

количество, простота и качество норм. В первую очередь, необходимо определить, в каких направлениях нужно совершенствовать взаимодействие участников процесса подготовки и реализации проектов ГЧП. Кроме того, нормативная правовая база должна учитывать интересы получателей услуг и давать им возможность участвовать в юридических процедурах, защищающих их права и гарантирующих им доступ к процессу принятия решений [3].

В целом, консультации с ведущими международными экспертами показали, что проводимая в Казахстане политика в области ГЧП получила хорошие отзывы. Что касается предложений, то обсуждаются перспективы развития ГЧП на региональном уровне. Партнеры из-за рубежа поддерживают идею о тесном взаимодействии в части обмена опытом и оказании содействия Казахстану в методическом и практическом плане. В Казахстане было озвучено много инициатив в области ГЧП, но требует серьезной проработки механизм реализации данных инициатив и понимание исполнителями принципов: что такое государственно-частное партнерство. Так как в международной практике ГЧП – это партнерство, основанное на конкретных обязательствах сторон, в договоре должен быть соблюден баланс рисков и ответственности. Кроме того, документ четко фиксирует такие аспекты, как стоимость проекта, временные рамки, качественные нормы. Государством будет оказываться соответствующая поддержка: информационная, организационная и методологическая в части, касающейся основных механизмов государственно-частного партнерства.

Выводы

Подводя итоги сказанному, можно констатировать экономическую эффективность строительства железной дороги "Жетыген-Хоргос" - реконструкции международного транзитного коридора "Западная Европа – Западный Китай".

ЛИТЕРАТУРА

1. Организация и планирование работы строительства железных дорог. Казжол, 2009, с.143, 66-68
2. Экономическое положение Республики Казахстан. г. Алматы, 2008., с. 218-230.
3. Internet: ссылки: проблемы железных дорог в РК

УДК 656.225.3

Абжапбарова Айнур Жадигеровна – преподаватель (Алматы, КазАТК)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ

Железные дороги развитых стран значительно отличаются от отечественных железных дорог по размерам и характеристикам, по количественным и качественным показателям работы. По густоте железнодорожной сети Казахстан значительно отстает от крупнейших стран мира. И, тем не менее, несмотря на внешнее различие отечественных и зарубежных железных дорог, цель их работы и методы, которыми она достигается, могут быть весьма схожими.

Конкурентная борьба с другими видами транспорта с целью привлечения новых грузопотоков вынуждает зарубежные железные дороги непрерывно проводить работу по улучшению транспортного обслуживания грузовладельцев, повышению уровня сервиса, расширению перечня предлагаемых услуг.

В настоящее время на транспортном рынке на первый план выдвигаются проблемы, связанные с соответствием цен транспортным услугам, транспортного маркетинга в целом. В первую очередь такое положение объясняется повышением требований клиентов железнодорожного транспорта к качеству их обслуживания. Тенденции создания специальных маркетинговых структур проявились впервые в Европе. Так, уже в 70-е годы специалисты стали замечать, что Британские железные дороги (BR) теряют связь со своими клиентами. Это выразилось в том, что качеству их обслуживания уделялось неоправданно мало внимания. Было принято решение о реорганизации структуры управления, составлена программа реформирования BR, осуществляемая в два этапа. На первом были созданы коммерческие сектора, которые «накладывались на действующую железнодорожную систему».

В сущности BR была разделена на три уровня управления:

- отделы, ответственные за осуществление перевозочного процесса;
- секторы, отвечающие за маркетинг, распределение капитальных вложений и эксплуатационных расходов, материально технические ресурсы;
- управление, контролирующее деятельность двух предыдущих уровней.

На втором этапе основной упор был сделан на повышение качества работы и системы управления, которая была упрощена.

Структурные аналогичные изменения в сторону развития маркетинговых структур наблюдаются и на железных дорогах других стран с рыночной экономикой.

Железные дороги Германии после второй мировой войны были оттеснены на второй план в связи с тем, что государство ориентировалось на развитие автомобильной отрасли. Государственное предприятие DB отличалось неудовлетворительным уровнем обслуживания клиентов, неэффективными производственными технологиями и, соответственно, имело неблагоприятное положение на транспортном рынке. Растущие объемы транзитных перевозок привели к необходимости реформирования железных дорог, их финансового оздоровления и развития. Программа реформы предусматривала несколько этапов и была ориентирована на повышение конкурентоспособности государственных железных дорог.

Для нашей страны наибольший интерес представляет опыт железных дорог США и Канады, наиболее соизмеримые как по размерам территории к казахстанским, так и по значению железнодорожного транспорта в экономике государств.

Железнодорожный транспорт США успешно решает эту проблему, приступив к ее реализации в начале 80-х годов. Политика регулирования, осуществляемая на правительственном уровне, получила официальное начало в 1980 году с изданием «АктаСтеггерса», в котором по-новому определялись функции перевозчиков и после которого свершилась так называемая «эффективная приватизация». Эта политика в сочетании с проведением в жизнь доктрины нового, более качественного обслуживания пользователей железнодорожного транспорта, дала весьма успешные результаты.

Были выделены четыре основных направления, определившие сущность реформы: 1) юридическая основа, 2) интересы клиентуры, 3) люди – их квалификация и отношение к делу, 4) технологии.

Законодательная реформа в США позволила железным дорогам получить право на:

1. Заключение краткосрочных и долгосрочных контрактов с грузоотправителями на перевозки.
2. Формирование тарифов.
3. Решение любых вопросов по своей собственной структуре, границам, делению или объединению с другими железными дорогами.

В основу реформы был положен принцип: «привлечь клиентуру, сделать обслуживание эффективным». Из всех факторов, влияющих на финансовое положение

железнодорожных дорог, самым важным был признан фактор взаимодействия железных дорог и клиентуры. Все остальное – техническое, технологическое, информационное обеспечение, подчинялось одной задаче – обслуживанию клиента на высшем уровне.

В результате тщательного маркетингового обследования путем опроса пользователей железнодорожным транспортом были определены основные требования:

1. Качественное, быстрое и бесхлопотное оформление перевозки.
2. Соблюдение договорных сроков доставки груза.
3. Возможность получения в любой момент времени информации о месте нахождения собственного груза.
4. Договорной уровень тарифа с учетом платежеспособного спроса на конкурентную перевозку.

Созданная система предусматривает концентрацию коммерческой работы в Центрах обслуживания грузовладельцев, которые полностью взяли на себя функции товарных контор на станциях.

Когда были отработаны вопросы по удовлетворению запросов клиентуры, перешли к реконструкции системы управления процессом перевозок, увязке железнодорожных технологий.

Техническое обеспечение информационных технологий в США находится на исключительно высоком уровне. Главное - возможность съема информации с вагона о его местонахождении практически в любое время, т.е. ведение динамической вагонной модели. Сегодня уже 90% вагонов оборудованы устройствами идентификации, что позволяет вести контроль за передвижением вагонов, осуществлять планирование всего перевозочного процесса с достаточно высокой точностью. Ежегодно каждая из 8 ведущих железных дорог США расходует на поддержание этой информационной системы до 200 миллионов долларов.

Обретя самостоятельность, железнодорожные компании приложили все усилия для выживания в условиях рыночной конкуренции. Компания «Burlington northern» на основании маркетингового обследования выявила факторы, играющие наиболее важную роль при выборе отправителем транспортной компании. По степени важности они расположились так: своевременная доставка груза, обеспечение сохранности груза, цена, оснащенность оборудованием, быстрота реакции, скорость доставки, требования к управлению, возможность доставки от двери до двери. Другая компания США «Union Pacific» (UP) также взяла курс на более качественное транспортное обслуживание. Главным для «UP» стал принцип: «Выявить клиентов и показать им, что мы понимаем их требования и способны их удовлетворить». Компания предложила свою деятельность оценивать клиентам по 7 балльной системе. Аналогичную систему ввела и компания «Temple, Barker & Sloan» (TBS). Данная компания - организатор ежегодных встреч американских железных дорог по исследованию специфических потребностей клиентов и рассмотрению путей их удовлетворения.

Таким образом, транспортный рынок США из «рынка продавца» превратился в «рынок покупателя», и, если раньше клиенты искали железные дороги, то теперь железные дороги стали искать клиентов.

Выводы

Приведенный краткий анализ основных тенденций развития технологии перевозки грузов, в странах с рыночной экономикой, показал наличие взаимоисключающих процессов. Однако, для всех железных дорог неизменным остается примат грузовладельца, максимальное удовлетворение всех его требований к качеству перевозок. Вот это и необходимо учесть, в первую очередь, при разработке новой экономической концепции организации перевозок грузов на железных дорогах Казахстана.

ЛИТЕРАТУРА

1. Модели управления железными дорогами //М., Железные дороги мира, 2002, №11, с. 9-11.
2. Бенсон Д. Уайтхед Дж. Транспорт и доставка грузов. М., Транспорт, 1990, 279 с.
3. Мартин Т. Контроль и управление качеством грузовых перевозок на железных дорогах США //М., Железные дороги мира, 1989, №12, с. 24-27.

УДК 336.717.6

Аппакова Гульмира Несипбековна - к.э.н., доцент (Алматы, КазЭУ)

МОДЕРНИЗАЦИЯ УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ ПО ПЕНСИННЫМ ПЛАНАМ С УСТАНОВЛЕННЫМИ ВЫПЛАТАМИ И ВЗНОСАМИ

В условиях рыночной экономики пенсионные планы относятся в состав вознаграждений работникам и классифицируются как пенсионные планы с установленными взносами и пенсионные планы с установленными выплатами. Данная классификация осуществляется в зависимости от экономического содержания плана, вытекающего из его основных условий. В рамках пенсионного плана с установленными взносами компания уплачивает взносы в фиксированном размере в отдельный фонд. Поэтому, организация не несет юридических или вмененных обязательств по уплате дополнительных взносов, но только в том случае, если у фонда не будет в наличии достаточных активов для выплаты пенсий. В учете компания признает взносы в план вознаграждений по окончании трудовой деятельности на момент предоставления работником услуг.

Все иные пенсионные планы являются пенсионными планами с установленными выплатами. Они могут быть нефундируемыми либо полностью или частично фундируемыми. Учет данных планов ведется согласно требований Национального стандарта финансовой отчетности 2(НСФО 2):

- 1) учитывать не только юридические обязательства, но и любые вмененные обязательства, вытекающие из практики компании;
- 2) определять дисконтированную стоимость обязательств по пенсионному плану и справедливую стоимость любых активов плана с достаточной регулярностью для того, чтобы стоимостные показатели, признанные в финансовой отчетности, существенно не отличались от тех величин, которые были бы определены на отчетную дату;
- 3) использовать метод прогнозируемой условной единицы для оценки обязательств и затрат;
- 4) распределять выплаты по конкретным периодам службы работников согласно установленной в плане формуле исчисления выплат, кроме случаев, когда служба работников в более поздние годы влечет за собой существенно более высокие выплаты, чем служба в более ранние годы;
- 5) применять непредвзятые и взаимно совместимые актуарные допущения в отношении демографических переменных (таких как текучесть кадров и смертность) и финансовых переменных (таких как повышение оплаты труда в будущем, изменения затрат на медицинское обслуживание и определенные случаи изменения государственных пенсий);
- 6) определять ставку дисконтирования на основе рыночной доходности высококачественных корпоративных облигаций;