

ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 30 ЕЛДЕР ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ ШЕҢБЕРІНДЕГІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АЙМАҚТАРЫ МЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛелЕРІ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ЧИСЛО 30-ТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА

УДК 658.012:339.9

Р.С.Каренов

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: rkarenov@inbox.ru)

Трансформация содержания понятия «менеджмент» применительно к внешнеэкономической деятельности предприятия (фирмы, компании)

В статье исследованы сущность и значение внешнеэкономического менеджмента. Рассмотрены дополнительные требования, которые предъявляет менеджмент для предприятий, имеющих ориентацию на выпуск продукции на экспорт. Дан анализ места предприятия в системе мирохозяйственных сделок. Особое внимание автором уделено видам внешнеэкономических сделок. Также в статье раскрывается механизм составления внешнеторгового контракта, обосновывается необходимость увеличения притока иностранных инвестиций в предприятия Казахстана. Автор показал, что дальнейшее развитие экспортной составляющей может стать одним из путей индустриально-инновационного развития Казахстана.

Ключевые слова: внешнеэкономический менеджмент, деятельность, специализация, кооперирование, предприятие, экспорт, импорт, функция, сделки, встречная торговля, контракт, формы, инвестиции, Таможенный союз.

Сущность и значение внешнеэкономического менеджмента

Разделение труда между странами как закономерный итог развития общественного разделения труда обусловлено различиями в природных богатствах, географическом положении, климатических условиях, исторических традициях производства, размерах трудовых ресурсов и другими факторами.

Международное разделение труда можно определить как высшую ступень развития общественного территориального разделения труда между странами в определенных количественных и качественных соотношениях, проявляющегося в обменах товарами, услугами и другими результатами общественно полезной деятельности. Оно имеет две формы [1; 364,365].

1) международная специализация производства — концентрация однородного производства на основе дифференциации национальных производств и изготовления однородных продуктов сверх внутренних потребностей — для интенсификации международных обменов;

2) международное кооперирование производства — координация хозяйственной деятельности предприятий разных стран для увеличения производимых материальных благ при более высокой производительности труда.

Международное кооперирование производства является в настоящее время основой международной экономической интеграции, ускорителем научно-технического прогресса и качественной перестройки содержания совместной предпринимательской деятельности.

Международное разделение труда, а также формы его проявления определяются социально-экономическими и политическими условиями; последние формируют механизм управления внешне-

экономической деятельности (ВЭД) для реализации протекционистской или либеральной внешней политики государства.

Протекционизм заключается в защите национальных производителей от иностранной конкуренции путем запрета или жесткого ограничения ввоза (импорта) товаров иностранных государств.

Либерализация международных экономических отношений — одна из характерных черт развития современного мира. Процессы либерализации носят противоречивый характер, поскольку затрагивают экономические интересы всех государств. Все страны при вхождении в систему мировых хозяйственных связей использовали протекционистскую и либеральную политику.

При этом современные процессы глобализации мирового хозяйства требуют адекватного уровня управления внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов. Дело в том, что переход деловых взаимоотношений в сферу международных контактов привел к существенным изменениям в практике менеджмента. Очевидно, что в этом случае все управленческие акции должны осуществляться на основе стандартов, принятых на международных рынках. Тот отечественный менеджер, который намерен развивать деловое партнерство с контрагентами в других странах, просто вынужден действовать на основе правовых, этических, моральных и иных норм, принятых в этих государствах.

В сфере международных экономических отношений имеет место определенная трансформация содержания понятия «менеджмент». Применительно к внешнеэкономической деятельности фирмы (компании) под ним можно понимать управленческую деятельность, направленную на разработку и активное осуществление эффективной хозяйственной политики на внешнем рынке, а также на перестройку всей внутренней среды предприятия в соответствии с изменившимися требованиями и представлениями [2; 327].

Деятельность за границей, как известно, охватывает практически все функциональные сферы деятельности предприятия: снабжение, научно-исследовательские разработки, производство, финансы. Фактически это — рыночно ориентированное управление предприятием с учетом заграничных условий.

В целом разработка комплекса мероприятий по реализации товаров и услуг на внешнем рынке представляет собой управленческий процесс, включающий в себя следующие этапы: анализ, планирование, организация и контроль за рыночной деятельностью. Поэтому в центре деятельности предприятия — подготовка и принятие на основе соответствующей внешней (рыночной) и внутренней (технико-экономической) информации управленческих решений, позволяющих определить ледующее: Выходить ли на международный рынок вообще? Какие цели стоят при этом? Какие перспективы могут открыться перед предприятием и какие угрозы могут возникнуть? Если выходить, то на рынок какой страны? Какую продукцию можно предложить потребителям на рынке этой страны — выпускаемую предприятием в настоящее время или новую? Каким образом выйти на рынок, найти потребителя и предложить ему товар? Выходить на рынок самостоятельно или в кооперации с более опытным партнером? Поставлять на выбранные рынки готовую продукцию или полуфабрикаты? Какую конкретную программу мероприятий международного маркетинга разработать, чтобы достичь поставленных целей на выбранном рынке? Какие экономические результаты могут и должны быть получены в результате участия в международном бизнесе? Как организовать на предприятии процесс разработки и осуществления программы международного маркетинга? Базой принятия всех решений в международном бизнесе служат маркетинговые исследования разной широты и глубины охвата и лежащая в их основе информационная база.

Однако для предприятий, имеющих ориентацию на выпуск продукции на экспорт, менеджмент предъявляет некоторые дополнительные требования, способствующие достижению успеха на внешних рынках. Здесь необходимо предъявление к продукции более высоких требований, чем на внутреннем рынке, в частности, по отношению к ее качеству, наукоемкости, рекламе, упаковке, дизайну, экологичности, ремонтоспособности, долговечности, учету особенностей каждого сектора рынка, что наиболее важно для продукции производственно-технического назначения. Выбор товара, идущего на экспорт, и объемов его производства должен строго учитывать потребности на внешних рынках, их конъюнктуру и прогноз; особенности мирового рынка: наличие конкурентов, их цены, объем продаж и др. Необходимо налаживать тесные прямые связи с иностранными покупателями, посредниками, брокерами, участвовать в биржевой торговле, торгах, аукционах, ярмарках и выставках, входить в консорциумы, ассоциации и другие организации, способствующие расширению внешнеэкономических связей. И наконец, любое крупное решение по выходу на мировой рынок должно основываться

не только на текущих интересах и потребностях, но и отвечать долгосрочным целям внешней политики, т.е. у предприятия должна существовать стратегия внешнеэкономической деятельности на перспективу [2; 328,329].

Как показывает мировой опыт, особенно перспективен и выгоден экспорт товаров «рыночной новизны», которые либо открывают перед потребителем возможность удовлетворения совершенно новой потребности, либо поднимают на новую качественную ступень удовлетворение уже известной потребности, либо позволяют более широкому кругу покупателей удовлетворять на уже определенном уровне известную потребность.

Место предприятия в системе мирохозяйственных сделок

Внешнеэкономическая деятельность предприятия — это сфера производственно-хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг [3; 670].

Исходя из государственных и иных нормативных актов, в качестве видов внешнеэкономической деятельности предприятия следует назвать внешнеторговую деятельность, производственную кооперацию, инвестиционное сотрудничество, валютные и финансово-кредитные операции, а также совместное предпринимательство.

Главным видом внешнеэкономической деятельности предприятий выступает внешнеторговая деятельность, а основными функциями предприятия во внешнеторговой деятельности являются [3; 678]:

- производственно-хозяйственные (выбор экспортной стратегии, производство экспортной продукции, работ, услуг, производственные связи с внутренними партнерами);
- организационно-экономические (выбор форм и методов работы на внешнем рынке, процесс выхода на внешний рынок, планирование внешнеторговой операции, организация рекламы);
- коммерческие (внешнеторговые сделки — экспортные и импортные, а также вспомогательные операции — транспортные, страховые, валютные и финансово-кредитные).

Все эти функции вместе с входящими в них операциями представляют собой совокупность элементов внешнеэкономической деятельности предприятия (рис. 1).

Итак, предприятие является основным звеном экономики, и через него реализуются основные формы внешнеэкономической деятельности. При этом наиболее развитой формой ВЭД предприятия в странах СНГ (Казахстане, России и др.) является внешнеторговая деятельность, под которой следует понимать предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Во внешнеэкономической деятельности различают экспортные, импортные, реэкспортные и встречные сделки [4; 443]).

1. Экспорт — это вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

2. Импорт — покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

3. Реэкспорт — покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

4. К встречной торговле (встречным сделкам) относятся такие внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контракте фиксируются твердые обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Во втором случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Таким образом, суть встречной торговли заключается в полной или частичной оплате импорта встречным экспортом. Одна из особенностей такой торговли — расширение практики встречных закупок экспортерами тех товаров, которые используются не для своей страны, а заранее предназначаются для продажи в других странах. Большое распространение получила практика перепоручения сбыта закупаемых экспортером встречных товаров специальным торговым компаниям. Встречная торговля может осуществляться на основе клиринга.

Клиринг — это система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и услуги, основанная на зачете взаимных требований и обязательств на базе какой-либо валюты, с помощью которой оценивается стоимость товаров с учетом курсов валют [5; 14].

Сейчас в мировой практике различают несколько видов встречной торговли [5; 15, 16].

Бартерные сделки являются наиболее традиционной разновидностью встречной торговли. Это безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами. Гарантией эквивалентности могут быть мировые цены, рассчитанные на основе доказательных конкурентных материалов.

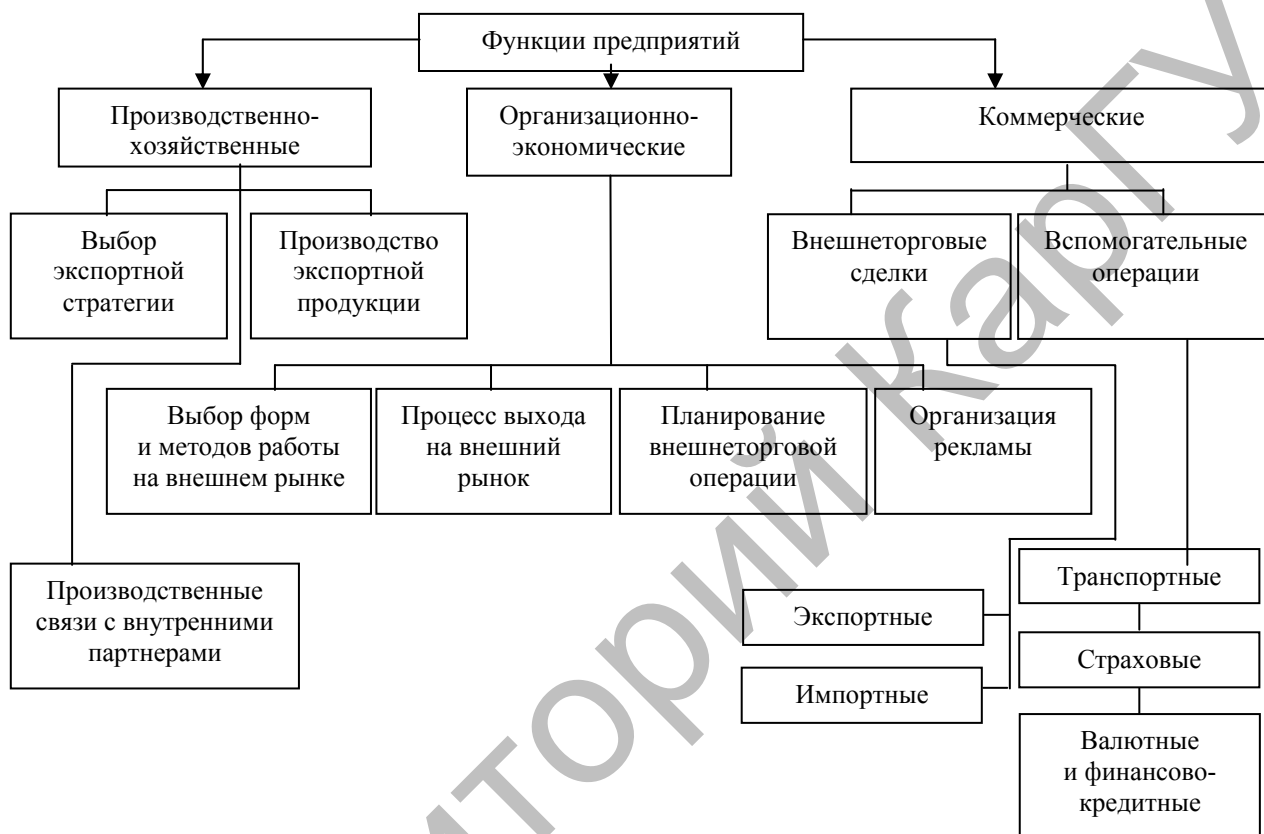


Рисунок 1. Совокупность элементов внешнеэкономической деятельности предприятия (данные работы [3; 674])

Виды экономических сделок

Бартерный контракт — это два контракта купли-продажи. Условия обоих контрактов должны быть полностью идентичны (по штрафным санкциям, условиям страхования, форс-мажорным условиям и др.). При бартерных операциях взаимные претензии удовлетворяются дополнительными поставками или удержанием товаров. Например, если основной экспортер опоздал с поставкой, то на сумму штрафа он обязан поставить дополнительное количество товара, но в контракте должно быть указано, какими именно товарами будет осуществляться дополнительная поставка, так как товары и по стоимости, и по дефицитности различны.

Встречные закупки являются частным случаем бартерных сделок, когда одна из сторон, пользуясь дефицитностью предлагаемого товара, навязывает своему контрагенту частично другой товар.

В большинстве случаев экспортеры принимают на себя встречные обязательства по закупкам под давлением импортеров, но встречный товар покупают не на полную сумму экспорта. Величина встречных закупок зависит от остроты конкуренции между экспортерами и колеблется от 5 до 100 % сумм экспортных контрактов. Стремясь компенсировать потери, экспортеры повышают цены на экспортируемые товары. По данным ООН, они не превышают следующих размеров: 3 % — при объеме встречных обязательств до 10 % суммы основного экспортного контракта, 6 % — при обязательствах до 20 %, 10 % — до 30 % и 20 % — до 50 %.

Операции с давальческим сырьем имеют признаки встречной торговли, являясь сбалансированными, безвалютными и заранее оцененными.

По заключенным контрактам одна из сторон экспортирует исходное сырье и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая — перерабатывает это сырье (называемое давальческим) своими средствами. За переработку экспортеры сырья осуществляют дополнительную поставку.

Так же как и во встречной торговле, взаимные обязательства сторон оформляются одним контрактом. Оценке подлежит стоимость сырья, переработки и готовой продукции. В этой операции по переработке давальческого сырья отвечают принципам подрядных договоров.

Эффективность операций с переработкой давальческого сырья обеспечивается только в том случае, если мировая стоимость полученной после переработки продукции выше мировой стоимости давальческого сырья, поставляемого на переработку и в оплату работ.

Для соблюдения общегосударственных интересов расчет экономической целесообразности этих операций должен осуществляться на базе мировых цен, с привлечением доказательных конкурентных материалов с мирового рынка.

Выкуп устаревшей продукции является одним из эффективных способов увеличения продаж в условиях жесткой конкуренции на рынках сбыта. При поставке новых товаров экспортер выкупает устаревшие модели, а их остаточная стоимость засчитывается в стоимости новых товаров. Наиболее широко применяется этот способ торговли при сбыте легковых автомобилей, сельхозмашин, ЭВМ и др.

При выкупе товаров длительного пользования фирмы-изготовители обновляют эти товары и реализуют их на том же рынке более бедным слоям населения («секонд хэнд»). Много такой продукции приобретают развивающиеся страны. Это позволяет компаниям получать прибыли даже при затратах на выкуп, реновацию и повторный сбыт.

Несмотря на то, что в мировом товарообороте встречная торговля составляет значительную долю (по сведениям американских специалистов, до 40 %), наибольшее количество сделок осуществляется на основе контрактов купли-продажи, т.е. на валютной основе.

В качестве объектов сделки могут выступать: готовая продукция, как в собранном, так и в разобранном виде; комплектное оборудование; кооперированная продукция; результаты творческой деятельности (книги, картины, изобретения); консультационные, туристские, управленческие и другие услуги.

Составление внешнеторгового контракта

Внешнеторговый контракт — это документ, в котором наиболее полно отражены условия купли-продажи между импортером (покупателем) и экспортером (продавцом). Он предусматривает обязательство одной стороны (экспортера) передать товар в собственность другой стороне (импортеру), которая обязуется принять этот товар и уплатить за него соответствующую цену.

Внешнеторговый контракт включает несколько разделов, каждый из которых согласовывается между продавцом и покупателем в ходе переговоров. Текст контракта начинается с преамбулы, где указываются дата и место подписания контракта, полное юридическое наименование сторон. Далее располагаются разделы контракта [6; 192–195].

В разделе I «Предмет контракта» указываются вид внешнеторговой операции, базисные условия поставки, точное наименование товара, его количество и происхождение.

В разделе II «Качество товара» указываются качественная характеристика товара, соответствующие документы, подтверждающие качество, и способ определения качества данного товара.

В разделе III «Цена и общая сумма контракта» фиксируется валюта цены, т.е. по согласованию сторон выбирается валюта одной из стран или валюта третьей страны. Здесь же указываются цена единицы товара и общая сумма контракта. Важным моментом внешнеторговой сделки является определение уровня цены товара, т.е. контрактной цены. В качестве контрактной используются следующие виды цен: справочные цены, биржевые котировки, цены международных аукционов, цены отдельных крупных предложений и запросов, цены конкурентов.

Раздел IV называется «Срок поставки». Срок поставки — это календарные даты, в течение которых товар должен быть доставлен покупателю в установленное контрактом место (географический пункт).

В разделе V «Условия платежа» должна быть указана валюта, в которой будут производиться расчеты между сторонами за поставленный товар. Кроме того, указываются: место и срок платежа;

способ платежа (расчет за наличные, платежи с авансом или платежи в кредит); форма расчетов. В международной практике существуют следующие формы расчетов:

- расчет по инкассо (с предварительным или последующим акцептом);
- аккредитивная форма расчетов;
- банковский перевод;
- открытый счет.

В разделе VI «Сдача-приемка» должен быть согласован сторонами и зафиксирован момент сдачи-приемки — определенный момент, когда происходит передача товара покупателю в соответствии с количеством и качеством, которые предусмотрены контрактом. Необходимо также согласовывать вид сдачи-приемки.

В разделе VII «Упаковка и маркировка товара» оговариваются требования к упаковке товара, вид упаковки, условия упаковки. Специфика товара здесь играет большую роль. Маркировка товара должна соответствовать перечисленным в контракте реквизитам.

Раздел VIII контракта называется «Санкции». Санкции предусматриваются за недобросовестное выполнение обязательств по заключенному между сторонами внешнеторговому контракту, как по отношению к продавцу, так и по отношению к покупателю.

В разделе IX «Арбитраж» определяется порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами при исполнении контракта.

Раздел X называется «Форс-мажор». Форс-мажор — это обстоятельства непреодолимой силы, препятствующие исполнению контракта, которые невозможно было предвидеть в момент его подписания. К таким обстоятельствам относятся стихийные бедствия, войны, блокады, эпидемии, забастовки и т.д. В данном разделе должны быть перечислены виды форс-мажорных обстоятельств, при которых стороны не могут выполнять обязательства по контракту, и указаны сроки действия форс-мажорных обстоятельств.

В разделе XI «Прочие условия», кроме основных условий контракта, стороны согласовывают другие взаимные права и обязанности.

Раздел XII «Юридические адреса сторон» — заключительный раздел внешнеторгового контракта. Здесь должны быть обязательно указаны юридические адреса сторон, т.е. полное фирменное наименование, местонахождение и почтовые реквизиты.

Внешнеторговый контракт является основным документом, удостоверяющим факт внешнеторговой сделки.

Необходимость увеличения притока иностранных инвестиций в предприятия Казахстана

Интеграция Республики Казахстан в систему мирохозяйственных связей, внутренние потребности экономического развития страны закономерно требуют притока иностранных инвестиций в разных формах.

Обычно внешнеэкономическая деятельность компаний (предприятий) осуществляется в следующих формах, отличающихся уровнем заинтересованности и степенью сотрудничества сторон (рис. 2).

Самой простой формой ВЭД является разовая торговая сделка, высшей формой — создание предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ). Естественно, что одна и та же компания может одновременно использовать несколько видов совместной деятельности.

Совместное предпринимательство представляется наиболее эффективным направлением взаимодействия научно-технических и экономических потенциалов разных стран.

Исследованиями [4; 458,459] выявлено, что иностранные инвестиции имеют ряд преимуществ перед государственными кредитами. Они являются источниками капитала для вложения в производство товаров, услуг, информационных систем и других производственных и непроизводственных объектов, что исключительно важно в условиях острого инвестиционного голода в республике. Они обеспечивают трансферт передовых технологий, современных методов менеджмента и маркетинга, способствуют интеграции отечественных предприятий в мировую экономику, благодаря прямым контактам и научно-техническому сотрудничеству.



Рисунок 2. Формы международного сотрудничества (данные работы [7; 292])

Имеет значение и то обстоятельство, что частные иностранные инвестиции не увеличивают внешний долг, а объективно способствуют аккумуляции средств для его погашения. Известно, что в мировом хозяйстве обращаются гигантские капиталы. Именно глобализация мировых экономических процессов обеспечивает рост мировой экономики.

Почти все страны мира в той или иной форме привлекают иностранные инвестиции. Однако для притока иностранного капитала необходимо создавать благоприятный инвестиционный климат, т.е. систему ориентиров и ценностей, привлекательных для иностранных инвесторов. Инвестиционный климат определяется, прежде всего, общим экономическим, социальным и политическим положением в стране. Инвестиционный климат имеет экономические, социально-экономические, правовые и политические аспекты. Экономические аспекты включают валютную, кредитную, налоговую системы. Социально-экономические аспекты — это стоимость рабочей силы, ее квалификация, трудовое законодательство, экологические нормативы и т.д. Исключительно важны законодательная база, ее определенность и последовательность, гарантии и льготы для инвесторов, политическая стабильность и последовательность в экономической политике.

Казахстан имеет много привлекательных моментов для иностранного капитала. Это, в первую очередь, достаточно высокий научно-производственный потенциал страны, значительный образовательный уровень работников при невысокой оплате труда, крупные разнообразные природные ресурсы — минеральные, земельные, водные, лесные, а также большая емкость внутреннего рынка.

На это особое внимание обращал Президент РК Н.А.Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»: «Казахстан должен стать региональным магнитом для инвестиций. Наша страна должна стать самым привлекательным в Евразии местом для инвестиций и для трансфера технологий. Это принципиально важно. Мы должны показать инвесторам преимущества, которыми обладаем» [8; 11].

Как известно, особой формой привлечения иностранного капитала выступают соглашения о разделе продукции — это практика, которая широко применяется в различных странах, где иностранные инвесторы участвуют в разработке месторождений полезных ископаемых.

Например, в Казахстане разработка крупного Карачаганакского месторождения проводится в соответствии с Соглашением о принципах раздела добычи (СПРД) между Республикой Казахстан и компаниями «Аджип», «Бритиш газ» и РАО «Газпром» (подрядчик). Однако по своей сути данное соглашение является сервисным, так как были профинансированы только работы по поддержанию добычи на уровне 4,5 млн тонн жидких углеводородов и 4 млрд м³ неочищенного газа. На программу технической поддержки месторождения затрачено с 1995 г. 210, 5 млн долл. США. В 1997 г. РАО

«Газпром» уступил участие в проекте компании «ЛУКОЙЛ», а альянс «Аджип»/«Бритиш газ» часть своей доли — компании «Тексако».

В 1997 г. подписано окончательное Соглашение о разделе продукции (ОСРП) (табл.).

Т а б л и ц а

Соглашение о разделе продукции по Карачаганакскому месторождению углеводородных ресурсов

Поэтапные обязательства		Инвестиции подрядчика
Этап 1	Соглашение о принципах раздела продукции	0,16 млрд долл.
Этап 2	ОСРП Установка по подготовке жидких углеводородов на 7 млн т/год Экспортный трубопровод Б.Чаган — Атырау Мощности по добыче жидкостей на 9 млн т/год Мощности по обратной закачке газа на 6,5 млрд м ³ в год	
Этап 3	Газовый проект, финансируемый 3-й стороной (до 60 %); начальная произв. 5 млрд м ³ в год Увеличение мощностей по добыче жидкостей	
Этап 4	Установившаяся добыча («плато») Увеличение сбыта газа на рынок	

Примечание. Использованы данные работы [9; 78,79].

Основные положения ОСРП заключаются в следующем [9; 79]:

- предоставление 40-летнего контракта на период 1998–2037 гг.;
- принятие поэтапных обязательств по разработке;
- обязательства по найму рабочей силы, обучению и экологии. Ожидаемый объем капиталовложений в разработку Карачаганак оценивается в 10 млн долл. США ежегодно.

В мировой практике чаще всего применяются соглашения о разделе продукции. Основным положением данного вида контракта является долевое распределение производственной продукции между государством и нефтедобывающей компанией, которая берет на себя риск и расходы в обмен на долю в добыче в случае обнаружения и добычи углеводородов. При коммерческом открытии нефтяная компания берет на себя все расходы на строительство производственных сооружений.

Главной задачей при разработке ТЭО соглашения о разделе продукции является создание механизма раздела добываемых углеводородов. Основная проблема заключается в том, чтобы он удовлетворял в процессе переговоров представителей обеих сторон.

Для ведения работ инвестором создается компания-оператор, на счет которой поступают средства для выполнения работ, все доходы, и с этого же счета выплачиваются все расходы по проекту. В процессе переговоров принимаются размер бонуса, роялти, доли государства и инвестора в прибыльной продукции, в зависимости от шкалы раздела, структура и уровень возмещаемых затрат и т.д.

Казахстанский закон содержит общие условия заключения и исполнения контрактов, не выделяя специфические особенности соглашений о разделе продукции (СРП). На практике до сих пор отсутствуют принципы и методические основы механизма раздела продукции. Чаще всего предлагается вариант 50 % на 50 %, который в большинстве случаев не удовлетворяет государство. В международной практике предпочитают пользоваться разделом продукции, который изменяется в ходе реализации проекта. В таких случаях вступает в действие динамическая шкала раздела. Чем больше инвестор получает процентов на вложенный капитал (показатель внутренней нормы прибыли), тем большая часть добытых углеводородов должна быть отдана государству.

*Развитие экспортной составляющей — один из основных путей
индустриально-инновационного развития Казахстана*

В последние годы с развитием экономики повышается экспортный потенциал Республики Казахстан. География отечественного экспорта растет, так же как и доверие к нашей продукции со стороны иностранных партнеров. Так, по итогам 2012 г. объем общего казахстанского экспорта составил 92,3 млрд долл. США (за последние три года вырос на 54 %). Сейчас Республика Казахстан занимает 40-е место среди мировых экспортеров. География реализации составляет 120 стран мира, в том числе готовая продукция поставляется в 111 стран. Следует отметить, что экспорт из Казахстана на сего-

дня имеет более опережающие темпы роста, чем мировая торговля (среднегодовой прирост экспорта Казахстана за 2008–2012 гг. — 7 %, мирового экспорта — 6 %) [10; 6].

При этом экспорт обработанных товаров достиг самого высокого показателя за всю историю независимости Казахстана и составил 25,5 млрд долл. Первая пятерка стран, в которые направлялась обработанная продукция РК, выглядит следующим образом: Китай, куда продаются медь, ферросплавы, нефтепродукты; Россия — уран, медь, прокат; Швейцария — нефтепродукты, золото, серебро. Турция покупает у Казахстана медь, цинк, нефтяные газы, а Германия — ферросплавы. Основной упор государственной поддержки экспорта направлен на целевую группу готовых товаров с высокой добавочной стоимостью. Экспорт готовых товаров за 3 года увеличился почти в 2 раза и составил 4,2 млрд долл. В 2010 г. он равнялся 2,3 млрд долл., а в 2011 — 3,2 млрд долл. В 2012 г. его рост составил 29 %. Для примера можно привести алюминиевую проволоку — рост в 3 раза; трансформаторы — более чем в 2 раза; полимеры пропилен — на 57 %; макаронные изделия — на 56 %; растительное масло — на 47 %; металлические трубы — на 22 %; мука — на 10 %; подшипники — на 6,1 %.

В республике с целью стимулирования выхода отечественных компаний на внешние рынки разработана специальная программа «Экспортер — 2020». Она реализуется наряду с программами «Производительность-2020», «Инвестор-2020», «Дорожная карта бизнеса-2020». Ее основная миссия — комплексная поддержка экспортоориентированных и действующих предприятий-экспортеров несырьевого сектора для увеличения объемов и расширения географии реализации казахстанской продукции. «Экспортер» работает по нескольким направлениям: возмещение затрат, сервисная поддержка, финансирование торговых операций. Основным оператором программы является АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям Kaznex Invest».

Начиная с 2009 г. данное Агентство провело 23 торговые миссии в 13 зарубежных странах: России, Таджикистане, Кыргызстане, Туркменистане, Азербайджане, Грузии, Китае, Индии, Иране, Румынии, Польше, Беларуси, Корее. По итогам этих выездных мероприятий отечественные производители заключили экспортные контракты на сумму 183 млн долл.

В рамках других специальных выездных мероприятий по продвижению экспорта за рубежом при поддержке Kaznex Invest было презентовано 100 казахстанских товарных знаков, среди которых «Белкамит», «Казнефтегазмаш», «АгроТехМаш», Hyundai, «Казфосфат», «КазАзот», «Алина», Kaizer, Mimioriki, RG Brands, «Цесна», Eurasian Foods, «Рахат» и другие [10; 6].

С 2010 г. Kaznex Invest провело 7 заседаний Совета экспортеров при Министерстве индустрии и новых технологий, где были рассмотрены системные проблемы, связанные с экспортом, и проблемы отдельных компаний-экспортеров. С этого же времени впервые в Казахстане был внедрен механизм возмещения 50 % затрат предприятий при выходе на внешние рынки.

Создание условий для внешней торговли в рамках Таможенного союза

На практике со второй половины 2000-х гг. реализуется идея равноуровневой и разноскоростной интеграции стран СНГ в связи с большими различиями между ними по уровню социально-экономического развития и по характеру их внешнеполитических и внешнеэкономических отношений с нерациональными игроками. Одновременное использование нескольких интеграционных форматов позволяет оптимально сочетать опережающее развитие интеграции в группе ведущих стран с постепенным распространением этого уровня экономического взаимодействия на более широкий круг государств Содружества.

События последних лет де-факто изменили ход регионализации на пространстве СНГ, где выделилась тройка стран-лидеров (Россия, Белоруссия, Казахстан), стремящихся двигаться в направлении углубления взаимной интеграции. В рамках СНГ как организации осуществляются шаги по формированию и обеспечению полноценного функционирования многосторонней зоны свободной торговли, реализуются многосторонние соглашения, программы и проекты в сферах, представляющих взаимный интерес.

В целом современное состояние интеграции можно охарактеризовать как достаточно зрелое, несмотря на небольшой срок, прошедший с момента старта Таможенного союза (ТС) в 2010 г. С 1 июля 2011 г. таможенный контроль был полностью перенесен на внешние границы стран ТС, что означало завершение формирования единой таможенной территории, в пределах которой обеспечивается свободное перемещение как товаров, произведенных в странах ТС, так и товаров третьих стран. Действуют Единый таможенный тариф ТС, Таможенный кодекс ТС, формируется система единого тех-

нического регулирования ТС, запущен механизм разрешения споров с участием хозяйствующих субъектов стран ТС на базе Суда ЕврАзЭС.

С 1 января 2012 г. вступили в силу 17 базовых соглашений по формированию Единого экономического пространства, и формально оно начало функционировать. В соответствии с указанными базовыми соглашениями и другими документами, разрабатываемыми в их развитие, к концу текущего десятилетия, т.е. к 2020 г., должны быть в полном объеме реализованы «четыре свободы» — свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, обеспечены гармонизация и унификация регулирования в ключевых сферах, формирование общих отраслевых рынков, действенная координация макроэкономической и валютной политики. То есть в привязке к теории интеграции и практике ЕС в результате будет создан единый внутренний рынок стран-участниц с более или менее выраженными элементами экономического союза [11; 16].

С момента создания ТС между Казахстаном, Россией и Беларусью отмечается увеличение товарооборота. Так, казахстанский экспорт в страны ТС превысил докризисный пиковый показатель 2008 г., а в сравнении с 2009 г. вырос почти в 2 раза. Произошли определенные изменения в структуре экспорта обработанной продукции после создания ТС. Например, экспорт промежуточных товаров в 2012 г. составил 3,4 млрд долл., увеличившись по сравнению с 2010 г. на 38,2 %. Среди товаров этой категории наибольшее увеличение объемов наблюдается по медным катодам (с 6,6 до 609,3 млн долл.), белой жести (с 102,1 до 185,9 млн долл.), подшипникам (с 65,3 до 117 млн долл.). Объем экспорта средств производства составил 479,4 млн долл., что почти в 14 раз выше показателя 2010 г. В качестве примера можно назвать железнодорожные локомотивы, экспорт которых увеличился по сравнению с 2010 г. в 3,8 раза — с 5,6 до 12,2 млн долл. [12; 9].

В республике основной объем импорта в размере 40 % приходится на страны ТС. Такая ситуация вполне естественна ввиду сложившихся исторических и экономических связей. В экспорте основную долю занимает сырье, которое уходит в дальнейшее зарубежье, а ввоз приходится на соседние страны.

По информации АО «Kaznex Invest», импорт РК из ТС за 2012 г. составил 16,9 млрд долл. Из них 2,8 млрд долл. — это сырье (17 %), которое необходимо в производстве отечественных товаров.

Импорт обработанных товаров составил 14,1 млрд долл. (83 %), из которых 7,3 млрд долл. — это продукты промежуточного потребления — трубы и трубки из черных металлов, арматура для трубопроводов, шины и покрышки, изолированные провода. Все эти товары применяются для функционирования отечественных производителей и ввода новых производств по Карте индустриализации.

Примерно 2,5 млрд долл. импорта — это средства производства. Среди них железнодорожные вагоны, вычислительные машины и их блоки, грузовые транспортные средства, бульдозеры, жидкостные насосы, станки, которые также способствуют развитию казахстанской промышленности.

И только 4,3 млрд долл. — это потребительские товары, из которых 28 % — нефтепродукты, 8 % — легковые автомобили. А оставшиеся 64 %, или 2,8 млрд долл., — товары народного потребления (лекарственные средства, мебель, сахар, кондитерские изделия). Они, наравне с поставками из остальных стран, создают конкуренцию отечественным производителям.

Можно сделать вывод о том, что ТС оказывает положительное влияние в первую очередь на развитие экспорта обработанной продукции. В 2012 г., по сравнению с 2009 г., объем экспорта обработанных товаров удвоился и достиг 24,4 млрд долл. Это самый высокий показатель за всю историю независимого Казахстана. Такого результата удалось добиться благодаря созданию условий для внешней торговли в рамках Таможенного союза и действенным мерам по поддержке производств обрабатывающего сектора экономики в рамках проектов Карты индустриализации.

References

- 1 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. О.И.Волкова. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 416 с.
- 2 Уткин Э.А. Курс менеджмента: Учебник. — М.: Зерцало, 1998. — 448 с.
- 3 Аврашков Л.Я., Адамчук В.В., Антонова О.В. и др. Экономика предприятия: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 742 с.
- 4 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 1998. — 584 с.
- 5 Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учеб. пособие. — М.: Ось-89, 1997. — 176 с.
- 6 Склярченко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Конспект лекций. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 208 с.

- 7 Иванов И.Н. Менеджмент корпорации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 368 с.
- 8 Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 9 Джолдасбаева Г.У. Пути повышения конкурентоспособности нефтегазового комплекса за счет диверсификации и реструктуризации: теория, практика, приоритеты (на примере Республики Казахстан): Монография. — Алматы: Экономика, 2012. — 312 с.
- 10 Буркаева М. Соответствуя международным стандартам // Казахстанская правда. — 2013. — 29 июня. — С. 6.
- 11 Спартак А.Н. Перспективы Евразийской экономической интеграции // Международная экономика. — 2013. — № 3. — С. 9–22.
- 12 Буркаева М. Экспортно-импортный расклад // Казахстанская правда. — 2013. — 29 июня. — С. 6.

Р.С.Каренов

Кәсіпорынның (фирманың, компанияның) сыртқы экономикалық қызметіне қатысты «менеджмент» ұғымы мазмұнының трансформациясы

Сыртқы экономикалық менеджмент ұғымының мәні мен мазмұны қарастырылған. Экспортқа өнім шығаруға бағдарланған кәсіпорындарға менеджмент тарапынан қойылатын қосымша талаптар зерттелген. Әлемдік шаруашылық мәмлелері жүйесіндегі кәсіпорынның рөлі мен орны талданған. Сыртқы экономикалық мәмлелер түрлеріне айрықша көңіл бөлінген. Сыртқы сауда келісім-шартын жасау механизмі ашылып көрсетілген. Қазақстан кәсіпорындарына шетел инвестициялары ағынын арттыру қажеттігі негізделген. Экспорттық құраушының одан әрі дамуы Қазақстанның индустриалды-инновациялық дамуының басты бір жолы болу мүмкін екендігі дәлелденген.

R.S.Karenov

Transformation of the content of the concept «management» in relation to foreign economic activity enterprises (firms, companies)

The essence and value of the external economic management are considered. Additional demands which are made by management for the enterprises having orientation to output for export are studied. The enterprise place in system of world economic transactions is analyzed. The special attention to types of the external economic transactions is paid. The mechanism of drawing up the foreign trade contract reveals. Need of increase in inflow of foreign investments for the enterprises of Kazakhstan locates. It is proved, chtdalneyshy development of an export component can become one of ways of industrial and innovative development of Kazakhstan.

References

- 1 *Enterprise Economics: Textbook* / Edited by O.Volkov, Moscow: INFRA-M, 1999, 416 p.
- 2 Utkin E.A. *Course Management: Textbook*, Moscow: Zertsalo, 1998, 448 p.
- 3 Avrashkov L.Y., Adamchuk V.V., Olga Antonova et al. *Business Economics: Textbook*, Moscow: Banks and stock exchanges, UNITY, 1998, 742 p.
- 4 *Enterprise Economics: Textbook* / Edited by N.Safronov, Moscow: Yurist, 1998, 584 p.
- 5 Popov S.G. *Foreign economic activity of the firm. Features of Management and Marketing: Textbook*, Moscow: Os-89, 1997, 176 p.
- 6 Skliarenko V.K., Prudnikov V.M. *Enterprise Economics: Lectures*, Moscow: INFRA-M, 2003, p. 208.
- 7 Ivanov I. *Management Corporation: A Textbook*, Moscow: INFRA-M, 2004, 368 p.
- 8 Message from the President of the Republic of Kazakhstan — the Leader of the Nation, NA Nation of Kazakhstan «Strategy «Kazakhstan–2050»: a new policy established state, Mysl, 2013, 1, p. 2–23.
- 9 Dzholdasbayeva H.W. *Ways to improve the competitiveness of the oil and gas industry through diversification and restructuring: theory, practice and priorities (for example, the Republic of Kazakhstan)*: Monograph, Almaty: Economics, 2012, p. 312.
- 10 Burkayeva M. *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, June 29, p.6.
- 11 Spartacus A.N. *Mezhdunarodnaya ekonomika*, 2013, 3, p. 9–22.
- 12 Burkayeva M. *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, June 29, p.6.