

мен әл күнге дейін білім беру мен ғылым, білім беру мен өндіріс, ғылым мен өндіріс арасында әлсіз байланыс орын алады. Мұндай жағдай білім беру үдерісінің қатаң жүйесінің нормативтік деңгейде жұмыс жасауы ғылымдағы жетістіктерге көңіл бөлінбеуіне және өндірістің өзгерген қажеттілігін ескеруіне мүмкіндік бермейді.

Ғылыми зерттеулер мен тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар нәтижелерін жасайтын және оны іске асырылуына дейін жеткізуі инновациялық инфрақұрылымды қолдау жеткіліксіз. 2001 -2005 жж. зерттеу түрлері (іргетестық, қолданбалы зерттеулер мен ғылыми өнімдер) бойынша НИОКР бөлінуі мынадай түрге ие: 21,7%: 76,5% және 1,8% сәйкесінше, ал бұл қатынас АҚШ-та 13:22:65, ал Жапонияда 13:21:66% құрайды. Қазақстанда мемлекеттік тіркеу мәлеметтері бойынша ғылыми зерттеулердің үлесі дамыған елдердегі көрсеткіштен он есе төмен.

Әдебиеттер

1. Білім беруді дамытудың 2020 жылға дейінгі ұзақмерзімді бағдарламасы.
2. ҚР статистикалық агенттігінің 2002-2009 жж есептік матариалдары.

В данной статье рассматривается текущее состояние и проблемы развития высшего и послевузовского образования Республики Казахстан.

This article examines the current state and problems of development of higher and postgraduate education Republic of Kazakhstan.

К.Т. Кокетаева

ИЗМЕРЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Проблема измерения величины производственного потенциала весьма важна как в теоретическом, так и практическом плане. Знание производственных потенциалов предприятий позволяет определить суммарный потенциал отрасли и народного хозяйства, создает основу для обеспечения сопряженности смежных предприятий и производств. Значения производственных потенциалов предприятий необходимы для выявления затрат производственных ресурсов (величин его элементов), требующихся для оптимизации народнохозяйственных или отраслевых темпов и пропорций развития определения направлений инвестиционной политики. Величина производственного потенциала представляет собой характеристику материальных условий обновления продукции и повышения ее качества и может быть основой для прогнозирования объемов промышленного производства.

Производственный потенциал как показатель ресурсного потенциала играет большую информативную роль. С помощью такого рода комплексных показателей устраняются противоречия, возникающие при оценке разнонаправленного движения составляющих его элементов. Соотнесение величины потенциала с конечными результатами функционирования дает комплексное представление о степени использования производственных ресурсов и резервах повышения эффективности производства. При наличии указанных данных появляется возможность более объективного определения направлений оптимизации структуры потенциала и путей его дальнейшего наращивания.

Представление о величине производственного потенциала предприятия и отдельных его элементов позволяет в определенной мере управлять характеристиками потенциала, в результате чего возникает возможность целенаправленного воздействия на отдачу производ-

ственных ресурсов. Показатели оценки размеров потенциала могут найти применение в системе налогообложения предприятий. Перспективной представляется возможность использования показателей производственного потенциала в стимулировании труда руководителей и специалистов хозяйственных звеньев, а также для построения системы условных оценок деятельности предприятий и отраслей. Таким образом, величина производственного потенциала и его структура могут иметь широкий диапазон применения в планировании, прогнозировании и стимулировании материального производства.

Идея измерения потенциала как наивысшей отдачи совокупных ресурсов весьма заманчива. Однако на этом пути стоит ряд практических проблем: элементы потенциала значительно отличаются друг от друга и по содержанию, и по форме. В связи с этим разнообразны и натуральные единицы, характеризующие их. Агрегирование же различных качественных характеристик становится возможным лишь в том случае, если удастся найти общий принцип оценки, измерение, позволяющее выразить самые разные качества.

Наиболее унифицированным и измерителем элементов производственного потенциала является их цена или стоимость. Сопоставимость показателей потенциала в денежной оценке во времени и в пространстве позволяет выявить динамику и структуру производственных потенциалов предприятий и территориальных образований, различия и тенденции их дифференциации по показателю, а также по эффективности использования производственного потенциала. Сумма стоимостей элементов будет характеризовать величину всего производственного потенциала предприятия.

Определение величины потенциала связано с оценкой стоимости его элементов. Определение стоимости основных производственных фондов: в качестве элемента потенциала следует принимать среднегодовую стоимость только его основных промышленно-производственных фондов (так как не промышленные не связаны с процессом производства и вообще могут не относиться к предприятию). Их стоимость постоянно изменяется, поэтому ее возможно фиксировать только на ограниченный период времени - квартал, год. Для поддержания основных фондов в работоспособном состоянии проводятся текущие и капитальные ремонты, осуществляется их модернизация. Затраты на модернизацию увеличивают стоимость основных производственных фондов, и тогда их стоимость будет составлять:

$$C_{\text{оф}} = C_{\text{оф}} + Z_{\text{мф}}, \quad (1)$$

где $C_{\text{оф}}$ - среднегодовая балансовая стоимость основных производственных фондов,

$Z_{\text{мф}}$ - затраты на модернизацию основных производственных фондов.

Наиболее объективная оценка стоимости "основных фондов" может быть получена при использовании категории "восстановительная стоимость".

Стоимостное измерение промышленно-производственного персонала можно осуществить лишь косвенным образом. Приняв заработную плату в качестве денежной оценки стоимости труда. Но она не учитывает качественные характеристики живого труда (сложность, навыки, таланты), а лишь количественную сторону живого труда. Кроме того она учитывает только часть трудовых затрат, другая их доля участвует в создании прибавочной стоимости и отражается в фонде материального поощрения. Кроме того, в стоимость промышленно-производственного персонала должны включаться расходы, связанные с обучением промышленно-производственного персонала, переподготовкой и повышением квалификации. С учетом этих затрат стоимость элемента потенциала "промышленно-производственный персонал" будет равна:

$$C_{\text{тр}} = \Phi ЗП + \Phi МП + Z_{\text{о}} + Z_{\text{пп}} + Z_{\text{пк}}, \quad (2)$$

где $\Phi ЗП$ - фонд заработной платы промышленно-производственного персонала,

$\Phi МП$ - фонд материального поощрения, $Z_{\text{о}}$ - затраты по обучению кадров,

$Z_{\text{пп}}$ - затраты, связанные с их переподготовкой,

$Z_{\text{пк}}$ - затраты по повышению квалификации промышленно-производственного персонала.

Определение стоимости энергетических ресурсов не вызывает сложностей. Здесь главное учет только первичных энергоносителей, то есть тех которые поступают со стороны и на приобретение которых затрачиваются средства.

Четвертым элементом производственного потенциала является "технология". Это ресурс долговременного пользования: участвует в нескольких производственных циклах и переносит свою стоимость по частям. Ее стоимость изменяется в зависимости от вовлечение в производственное потребление новых технологических процессов или вывода из него устаревших. Поэтому стоимость технологии производства:

$$Ст = Стд + Стн + Стл, \quad (3)$$

где Ст - стоимость используемых производственных технологий,

Стд - стоимость технологий, действующих на предприятии на начало периода,

Стн - стоимость вновь освоенных технологий,

Стл - стоимость технологий использование, которых прекращено в данном периоде.

В статистике промышленности отражаются лишь затраты, связанные с освоением новых технологических процессов (не определяется балансовая стоимость, не регистрируется выбытие устаревших процессов), поэтому используются косвенные методы определения стоимости технологии.

Последний элемент производственного потенциала предприятия - информация представляет собой специфическую форму существования научных знаний. Информация имеет стоимость. В рамках производственного потенциала, кроме собственно информационных ресурсов и знаний персонала, информация включает разнообразные компоненты, представляющие содержание мероприятий в области совершенствования организации производства, труда и управления. Остается проблематичным определение общественно необходимых затрат на ее поиск и подготовку. Поэтому определяются затраты на информацию в процессе производственной деятельности, а не сама ее стоимость (то есть условная стоимостная оценка).

Имея стоимость каждого элемента производственного потенциала предприятия, общую ее величину можно рассчитать следующим образом:

$$П = Соф + Стр + Сэр + Ст + Си, \quad (4)$$

где П - величина производственного потенциала предприятия,

Сэр - стоимость энергетических ресурсов,

Си - стоимость элемента "информация".

Большая роль производственного потенциала в совершенствовании экономики предопределяет необходимость управления процессом его использования, что требует оценки эффективности загрузки потенциала.

Поскольку производственный потенциал предприятия представляет собой сложную систему, то уровень эффективности его использования характеризуется совокупностью показателей. Среди них показатели загрузки элементов потенциала, которые составляют определенный прогнозный фон развития всего потенциала. Методической основой их определения является соотношение результата с массой ресурса, используемого для его достижения. Начнем с анализа показателей основных фондов предприятия. В процессе анализа основных фондов изучаются их состав, структура, техническое состояние, динамика, обновление и степень использования. Анализ использования отдельных видов оборудования состоит в изучении качественного состояния имеющегося оборудования, показателей использования оборудования по времени и производительности, эффективности организации ремонта оборудования.

К количественным показателям основных фондов относят:

- 1) объем основных фондов, их наличие;
- 2) состав и прогрессивность структуры;
- 3) динамика изменения и степень обновляемости основных фондов;
- 4) техническое состояние и ремонт;
- 5) наличие производственной мощности и площадей.

Основные производственные фонды неоднородны. Выполнение ими разнообразных функций и различное их целевое использование обусловили деление основных фондов на три группы:

1. Производственные фонды непосредственно той отрасли, в которой работает данная организация;
2. Производственные фонды других отраслей;
3. Непроизводственные фонды.

Производственные фонды – это те фонды, которые являются основой при выпуске продукции и в дальнейшем способствуют получению финансового результата.

Непроизводственные фонды – это фонды, которые не создают продукцию, финансовых результатов не дают.

Необходимо выявить структуру основных фондов по предприятию, основные причины изменений основных фондов, абсолютную величину изменений и относительную.

При этом определяется интенсивность происходящих процессов по каждой группе в отдельности и по всем основным фондам в целом. Особое внимание следует уделить изучению первой и третьей групп. При этом необходимо также сравнивать темпы роста по этим группам.

Литература

- 1 Авдеенко В.И. Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия . - М.: Экономика, 1995.-208 с.
2. Производственный потенциал промышленности./Под ред. Н.И.Иванова.-Киев, 1995
3. Статистическое изучение трудового потенциала в промышленности./Под ред. В.Е. Адамова.- М.: МЭСИ,1998
4. Производственный потенциал: обновление и использование / Н. И. Иванов и др. – Киев, 1991. – 160 с.

Аталмыш мақалада кәсіпорынның өндірістік әлуетін өлшеуші элементтер мен негізгі және қосыша көрсеткіштер түрлері, олардың есептелу формуласы мен мәндері туралы мәселелер қарастырылған.

This article describes the key elements and indicators of enterprise activity and problems in their development.

Г.Б. Досмухамбетова

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА (ГЭР) В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

За последние несколько десятилетий мы стали свидетелями роста повышенного интереса к тестированию гипотезы эффективного рынка особенно в развивающихся странах. Неудивительно, ведь рынки с развивающейся экономикой в силу своей особенности предлагают большую доходность за принятый риск, напротив, в развитых странах доходность была бы ощутима меньше. Более того, такие рынки всегда рады иностранным инвесторам, и чаще всего предлагают торги на выгодных условиях, всячески послабляя требования, в то время как фондовые рынки развитых стран загоняют в жесткие рамки всех инвесторов в погоне за транспарентностью, (дописать сюда еще что либо). Напомним, согласно теории, рынок считается эффективным, когда цены на активы отражают информацию полученную о ней, более того в условиях эффективного рынка цены не только отражают всю информацию, они еще и способны быстро реагировать на нее, а если цены мгновенно реагируют на информацию значит они имеют линейную зависимость. Следовательно, нет арбитража, как следствие того получение сверх прибыли. Что в свою очередь делает информацию бесполезной для получения сверхприбылей. Существуют ряд предпосылок данной гипотезы такие как: инвесторы рациональны (т.е. инвесторы