун жана редакциянын ой-пикирлери такай дал келе бербейт.
Редакция айрым макалаларды кабыл албоого укуктуу.

За достоверность материалов ответственность несут авторы. Мнение авторов публикаций не всегда совпадает с мнением редакции. Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов.

©ЭИУ жарчысы, 2011.

©Вестник УЭП, 2011.

“Буланов А.” МИ басмаканасында буюртмачынын даяр
түп нускаларынан басмага берилген.

тел.: 03722 2-19-62. 8,4 шарттуу басма табак.

Офсет кагазы. Өлчөмү 420x297. Нускасы 150 даана. Гарнитурасы - “Таймс”.

Отпечатано с готовых оригинал макетов заказчика в типографии ЧП “Буланов А.”.

тел.: 03722 2-19-62. 8,4 условных печатных листов.

Бумага офсетная. Формат 420x297. Тираж 150 экз. Гарнитура “Таймс”.



ЭКОНОМИКА ЖАНА ИШКЕРДИК УНИВЕРСИТЕТИ
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
UNIVERSITY OF ECONOMY AND ENTERPRISE

