

**ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ**

ВЕСТНИК

**КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

ISSN 0142-0843

ЭКОНОМИКА сериясы
№ 2(66)/2012
Серия **ЭКОНОМИКА**

Сәуір–мамыр–маусым
1996 жылдан бастап шығады
Жылына 4 рет шығады

Апрель–май–июнь
Издается с 1996 года
Выходит 4 раза в год

Собственник РГКП **Қарагандинский государственный университет
имени Е.А.Букетова**

Бас редакторы — Главный редактор

Е.К.КУБЕЕВ,

академик МАН ВШ, д-р юрид. наук, профессор

Зам. главного редактора — Х.Б.Омаров, д-р техн. наук

Ответственный секретарь — Г.Ю.Аманбаева, д-р филол. наук

Серияның редакция алқасы — *Редакционная коллегия серии*

| | |
|------------------|---|
| Р.С.Каренов, | редактор д-р экон. наук; |
| А.Д.Дюсембаев, | д-р экон. наук; |
| С.Н.Алпысбаева, | д-р экон. наук; |
| Т.П.Притворова, | д-р экон. наук; |
| Ж.М.Шаекина, | д-р экон. наук; |
| Г.С.Каренова, | д-р экон. наук; |
| Р.К.Андарова, | д-р экон. наук; |
| Б.С.Есенгельдин, | д-р экон. наук; |
| С.К.Ержанова, | ответственный секретарь канд. экон. наук |

Редакторы *Ж.Т.Нұрмұханова*
Редактор *И.Д.Рожнова*
Техн. редактор *А.М.Будник*

Издательство Карагандинского
государственного университета
им. Е.А.Букетова
100012, г. Караганда,
ул. Гоголя, 38,
тел.: (7212) 51-38-20
e-mail: izd_kargu@mail.ru

Басуға 26.06.2012 ж. қол қойылды.
Пішімі 60×84 1/8.
Офсеттік қағазы.
Көлемі 20,62 б.т.
Таралымы 300 дана.
Бағасы келісім бойынша.
Тапсырыс № 791.

Подписано в печать 26.06.2012 г.
Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная.
Объем 20,62 п.л. Тираж 300 экз.
Цена договорная. Заказ № 791.

Отпечатано в типографии
издательства КарГУ
им. Е.А.Букетова

Адрес редакции: 100028, г. Караганда, ул. Университетская, 28

Тел.: 77-03-69 (внутр. 1026); факс: (7212) 77-03-84.

E-mail: vestnick_kargu@ksu.kz Сайт: <http://www.ksu.kz>

© Карагандинский государственный университет, 2012

Зарегистрирован Министерством культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан.
Регистрационное свидетельство № 1131–Ж от 10.03.2000 г.

МАЗМҰНЫ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ
ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ
ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

| | |
|---|----|
| <i>Спицын А.Т.</i> Н.Ә.Назарбаев — әлемдік экономиканың жаһандық мәселелерін жүйелі шешудің бастамашысы және ұйымдастырушысы | 4 |
| <i>Бисеков А.Т., Сұраганова С.К.</i> АӨК-де еңбек нарығын реттеу механизмін жетілдіру жолдары | 9 |
| <i>Мамраева Д.Г., Ташенова Л.В.</i> Ойын-сауық индустриясының Қазақстан Республикасы туризм нарығының жалпы құрылымындағы орны | 16 |
| <i>Тұрысбекова Г.К., Көкебаева А.М., Оспанов Е.Ж.</i> Мемлекеттік-жеке серіктестік формаларын кеңейту және пайдалану аясының мәселелері | 22 |
| <i>Хамзина Г.М.</i> Индустриялы-инновациялық технология және ауыл шаруашылығының даму мәселелері (Қарағанды облысының агроөнеркәсіп кешені негізінде) | 27 |

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ
ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ
ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

| | |
|---|----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Менеджменттің заманауи және жаңа тұжырымдамалары | 34 |
| <i>Қазбеков Т.Б., Каренов К.М.</i> Жобаларды басқарудың ұйымдық құрылымын құру типтері... | 43 |
| <i>Сұраганова С.К., Ляшенко С.Д.</i> Шаруашылықты жағда да жүргізудегі кадрлық жоспарлау | 52 |

ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 50 ЕЛДЕР
ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ ШЕҢБЕРІНДЕГІ ҚАЗАҚСТАН
РЕСПУБЛИКАСЫ АЙМАҚТАРЫ
МЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ
ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

| | |
|--|----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Қазіргі заман кәсіпорындардың дамуы тұрғысынан алғандағы инновациялық менеджменттің ілімдік негіздері және тәжірибеде қолданылуы | 56 |
| <i>Тлеубердинова А.Т., Аскеев А.Г.</i> Қазақстан Республикасындағы туризм саласын мемлекеттік реттеу | 70 |

СОДЕРЖАНИЕ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ
ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

| | |
|--|----|
| <i>Спицын А.Т.</i> Н.А.Назарбаев — инициатор и организатор системного решения глобальных проблем мировой экономики | 4 |
| <i>Бисеков А.Т., Сұраганова С.К.</i> Пути совершенствования механизма регулирования рынка труда в АПК | 9 |
| <i>Mamrayeva D.G., Tashenova L.V.</i> The place of the entertainment industry in the overall structure of the tourist market of the Republic of Kazakhstan | 16 |
| <i>Тұрысбекова Г.К., Көкебаева А.М., Оспанов Е.Ж.</i> Вопросы расширения форм и сфер применения государственно-частного партнерства | 22 |
| <i>Хамзина Г.М.</i> Индустриально-инновационная технология и проблемы развития сельского хозяйства (на примере Агропромышленного комплекса Карагандинской области) | 27 |

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА
И МАРКЕТИНГА

| | |
|--|----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Современные и новейшие концепции менеджмента | 34 |
| <i>Казбеков Т.Б., Каренов К.М.</i> Типы построения организационных структур управления проектами | 43 |
| <i>Сұраганова С.К., Ляшенко С.Д.</i> Кадровое планирование в рыночных условиях хозяйствования | 52 |

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ
В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН В ЧИСЛО 50-ТИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА

| | |
|--|----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Теоретические основы и практические приложения инновационного менеджмента в контексте развития современных предприятий | 56 |
| <i>Tileuberdinova A.T., Askeyev A.G.</i> Governmental regulation of the tourism industry in the Republic of Kazakhstan | 70 |

| | |
|---|---|
| <i>Нурлихина Г.Б., Әшімова Р.М.</i> Батыс Қазақстанның құрылым түзуші факторлары және олардың ҚР экономикасының тұрақтылығын қамтамасыз етудегі үлесі 78 | <i>Нурлихина Г.Б., Ашимова Р.М.</i> Структурообразующие факторы Западного Казахстана и их вклад в обеспечение устойчивости экономики РК 78 |
| <i>Притворова Т.П., Бектлеева Д.Е., Өтебаева Ж.А.</i> Арнайы әлеуметтік көмек көрсету үйлерінде қарт және мүгедек азаматтардың қажеттіліктерін әдістемелік тұрғыдан бағалау 83 | <i>Притворова Т.П., Бектлеева Д.Е., Утебаева Ж.А.</i> Методические подходы к оценке потребностей пожилых граждан и инвалидов в специальных социальных услугах на дому..... 83 |
| <i>Бугубаева Р.О., Глазунова С.Б.</i> Білім беру бағдарламалардың сапасын қамтамасыз ету мәселелері: Қазтұтынуодағы Қарағанды экономика университетінің тәжірибесі 90 | <i>Бугубаева Р.О., Глазунова С.Б.</i> Вопросы обеспечения качества образовательных программ: опыт Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза..... 90 |
| <i>Уахитова Г.Б.</i> Қазақстанда іскерлік туризмнің даму үрдісі..... 97 | <i>Уахитова Г.Б.</i> Тенденции развития делового туризма в Казахстане 97 |

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

| |
|--|
| <i>Мишулина О.В., Горелова Н.С.</i> Астық өндірісіндегі басқару шешімдерін негіздеуде СVP-анализін қолдану..... 103 |
| <i>Горлов В.В.</i> Шығындарды есептеу мен өзіндік құнды калькуляциялау тәсілдері және оларды жетілдірудің негізгі бағыттары 110 |
| <i>Қосдаулетова Р.Е.</i> Көмір шахталарындағы негізгі және даярлау забойларындағы кен жұмыстарының еңбек сыйымдылығын төмендету резервтерін айқындау 117 |

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

| |
|--|
| <i>Есенгельдин Б.С., Ақанаева Т.А.</i> Кәсіпорынның ағымдағы қаржылық қажеттіліктерін анықтау және оларды жабу тәсілдері 123 |
| <i>Қойтанова А.Ж.</i> Қаржылық лизингтің экономикалық тиімділігін ақша ағымдарын есептеу арқылы анықтау 130 |
| <i>Түсібаева Г.С.</i> Аудиторлық қызмет нарығы және оның дамуын анықтаушы факторлар 136 |
| <i>Көмекбаева Л.С., Байсбай Е.М.</i> Бюджетаралық қатынастардың қалыптасуының шетелдік тәжірибесі..... 142 |
| <i>Шоқан Р.</i> Жылжымайтын мүлік нарығында жалдық тетікті дамыту 148 |

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ

| |
|---|
| <i>Ахметова А.С.</i> Операцияларды зерттеу басқару шешімдерін қабылдау мәселесіне ғылыми тұрғыдан қарау ретінде 155 |
| АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР 162 |

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

| |
|--|
| <i>Мишулина О.В., Горелова Н.С.</i> Использование СVP-анализа для обоснования управленческих решений в зерновом производстве..... 103 |
| <i>Горлов В.В.</i> Методы учета затрат и калькулирования себестоимости и основные направления их совершенствования 110 |
| <i>Косдаулетова Р.Е.</i> Выявление резервов снижения трудоемкости горных работ на очистных и подготовительных забоях угольных шахт 117 |

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

| |
|--|
| <i>Есенгельдин Б.С., Ақанаева Т.А.</i> Определение текущих финансовых потребностей предприятия и способы их покрытия 123 |
| <i>Койтанова А.Ж.</i> Определение экономической эффективности финансового лизинга путем денежного оборота 130 |
| <i>Тусибаева Г.С.</i> Рынок аудиторских услуг и факторы, определяющие его развитие 136 |
| <i>Комекбаева Л.С., Байсбай Е.М.</i> Зарубежный опыт формирования межбюджетных отношений 142 |
| <i>Шоқан Р.</i> Развитие арендного жилья на рынке недвижимости..... 148 |

Трибуна МОЛОДОГО УЧЕНОГО

| |
|--|
| <i>Ахметова А.С.</i> Исследование операций как научный подход к проблеме принятия управленческих решений 155 |
| СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ..... 162 |

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

УДК 331.101.3:33(100)

Н.А.Назарбаев — инициатор и организатор системного решения глобальных проблем мировой экономики

Спицын А.Т.

Институт стратегических исследований интеграционных проблем ЕвразЭС, Москва, Россия

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың игі бастамасына ғылыми талдау жасалған. Оның әлемдік экономикалық құрылымының негізгі жүйелі қайшылығы жаһандық валюталық жүйенің қоғам дамуының қажеттіліктеріне сәйкес келмеуін айқындағандығы көрсетілген. Н.Ә.Назарбаевтың валюталық-қаржылық жүйені жаңарту туралы идеясын көптеген сарапшылар мен қаржыгерлердің қолдайтыны туралы айтылған. Н.Ә.Назарбаевтың соңғы кездердегі әлемдік форумдарда сөйлеген сөздері мен ұсыныстарының бағдарламалық сипаты бар екендігі дәлелденген. Н.Ә.Назарбаевтың мүлдем жаңа санаттағы ұлт үстілік есептік-төлем бірлігін жасау және енгізу жолында әлем елдерінің күш-жігерін біріктіру туралы ұсынысы түбегейлі жаңашылдығымен ерекшелетіні негізделген. Н.Ә.Назарбаевтың 2050 жылға және одан арғы болашақ кезеңге арналған экономикалық және әлеуметтік тиімді жаһандық энергиялық-экологиялық стратегияның қалыптасуының ғылыми негіздерін зерттеу нәтижелеріне берген бағасы көрсетілген.

The scientific analysis of initiatives of the president of Republic Kazakhstan of N.A.Nazarbayev is given. It is underlined that it reveals the basic system contradiction of the world economic device — discrepancy of global currency system finds the positive response at many experts and financiers. It is proved that performances and N.A.Nazarbayev's offers of last time at world forums and its major scientific publications have program character. It is proved that radical novelty marks N.A.Nazarbayev's offer of last time at world forums and its major scientific publications have program character. It is proved that radical novelty marks N.A.Nazarbayev's offer on association of efforts of the countries on working out and introduction in the reference of supranational settlement-payment unit of essentially new class. Estimation is allocated. N.A.Nazarbayev of results of researches on scientific bases of formation economically and socially effective Global power ecological strategy for the period till 2050 and the further prospect.

Общепризнано, что именно Нурсултан Абишевич Назарбаев первым из политиков мирового масштаба взял на себя смелость честно и публично дать оценку глобальному финансово-экономическому кризису, показать миру принципиальную несправедливость текущего устройства мировых финансов и, более того, проявил «дерзость ответственности» своими настойчивыми и последовательными призывами к дискуссии и совместному поиску принципиальных путей реформирования мировой финансовой и экономической систем. Это войдет в историю мировой экономической мысли как инициатива, которая высветила одну из самых актуальных современных проблем и, мы надеемся, послужила основой для фундаментальных реформ мирового экономического устройства в пользу более справедливой, гуманной и демократической модели.

Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев в своих разработках исходит из того, что финансово-экономический кризис 2007–2010 гг. и текущий кризис выявили основное системное противоречие мирового экономического устройства — несоответствие глобальной валютной системы потребностям общественного развития. Для преодоления мировых кризисов в мире применяются меры, которые способны скорректировать ситуацию в экономике, не устраняя его главных причин. Боль-

шинство известных определений кризиса характеризуют его разные стороны, но не раскрывают сути и глубины происходящих процессов в экономике, ее регулирования и определения политики социально-экономического развития в современных условиях.

На этом фоне по-настоящему прорывными выглядят предложения Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева относительно перестройки существующей мировой экономической и финансовой системы. По его мнению, в качестве мировой валюты непродуктивно использовать национальную валюту любого государства мира. Отдельный мировой закон мог бы определить ее принципиально наднациональный межгосударственный статус и принципы эмиссии специально созданным Всемирным эмиссионным центром. Такая система могла бы стать основой первой в истории человечества абсолютно законной и легитимной мировой валюты. И переходом на новую валюту должны заняться главные мировые политические и экономические органы, в том числе Совет Безопасности Организации Объединенных Наций (ООН), специальная сессия ООН, «Большая восьмерка», «Большая двадцатка», Всемирные саммиты и экономические форумы в Давосе, Санкт-Петербурге, Астане и др.

Озвученная на II Астанинском экономическом форуме в марте 2009 г. идея Н.А.Назарбаева об обновлении валютно-финансовой системы нашла положительный отклик у многих экспертов, финансистов и политиков. Лауреат Нобелевской премии Р.Манделл высказал мнение о том, что идея о единой валюте «правильная», странам «Большой двадцатки» необходимо «ее изучить и сформировать Комитет МВФ» по работе над созданием такой мировой валюты. В свою очередь Э.Фелпс, лауреат Нобелевской премии, полностью поддержал идею Президента Казахстана о «введении региональных и континентальных валют», которая позволит «странам укрепить свои экономики и снизить их зависимость от негативных явлений извне». Высокую значимость предложения Нурсултана Назарбаева отметили и в российских академических кругах. Известные ученые-экономисты академики РАН Олег Богомолов, Николай Петраков и Сергей Глазьев направили Президенту Казахстана письмо, в котором подчеркнули ценность, своевременность и полноту предлагаемых казахстанским лидером мер по выходу из глобального кризиса.

Предложенная идея Президента Республики Казахстан значительно способствовала широкому обсуждению вопросов, рассмотренных на саммите «Большой двадцатки» в апреле 2009 г. У большинства его участников сформировалось понимание того, что нынешняя система неадекватна и содержит в себе слишком много рисков, связанных с односторонними действиями тех государств, которые отвечают за выпуск резервных валют. К сторонникам этого положения присоединилась и ООН, опубликовав доклад, в котором предложено создать новую валюту. В ООН считают, что страны должны учредить мировой резервный банк, который эмитировал бы новую валюту и осуществлял мониторинг обменных курсов валют стран-учредителей [1].

Таким образом, проблема создания новой финансовой архитектуры вышла из разряда гипотетических идей и дискутируется на мировом уровне. Все больше стран высказывает мнение о необходимости кардинального реформирования и смены существующего порядка, построенного на одновалютных принципах международных расчетов, и решения всех финансовых и экономических вопросов в пользу более справедливой системы наднациональной резервной валюты.

В этом контексте необходимы новые принципы, отражающие направления развития Евразийской интеграции, которые должны учитывать посткризисные реалии и тенденции развития мира на средне- и долгосрочную перспективу. Интеграция Европы и Азии будет иметь положительное влияние на экономическое развитие и социальное благополучие не только Евразийского субконтинента, но и всего посткризисного мира. С этих позиций особую значимость имеет выступление Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева на саммите ОБСЕ 1 декабря 2010 г., его мысли об обязательных условиях системного решения социально-экономических кризисных проблем. Поскольку экономический прагматизм является краеугольным камнем системы безопасности в XXI в., заслуживают поддержки усилия Европейского союза по стабилизации экономики. При этом «восьмерка» и «двадцатка», обсуждая проблемы преодоления глобального финансового кризиса, ведут поиск новой конфигурации мировой экономики и реформирования валютной системы. Однако процесс этот пока еще идет медленно.

Отмечая высокий уровень теоретических и практических положений по становлению новой модели мировой экономики, важно отметить, что, будучи решительным в принципиальной плоскости, Н.А.Назарбаев проявил удивительную прозорливость, гибкость и мудрый реализм в выборе конкретных методов осуществления трансформационных процессов в Казахстане, нацеленных на формирование демократического устройства общества и эффективной экономики рыночного типа. Он реши-

тельно и своевременно предостерег против «левачества» и четко заявил, что «хаос и анархия к рынку не ведут». Был выдвинут целый ряд конкретных, имеющих научно-практическое значение предложений, касающихся перехода к эффективному государству. Решая проблемы становления новой государственности в Казахстане, Н.А.Назарбаев всегда одновременно аналитически оценивал и то, что делалось у ближайших и дальних соседей, чутко и с опережением улавливал общемировые тенденции.

Сложнейшие проблемы социально-экономической и политической трансформации общества требовали максимального напряжения, политической воли, в наивысшей степени государственного подхода, умения видеть перспективу в стратегии «Казахстан — 2030», рассчитывать последствия предпринимаемых действий на несколько шагов вперед. Системные реформы в Казахстане, осуществляемые под руководством и при непосредственном участии Н.А.Назарбаева как политика, ученого и стратега, в исторически короткий период развития независимого государства имеют в целом высокие экономические и социальные результаты. К 1 января 2011 г. ВВП Казахстана на душу населения вырос за годы реформ в 12 раз и превысил 9 тыс. долл. США. Признавая достижения страны, ООН в 2009 г. включила Казахстан в категорию стран с высоким уровнем человеческого потенциала, как неоспоримое свидетельство возросшего благосостояния казахстанцев.

Мировой финансово-экономический кризис повлиял на темпы роста экономики Казахстана, но не остановил развития. Накопленный экономический потенциал обеспечил устойчивость труднейших последних трех лет. Реализованы антикризисные меры по защите финансовой системы страны, системообразующих банков, малого и среднего бизнеса, произошел небывалый рост «казахстанского содержания» в госзакупках национальных и транснациональных компаний. Поддержка государства оказана агропромышленному комплексу, завершению долевого жилищного строительства. Благодаря успешной реализации программы «Дорожная карта-2009» в регионах страны реализовано 862 проекта по реконструкции ЖКХ, других важных объектов социальной сферы. Антикризисные меры осуществлялись под личным контролем Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева оперативно, публично. Мировой финансовый кризис повлиял на темпы роста экономики, но накопленный потенциал обеспечил устойчивость в трудных условиях последних трех лет. Сегодня Казахстан — состоявшееся государство с долгосрочными целями и приоритетами развития страны, эффективно выполняющее социальные обязательства перед народом.

Среди наиболее актуальных, животрепещущих для всего человечества проблем автором выдвигаются следующие: первая — энергоэкологический кризис, который затрудняет процесс создания сбалансированной энергетической безопасности и сохранения окружающей среды; вторая — глобальный продовольственный кризис, который возник, несмотря на успехи сельского хозяйства, в развитых странах и затронул судьбы сотен миллионов людей, особенно в Африке; третья — существующая система экономических отношений привела к резкой поляризации уровня доходов, к увеличению пропасти между малым числом богатых стран «золотого миллиарда» и большинством бедных стран, не имеющих необходимых ресурсов для развития экономики и обеспечения достойного уровня жизни своего населения.

Этими проблемами, отмечает Н.А.Назарбаев, далеко не ограничивается круг кризисных явлений. Уроки глобального финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., свидетельствуют о том, что сложившаяся валютно-финансовая система, ориентированная на максимальное извлечение прибыли и на спекуляцию на фондовых рынках, ведет к виртуализации капитала и его отрыву от реальной экономики.

Необходимо также отметить, что современный уровень развития науки, образования и культуры пока еще не отвечает реалиям новой исторической эпохи, задачам инновационного развития и требует радикального обновления социокультурной сферы. Вся система отношений глобального сообщества находится перед лицом новых вызовов, на которые должен быть дан соответствующий системный ответ. Автор считает это важнейшей задачей ООН как единственного всеохватывающего глобального института, способного не только обеспечить диалог и партнерство стран и цивилизаций, но и преодолеть кризисы нового века.

Н.А.Назарбаев, сочетая управленческий и научный подход, стремится всесторонне учитывать, что главное — устойчивость созидательных тенденций. В подтверждение вывода о том, что Казахстан вступил в полосу устойчивого экономического развития, когда экономический рост базируется на благоприятном инвестиционном климате, Казахстан привлек за годы реформ прямых иностранных инвестиций на сумму, которая составляет почти треть от вложений иностранного капитала во все

страны СНГ. Экономические достижения Казахстана были бы немыслимы без внутривалютной стабильности и консолидации общества. Развитие современной экономики ни в коем случае не должно приходиться в противоречие с этими стратегическими приоритетами.

Республика Казахстан, активно интегрируясь в мировое экономическое и политическое пространство, не только ставит перед собой амбициозные цели, но также предлагает свои «ключи от кризиса», тем самым беря на себя долю ответственности за то, каким будет этот мир через пять, десять или тридцать лет. Как видим, эти положения представляют большой политический, теоретический и практический интерес, а выступления и предложения Н.А.Назарбаева последнего времени на мировых форумах и его важнейшие научные публикации носят программный характер. Важно отметить взвешенную позицию Президента РК, который вполне правомерно считает, что в современных условиях непродуктивно искать крайних и виноватых. Сейчас важнее сосредоточиться на определении глубинных дефектов системы, породивших столь мощные мировые катаклизмы, а главное — на поиске путей их полного устранения. Для этого необходим системный подход к радикальному обновлению мировой экономики, становлению новой, по-иному построенной модели мировой экономики, политики и глобальной безопасности. Для этого потребуются колоссальные усилия всего мирового сообщества, мобилизация интеллектуальных и материальных ресурсов и немалое время.

Предстоит выстроить радикально новую логику и выработать новые общие «правила движения» по этому переходу, который Н.А.Назарбаев условно называет как мир глобального Транзита. Так, эмитенты мировой валюты не несут никакой ответственности ни перед кем из ее основных субъектов-пользователей, ни перед мировым сообществом в целом. Весь механизм новой мировой валютной системы важно строить на основе системы опережающего мониторинга грядущих вызовов века, мира и человечества. Новая система мировой валюты должна стать современной и бездефектной, быть продуктивным источником устойчивого развития мировой экономики и процветания общества.

Механизмы реализации новой модели глобальной экономики взаимообусловлены с масштабной интеграцией. Казахстан вместе со своими партнерами по региональной и континентальной интеграции (СНГ, ЕврАзЭС, ЦАС и ШОС) уже давно находится в русле глобального тренда первой четверти XXI в. — формирования региональных интеграционных объединений. Все они, но в разной степени готовности, имеют возможность стать региональными зонами «транзитала» со своими миссионерскими центрами межгосударственных наднациональных расчетно-валютных единиц. Страны ЕврАзЭС и ШОС, создавая Евразийский центр транзита, могут стать инициаторами ускоренного развития транзитных валют и «транзитала» не только в Евразии, других континентах, но и во всем мире, скоординированно продвигая глобальную инициативу плана радикального обновления (ПРО) в международных, мировых и всемирных органах, организациях и экономических форумах.

Начало XXI в., вопреки надеждам на улучшение мирового порядка, оказалось насыщенным угрозами и вызовами, которые ученые обозначают как общецивилизационный кризис. Он явно является системным, поскольку мы наблюдаем одновременные признаки кризисов производственного, энергетического, экологического, продовольственного, социального и даже военно-политического. Но в основе всего лежит глобальный финансово-экономический кризис, порожденный в том числе и дефектами мировой валютно-финансовой архитектуры. И негативные проявления будут только нарастать до тех пор, пока не будут устранены главные причины глобального кризиса мировой экономики.

Джозеф Стиглиц, известный экономист, лауреат Нобелевской премии, призывает страны Азии к созданию новой наднациональной всемирной резервной системы и прямо указал на Азию как на место практического начала этого процесса. Можно серьезно поддержать эту идею, например, силами СВМДА — Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии. Двадцать ведущих стран Азии, входящих в эту организацию, уже на своем ближайшем саммите большой азиатской двадцатки (А-20) вполне могли бы принять решение о создании рабочей группы по разработке Азиатской наднациональной электронной расчетной единицы. Это был бы абсолютно естественный шаг стран А-20 в русле единого мирового тренда создания региональных валютно-расчетных единиц (экию, евро, акю, динар, сукре, афро) как закономерного процесса развития здоровых частей мировой экономики.

Н.А.Назарбаев отмечает необходимость объединения усилий стран по разработке и введению в обращение наднациональной расчетно-платежной единицы (а затем и валюты) принципиально нового класса. Радикальная новизна этого пути состоит в сознательном и целенаправленном переходе от старых валютных единиц иллюзорной оценки стоимости к новым инструментам реальной оценки истинной ценности товаров и услуг.

Определение нового класса региональных и мировых финансовых инструментов, идущих на смену старых валют, включает в себя следующие параметры: во-первых, это новая законная мировая валюта, в отличие от старой резервной; во-вторых, это новая демократическая валюта, эмитируемая демократическим эмиссионным центром в интересах всего человечества; в-третьих, это инструмент реального измерения «истинной» стоимости, в отличие от иллюзорной оценки «мнимой» стоимости; в-четвертых, это новый финансовый инструмент контролируемого производства прибыли, в отличие от инструментов бесконтрольного ее накопления; в-пятых, это новый финансовый инструмент, целеполагающей конкуренции и прибыли, служащий единым долгосрочным целям развития стран, народов, мира и человечества, в отличие от старых инструментов конкуренции и прибыли, служащих эгоизму, наживе и жадности.

Выступая на 62-й Сессии Генеральной Ассамблеи ООН 25 сентября 2007 г., Н.А.Назарбаев предложил разработать глобальную энергоэкологическую стратегию и обсудить ее на Всемирном саммите по устойчивому развитию в 2012 г. После этого учеными России, Казахстана и других стран были проведены комплексные исследования по анализу мировых тенденций, построению энергоэкономического баланса и динамики энергопотребления для решения энергоэкологических проблем, стоящих перед человечеством. Кроме того, были исследованы методы достижения баланса между экономическими и технико-технологическими возможностями, с одной стороны, и требуемыми энергоэкологическими параметрами — с другой.

Н.А.Назарбаев дал оценку результатов исследований по научным основам формирования экономически и социально эффективной Глобальной энергоэкологической стратегии на период до 2050 г. и дальнейшую перспективу. На основе анализа действующей ситуации и тенденций обобщены основные параметры глобального экономического развития и соответствующего энергетического обеспечения. Показаны пути согласованного использования традиционных и возобновляемых источников энергии с применением новейших технологий. Это позволит реализовать экологически безопасный поток энергии, достаточный для решения социально-экономических проблем человечества и обеспечения бессрочной энергоэкономической безопасности на основе сценариев достижения экологически и социально эффективного состояния мировой экономики и энергетики.

Таким образом, современный новый этап развития общества — это «время глобальных стратегических решений» и «радикального обновления глобального сообщества» в условиях становления новой модели функционирования мировой экономики. Волны глобальных кризисов в различных сферах, охвативших планету с конца XX в. и в начале XXI столетия, заставляют все глубже задумываться о судьбе человечества. Возникает необходимость объединения усилий стран и народов в поисках путей совместного выживания и процветания.

Список литературы

1. Доклад о торговле и развитии, 2009 год. Обзор // Конференция ООН по торговле и развитию. ООН, Нью-Йорк и Женева. — 2009. — Сент. // www.usrr-encyclopedia.ru

Пути совершенствования механизма регулирования рынка труда в АПК

Бисеков А.Т., Сураганова С.К.

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана

Ауылдағы еңбек нарығын реттеуді жетілдіру механизмдері республикадағы және облыстардағы халықты жұмыспен қамту саясатының белсенділігін арттыру арқылы мүмкін болады, олардың негізгі бағыттарының бірі — арнайы әлеуметтік бағдарламаларды және механизмдерін талап ететін қоғамдық жұмыстарды ұйымдастыру болып табылады. Аграрлық сектордағы еңбек нарығын тиімді пайдалану арқылы ғана республиканың оңтайлы экономикалық даму бағыттарын жүзеге асыруға және ауылдық жерлердегі жұмыспен қамтуды өсіруге болады. Жұмыспен қамту саясатының әдістерінің бірі жергілікті жерлердегі шағын және орта бизнесті, жеке кәсіпкерлікті жұмыспен қамту бағдарламаларын дайындау және жүзеге асыру. Жаппай ауылдағы жұмыссыздықты зерттеу үшін ауыл тұрғындарының экономикалық белсенді және белсенді емес нақты жағдайын анықтау және АӨК еңбек нарығындағы бекітілген жұмыссыздық жалпы ауылшаруашылық деңгейінің санын жеткізу мақсатында аймақтық аграрлық еңбек нарығын реттеу механизмдерін жетілдіру қажет.

Perfection of the mechanism of regulation of a labour market on village are possible at activization of a state policy of employment of the population in republic and its areas, one of the cores which direction is the organization of public works requiring development of the mechanism of their realization and special social programs of planned public works. Only at effective action of a labour market in agrarian area realization of the optimal version of economic progress of republic and growth of employment of agricultural population is possible. One of the main methods of implementing active employment policy is the development and implementation of specific programmes to rural employment, development of small and medium-sized and individual entrepreneurship. A study of rural unemployment is needed to identify the actual state of the economically active and inactive population, the improvement of the mechanism of regulation of the regional (oblast) of markets of agricultural labour to a close approximation of the total rural unemployment to unemployment rate at the fixed labour market in agrarian and industrial complex.

На современном этапе развития экономики необходимо совершенствовать регулирование рынка труда не только по республике и отдельным регионам, но и по отраслям экономики. В каждой отрасли должны быть определены свои приоритеты и собственные пути решения проблем формирования рынка труда, занятости и безработицы. Так, для сельскохозяйственной отрасли исходные принципы решения данных проблем являются общими как для республики в целом, так и для ее регионов. Это обеспечение равных возможностей всем гражданам, проживающим на сельских территориях республики, доступа к продуктивной и оплачиваемой работе, признание свободы выбора человеком занятий в любой сфере общественно-полезной деятельности; уменьшение жестких ограничений в занятости, а также допущение возможной незанятости трудоспособных сельских граждан при наличии у них признаваемых законодательством источников дохода [1, 2].

Все это обуславливает, как показывает опыт развитых стран, децентрализацию политики занятости, что дает возможность приспособлять ее к региональным условиям. Политика занятости сельского населения должна носить гибкий и динамичный характер, активно способствовать перераспределению рабочей силы в межотраслевом и межрегиональном направлении. Децентрализация политики занятости предполагает ее реализацию по вертикали и по горизонтали: макроуровень – микроуровень (сельскохозяйственные предприятия), макроуровень — регионы, региональный уровень — сельские рынки труда, рынок труда женщин, молодежи на всех уровнях.

Исследования становления рынка труда в аграрной сфере свидетельствуют о том, что достижение продуктивной занятости и предотвращение роста сельской безработицы возможны при реализации ряда мероприятий.

Политика на аграрном рынке труда по установлению продуктивной занятости и предотвращению роста сельской безработицы ставит своей целью следующее:

- эффективное использование трудовых ресурсов села, рост численности экономически активного населения, достижение продуктивной и устойчивой занятости сельского населения;
- повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы в АПК;
- достижение соответствия между спросом и предложением рабочей силы на аграрном рынке труда;

- поддержка и защита целевых групп сельского населения, потерявших работу и испытывающих затруднения в трудоустройстве;
- расширение возможностей трудоустройства через сеть частных агентств занятости;
- совершенствование системы защиты внутреннего рынка труда;
- реализация мер по предотвращению нелегальной занятости сельского населения;
- развитие кадрового потенциала в АПК путем совершенствования системы обучения, переобучения и повышения квалификации;
- обеспечение мобильности трудовых ресурсов села путем регулирования трудовой миграции;
- совершенствование законодательства в сфере занятости сельского населения;
- социальное страхование от вынужденной безработицы;
- обеспечение участия представителей работодателей, сельских работников и общественных организаций в разработке и реализации государственной политики занятости;
- совершенствование структуры территориальных органов по вопросам занятости сельского населения.

Сущностные характеристики продуктивной занятости сельского населения как важнейшего элемента рынка труда, интегративно отражающего его системообразующие связи, позволяют сформировать социально-экономическую модель гибкого, регулируемого рынка труда в АПК. Существенными признаками данной модели, по нашему мнению, являются:

- динамичная рациональная структура занятости сельского населения, соответствующая позитивным тенденциям экономического развития и оптимальной структуре аграрного сектора;
- многообразие и гибкость форм занятости, учитывающих потребности сельскохозяйственного производства и личные интересы сельских работников, а также закрепленных в трудовом законодательстве и специальных нормах трудового регулирования;
- рыночное равновесие спроса и предложения рабочей силы в сельской местности на основе установления равновесной цены рабочей силы, соответствующей ее реальной стоимости;
- сбалансированность рабочих мест и рабочей силы на основе рационального территориально-отраслевого и профессионально-квалификационного распределения и перераспределения трудовых ресурсов, регулирования миграционных и демографических процессов в сельской местности;
- эффективная система оплаты труда, в полной мере реализующая свою воспроизводственную, регулирующую и стимулирующую функции;
- действенная экономическая и социальная мотивация аграрного труда, рассматриваемого в качестве средства обеспечения достойного уровня жизни и ведущей сферы самореализации личности;
- высокая конкурентоспособность рабочей силы, отвечающей по своим качественным характеристикам передовому уровню развития техники, технологии и организации сельскохозяйственного производства на основе многопрофильной профессиональной подготовки сельских работников, развитой способности к перемене видов деятельности в соответствии со структурными изменениями экономики АПК и конъюнктуры на аграрном рынке труда;
- качественные рабочие места, конкурентоспособные по уровню производительности, условиям и культуре труда с рабочими местами в развитых странах.

Данная модель базируется на сильных регулирующих функциях государства в единстве с рыночными механизмами, имеет социальную направленность, обоснованную систему прогнозирования и планирования процессов обмена и использования трудовых ресурсов села.

Объективный анализ фактического состояния рынка труда в АПК показывает, что задача достижения продуктивной занятости сельского населения, несмотря на ее декларирование, не включается и не может быть включена в концепцию реформ в качестве предмета практической политики, и это лишь усугубляет кризисные явления на рынке труда, все более увеличивая разрыв между задекларированной моделью продуктивной занятости и реальным состоянием рынка труда.

Формирование рациональной занятости сельского населения предполагает постепенное преодоление регрессивных тенденций ее развития на основе выхода из экономического кризиса, предотвращение дальнейшего снижения объемов сельскохозяйственного производства, валового

внутреннего продукта и жизненного уровня сельского населения, установление рациональных пропорций спроса на рабочую силу, занятости и безработицы в аграрной сфере.

Политика оптимизации занятости сельского населения должна опираться на научно обоснованные целевые программы для определяющих сфер аграрного сектора; финансово-кредитную и налоговую поддержку приоритетных направлений экономического развития АПК; стимулирование развития сельскохозяйственного производства, а не посреднической деятельности, различных социальных форм хозяйствования; создание благоприятных условий для иностранных инвестиций, и прежде всего в производственную сферу, производящую сельскохозяйственную продукцию. При этом рационализация занятости ограничивает развитие аграрного рынка труда уровнем инвестиционных возможностей, степенью зрелости рыночных отношений и рыночных институтов, приоритетом экономических интересов в использовании трудового потенциала АПК. Вместе с тем данная политика должна учитывать принцип социальной справедливости [3].

Таким образом, рациональную занятость сельского населения следует рассматривать как систему занятости, по своим структурным и качественным характеристикам отвечающую особенностям рыночного хозяйства, содержанием которого являются активные структурные сдвиги в аграрной сфере, осуществляемые в соответствии с требованиями интенсивного типа воспроизводства.

Особенности АПК обуславливают приоритет регулирующих и контролирующих функций государства при формирующемся рыночном механизме функционирования рынка труда. При этом если на начальном этапе реформирования в государственной политике на рынке труда в аграрной сфере доминируют законодательные и административные, преимущественно регламентирующие меры, то по мере достижения оптимальной занятости сельского населения в систему государственного регулирования все органичнее включаются организационные, правовые, социальные и экономические меры стимулирующего характера.

По нашему мнению, механизм регулирования рынка труда и занятости сельского населения региона (области) должен включать весь комплекс правовых, социальных, экономических и психологических факторов, создающих необходимые условия функционирования рынка труда в АПК.

Меры по регулированию рынка труда в АПК условно можно разделить на две группы:

- осуществление необходимых условий для более эффективного использования имущественного и ресурсного, в первую очередь трудового потенциала, аграрного сектора, который может быть задействован в процессе устойчивого развития регионов, активизация рыночных условий, создание и развитие различных производственных объектов и институциональной среды;
- приоритетное развитие социальной сферы в сельской местности, ее ориентация на нужды бедного сельского населения, с упором на базовое образование и здравоохранение, продовольственное обеспечение и социальную защиту.

В данном случае основное внимание необходимо уделить первой группе мер, проводить в селах и районах экономическую политику, направленную на расширение рабочих мест и повышение уровня занятости, повышение доходов населения за счет содействия и стимулирования использования свободных производственных мощностей, реконструкции, реструктуризации и диверсификации действующих и создания новых производственных объектов малого и среднего предпринимательства.

Важнейшим стимулирующим механизмом регулирования является создание и развитие современной производственной инфраструктуры в сельской местности (сети дорог, объектов транспорта, энергетики, водного хозяйства, связи и коммуникаций, улучшение на их базе электро-, газо- и водоснабжения) и осуществление соответствующей долгосрочной инвестиционной политики в этой сфере.

Совершенствование механизма регулирования необходимо производить через взаимодействие администрации регионов, областей и районов с департаментами занятости и управления народного образования. В целях более эффективного осуществления мер по комплексному регулированию аграрного рынка труда и достижений сбалансированности спроса и предложения рабочей силы следует разработать такую программу занятости сельского населения, которая должна быть тесно связана со структурной перестройкой АПК республики, регионов, областей и районов, особенно с принимаемыми мероприятиями социально-экономического развития их, будет осуществлять более

эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направленных на сохранение существующих и создание новых рабочих мест.

Использование предлагаемой комплексной программы занятости сельского населения будет способствовать:

- содействию внутриотраслевого перемещения сельских работников на межобластном, областном и районном уровнях и обустройству переселенцев;
- стимулированию гибких форм занятости и самозанятости, нестандартного режима работы, неполного рабочего дня в сельской местности и т.д.;
- повышению конкурентоспособности сельских работников, созданию психологического настроения на переподготовку, получение дополнительных профессий и новых специальностей;
- экономическому стимулированию сельскохозяйственных предприятий, создающих дополнительные рабочие места для женщин, молодежи и других социально уязвимых групп сельского населения;
- созданию дополнительных рабочих мест в соответствии с прогнозируемыми приоритетами развития различных сфер АПК в регионе (области);
- эффективному использованию средств фонда занятости для компенсации затрат работодателям при создании новых и содержании дополнительных рабочих мест на базе сельхозформирований в виде ссуд и льготных кредитов;
- формированию квалифицированных кадров как в сельскохозяйственном, так и в других отраслях.

По нашим расчетам, реализация программы снизит уровень сельской безработицы до 5 %, сократит долю бедного населения на 10 %.

Осложнение ситуации на рынке труда и рабочей силы на селе в значительной мере связано с динамикой ее спроса и предложения. Анализ состояния рынка труда в АПК показывает, что спрос на рабочую силу со стороны сельскохозяйственных формирований устойчиво сокращается при росте ее предложения на рынке аграрного труда. Общая численность ищущих работу за 2010 г. возросла на 26,5 % потребности сельскохозяйственных предприятий. В результате коэффициент напряженности увеличился с 1,2 до 1,5, при этом в структуре спроса преобладали рабочие профессии (свыше 75 %), в то время как в структуре предложения их доля составляла около 28 %. Напротив, при спросе специалистов высшей квалификации в 9,7 % их количество на рынке труда в АПК превышало 30 % от общей численности зарегистрированных сельских безработных.

Динамика спроса и предложения рабочей силы приобрела устойчиво отрицательное сальдо — предложение более чем в 3 раза превышает спрос. При сопоставлении этих данных с данными о высвобождении, свидетельствующими о значительном замедлении его темпов (в 2008 г. была высвобождена лишь одна треть от запланированной численности), становится очевидным, что задачи перераспределения трудовых ресурсов во многом вместо рынка труда и рабочей силы стали решать сами сельскохозяйственные предприятия, пытаясь в условиях все уменьшающихся возможностей трудоустройства сохранить персонал.

Сложившаяся динамика процессов, происходящих на рынке труда в АПК, показывает, что согласование спроса и предложения рабочей силы в определенной степени осуществляется за счет действия стихийных внутренних регуляторов. Внешнему регулятивному воздействию на рынке труда в АПК, как известно, более подвержен спрос, и прежде всего через регулирование процессов высвобождения рабочей силы и создания новых рабочих мест. Однако, как показывает практика, реальное высвобождение сельских работников в течение последних 2 лет снижается, создание новых рабочих мест отражает стихийный характер переливания рабочей силы в более высокодоходные сферы деятельности, в большинстве случаев со значительным снижением социально-профессионального статуса.

Количество вновь созданных рабочих мест на селе, связанных со структурной перестройкой экономики, не превышает, как показывает анализ, 3–5 % от их общей численности. Не случайно среднее значение численности трудоустроенных службами занятости от общего объема фиксированного рынка рабочей силы в 1995 г. составило 26,2 %, в 1998 — 17,7 %, в 2010 — 15 %. То есть $\frac{1}{10}$ обратившихся в службу за помощью решали вопрос трудоустройства самостоятельно.

При формировании современного рынка труда в АПК на преобладание стихийного фактора указывает и характер причин, обуславливающих высвобождение рабочей силы. За анализируемый

период опережающими темпами растет численность уволившихся по собственному желанию, при этом уменьшается доля высвобожденных в связи с изменениями в организации производства.

Основным фактором роста уровня текущей сельской безработицы является прогрессирующее ухудшение условий труда и, главное, его оплаты. Рабочая сила на селе катастрофически утрачивает свою реальную цену, что деформирует отношения занятости на селе, полностью разрушает мотивационный механизм к производительному труду и эффективности сельскохозяйственного производства, искажает объективные законы функционирования рынка труда.

В ходе анализа сложившихся тенденций формирования рынка труда в аграрной сфере выявлено, что за последние десять лет произошли регрессивные изменения в структуре и качестве занятости, довольно четко проявила себя деформализация трудовых отношений, резко снизилась регулирующая, стимулирующая и воспроизводственная функция заработной платы, ослабла мотивация к творческому и производительному труду.

Из практики установлено, что достижение полной и эффективной сельской занятости не может быть обеспечено только лишь экономическими методами. Совершенствование управления трудовыми ресурсами требует принципиально новой системы социально-экономических приоритетов, где главным должно быть гарантированное право людей на труд, растущее удовлетворение социальных потребностей сельских работников.

В целях достижения оптимального сочетания между спросом и предложением рабочей силы необходима комплексная система регулирования занятости работников села, осуществляющая, в первую очередь, маркетинговые функции, которая предполагает выделение следующих составляющих: уровень удачи или неудачи при достижении цели, обратные связи и их адаптация, контролируемые или неконтролируемые факторы.

Адаптация под влиянием обратных связей представляет собой изменения в плане маркетинга, которые осуществляют сельскохозяйственные предприятия, чтобы приспособиться к неконтролируемой окружающей среде. К основным неконтролируемым факторам, определяющим успех маркетинговой деятельности, относятся: экономика, политика производства, потребителей, конкуренция, технология и средства массовой информации.

Контролируемые факторы — это факторы, осуществляемые сельскохозяйственными предприятиями.

Организационный базис рынка труда составляет в АПК комплекс контрактных отношений между свободными субъектами на всех уровнях, а важнейшими её функциями являются:

- определение и поддержание эластичного соответствия между спросом и предложением рабочей силы сельской местности;
- пропорциональная сбалансированность между трудоспособным сельским населением и рабочими местами;
- рациональное перераспределение сельских работников по отраслям аграрного сектора и регионам;
- регулирование оптимальной величины цены аграрного труда и т.д.

Следовательно, при установлении задач и направления регулирования и управления рынка аграрного труда предполагается изучение следующих элементов рыночного механизма:

- организационно-экономические и социально-политические рычаги и методы их согласования;
- спрос и предложение, соответствие между ними;
- факторы, влияющие на объем и структуру спроса и предложения;
- показатели, характеризующие их динамику.

Таким образом, механизм регулирования рынка труда должен включать комплекс социально-экономических, правовых норм и правил, обеспечивающих социально-трудовые взаимоотношения субъектов на рынке труда. Зарубежный опыт высокоразвитых стран показывает, что наиболее эффективным организационным принципом функционирования динамичного рынка труда остается организация сотрудничества между предпринимателями, профсоюзами и государством. Между тем положения договорных отношений, закрепленные в трудовых и общих законодательных решениях, диалектически меняются и совершенствуются по мере развития экономики и демократизации общества. Данное сотрудничество — результат развития общественного сознания компромиссного типа, принимающего как наиболее целесообразную формулу поиска решения переговоры,

нахождение взаимоприемлемых условий, учет интересов всех без исключения общественно-политических и экономических сил страны.

Профсоюзы с помощью коллективных договоров проводят свою политику в отношении финансирования страховых фондов: государственных страховых фондов от безработицы, размеров и длительности выплаты пособий по безработице и т.д. Коллективные договоры, заключаемые между предприятиями, профсоюзами и государством, служат весьма эффективной формой производственно-трудовых отношений, обеспечивающих непосредственное участие трудящихся не только в развитии экономики, но и, в первую очередь, на рынке труда.

Самостоятельная позиция сельских работников на рынке труда, достаточно ясное понимание национальных проблем позволяют им выдвигать и поддерживать конструктивные экономические и социальные программы развития АПК. У них возникают высокое самосознание и чувство национальной ответственности, заинтересованность не только в собственном благополучии, но и — вследствие понимания значимости стратегических предпосылок для него — стремление к благополучию и развитию сельскохозяйственных предприятий, фирм региона, страны.

Практикуемая в настоящий период в Республике Казахстан система социального партнерства выражается в форме заключения трехсторонних соглашений на республиканском, отраслевом и региональном уровнях. В частности, в Законе Республики Казахстан от 18 декабря 2000 г. «О социальном партнерстве в Республике Казахстан» [4] отмечается, что на республиканском уровне должно заключаться Генеральное соглашение между Правительством Республики Казахстан, республиканскими объединениями работодателей и республиканскими объединениями работников.

На отраслевом уровне заключаются отраслевые соглашения между соответствующими исполнительными органами и уполномоченными представителями работодателей и работников.

На региональном уровне заключаются региональные (областные, городские, районные) соглашения между местными исполнительными органами, объединениями работодателей, работников.

Содержание данных соглашений может предусматривать положения:

- об оплате, условиях и охране труда, режиме труда и отдыха;
- о механизме регулирования оплаты труда, исходя из уровня цен и инфляции, прожиточного минимума и выполнения показателей, определенных соглашением;
- о доплатах компенсационного характера;
- о содействии занятости сельского населения, профессиональной подготовке и переподготовке сельских работников;
- об организации охраны здоровья работников на сельскохозяйственном производстве путем создания благоприятных условий для работы и отдыха и обеспечении соответствующей окружающей среды;
- о мерах по пропаганде здорового образа жизни на селе;
- о специальных мероприятиях по социальной защите сельских работников и членов их семей;
- о мерах защиты работников на случай временной приостановки сельскохозяйственного производства;
- другие положения по социально-трудовым вопросам, не противоречащие законодательству;
- о содействии в развитии социальной инфраструктуры сельской местности.

Исходя из наших исследований данные соглашения могут быть более усовершенствованы, если в них отразить положения, направленные на повышение динамичности аграрного рынка труда. Нами предлагается включать в них пункты относительно длительности безработицы, пособий по безработице. Причем в республиканских, отраслевых, региональных соглашениях эти позиции должны быть различны, ибо уровень жизни и конкурентная среда на монополистических, олигополистических и классических рынках труда различны. Данные положения, с одной стороны, заострят специфику национального рынка труда, с другой — будут ориентировать на повышение интенсивности и динамичности функционирования в целом всего казахстанского рынка труда.

Одним из основных методов реализации активной политики занятости является разработка и реализация определенных программ по занятости сельского населения, развитию малого и среднего и индивидуального предпринимательства. В этих целях была разработана Государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 2000–2004 гг. и Государственная программа по борьбе с бедностью и безработицей на 2004–2006 гг.

Механизм регулирования создания рабочих мест на селе должен включать целый комплекс мер по экономическому, организационному, нормативно-правовому, информационному стимулированию и поддержке малого и среднего предпринимательства, использованию современных и устоявшихся форм финансирования и исходить из непосредственного выполнения статей Закона Республики Казахстан «О занятости населения».

Проведенные нами исследования теоретических аспектов и практических особенностей по данной проблематике в АПК подтверждают, что механизм регулирования рынка труда и занятости сельского населения не может действовать разрозненно по элементам и блокам, так как приоритеты и меры реализации активной политики занятости выявляются на основе тесного взаимодействия и совершенствования структур элементов механизма поддержки малого предпринимательства на селе, реструктуризации промышленного производства и создания системы эффективных рабочих мест на селе.

Исследование общей сельской безработицы необходимо для выявления реального состояния экономически активного и неактивного сельского населения, совершенствования механизма регулирования региональных (областных) рынков аграрного труда в целях более тесного сближения численности общей сельской безработицы до уровня безработицы на фиксированном рынке труда в АПК.

Становление казахстанской модели рынка труда и формирование основных ее параметров на среднесрочную перспективу, до 2015 г., должны учитывать не только сложившуюся ситуацию на рынке труда аграрного сектора, но и изменившуюся конъюнктуру на мировом рынке труда.

На протяжении последних трех лет положение на рынках труда большинства экономически развитых стран ухудшилось: уровень безработицы в Испании составлял в 2000 г. 14,2 %, в 2008 г. — 12,8 %; во Франции, соответственно, — 9,5 и 8,5 %; Германии — 10,7 и 9,9 %; Швеции — 6,1 и 4,9 %; Великобритании — 6,5 и 6,0 %; США — 3,9 и 4,5 %; Японии — 4,8 и 5,0 %; Австрии — 3,7 и 3,8 %. Самый низкий уровень безработицы имеют Люксембург — 2,5 % и Нидерланды — 2,9 %. Приведенные данные показывают значительные колебания в показателях уровня безработицы по странам развитой рыночной системы, где сложившийся уровень безработицы сохраняется в течение длительного периода времени, несмотря на проведение в этих странах активной политики занятости.

Одним из основных направлений активной политики занятости является организация общественных работ, которая требует разработки механизма их реализации, совершенствования нормативно-правовой базы и источников финансирования, разработки специальных социальных программ планируемых общественных работ.

Совершенствование механизма регулирования рынка труда в направлении развития общественных работ требует:

- исходить, по мере возможности, при организации общественных работ из демографического состава безработных, их образовательно-профессионального уровня, что особенно важно для аграрного сектора;
- усилить престиж общественных работ путем их организации в сфере обеспечения образовательных, медицинских услуг, экологического оздоровления и благоустройства сельских территорий и увеличения продолжительности временных общественных работ сроком до 6 и более месяцев;
- разработать специальные программы организации общественных работ в АПК.

Данные направления совершенствования механизма регулирования модели рынка труда в АПК возможны при активизации государственной политики занятости населения в республике и ее областях. Только при эффективном действии рынка труда в аграрной сфере возможна реализация наиболее оптимального варианта экономического развития республики и роста занятости сельского населения

Список литературы

1. Назарбаев Н. Казахстан – 2030. Послание Президента страны народу Казахстана. — Алматы: Ғылым, 1998. — 96 с.
2. Указ Президента Республики Казахстан «Об утверждении Стратегического плана развития Казахстана до 2010 года». — Алматы, 2001 // www.azk.gov.kz
3. Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан от 28 июня 2001 г. № 886. — Алматы, 2001 // www.kazpravda.kz
4. Закон Республики Казахстан «О социальном партнерстве в Республике Казахстан» от 18 декабря 2000 года // www.zakon.kz

The place of the entertainment industry in the overall structure of the tourist market of the Republic of Kazakhstan

Mamrayeva D.G., Tashenova L.V.

Karaganda State University named after academician E.A.Buketov

Мақалада Қазақстан Республикасындағы көңіл көтеру индустриясының қазіргі жағдайы қарастырылған. Мәдени-ағартушылық мекемелердің, оның ішінде клубтар, кітапханалар, ойын-сауық және демалыс саябақтары, мұражайлар, театрлар, концерттік ұйымдар, хайуанаттар бақтары мен цирктердің қызметтерінің статистикалық көрсеткіштері негізінде талдау жүргізілген. Қазақстан Республикасындағы мәдени мекемелерге тұтынушылардың келуі пайыздық қатынаста көрсетілген. Сонымен қатар отандық көңіл көтеру индустриясының қалыптасу мәселелері мен саланы дамыту тенденциясының негіздері анықталған.

В статье авторами показано современное состояние индустрии развлечений в Республике Казахстан. Проводится анализ основных статистических показателей культурно-просветительных учреждений, в частности, клубов, библиотек, парков развлечений и отдыха, музеев, театров, концертных организаций, зоопарков и цирков. В региональном разрезе показан объем оказанных развлекательных услуг. В процентном соотношении представлена посещаемость досуговых учреждений в Республике Казахстан. Данная статья нацелена на выявление основных тенденций развития и проблем становления отечественной индустрии развлечений.

The entertainment industry is one of the youngest branches of the social and cultural spheres. Economic science that studies the industry is just beginning to develop. The composition and structure of the industry are not precisely defined.

Fun, meet people's spiritual needs, assesses your own personality, its role in analyzing the extent of different social systems. The processes are carried out as entertainment in the natural and the artificial environment.

In statistics, there is no criterion for the selection of the entertainment industry companies. This is due mainly to two reasons. First of all, organizational and economic features of the entertainment business are difficult to define. There are a variety of enterprises, creating conditions for the entertainment. They are scattered in many areas, not related to the traditional classification of the entertainment. In some cases the creation of conditions for the entertainment — it is the main activity of the company (disco as an independent company), in others — support (games store as part of the economy hotel), third — a side (dancing in the library).

The second reason is that there are no required activity classifications. Entertainment has not received a particular place among many other activities.

There is a varied practical experience in determining the boundaries of the entertainment industry. In world practice, such as:

- 1) company whose main activities are related human needs in entertainment: circuses, zoos, amusement, games, amusement parks, mobile camps, etc.;
- 2) entertainment businesses: theaters, cinemas, art studio, philharmonic orchestras, ensembles, music halls, art and music groups;
- 3) sports facilities: skating rinks, arenas, halls, clubs, water parks, scuba diving centers;
- 4) the establishments, where introduction to cultural values is accompanied by entertainment: museums, exhibitions, clubs, internet centers;
- 5) companies providing entertainment in the form of an auxiliary or ancillary activities: hotels, tourism businesses, recreation areas, historic sites (for example, the famous Gothic cathedral can be used for entertainment purposes as a lookout of the city);
- 6) industrial enterprises producing the equipment and inventory, recreational goods (TVs, radios, recorders, cameras, etc.).

Thus, in practice, entertainment industry includes not only typical recreational facilities, but also some of the material production enterprise. Theoretical clarification of the boundaries of the entertainment industry is an unsolved problem.

The entertainment industry is aimed at creating conditions for entertainment, i.e. set of phenomena, which are curled on the availability of the process fun. The origin of the need for entertainment motivates people to action — finding entertainment.

The dynamics of the emotional needs is accompanied by a change in the background. A person seeking an object of entertainment and feels anxiety. After finding it, feels a sense of joy. The emotional focus of the entertainment industry is the creation of new personal and social needs in the existing premises.

The entertainment industry is responsible for:

- education;
- forming an optimistic mood;
- education;
- rest;
- development of human culture.

Currently, the entertainment industry is as an independent, relatively isolated element of the economic system, involving considerable material, financial and human resources. In this regard, the entertainment companies are characterized by specific technologies, management systems, the result of the activities, and organization of staff.

The main function of the industry is creating moods, education and personal development. In fulfilling these functions, the entertainment industry involved in the reproduction of labor, human capital increases. In addition, like other sectors of the economy, it performs the production, the revenue function and the function of employment.

The principal characteristics of the process fun include:

- 1) the voluntary choice of entertainment;
- 2) an unlimited list of entertainment;
- 3) a previously prepared individual to consume entertainment;
- 4) frequent change of amusement;
- 5) combining entertainment with other activities.

Among the most important tasks of modern entertainment industry include the following.

1. Based on the important role of entertainment in the formation of the human person, in the study of patterns of need and trends in the entertainment industry. Creation of adequate models of the entertainment industry will contribute to more effective management of relevant processes and improve the effectiveness of social policies.

2. The entertainment industry in some developed countries turned into a lucrative area of capital investment with short payback period. Development of a competitive network of companies provides a person a huge selection of specific forms of entertainment.

3. Modern life is characterized by an accelerated pace and constant stress. Increased risk of diseases of the nervous system. Escape from reality and relaxation are important landmarks of human entertainment.

4. The demand for entertainment, especially the extent and functioning of enterprises depends on the size and ways of spending free time.

5. An important factor in shaping the entertainment media is the income of the population. Need to identify and assess the factors determining the efficiency of the entertainment industry.

6. Managing the development of the entertainment industry should be based on full information.

The practice of creating special conditions for the organization of the processes of entertainment has led to a sufficiently powerful entertainment industry. The latter, in its present form, was formed by the end of XX century [1].

The beginning of the third millennium is characterized by intensive development of the global entertainment market. Business based on the organization and conduct of entertainment, bringing huge profits and accumulating billions of dollars.

Demand for entertainment is characterized by a number of features. The scale of demand depends on the presence and amount of free time, socio-demographic characteristics and income. Factors participating in entertainment — sex, age, level of culture, education, occupation, especially education and facilities and incentives. The needs for entertainment associated with the human life cycle, as well as an annual, monthly, weekly and daily cycle. Entertainment is usually combined with other activities: recreation, plus entertainment, sport, plus entertainment, education plus entertainment, etc.

Companies are organized by the state of the entertainment industry, business and nonprofit organizations. The property of the state — national and local (city) parks, stadiums, several sports facilities, beaches,

etc. It is possible vacation without pay or only partially paid holiday-makers. Some national parks have become the symbols of states. In the U.S.A, there are 367 national parks. Franklin D.Roosevelt said about them: «There is nothing more American than our national parks». In Canada there are 29 large national parks. The most famous among them is the Buffalo Park.

The commercial sector offers a wide range of services paid for vacationers: amusement facilities, private clubs, theme parks, etc. Among the objects of this type, the most famous in the world — parks and attractions Orlando (USA): World Animal Kingdom, Walt Disney World, Cypress Gardens, occupying 200 acres of land, wheeled steamer, Shaw water skiing, ballet on ice, the Sculpture Garden of the plants rides.

Nonprofit sector of the entertainment industry provides facilities for recreation, not pursuing the goal of profit. In international practice in this sector operate a variety of organizations:

- clubs of ethnocultural orientation (Chinese, Indian, Ukrainian, etc.);
- military organization (aero clubs, parachute clubs, shooting clubs, amateur clubs, etc.);
- student organizations (clubs dance, amateur song, etc.);
- service industry companies, responsible for sports and entertainment recreation workers;
- organizations developing entertainment programs for special population groups — the mentally ill, mentally retarded, people with disabilities (Special Olympics for disabled, deaf clubs, etc.);
- religious organizations.

Entertainment market of the Republic of Kazakhstan is changing from the beginning of our country as an independent state. The collapse of the Soviet Union led to disintegration of the leisure industry in the country. Many cinemas and sports facilities have closed, which currently tend to represent shopping centers. For much of the population, of all pre-existing forms of spending free time, except for a hobby, had only to television. Began with the 1999 economic recovery has led to an increase in revenue. At the beginning of the population released more and more money and this led to the fact that different kinds of entertainment for the people have become more affordable. In the country was rapidly developing new industry — the entertainment industry, which at this stage of development of our country is one of the most dynamic sectors of the economy.

Statistics confirms this: the average monthly nominal wage per employee in Kazakhstan in August 2011 was 93,106 tenge, an increase compared to the same month last year to 15.2 % in real terms by 5.7 %. And about 5–7 % of their wages average citizen of Kazakhstan is spending on entertainment [2].

The key factors are not only the wages of Kazakhstan, but also the growth of the country's population and its needs. For example, the number of theaters in Kazakhstan has increased from 51 in 2005 to 59 in 2010, the museums — from 187 to 205 clubs with 2409 to 3120, libraries 3664 to 4137, parks, entertainment and recreation, from 50 to 84. Only the number of zoos, circuses and concert organizations, virtually unchanged (Table 1). Number of organizations engaged in film screenings, increased sharply in 2006, then gradually began to decrease [3].

Table 1

The increasing number of cultural institutions in the period from 2005 to 2010

| Cultural and educational institutions | Years | | | | | |
|---------------------------------------|-------|------|------|------|------|------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Clubs | 2409 | 2600 | 2824 | 3050 | 3119 | 3120 |
| Libraries | 3664 | 3848 | 3935 | 4071 | 4116 | 4137 |
| Holiday Park | 50 | 53 | 63 | 66 | 80 | 84 |
| Museums | 187 | 185 | 195 | 198 | 204 | 205 |
| Theaters | 51 | 53 | 55 | 57 | 57 | 59 |
| Cinemas | 120 | 194 | 149 | 136 | 124 | 123 |
| Circuses | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| Concert organizations | 66 | 61 | 67 | 73 | 69 | 67 |
| Zoos | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 |

Note. Compiled by author based on data from the Statistical Agency of the Republic of Kazakhstan.

As can be seen from Table 1, the most common in the territory of our republic was building new cultural establishments of club type, which in six years increased by 711 facilities. Visit a zoo or circus only in major cities of Kazakhstan.

During the period from 2006 to 2010 in Kazakhstan entertainment services were provided in the amount of 581,087 million tenge. Thus, only in 2010, sports facilities and recreation services have reached 55 548 million tenge (Table 2).

Table 2

The volume of rendered services for the entertainment years 2006–2010 (million tenge)

| Entertainment services | Years | | | | |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Facilities for the production of films, videos, TV programs, recording and music | 6302 | 7885 | 8925 | 11887 | 15405 |
| Services for creating programs and broadcasting | 25435 | 31218 | 34451 | 31437 | 29470 |
| Services in the field of creativity, arts and entertainment | 7510 | 9029 | 9822 | 11845 | 14559 |
| Services of libraries, archives, museums and other cultural institutions | 11050 | 13284 | 14451 | 15753 | 18512 |
| Services for the organization of gambling and betting | 2716 | 3283 | 3530 | 3059 | 9274 |
| Sport and tourism services | 37209 | 44288 | 47997 | 45953 | 55548 |
| TOTAL | 90222 | 108987 | 119176 | 119934 | 142768 |

Note. Compiled by author based on data from the Statistical Agency of the Republic of Kazakhstan

Regarding the volume of services in Kazakhstan, the share of entertainment has 6.1 %. Of these, 2.2 % are sports facilities and recreation services, 0.7 % — is a service of libraries, archives, museums and other cultural institutions, 0.6 % represent a service in the field of creativity, art and entertainment services the organization of gambling and betting services 0.4 %; services for the production of film, video and TV programs, recording and music make up 0.6 %; services for the creation of programs and broadcasting — 1.1 %.

Figure 1 shows the percentage of entertainment services in 2010.

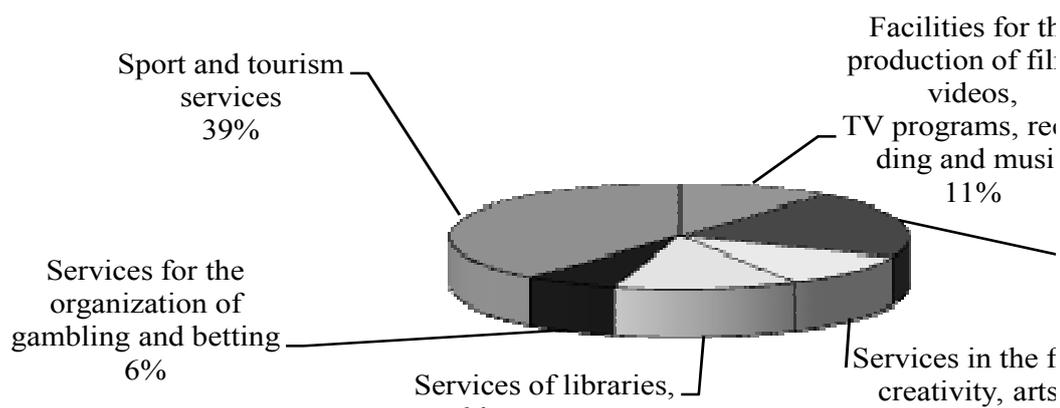


Fig. 1. Percentage of entertainment services

If we consider in the context of entertainment services, we see that the sports facilities and recreation services are key in Kazakhstan.

Affecting the distribution of entertainment services by regions of the Republic of Kazakhstan, there is the undisputed leader stands Almaty region, and the city of Almaty. Almaty region gives way to the South — Kazakhstan region only for the provision of services for creating and broadcasting programs. But the minimum amount of available entertainment services have the following areas: Zhambyl (services for the

production of films, videos, TV programs, recording and music facilities in the area of creative arts and entertainment), Western — Kazakhstan (services for the creation of programs and broadcasting services the organization of gambling and betting services, sports facilities and recreation services), Mangistau (services of libraries, archives, museums and other cultural institutions). It is also not developed the scope of service for the organization of gambling and betting services in Aktobe and Karaganda regions.

From two thousandth years in the field of culture were achieved certain results. Each year, the number of existing museums on the territory of Kazakhstan, on average increased by 17 %. Along with the increasing level of education there is a demand for bibliographic information. This led to an increase in library users by an average of 2.5 percent compared with last year, which in turn gave rise to the need for technical support libraries (almost 50 % of computerized). In 2010 the number of readers was the order of 4.5 million people, 1.5 million of them — the children. Every year an increasing number of books in the national language, which in 2010 accounted for 28.5 % of the total number of books.

The most famous libraries are based in major cities of Kazakhstan: Almaty, Astana, Aktobe, Atyrau, Taraz, Ust-Kamenogorsk, Uralsk, Karaganda, Kostanai, Kyzylorda, Semei, Pavlodar and Petropavlovsk [4].

In the 205 museums in Kazakhstan is 2.5 million pieces. Number of visitors to museums at the end of 2010 was 4.3 million.

Most of Kazakhstan's famous theaters are located in Almaty. This State Academic Opera and Ballet named after Abay, Kazakh State Academic Drama Theatre named after M.Auezov, Republican Korean Theater of Musical Comedy and many others. The second place was divided by the number of theaters, Astana, Karaganda and Shymkent. On the third place are located the cities of Kazakhstan, as Aktobe, Kostanai, Pavlodar, Semipalatinsk, and Uralsk [5].

These figures indicate that most of the theaters located only in major cities of Kazakhstan, with a population exceeding 100,000 people. Accordingly, the smaller the town, the lower the theaters. Statistics show that in the 2010 theatrical performances attended by about two million people. Total audience for the year was 11,755 performances demonstrated.

Construction of the circuses in small towns in Kazakhstan — it is not cost-effective, and conversely, if the population of the city is about to reach a million and has already achieved, there is bound to come Circus. In Almaty there are already two of the circus, in Karaganda and Astana — one by one, and, more recently, new circus opened in Shymkent. In 2010, the circus of our Republic was held 364 performances. The number of visitors was 128,000 people.

Zoos in Kazakhstan at exactly the same as, and circuses. The reason for the lack of a large number of zoological objects as they become unprofitable due to the small towns. They are located on a map of Kazakhstan a little differently. The triple-known zoos make Almaty, Karaganda, and Shymkent. That's zoos in North Kazakhstan and East Kazakhstan regions appeared to show the fauna of the regions of the country. Number of visitors of zoos is equal to 746 thousand people a year.

More than 7129 revenues amounted to KZT of organizations that featured movies. Of these, 5555.5 million tenge (77.9 %) at the enterprises of private ownership. Last year, the screenings were performed in 87 movie theaters, as well as with the use of 364 mobile and stationary film projectors. There have been 365.4 thousands of cinema, which was attended by about 10 million people. The share of adult education was 76.3 %. Kazakh films watched 830.8 thousand people, the Russian — 1896.1 thousand people and foreign — 7352.4 thousand people. 18 organizations — the filmmakers have created over 2010 films and 144 short films, 134 of them — national films [6].

In Kazakhstan, at the end of 2010 there were 67 concert organizations. For the year were held 6401 concerts. For comparison, in 2008 were organized 7464 concerts, and the number of organizations was 73 units. Statistical data suggest that consumer demand for different types of live events is reduced. In 2010, the concert came 2.9 million people, including at the Philharmonic — 2.1 million, the pop — 821,000 people. Most philharmonic concerts held in the Karaganda region and pop — in Kostanai. The largest number of concert organizations in Almaty.

The most visited sites in the entertainment industry in 2010 were entertainment and leisure parks, 40 % of the population, 24 % visit the cinema of the population of Kazakhstan. The least visited are zoos, circuses, and club organization (Figure 2).

The most popular among Kazakhs enjoy entertainment and leisure parks. This is where almost every citizen of our republic, from the smallest to adult who spends his free time and those parks are market leaders in entertainment services. In 84 amusement parks of the country over the last year was visited by 16.4 million people. Among the recreational facilities in amusement parks and recreation (2155 units), the

number of gaming machines is 1197 objects, and the number of attractions in the sum equals 670. Housed amusement parks in the country are extremely uneven. Most of all leisure facilities located in the two capitals of our country: Astana and Almaty. Areas such as Kyzylorda, Akmola, Mangistau and the West Kazakhstan are deficient in amusement parks and recreation.

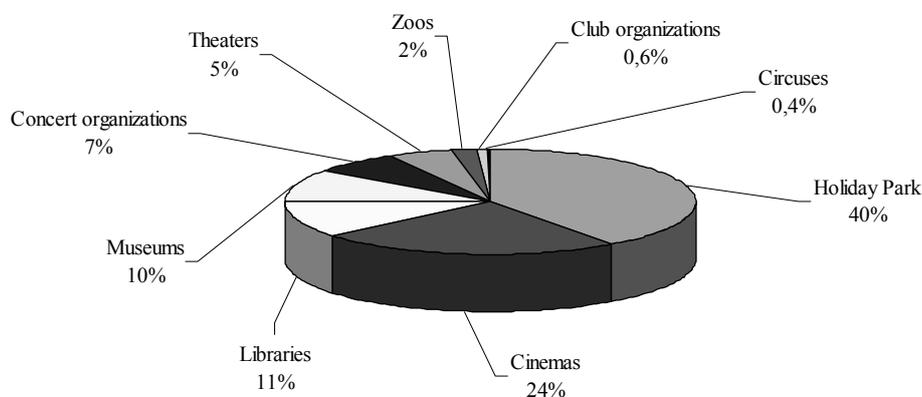


Fig. 2. Attendance leisure facilities

In Kazakhstan, there are 3120 cultural establishments of club type. The number of amateur art groups — 13 161, the number of participants in the aggregate amounts to 181,580 people. The leader in number of establishments of club type is Akmola, an outsider — Mangistau.

Thus, all of the above data suggest that the clear leader in the spectrum and quantity of services provided by the entertainment is the city of Almaty. Following the leader — the capital of Astana, Karaganda, which not so long ago, ranked second in terms of population, and Shymkent, the rapid growth that started recently. In general, Southern Kazakhstan, in a given period of time, provides the greatest number of entertainment services, followed by North and Central. East and West Kazakhstan are located at the bottom. For example, in western Kazakhstan are no circuses and zoos.

With regard to the preferences of the population, most Kazakhs like to spend their free time at amusement parks and recreation. The next position among leisure facilities occupies cinemas. Third place belongs to the libraries, the fourth — the museums, and the fifth — concert organizations. The last thing people visit zoos and circuses, which is primarily due to their small number in the territory of our republic.

In general, it can be argued that the domestic market for entertainment is almost formed. However, almost all the segments have not yet reached its peak, or the master is not occupied niches. Indicative comparison of network entertainment companies in Europe and the U.S. show that even in quantitative terms is significant backlog of Kazakhstan — entertainment centers, motels, campgrounds, hotels, car rental items to museums, parks, and other objects of the entertainment industry in Kazakhstan is ten times smaller. At the initial stage are such recreational facilities as health clubs, golf clubs, theme parks, movie theaters and cinemas circuit for motorists, coffee club type. Many times smaller the number of water parks, swimming pools, tennis courts and centers of winter sports. Underdeveloped market of services for the full family entertainment. Today, families are offered other, simpler forms of entertainment. Nevertheless, the entertainment industry is beginning to gain momentum due to an increase purchasing power and the accumulated experience of managers in the management of recreational facilities infrastructure.

References

1. http://www.coolreferat.com/Индустрия_развлечений
2. <http://news.gazeta.kz/art.asp?aid=350270>
3. Tourism in Kazakhstan 2005–2009 / Statistical Yearbook / Astana, 2010.
4. http://kv.ucoz.kz/news/razvivaja_kulturu_sovremenного_kazakhstana/2011-08-28-8244
5. http://ru.encyclopedia.kz/wiki/Театры_Казахстана
6. <http://profinance.kz/2011/04/15/bolee-7129-mln-tenge-dood-organizaci-osuestvli.html>

Вопросы расширения форм и сфер применения государственно-частного партнерства

Турысбекова Г.К., Кокебаева А.М., Оспанов Е.Ж.

Международный казахско-турецкий университет им. Х.А.Ясави, Туркестан

Мақалада мемлекеттік-жеке серіктестік механизмдерін пайдалану тенденциялары қарастырылған, қаржылық жобалау механизмі мен күшіндегі заңнаманы жетілдіру негізінде оның формаларын және қолданылуын кеңейту ұсыныстары негізделген.

This article deals with the tendencies of mechanisms use of state-private partnership. Suggestions on forms expansion and spheres of its application on the basis of the mechanism of financial designing and current legislation perfection are proved.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой взаимовыгодное сотрудничество государства и частного сектора в отраслях, традиционно относящихся к сфере ответственности государства на условиях сбалансированного распределения рисков, выгод и затрат, прав и обязанностей, определяемых в соответствующих договорах.

В целях реализации принятого курса на развитие концессионной модели государственно-частного партнерства в Казахстане сформирована законодательная база, создающая правовую основу реализации отдельных крупных концессионных проектов. Основным законом, регулирующим концессионные отношения, выступает Закон «О концессиях», принятый в 2006 г. и предоставляющий возможность для частного инвестора инвестировать финансовые и технологические ресурсы, свой опыт и новые технологии в государственные активы. Наряду с этим были внесены поправки, касающиеся концессий, в Бюджетный и Налоговый кодексы, в Закон «Об автомобильных дорогах». В целях экспертизы концессионных проектов на всех этапах их подготовки и участия в оценке эффективности их реализации Правительством в июле 2008 г. создан Казахстанский центр государственно-частного партнерства.

В соответствии с Законом о концессиях объектом концессии выступает существующий объект, находящийся в государственной собственности, или объект, который будет создан в будущем в результате исполнения условий договора концессии. Применяемая в настоящее время в Казахстане модель ГЧП — ВТО (строительство (реконструкция) — передача — эксплуатация) основывается на том, что частный сектор строит объект, передает его государству, а затем получает право на эксплуатацию и взимание платы за использование.

Согласно Закону о концессиях концессионеру предоставляется право временного владения и пользования объектом государственной собственности на условиях, установленных в соответствующих договорах концессии, при этом у него нет права распоряжения объектом. Кроме того, в соответствии с Законом о концессиях в целях поддержки деятельности концессионера могут предоставляться один либо несколько мер государственной поддержки.

В рамках законодательства по вопросам концессии используется ряд утвержденных нормативных правовых актов, которые влияют на правовое регулирование планирования и реализации концессионных проектов:

- правила, определяющие порядок организации представления, рассмотрения и отбора концессионных проектов;
- правила, определяющие порядок проведения конкурса по выбору концессионера;
- требования к разработке или корректировке, а также проведению необходимых экспертиз технико-экономического обоснования концессионного проекта, инвестиционного проекта для предоставления государственных гарантий;
- требования к экспертизе концессионных предложений, конкурсной документации, концессионных заявок, представленных участниками конкурса при проведении конкурса по выбору концессионера, и проектов договоров концессии;
- методика определения стоимости объекта концессии, концессионного проекта и суммарной стоимости государственной поддержки деятельности концессионера;

– правила, определяющие порядок мониторинга и оценки концессионных проектов на условии софинансирования из бюджета.

Тарифы на регулируемые виды услуг устанавливаются в рамках Закона Республики Казахстан «О естественных монополиях и регулируемых рынках».

Для дальнейшего расширения практики реализации общественно значимых проектов по механизму ГЧП представляются недостаточными существующее законодательство и опыт по применению одной из контрактных форм ГЧП на основе договора концессии при реализации проектов в транспортном и энергетическом секторе.

В целях совершенствования правовой и институциональной основы в данной области требуются решения для развития механизмов ГЧП в отраслях традиционной ответственности государства, а также меры, направленные на создание необходимых условий для повышения инвестиционной привлекательности проектов, реализуемых с использованием механизма ГЧП.

В связи с тем что при реализации крупномасштабных инвестиционных проектов с использованием механизма концессии, как правило, возникает необходимость в привлечении дополнительных инвестиций, представляется целесообразным использование положительно зарекомендовавшего себя в международной практике инструмента проектного финансирования. Суть проектного финансирования заключается в том, что в лице концессионера может выступать специальная финансовая компания (далее — СФК), создаваемая спонсором (спонсорами) проекта для реализации одного конкретного проекта с использованием механизма ГЧП.

В силу своей гибкости эта форма является эффективным инструментом привлечения средств в условиях нестабильной экономики.

Особенность инструмента проектного финансирования заключается в оценке способности проекта стабильно генерировать текущие и будущие денежные потоки. Именно эти потоки становятся источником средств для обслуживания и возврата долга и выплаты дохода на капитал, инвестированных в проект.

Законом Республики Казахстан от 20 февраля 2006 г. «О секьюритизации» урегулированы вопросы покупки будущих или существующих прав требований на стадии эксплуатации объекта, т.е. при реализации проектов ГЧП в эксплуатационном периоде, у концессионера существует возможность привлечь средства посредством переуступки прав требований путем выпуска облигаций, обеспеченных выделенными активами, или, иначе говоря, секьюритизироваться.

В соответствии с законодательством о секьюритизации определено, что права требования — это денежные требования, возникающие в процессе осуществления организатором основного вида деятельности, подтверждающая возможность использования данного механизма только в эксплуатационный период.

Для создания условий развития инструмента проектного финансирования для реализации проектов с использованием механизма ГЧП необходимо предусмотреть возможность создания СФК с особым юридическим статусом.

В проектах, реализуемых с использованием механизма ГЧП, государство должно устанавливать необходимые параметры и стандарты передачи объектов государственной собственности по контрактам, определять возможность, механизмы и объемы предоставления мер государственной поддержки и сохранять за собой контрольные функции за состоянием объекта концессии и качеством оказываемых услуг.

На частный сектор должны быть возложены обязательства по соблюдению условий контрактов, обеспечивающих качество предоставляемых товаров/работ/услуг в рамках реализации проекта.

Законодательное урегулирование использования проектного финансирования будет способствовать организации финансирования проектов, при котором:

1) будет осуществляться уступка прав требований по будущим денежным потокам, поступающим от реализации проекта (выделенные активы), которые будут являться основным обеспечением для обслуживания и возврата привлеченных средств;

2) будет создаваться новая юридически обособленная специальная финансовая компания для привлечения и обслуживания проектного долга.

Кроме того, использование инструмента проектного финансирования будет направлено на минимизацию рисков, защиту и усиление прав кредиторов, снижение юридической неопределенности при реализации проекта и, как следствие, повышение привлекательности проекта.

По мнению специалистов, ожидаемый экономический эффект после законодательного урегулирования вопроса проектного финансирования будет выражаться в следующем:

- привлечение прямых и портфельных иностранных инвестиций за счет минимизации рисков казахстанской стороны, что улучшит инвестиционный климат и перспективы внешнего заимствования для казахстанских заемщиков в целом;
- реализация проектов не предполагает предоставления государственных гарантий и не приведет к росту госдолга, так как финансирование проектов будет осуществляться под будущие денежные потоки от самого проекта;
- влияние на развитие финансового сектора и предоставление новых возможностей для финансовых институтов по инвестированию в инфраструктурные и иные капиталоемкие проекты за счет снижения риска.

По нашему мнению, дальнейшее развитие государственно-частного партнерства связано с совершенствованием его отраслевой направленности, с расширением его сферы в отраслях традиционной ответственности государства.

Необходимость определения наиболее приоритетных отраслей для применения ГЧП для каждой страны и для региона возникает в связи с невозможностью одновременного привлечения инвестиций во все отрасли экономики страны в полном объеме, а также с выделением отдельных отраслей, особо важных для поступательного развития национальной экономики, в качестве приоритетных.

В условиях принятия в Казахстане курса на активное развитие государственно-частного партнерства в его полноценном виде представляется целесообразным рассмотреть зарубежный опыт ГЧП, его отраслевой направленности в странах с разными уровнями социально-экономического развития.

Как показывает анализ мирового опыта, среди случайно выбранных, реализованных с помощью концессионной формы ГЧП проектов лидирующее положение (41,8 %) занимает социальная инфраструктура — здравоохранение, образование, развлечения, за ней, с небольшим отрывом (34,0 %), следует транспортная инфраструктура — автодороги, железные дороги, метро, аэропорты [1]. При этом следует отметить, что в мировой практике наблюдается зависимость выбора отраслевой ориентации использования ГЧП от уровня экономического развития страны.

Концессионная форма ГЧП, доказавшая свою эффективность при реализации общественно значимых проектов, получила преимущественное распространение в странах с высоким уровнем социально-экономического развития. Так, в странах «Большой семерки» реализована большая часть (более 2/3) общего количества выбранных проектов. Отраслевая структура использования концессионной формы ГЧП в развитых странах практически соответствует мировым тенденциям: на первом месте здравоохранение (30,0 %), на втором — образование (22,4 %), на третьем — автодороги (15,0 %). В то же время следует отметить существенные отличия в распределении приоритетных отраслей для рассматриваемых концессионных проектов среди стран «Большой семерки»: в США наиболее приоритетной отраслью выступают автодороги, в Великобритании, Италии, Канаде и Франции — здравоохранение, в Германии — образование.

Следовательно, в странах, характеризующихся развитыми рыночными отношениями, высоким уровнем производительности труда и уровнем ВВП на душу населения, высокими государственными гарантиями социальной защиты, большой продолжительностью жизни, высоким качеством медицинского обслуживания и образования, ГЧП интенсивно используется именно в отраслях социальной сферы — здравоохранении и образовании. Очевидно, достижение в этих странах высоких стандартов социального развития в определенной степени обусловлено умелым использованием преимуществ ГЧП в качестве эффективного инструмента реализации социальной политики государства.

Что касается группы «другие развитые страны», включающей 16 стран, то здесь лидирующее положение по числу использованных концессионных проектов ГЧП занимает отрасль, связанная со строительством и реконструкцией автодорог, а за ней, со значительным отрывом, следуют образование и здравоохранение.

В развивающихся странах и в странах с переходной экономикой реализовано менее 1/10 от общего числа выбранных концессионных проектов ГЧП, что свидетельствует о недостаточном использовании в этих странах этой эффективной формы привлечения инвестиционных ресурсов. Отраслевая структура концессионных проектов ГЧП в этих странах отличается преобладанием транспортной сферы, где реализовано более 90 % всех проектов. В России концессионные

соглашения используются преимущественно в жилищно-коммунальном хозяйстве, при строительстве автодорог, железных дорог и портов.

Согласно информации Казахстанского центра государственно-частного партнерства в настоящее время в Казахстане на стадии реализации находится семь концессионных проектов с предполагаемой общей стоимостью 212,2 млрд. тенге [2]. По двум из них — железнодорожной линии Шар — Усть-Каменогорск и межрегиональной линии электропередач Северный Казахстан — Актюбинская область — договоры концессии были заключены до принятия Закона «О концессиях», т.е. до июля 2006 г. Эти два проекта, реализуемые в сферах железнодорожного транспорта и электроэнергетики находятся на стадии завершения.

Остальные пять договоров концессии с общим объемом предполагаемых инвестиций 74 млрд. тенге, заключенные после принятия Закона «О концессиях», также реализуются в сферах транспорта (железнодорожного и авиационного) и электроэнергетики: проект пассажирского терминала аэропорта Актау; проект электрификации железнодорожного участка Макат — Кандыагаш; проект строительства газотурбинной электростанции в городе Кандыагаше Актюбинской области; проект строительства железнодорожного участка Ералиево — Курык и строительство железнодорожного участка Коргас — Жетыген.

Согласно Программе по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011–2015 гг., утвержденной в 2011 г. постановлением Правительства Республики Казахстан, к 2015 г. намечается реализовывать не менее 15 проектов ГЧП на общую сумму свыше 900 млрд. тенге [3]. При этом предусматривается охватить следующие направления, традиционно относящиеся к сфере ответственности государства: автомобильный транспорт, водоснабжение и водоотведение, жилищное строительство, коммунальное хозяйство, переработка твердо-бытовых отходов, газоснабжение, теплоснабжение, образование, наука, здравоохранение, пенитенциарная система.

Использование соглашений ГЧП в республике пока ограничивается концессионной моделью с отраслевой направленностью на сферы транспорта и энергетики, что соответствует тенденциям развития ГЧП в развивающихся странах. С учетом ориентации казахстанского общества на достижение мировых стандартов медицинского обслуживания и образования в ближайшем десятилетии, наряду с дальнейшим наращиванием использования форм ГЧП в транспортной и энергетической сферах, в соответствии с опытом развитых стран целесообразно расширение его границ в сторону социальной сферы.

Нам представляется, что в целях обеспечения активного внедрения ГЧП в социальной сфере, привлечения частного сектора для финансирования, строительства и эффективного управления объектами социальной сферы необходима проработка следующих системных вопросов:

- пересмотр перечня объектов, не подлежащих передаче в концессию;
- пересмотр мер государственной поддержки концессионера для предоставления возможности концессионеру возмещать не только инвестиционные, но и эксплуатационные затраты, объем которых будет зависеть от качества предоставляемых услуг;
- совершенствование договоров доверительного управления и аренды в рамках гражданского законодательства, с учетом основных принципов ГЧП, таких как долгосрочность и стабильность контрактов.

В данном случае возможна адаптация из международной практики механизма контракта на управление и содержание.

Применение контрактов на управление и содержание характерно для проектов, где необходимо повысить качество управления текущей деятельности объектов государственной собственности. При этом эксплуатационные расходы несет государство, частная сторона получает за свою работу оплату от государства в зависимости от качества услуг и не несет никаких инвестиционных затрат. Срок таких контрактов составляет примерно 3–5 лет. Обычно в управление передаются существующие объекты образования, здравоохранения, коммунальной собственности. Контракт охватывает собой как управление персоналом, финансовое управление и стратегическое планирование, так и отдельные услуги по техническому содержанию здания (питание, обслуживание оборудования, прачечная, рентген-услуги, кружки по танцам и музыке, спортивные кружки и т.д.), т.е. услуги, которые обычно отдаются на аутсорсинг.

В действующем законодательстве Республики Казахстан предусматриваются формы договорных отношений в виде договора на доверительное управление, по своей сути имеющего признаки ГЧП на основе контракта на управление и содержание.

Сотрудничество на основе ГЧП в обязательном порядке должно в себе содержать взаимовыгодное распределение прав и обязанностей сторон, которое должно включать в себя условия передачи государственного имущества, порядок распределения рисков, инвестиционные обязательства сторон и вознаграждения частному сектору.

Согласно действующему законодательству проведение тендера (конкурса) по определению доверительного управляющего не является обязательным, нет единого подхода к порядку передачи государственного имущества, находящегося в республиканской и коммунальной собственности.

В случае использования механизма ГЧП и заключения контракта на управление и содержание проведение конкурса по выбору частной компании на управление государственным имуществом является обязательным. Однако наряду с этим в действующем законодательстве присутствуют положения, требующие уточнения:

- объект доверительного управления в действующем законодательстве шире, чем объект по контракту на управление и содержание, в рамках которого передается только недвижимое имущество, находящееся в государственной собственности;
- существует различие между сторонами в договоре, в случае доверительного управления сторонами выступают учредитель доверенного имущества, доверительный управляющий, выгодоприобретатель, а также третьи лица. Кроме того, гражданское законодательство позволяет передачу в доверительное управление одних предприятий с государственным участием других. Тогда как по контракту в управлении и содержании со стороны частного сектора принимают участие только юридические лица, имеющие опыт, квалификацию и готовые внедрить новые технологии в проект;
- различны цели и условия передачи объекта. В рамках доверительного управления объект передается с правом или без права выкупа, с правом залога и передоверия третьим лицам, с обязанностью управляющего осуществлять инвестиции в объект.

В связи с этим необходим единый нормативно-правовой акт, определяющий порядок передачи недвижимого имущества, являющегося государственной собственностью, в управление и содержание частной компании. Она будет являться юридическим лицом без участия государства.

В случае применения контракта на управление и содержание государство сохраняет за собой контрольные функции в социально значимых секторах экономики, разрабатывая общие нормы работы, тарифную политику, привлекая при этом ресурсы частного сектора в виде квалифицированных кадров и ноу-хау в управлении объектом.

Список литературы

1. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики // Инвестиции в России. — 2008. — № 2. — С. 50–55.
2. Интервью заместителя председателя правления АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» Зере Сейдимбек агентству «Казахстан Сегодня» <http://www.kt.kz/index.php?lang=rus&uin=1133169071&chapter=1153469107>
3. Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011–2015 гг. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 июня 2011 г. № 731 // www.zakon.kz

Индустриялы-инновациялық технология және ауыл шаруашылығының даму мәселелері (Қарағанды облысының агроөнеркәсіп кешені негізінде)

Хамзина Г.М.

Қарағанды «Болашақ» университеті

В статье рассматриваются проблемы внедрения инновационных технологий в агропромышленном комплексе. Автор на примере предприятий районов Карагандинской области приводит данные сельского хозяйства, указывая на его тесную связь с экономикой республики в целом. Один из путей решения проблемы автор видит в привлечении иностранных инвестиций для крупных проектов аграрного сектора. В статье проанализированы процессы развития экономики страны, а также рассмотрены вопросы и проблемы, которые призваны поднять на новый уровень агропромышленный сектор экономики. Предлагается анализ научных трудов и специальных программ, которые помогут всестороннему изучению проблем сельского хозяйства. Раскрываются проблемы представителей агропромышленного комплекса, связанные с горюче-смазочными материалами и минеральными ресурсами. Предложены рекомендации для решения всех этих вопросов.

There are in the article considered problems of introduction of innovative technologies in the agro-industrial complex. The author on the example of the enterprises of various areas of the Karaganda region acquaints with the data about an agriculture condition, ascertaining thus its close connection with the economy of republic as a whole. The author sees one of ways of the decision of a problem in attraction of foreign investments for large projects of agrarian sector. Also there are in the article analysed developments of a national economy, and also questions and problems which could to lift agroindustrial sector of economy on a new level. The analysis of proceedings and special programs is offered in the article which will help all-round studying of problems of the agriculture. Problems of representatives of the agriculture, connected with combustive-lubricating materials and mineral resources are revealed. The author of clause offers recommendations for the decision of all these questions.

Қазіргі ғылыми-техникалық прогресс ұғымы индустриялы-инновациялық дамудан туындайды десек, соңғы жылдары шыққан зерттеулер аграрлық салаға қажетті озық технологияны көрсетеді және нақты іс пен ғылымның байланысы қажеттілігін айғақтайды. Бұл ойымызға А.А.Ақулов, А.С.Гаврилович [1], И.П.Буздалов, Б.И.Пошкус [2] сияқты авторлардың еңбектері дәлел. Сондай-ақ астықты аймаққа жататын Ресейде соңғы кезде жарияланған екі монографияны атау қажет. Олардың бірі нарық жағдайындағы аграрлық сала проблемаларына [3], екіншісі шыдамды астық түрін [4] дамытуға арналған.

ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаев Қазақстан халқына 2011 жылғы Жолдауында агроөнеркәсіп кешені қызметкерлерінің алдына нақты міндет қойған-ды, яғни 2014 жылы ауыл шаруашылығы саласында өнімділікті екі есеге арттыру және етті мал шаруашылығын дамыту басты мақсатқа жатқызылды.

Ел экономикасын қарқынды дамыту үдерісінен агроөнеркәсіп кешенін бөліп алып қарауға болмайды. Осы орайда бірнеше жайтты айтқан абзал:

1. Өткен ғасырдың тоқсаныншы жылдары КСРО-ның тарап, экономиканың бір орталықтан басқарылатын жүйесі тоқтағаннан кейін экономикалық байланыстардың үзілуі нәтижесінде бұрынғы посткеңестік елдердің бәрінде де экономикалық дағдарыс дүниеге келді. Бір нәрсені есте ұстаған абзал: ол — ауыл шаруашылығы саласының кеңес дәуірі тұсында да мемлекеттен дотация (қаржылай жәрдем) алып дамығаны.

2. Қазақстанда сол тұста ең басты міндет тұралап, тоқтап қалған өнеркәсіп, өндіріс саласына жан бітіру болды да, ауыл шаруашылығы саласына бәлендей назар аударылмады.

3. Жекешелендіру үдерісі жаппай әрі жедел жүргізіліп, кеңшарлар мен ұжымшарлар жаппай таратылды. Жергілікті жерде жекешелендірудің экономикалық, ғылыми механизмі толық ойластырылмағандықтан, бұл мәселе бәлендей оң нәтижеге қол жеткізуге алғышарттар жасай алмады. Осындай келеңсіздіктің арқасында шаруа қожалықтары өз өнімдерін өткізудің тиімді тетіктерін таба алмағандықтан, ауыл шаруашылығындағы шағын және орта бизнес, түрлі кәсіпкерлік, жауапкершілігі шектеулі серіктестері т.б. құрылмағандықтан, тығырыққа тірелді. Ақша-тауар (өнім)

қостағаны жүйеге айналмағандықтан, ауыл шаруашылығы өнімін өндіруші тауарын қала базарына тасыды, арзан бағаға өткізіп, өз қажеттіліктерін өтеуге тырысты.

Осы шағын талдаудың өзінен-ақ көптеген кемістіктерді байқауға болады: біріншіден, әлемнің аса күшті дамыған елдерінде шағын және орта бизнестің экономика бойынша алатын үлес салмағы алпыс пайызға ие болса, елімізде ол өте төмен деңгейде болды. Кәсіпкерлік банктерден несие алу арқылы ғана өркендей алады, ал банк жүйесін реттеп, үйлестірудің тиісті тетіктері жасалмады; екіншіден, мейлінше аз шығынмен мол өнім өндіріп, кіріс енгізуге әлем бойынша мойындалып, қалыптасқан ғылыми бағдарлама, жоспар, жобалар атқарушы органдар тарапынан қолдау болмағандықтан, жасалып, жүзеге асырылмады.

Бұл жайттардың орын алуы тек Қазақстанға ғана тән емес, кешегі Одақтас республикалардың бәріне ортақ проблема еді. Агроөнеркәсіп кешенін дамыту республика экономикасының дамуымен тығыз байланысты болғандықтан, басқа салалардың, әсіресе мұнай, газ секторындағы оң нәтижелердің арқасында ауыл шаруашылығы саласының өркендей бастауы тек соңғы жылдары ғана байқала бастады.

Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың агроөнеркәсіп кешенін дамытуға бағытталған, атқарушы билік органдарының алдына қойған міндеттеріне жататындар:

1. Ауыл шаруашылығы саласын тиімді дамыту үшін кешенді міндеттерді қамтитын арнайы бағдарлама жасау; ал, оның басымдылық тарапына жататындар: а) саланы дамытуға мемлекеттік және жергілікті бюджет есебінен қаржы бөлу; ә) шағын және орта бизнесті саланы көтеруге жұмылдырып, үлес салмағын ұлғайту.

2. Саланы, әлем тәжірибесіне сүйене отырып, индустриялы-инновациялық тәсіл бойынша дамыту.

3. Агроөнеркәсіп кешенін дамытуға бағытталған ғылыми еңбек, ұсыныс, тұжырымдарды пайдалану, яғни ғылым мен саланың өзара байланысын жолға қою. Республика өңірлеріндегі ауыл шаруашылығы саласының дамуы жердің құнарлығы, климаттың ерекшелігі, жайылымдық аймақтардың жағдайы т.б. сияқты жайттармен тығыз байланысты.

Орталық Қазақстан өңіріне жататын Қарағанды облысын алайық. Бұл облыстың барлық территориясында егін шаруашылығына басымдық береміз деу еш қисынға келмейді. Ұлытау ауданына қарайтын қазіргі Егінді, Терісаққан ауылдық округтерінің жерінде астық өндіруге топырақ құнарлылығы мол мүмкіндіктер береді. Ал, сол аудандағы Амангелді, Сарысу, Жетіқоңыр, Сарыкеңгір, Сәтбаев, Қаракеңгір, Байқоңыр т.б. ауылдық округтар жерінде егін егу мүлде тиімсіз. Сондай-ақ Жаңаарқа ауданындағы біраз территориядан астық алу тиімді болса да, жаппай егін етудің шығынға батыратыны және аян. Ал, біраз жері шөлейт және жартылай шөлейтке жататын Шет, әсіресе Ақтоғай ауданының (Еңбек, Ақши ауылдық округтарынан басқа) жерінде егін шаруашылығымен айналысу еш тиімділік әкелмейді. Жыл сайынғы қол жеткен нәтижелерге ғылыми сараптама жасасақ, облыс аудандарының агроөнеркәсіп саласын дамыту үшін басымдылық сипатқа ие мүмкіндіктерін көруге болады: Абай ауданы, негізінен, картоп, көкөніс өндіруге бейімделген. Бұқаржырау, Осакаров, Нұра аудандары, негізінен, астық шаруашылығын дамытуға негізделген.

Қарқаралы, Жаңаарқа, Шет, Ақтоғай, Ұлытау аудандарында аз көлемде болса да, жоғарыдағы салалар бойынша жұмыстар жүргізілгенімен, негізінен, мал шаруашылығы басым бағытқа ие екендігін көруге болады. Нақты деректерге ғылыми талдау жасау тұрғысынан назар аударсақ, былтырғы 2011 жылдың тоғыз айы ішіндегі нәтижелерге көз жеткіземіз. Қарағанды облысы бойынша 734 мың т астық жиналып, рекордтық көрсеткішке қол жетті. Орташа есеппен алғанда Бұқаржырау ауданы әр гектардан 12,1 ц, Осакаров, Нұра аудандары 12,0 және 11,1 ц астық жинаған.

Осы тұста бір-екі мәселені ғылыми саралаудан өткізудің барысымен таныстырсақ, жоғарыдағы аудандарға жататын «Шахтер» ЖШС әр гектардан — 18,1 ц, «Пржевальское» ЖШС 25,0 мың гектар жерден 34,9 мың т астық жинаған. Ал, «Қарағанды өсімдік шаруашылығы және селекция ғылыми-зерттеу институты» ЖШС әр гектардан 19,0 ц астық алып, ең жоғарғы көрсеткішке ие болған.

Аталмыш деректерден екі жайтты аңғаруға болады: біріншіден, ең басты салаға жататын астық шаруашылығында ЖШС жүйесінің жақсы табысқа жетуі көп нәрсені аңғартады; екіншіден, бұл саладағы осынау жетістіктерді құптай отырып, төмендегі ой-пікірімізді ортаға салғымыз келеді. Астық өндіру көп қаржылық шығынды талап етеді. Түпкі нәтиже шыққан шығынды қайтарып алумен ғана тәмамдалмай, кіріс кіргізумен өлшенбек. Астық өндіру сияқты күрделі саламен айналысу жеке, яғни, бір ғана кәсіпкердің қолынан келмейді. Оған түрлі қоғамдастық, серіктестік, кооператив сияқты біріге іс-әрекет жасайтын қуатты құрылымдар қажет. Тек сонда ғана экономикалық тиімділікке қол

жеткізуге болады. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік пе, әлде басқаша құрылым ба, оны агроөнеркәсіп кешенімен айналысатын (мысалы, мал шаруашылығы) басқа да салаларға енгізуді ойластырған абзал. Үшіншіден, әр гектардан 19,0 ц астық жинаған ЖШС жұмысын алсақ, неліктен ол рекордтық көрсеткішке қол жеткізді деген сауал туындайды. Жүргізген зерттеуіміз бойынша көзіміздің жеткені мынау: аталмыш серіктестікте бүкіл жұмыс ғылым мен шаруашылықтың тығыз байланысынан туындаған, яғни ғылыми тұрғыдан қалыптасқан ең озық деген тәжірибе басшылыққа алынған. Соның нәтижесінде бәлендей көп емес территориядан аз ғана шығынмен мол өнім жинауға мүмкіндік туған. Жүзеге асырылған шараларға жерді агротехникалық баптаудан өткізу, ылғал сақтау мәселесі, тыңайтқышты ұтымды пайдалану, егілетін тұқымдық бидайдың қалпын ескеру т.б. жатқан екен. Және ең тиімдісі, бүкіл науқандық жұмысқа кеткен шығынды аталмыш серіктестік толығымен қайтарып алумен бірге, мол кіріске ие болған.

Осы айтылғандардың өзінен-ақ бір ғана ЖШС жұмысындағы озық тәжірибені тек астық шаруашылығымен айналысатын шаруашылықтарға ғана емес, агроөнеркәсіп кешенінің басқа салаларына да ғылыми тұрғыдан негіздеп, таратқан дұрыс екенін пайымдауға болады. Егер бұл шара өз мәнінде жүзеге асса, астық өндірісімен айналысатын серіктестіктер жауын-шашынға тәуелді болып қалмас еді, ең қуаңшылық болған жылдың өзінде де орташа көрсеткішке қол жеткізген болар еді. Өндірілген астық өнімін өңдеу, яғни ұн тарту, 19,5 мың т жеткен. Ұн тартуды «Ақнар» ЖШС, «Дарад» ЖШС, «Самұрық» ЖШС, «Дамир АА» ЖШС жүзеге асырған.

Агроөнеркәсіп саласын өркендету оны техникалық жағынан жарактау болып табылады. 2011 жылы Қарағанды облысы бойынша лизингтік негізде құны 693 млн теңге болатын түрлі техникалар сатылып алынып, ауылдарға, атап айтқанда, Абай, Осакаров аудандарына берілген. Бұл аудандар астықпен ғана емес, картоп, көкөніс өсіріп, сатумен де айналысады. Бір ғана Абай ауданындағы «Астра Агро» ЖШС картоп жинауда әр гектардан — 359; «Шанс» ШҚ — 233; «Поливное» ШҚ 312 ц алу көрсеткішіне қол жеткізген. Жалпы, облыс бойынша былтырғы 2011 жылы картоп егу 809 гектарға, көкөніс 312 гектарға, майлы дақылдар 1656 гектарға ұлғайтылған. Сондай-ақ тұқым шаруашылығына облыстық бюджеттен 206 178,0 мың теңге қаржы бөлініп, ол ақша дәнді-дақылдар мен картоп және көп жылдық шөптің тұқымын арзандатуға бөлінген. Ал, республикалық бюджеттен бөлінген 64,0 млн теңге 2277 т дәнді-дақыл элиталық тұқымын сатуға жұмсалған.

Жалпы, агроөнеркәсіп кешенінде еңбектеніп жүргендер үшін шешуі қиын проблемалар жанар-жағармай және минералды тыңайтқыштар. Осы мәселені жеңілдету үшін науқандық жұмыс кезінде 199 417,0 мың теңге бөлінуі атқарушы органдар тарапынан жүзеге асқан пәрменді шара деп қолдауымыз керек.

Соңғы 2 жыл және 2011 жылдың 9 айында ауыл шаруашылығы дамуының оң тенденциялары байқалды. Ауыл шаруашылығының жиынтық өнім көлемінің орташа жылдық дамуының қарқыны 110,4 % құрады, мұндағы ең жоғарғы (17 %) өсім 2009 жылға келеді. Өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығы өнімдерінің дамуының орташа жылдық қарқыны сәйкесінше 115,7 % және 103,7 % құрады. Ауыл шаруашылығының жиынтық өнімі көлемінің өсімі дәнді дақылдардың жалпы түсімінің жоғары болуы есебінен жүзеге асты. 2011 жылдың қаңтар-қыркүйек айларында ауыл шаруашылығының жалпы өнімі көлемінің өсімі 103,7 % болды (өсімдік шаруашылығы — 102,8 %, мал шаруашылығы — 104,9 %).

Ауыл шаруашылығының жалпы өнімі көлемі құрылымында өзгерістер, яғни, өсімдік шаруашылығы үлесінің 2009 жылғы 61 %-ден 2010 жылы 58,4 % құлдырауы және мал шаруашылығы өнімі үлесінің сәйкесінше 39 %-дан 41,6 %-ға жоғарлауы байқалады.

1 - кесте

Ауыл шаруашылығының жалпы өнімі ағымдағы бағалармен (млн теңге)

| | 2009 ж. | 2010 ж. | 2011 ж. | % | | |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | | | 2009 ж. | 2010 ж. | 2011 ж. |
| Ауыл шаруашылығы | 533639 | 557390 | 459190 | 117,3 | 103,4 | 103,7 |
| Өсімдік шаруашылығы | 325770 | 325283 | 274493 | 128,5 | 102,9 | 102,8 |
| Мал шаруашылығы | 207869 | 232107 | 184697 | 103,2 | 104,2 | 104,9 |

Республикада негізгі ауыл шаруашылық дақылдарының егістік көлемі жыл сайын айтарлықтай кемуде. Айталық, 1993 жылы бұл көрсеткіш барлық санаттағы шаруашылықтар бойынша

35182,1 мың гектар болса, 2006 жылы — 21843,7, ал 2009 жылы 16195,3 мың гектарды құраса, 2010 жылы 16785,2 мың гектар болған, яғни 2006 жылы 1993 жылмен салыстырғанда 46 % болса, 2007 жылы бүкіл егіс көлемі 2006 жылғы көлемнің 103,6 % болып отыр.

Әлемдік экономикалық хал-ахуалына үңілген адам соңғы жылдары дүние жүзіндегі көптеген елдер тарапынан туындап отырған азық-түлікке деген өткір сұранысты байқайды. Халықтың күнделікті тұтынатын азық-түлік өнімдеріне деген сұраныс Қазақстанда өткір қойылып отырған жоқ. Елдің бұл орайдағы экономикалық әлеуеті аса қуатты. Алайда нарықтық заманда өмір сүріп жатқандықтан, оның негізгі ереже, заңдылығынан тыс тұра алмайтынымыз және мәлім. Азық-түлік өнімдерінің бағасы қымбаттауын нарық тәртібі деп бағалағанымыз орынды. Жалпы алғанда, нарықтық жүйеге көшкен елдер экономикасында орын алған бірнеше қадау-қадау мәселелер бар, тек солар ғана әлемдік тәжірибеде өміршең болып саналады.

2011 жылы дәнді-дақылдық егістік көлемі Қарағанды облысы бойынша 622,3 мың га құрады, ол жерден 503,4 мың т бидай жиналды. Орташа облыстық астық өнімділігі гектарынан 8,1 ц болды.

Алайда аудандар арасында да, ауыл шаруашылық құрылымдарының арасында да астық өнімділігінің үлкен айырмашылығы әлі де байқалады. Мысалы, Нұра ауданының ауыл шаруашылық құрылымындарында орташа астық өнімділігі 11,5 ц/га болса, «Шахтер» ӨК ол 6,3 ц/га, «Алтын дән» ӨК — 6,5 ц/га, ал «Алатау» ӨК — 2,7 ц/га, өндірістік кооперативі «Еңбекші» ӨК — 2,8 ц/га, «Қаппаров және К» ЖШС — 3,8 ц/га.

2 - к е с т е

Қарағанды облысы бойынша астық өндірісі

| | 2008 ж. | 2009 ж. | 2010 ж. | 2011 ж. |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Жинау көлемі, барлығы | 889,5 | 992,7 | 1164,7 | 1203,2 |
| Оның ішінде астық дақылдары | 495,7 | 622,0 | 722,4 | 778,1 |
| Картоп, га | 9568 | 9200 | 9567 | 9849,2 |
| Көкөніс, га | 2903 | 2600 | 3142 | 3152 |
| Майлы дақылдар, га | 200 | 75 | 365 | 330 |
| Көпжылдық шөп өткен жылдық | 326,6 | 326,6 | 326,3 | 261,1 |
| Көпжылдық шөп | 2,1 | 0,8 | 0,2 | 0,7 |
| Біржылдық шөп | 2,6 | 3,9 | 5,2 | |
| Сүрі | 49,8 | 27,5 | 97,6 | 150 |

1. Елдегі ең қажетті деген азық-түлік бағасының шарықтауына жол бермеу. Осы мақсатты жүзеге асыру үшін қалыптасқан тәсіл бар, ол — бәсекелестікке кеңінен жол ашу, яғни өнімнің зәру тауарға айналмауы үшін пәрменді шаралар қолдану. Өндірілген өнімнің мол болуымен қатар, оның сапа қасиетіне де айрықша назар аударған жөн. Бұл орайда біздің тарапымыздан жүргізілген зерттеулерге ден қойсақ, Қарағанды облысы бойынша былтырғы жылы өндірілген агроөнеркәсіп кешенінің өнімдеріне деген сұраныс жоғары және олар жеткілікті дәрежеде өндірілген. Ал, сапасына келсек, белгілі стандартқа сай екендігін айтқан абзал. Демек, мониторинг, менеджмент және маркетинг ұғымдарының осы орайда басты назарда болуы шарт екенін айтқымыз келеді.

2. Аграрлық секторда өндірілген өнімнің экспортқа шығарылуы. Бұл орайда а) өнім сапасы халықаралық қалыптасқан стандартқа сай болуы қажет; ә) айрықша басымдылық отандық өнім өндірушілерге берілуі керек, себебі ол арқылы, біріншіден, қазақстандық кәсіпкерлерді қолдау жүзеге асырылады, екіншіден, нарықтағы өнімнің үлес салмағына шетелдік тауарлар емес, елімізде өндірілген өнімдер көбірек ие болады, яғни импортты ығыстыру үдерісі басталады. Тұтастай алғанда, біз қарастырып отырған Қарағанды облысы өңірінде агроөнеркәсіп кешені саласына жататын тұрғыда бірталай оң істердің атқарылғанын көру қиын емес. Біз бұл жерде бүкіл сала бойынша (мал шаруашылығы, құс шаруашылығы т.б.) әңгіме қозғап отырған жоқпыз, тек астық шаруашылығына ғана қатысты мәселені қозғап отырмыз. Жоғарыда біз келтірген деректердің өзінен-ақ аталмыш саланың өсіп, өркендеу, даму үдерісін бастан кешіп отырғанын байқаймыз.

Осы тұста бірер мәселеге тоқталу керек. Біріншіден, кеңестік заманның өзінде ауыл шаруашылығы үкіметтен дотация (қаржылай жәрдем) ала отырып дамыған. Қазіргі жағдайда да атқарушы органдар тарапынан бұл салаға көмек көрсетіліп келеді. Нарықтық жағдайдың әлемдік тәжірибесіне зер салсақ, бөлінген қаржының қайтарымы болатыны мәлім. Демек, алдағы уақытта

мемлекет қаржысынан гөрі, өз әлеуетіне сүйеніп қызмет істеу — аграрлық сала қызметкерлерінің басты міндеті.

Екіншіден, экономиканың басқа салалары сияқты аграрлық салаға да тығыз байланыс тетіктерін қолға алу қажет. Өңірдегі «Қазақмыс» корпорациясы, «АрселорМиттал Теміртау», «Шұбаркөл» т.б. ірі өндіріс орындарымен келісім-шарт жасау арқылы ақша-тауар бірлігін молынан жолға қоюға болады. Яғни аграрлық сектор тікелей келісім-шарт бойынша өнеркәсіп кешені жұмысшыларын сапалы азық-түлікпен қамтамасыз етіп отырады, ал, өндіріс орындары шартқа сәйкес техникалық жарықтандыру т.б. мәселелерді аграрлық сектор үшін ұтымды түрде шешіп бере алады. Осынау алып кәсіпорындарда ауыл шаруашылығы техникасын, қосалқы бөлшектерді жасап шығаруға арналған оңтайлы шағын цехтар ашылса, екі жаққа да тиімді оң нәтижелер өмірге келетіні анық.

Үшіншіден, бүгінгі таңдағы аграрлық секторда қол жеткізген жетістіктерді сөз етсек, олардың түп негізі саланы индустриялы-инновациялық технология тәсілімен дамыту ісімен тығыз байланысты екендігін көреміз. Индустриялы-инновациялық тұрғыдан экономиканы дамытуға жататындар: заманауи техникамен қамтамасыз ету, қаржы көздерін оңтайлы шешу; озық тәжірибені меңгеру, инвестициялық жобаларды жүзеге асыру.

Бұл орайда ел экономикасын үдемелі индустриялы-инновациялық даму жолымен өркендету бойынша өңірде инвестициялық жобалар әзірленгенін айту керек. Еліміздің индустрияландыру картасына Қарағанды облысынан агроөнеркәсіп кешенін дамыту үшін құны 13 млрд теңгені құрайтын 6 инвестициялық жоба енген. Олардың ішінен егін шаруашылығына тікелей қатысты Қарағанды қаласында орналасқан «Номад» ЖШС астықты тереңдетіп қайта өңдеуді ұйымдастыру жобасын, тағы да осы облыс орталығында «КазАвиаСпектр» ЖШС Қазақстан Республикасында мамандандырылған ауыл шаруашылығы тікұшақтарының сериялық өндірісін ұйымдастыру жобасын айрықша атау қажет. Егер аталмыш инвестициялық жобалар, негізінен, 2011–2012 жылдар аясында жүзеге асатын болса, 2020 жылға дейінгі бағдарламаға бір ғана егін шаруашылығын дамытуға ірі жобаларды енгізу жоспарланған. Атап айтқанда, ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу, техникалық жарықтандыру, аграрлық сектордың машина-трактор парктерін жаңарту жобалары өңірдің ғана емес, еліміздің ішкі нарығындағы азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған.

Қандай елдің болса да, экономикалық даму көрсеткіші сол ел халқының әлеуметтік хал-жағдайы деңгейінің өсуімен тығыз байланысты болып келеді. Бұқара халықтың әлеуметтік жағынан қорғалуы, негізінен, елде жұмыссыздық, инфляция орын алған тұста жүзеге аспайды. Демек, халық әлауқатының өре-деңгейі неғұрлым жоғары болуы үшін жұмыссыздықпен күресу қажет. Тек сонда ғана еңбек етуші тұлға аз күнін өзі көріп, мемлекетке масыл болмайды, екіншіден, еткен еңбегінің нәтижесінде салық төлейді. Яғни, бюджет қомақтылығы жұмыс орнының үлес салмағына тікелей тәуелді.

Өткен ғасырдың тоқсаныншы жылдарындағы дағдарыс, жаппай жекешелендіру науқанында жіберілген кемшіліктерден республиканың басқа аймақтары сияқты Қарағанды облысы да тек соңғы жылдары ғана арыла бастады. Егер кеңестік дәуірдегідей ауыл шаруашылығына қуатты қолдау нарық жағдайында тура сондай ауқымда болуы мүмкін еместігін ескерсек, кәсіпкерлік, шағын және орта бизнес құрылымдарының мықты заңдық нормаларын жасап, жүзеге асырудың маңызы зор. Ауыл шаруашылығында астық өндіруші кәсіпкерлік құрылым, біздің ойымызша, міндетті түрде өз өнімінен пайда табуы қажет, ол — нарық талабы. Яғни осы тұста кәсіпкерге тиімді болуы үшін мықты бизнестік жүйе қажет, біріншіден, отандық кәсіпкер екі түрлі ұтымды да басымдылығы мол мәселені ескергені жөн: а) өз өнімінен ішкі рынок қажеттілігін қамтамасыз етуі; ә) өнімін экспортқа шығаруы. Шаруашылыққа таза пайда келтіруі үшін кәсіпкер өз өнімін экспортқа шығарғаны әлдеқайда пайдалы. Оған бұл тарапта тиісті жәрдем тек ішкі рынок сұранысын қанағаттандырғанда ғана көрсетілгені орынды. Себебі, ауыл шаруашылығы саласында ауа райының қолайсыздығы, қуаңшылық немесе жауын-шашынның тым көп болуынан астық егу және жинауда болатын кедергілер т.б. жайттарда кәсіпкерлік құрылымға тек қана өз еліндегі атқарушы органдар ғана көмектесіп, қолдау көрсетеді. Олай болса, бәрінен бұрын, ішкі рынокты өнімімен қамтамасыз еткен кәсіпкер қауымы өз тауарымен экспорттық байланысқа шығуы үшін мықты тетіктер болғаны жөн: а) астықтың әлемдік рыноктағы бағасы басты назарда болуы қажет. Яғни бұрынғы бағамен өнімді сату тиімсіз болып табылады; ә) өнім өндіруші өз өнімін тиімді бағаға сатуы үшін ол өзі байланыс жасайтын шетелдік тұтынушымен тікелей келісім-шартқа отырғаны абзал. Республикада астық өнімдерін мемлекет сатып алады және оны экспорттайтын да мемлекеттің өзі. Әрине, бұл жағдай кәсіпкерді түрлі әбігерден құтылтатыны анық. Алайда кәсіпкер тұтынушымен тікелей өзі байланыста

болса, өнімі әлемдік рыноктағы бағаға сай әлдеқайда қымбат болуы мүмкін, ал, мол ақша тапқан кәсіпкер салықты да қомақты түрде мемлекеттік құрылымдар да бұл істен тиімділікті сезінер еді.

Ауылдық жерде жағдайдың кезінде өте ауыр болғаны анық. Совхоздардың таратылуы, кәсіптің жоқтығы, сондықтан да жастардың қалаға қоныс аударуы т.б. келеңсіз жайттар, негізінен енді-енді ғана сауығып келе жатыр. Демек, ауылдық жерлерде еңбек етіп, кәсіпкерлікпен айналысатын, пайда табуға талпынатын жандар үшін мүмкіндік мол. Осы тұста кәсіпкерлікпен айналыспақшы адамдар үшін оңтайландырылған әрі бірыңғай қаржы-несие жүйесін жасап, оны үнемі ғылыми тәжірибеге сәйкес жетілдіріп отырған абзал. Атап айтқанда, кәсіпкер өз жұмысын бастауы үшін тиісті қаржы алуы керек, ол қаржыны тиімді түрде игеруі керек, белгілі бір уақытқа дейін алынған қаржыны үстемемен банкке қайтаруы қажет. Міне, осы тұста біздің қолымыздағы деректерге сүйенсек, несие алуда кәсіппен айналысатын жанның түрлі бюрократтық кедергілерге жолығып, күдер үзетін жайттары байқалады. Сонымен қатар, қандай өнім өндіруші кәсіпкер болсын, табиғат жағдайына тәуелділіктен әлі де болса құтылмағаны анық. Сондықтан да ол қуаңшылық т.б. жайттардың әсерінен мол өнімге қол жеткізе алмаған кезінде несиені өтеу мерзімін ұзарту мәселесі заңдастырылса, дұрыс болар еді. Және бір жайт, күні кешегі уақытта мемлекет тарапынан бөлінген қаржылық қолдаумен ғана дамыған аграрлық сала бүгінгі нарық жағдайында қайтарылуы тиіс қаржының төменгі ставкасына ие болса, бұл саланың өз уақыт ішінде-ақ өркендеп, қуатты құрылымға айналатыны анық.

Аграрлық секторды заманауи талапқа сай жоғарғы қарқынмен дамытудың барысында кездесетін және бір қиындық бар, ол — жанар-жағар май өнімдері. Әрине, оны арзан бағамен ауыл шаруашылығы еңбеккерлеріне сат деу қиын, себебі ол сала нарық жағдайында еңбек етуде. Нарық тек қана қаржы жүйесіне, ақша-тауар бірлігіне негізделеді. Алайда кәсіпкер өз қызметінде ішкі және сыртқы рынок сұраныстарын мықтап ескеретін болса, жанар-жағар май жүйесінің иелері де осы жайтты ескеруі қажет деген ойдамыз. Яғни олар да өз қызметін екі бағытта жүргізгені тиімді. Біріншісі — жанар-жағар май өнімдерімен елдің ішкі рыногындағы сұранысты қанағаттандыру, екіншісі — өнімді экспортқа шығару. Әрине, жанар-жағар май иелері үшін өнімінің экспортқа шығарылғаны пайда жағынан өте тиімді. Алайда осы тұста мемлекет тарапынан үйлестіру, реттеу жұмысы қажет. Ол жұмыс жанар-жағар май сатушылардың, ең алдымен, ішкі рынок сұранысын өтеуіне бағытталуы керек, себебі олар да отандық кәсіпкерлерге жатады. Егер бір қиындыққа ұшыраса, жәрдем беретін де мемлекет. Осыдан біраз уақыт бұрын әлемдегі экономикалық-қаржылық дағдарыс тұсында еліміздегі біраз банктердің жүйесі әлсіреп, қиындыққа кезіккені мәлім. Оларды сол тұста банкрот болудан аман алып қалған да мемлекет бюджетінің қаржысы болатын. Міне, осы мәселе де жан-жақты ойластыруды қажет етеді.

Ақиқатын айтсақ, еліміздің басқа өңірлері сияқты Қарағанды облысында да агроөнеркәсіп кешені бойынша қордаланып қалған проблемалардың бар екенін жасыруға болмайды. Олардың қатарына жататындар:

– ауыл шаруашылығы техникасының отандық өндіріс орындарында жасалмауы. Егер бұл іс дұрыс шешімін тапса, әрі арзан, әрі ықшам, әрі үнемді техника түрлерін бүгінгі ТМД елдерінің біразына сатып, пайда табуға болар еді. Және, бәрінен бұрын, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіретін отандық кәсіпкер, фермерлер үшін тиімді болар еді;

– қаржы-несие жүйесінде маңызды рөл атқаратын несие беруші мен кәсіпкер арасында тиімді келісім-шарт жасаудың ұтымды тетіктерін жетілдіру жолдарын қарастыру қажет;

– ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушінің тұтынушымен тікелей байланысқа шыға алатын инфрақұрылым жүйелерін әлемдік ғылыми тәжірибеге сүйене отырып, жасаған абзал;

– шалғайда орналасқан ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші кәсіпкердің техника түрлерімен жарақтану мәселесін шешумен бірге, көшпелі, шағын техникалық шеберханалар жүйесін мықтап қолға алған орынды;

– егер өнеркәсіп, өндіріске қажетті шикізат, пайдалы қазбалар қоры жөнінен еліміздің әлемге танымал ірі мемлекет екенін, ресурстары мол ел екенін ескерсек, КСРО кезіндегі тек шикізат өткізуші ел болып қалғанымызды ескеріп, бүкіл экономикада өңдеуші, өндіруші кәсіпорындарды өркендетуіміз қажет.

Айталық, шикі мұнайды шетелге сатқаннан түсетін табыс сол мұнайдан жасалатын өнім түрлерін өзімізде жасап, сатқаннан әлдеқайда кем болар еді. Демек, бұл жайт ауыл шаруашылығы өнімдеріне қатысты айтар болсақ, мал өнімдерін, атап айтқанда, етті, сүтті, жүнді қайта өңдеу әлдеқайда мол табыс әкелетіні мәлім. Біз бұл орайда елімізде, оның ішінде Қарағанды облысында ілгерілеушілік бар екенін айтуға тиіспіз, алайда бұл істің кемшіндеу екенін де жасыруға болмайды.

Бір ғана астық шаруашылығын алайық. Бидай т.б. өнімдерді қайта өңдеуден өткізсе, ол ішкі рыноктағы сұранысты да, экспорт саласындағы қажеттілікті де қанағаттандырады еді, әрі үлкен кіріс көзіне айналады еді.

Қарағанды облысы бойынша халықты көкөніс өнімдерімен қамтамасыз ету үшін осыдан екі-үш жыл бұрын көрші республикалардан өнім әкелу ісі жүзеге асырылған еді. Алайда халықтың қалтасындағы қаржыға бәлендей салмақ түсірмесе де, бұл шараның атқарушы органдар үшін бірталай қаржы жұмсауына алып келді. Демек, осы тұста нарық жағдайын қатаң ескере отырып, қаржыны қыс айында да өнім беретін көкөніс үшін жылыжайлар салуға жұмсаған орынды дегіміз келеді. Облыста ондай жылыжайлар бар, бірақ жеткіліксіз. Егер қаржы көзі қарастырылса, облыс қалалары маңында бұл істі жүзеге асыруға болар еді. Тіпті экономикалық пайда табу үшін облыс халқына қажетті өнім түрлерін өндірумен қатар, көрші облыстарға да өткізуге болар еді. Сонымен қатар қосымша жұмыс орындары ашылған болар еді, өнімді мол өндіре отырып, бәсекеге қабілетті шағын және орта кәсіпкерлік жүйесін дамытуға алғышарттар жасауға болар еді. Бұл ойымызға республика өңірлері бойынша ауыл шаруашылығы өнімдері бағасының әр қилы болып келуі дәлел бола алады. Астықты мол өсіретін облыстар үшін нан бағасын өсірмей ұстау қиын емес, ал, көкөніс бағасы оңтүстік облыстарда мүлдем арзан. Демек, тұтынушы мен өнім өндіруші арасындағы байланыстың, өндіру мен сатудың екі жаққа да тиімді тетіктерін қамтитын, жан-жақты ойластырылған, ғылыми тәжірибені ескерген кешенді бағдарлама қажет екенін айтқымыз келеді.

2011 жылдың тек тоғыз айы ішінде ғана ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы көлемі Қарағанды облысы бойынша 82 млрд теңге шамасын құраған, бұл 2010 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 5,6 %-ға артық. Аудандар көлемінде қомақты қаржыны Бұқаржырау (12025,3 млн теңге), Шет (10532,8 млн теңге), Қарқаралы (8563,9 млн теңге), Нұра (8563,1 млн теңге) аудандары құраған. Бір қуантарлығы, Облыстық статистика басқармасының мәліметтері бойынша, аграрлық сала өнімі өндірісінің өсуі барлық аудандар мен Балқаш, Сәтбаев, Теміртау, Саран қалаларында байқалған. Бұл жайт өз кезегінде аграрлық саладағы оң өзгерістердің индустриялы-инновациялық даму технологиясына сай жұмыс істей бастағанына дәлел бола алады.

Қазақтан экономикасының даму көрсеткішіне халықтың әл-ауқатын жақсарту рейтингінде әлемдегі елу елдің қатарынан орын алуы жатады. Сонымен қатар аса ірі жобаларға инвестиция тарту көрсеткіші де Қазақстанда жоғары болуы оң өзгерістердің кепілі болып отырғанын айғақтаса керек.

Экономиканың басқа саласы сияқты агроөнеркәсіп кешені де ірі жобаларға инвестиция тартуды қажет етеді. Ал, инвестицияға қаржы салатын компаниялар үшін қажетті мәселе — пайда табу. Шетелдік немесе отандық инвестор өз қаржысын экономикасының болашағы бар және саяси тұрақтылығы басым елдерге ғана жұмсайды. Бұл айтылғандардың барлығы да біздің елімізде болғандықтан, республика экономикасының қуатты саласы аграрлық сектордың дамуына ұтымды алғышарттар жасап отырғанын айтуға тиіспіз.

Әдебиеттер тізімі

1. Акулов А.А., Гаврилович А.С. Адаптивные технологии производства продукции растениеводства и экономические нормативы их освоения: Монография. — Калуга, 2010.
2. Буздалов И.П., Пошкус Б.И. Аграрный протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений: Монография. — М., 2010.
3. Аграрный сектор и рыночная экономика: Монография / Колл. авторов. — М., 2011.
4. Биоценоз озимых зерновых культур: Монография / Колл. авторов. — СПб., 2011.

ҚАЗІРГІ ЗАМАҢҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

УДК 65.01

Современные и новейшие концепции менеджмента

Каренов Р.С.

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Жүйелер ілімі, хаос ілімі және күрделілік ілімі бойынша іргелі еңбектер басқарудың заманауи іліміне елеулі ықпал еткендігі көрсетілген. Менеджментке қатысты көзқарастардың заманауи жүйесінің өзекті тұстары баяндалған. Жаңа енгізілімдер (инновациялар), интеграция және интернационализация мәселелері менеджменттің басты мәселелері болып табылатындығы баса айтылған. Қазіргі жағдайларда менеджмент тиімділігінің басым факторлары ретінде басқару жүйесінің сыртқы орта жағдайларына бейімділігі, сондай-ақ персоналдың өмір сүру қызметінен және оның зияткерлік әлеуетін толық пайдаланумен байланысты әлеуметтік мәселелерге бағдарлана алыну мүмкіндігі дәлелденген. Хаос ілімінің қалыптасуы және оны күрделі жүйелерді басқаруда қолдану отандық кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттырудың сенімді бағыты екендігі көрсетілген. Қазіргі кезде менеджментте екі мүлдем жаңа: оқытатын (өзін-өзі оқытатын) ұйымға көшу және технологиялық бағдарланған жұмыс орнын басқару секілді үдерістерді бөліп көрсетуге болатындығы негізделген.

It is shown that fundamental works under the theory of systems, theories of chaos and the complexity theory have made appreciable impact on the modern theory of management. The key moments of a modern frame of reference on management are stated. It is underlined that general problems of management are questions of innovations (innovations), integration and internationalization. It is proved that in modern conditions by priority among factors of efficiency of management well can be recognized adaptability of control systems to environmental conditions, and also orientation to the social aspects connected with ability to live of the personnel and full use of its intelligence. It is noticed that formation of the theory of chaos and its application in a control system of difficult systems is a perspective direction of increase of overall performance of the domestic enterprises. It is proved that now in management it is possible to allocate two newest tendencies: Transition to the trained (self-training) organization and management to technologically focused workplaces.

Интеграция различных подходов к менеджменту

На современном этапе важнейшее значение в теории управления приобретают проблемы взаимодействия с внешней средой, учета изменений внешней среды и деятельности отдельных компаний, ориентации предприятия в сложившихся условиях. Поиск решения указанных проблем привел к формированию ряда современных концепций менеджмента, направленных на обеспечение эффективной деятельности организаций в современном мире.

Возникновение управленческой науки базировалось на использовании концепций и методов, разработанных для других дисциплин. Более того, в процессе развития происходит как бы взаимодействие, взаимообогащение концепций и методов различных дисциплин. Поэтому естественным и закономерным является заимствование некоторых принципиальных положений других дисциплин в методологические основы современного менеджмента. С другой стороны, теория и практика менеджмента в результате развития выработала и свою собственную систему взглядов на принципы построения, формы и способы научного познания.

Фундаментальные работы по теории систем, теории хаоса и теории сложности оказали влияние на теорию управления. Наука XIX столетия с самого начала учила разбивать мир на фрагменты, целое делить на части, для того чтобы лучше осуществлять контроль над ними

Альтернативой этому является рассмотрение организации как живого организма. Для этого требуется холистический целостный подход, который отражает основные положения теории систем и теории хаоса — необходимость рассматривать поведение системы в целом. Живые системы — это интеграция, и их характер зависит от целого. То же самое верно и в отношении организации: чтобы понять наиболее важные проблемы управления, требуется рассматривать всю систему, которая вызывает эти проблемы.

Таким образом, теория систем обеспечила дисциплину управления основой для интеграции концепций, разработанных и предложенных ранними школами, с концепциями новых теорий, в том числе теории хаоса и сложности.

Ключевые моменты современной системы взглядов на менеджмент

Ключевыми моментами современной системы взглядов на менеджмент являются следующие принципиальные положения.

1. *Применение системного подхода в управлении.* В соответствии с теорией системы деятельность организации (предприятия, фирмы) описывается в терминах входящих ресурсов, процесса трансформации, выходящих ресурсов, обратной связи и внешней среды.

Некоторые идеи теории систем, и прежде всего такие научные категории, как открытая и закрытая системы, энтропия, синергизм и взаимозависимость подсистем, оказали значительное воздействие на управленческое мышление.

Функционирование открытой системы предполагает ее взаимодействие с внешней средой; закрытой системе этого не требуется. В классическом и послевоенном научном менеджменте организации обычно рассматривались как закрытые системы, что позволяет упростить проблему и эффективно использовать методы количественного анализа (отсутствие внешних воздействий). Очевидно, что в действительности каждая организация является открытой системой, а игнорирование факторов внешней среды может стать одной из причин ее фиаско.

Энтропия — универсальное свойство всех систем, отражающее их тенденцию к постепенному «истощению» и смерти. В отсутствие поступающих из внешней среды ресурсов и энергии система рано или поздно «погибает». Организации должны осуществлять непрерывный мониторинг среды, в которой они находятся, подстраиваться к происходящим в ней переменам и постоянно находить новые ресурсы. Задача менеджмента заключается в организации таких взаимодействий компании и среды, которые позволяют уменьшить энтропию.

Синергия означает, что система как единое целое дает больший выход, чем каждый ее элемент по отдельности. Организация предполагает появление новых, ранее не существовавших функций — управления, производства, координации действий. Подразделения организации, работая совместно, могут добиться большего, чем если бы они вели самостоятельную деятельность.

Понятие подсистем применяется в отношении частей единой системы, функционирование которых зависит друг от друга, когда изменение какого-то одного элемента организации неизбежно затрагивает и другие.

2. *Особенность использования концепции сопряженных обстоятельств.* В классическом менеджменте господствовала идея универсальности: предполагалось, что эффективная в какой-то организации концепция управления (будь то стиль лидерства или бюрократическая структура) будет не менее действенна и в другой. В системе образования, однако, получили распространение альтернативные воззрения, или принцип конкретных ситуаций, когда возникшие в определенный момент времени в организации факторы рассматриваются как уникальные (в учебниках такие ситуации рассматриваются как «кейсы», «случаи из практики», «практикумы»). Но универсальных принципов не существует, а обучение менеджменту предполагает анализ большого числа всевозможных ситуаций. В каждом новом случае менеджер должен принять решение о применении наиболее эффективных воздействий.

Концепция сопряженных обстоятельств объединяет эти две идеи. Ее приверженцы придерживаются мнения о том, что успешное решение возникающих в организациях проблем зависит от способности менеджеров идентифицировать основные характеристики сложившейся ситуации (рис. 1).

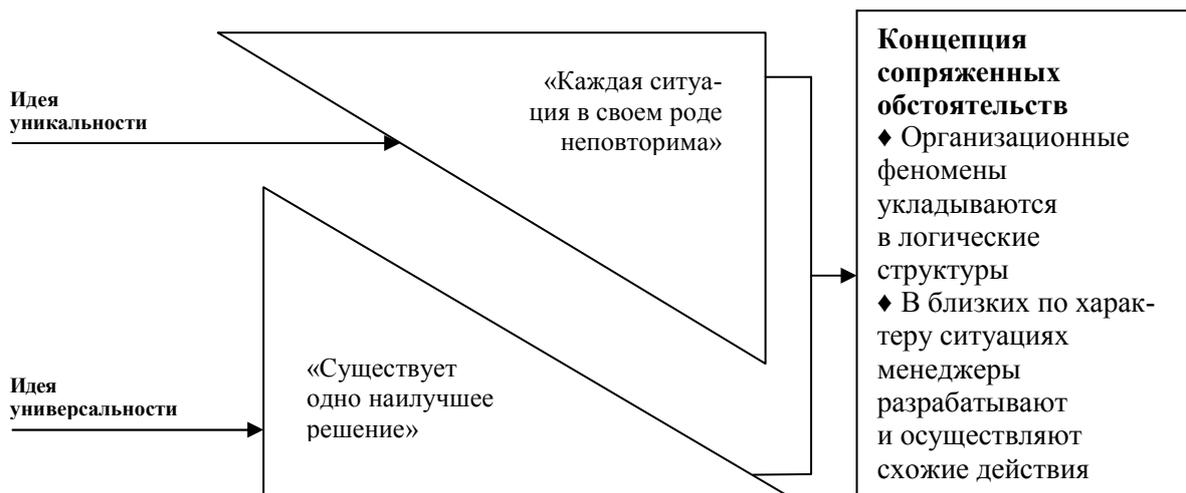


Рис. 1. Менеджмент и концепция сопряженных обстоятельств (данные работы [1; 91])

В соответствии с концепцией сопряженных обстоятельств действенные в определенной ситуации методы отнюдь не обязательно демонстрируют столь же высокие результаты в других условиях.

Важнейшими сопряженными обстоятельствами любой производственной компании являются отрасль, новые технологии, культуры разных стран. Например, практика менеджмента в двух разных отраслях, бурно развивающейся и стабильной, будет совершенно разной.

3. *Широкое распространение концепции комплексного (всеобщего) управления качеством.* Данная концепция включает методы менеджмента, направленные на предоставление потребителям возможности приобретать наиболее качественные продукты, когда качество рассматривается как основной приоритет всеми сотрудниками. При этом работники, непосредственно контактирующие с клиентами, являются наиболее активными участниками процесса. В управлении качеством выделяют четыре основных элемента: вовлечение работников, фокусирование внимания на покупателях, контрольные сравнения и постоянные улучшения [2; 135].



Рис. 2. Составляющие концепции TQM (данные работы [3; 58])

Концепция всеобщего (комплексного) менеджмента качества (TQM — Total Quality Management) пришла на смену маркетинговой концепции управления бизнесом. Составляющие концепции TQM изображены на рисунке 2.

TQM преследует следующие цели [3; 59]:

- ориентация предпринимательства на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей;
- возведение качества в ранг цели предпринимательства;
- оптимальное использование всех ресурсов организации.

4. *Новая роль управления — нововведения (инновации), интеграция, интернационализация.* Вопросы нововведений, интеграции и интернационализации являются генеральными проблемами менеджмента. Они тесно взаимосвязаны.

Нововведения (инновации). Это одна из главных узловых проблем менеджмента. Высокие темпы научно-технического и социального прогресса выдвинули вперед те системы управления, которые оказались в состоянии быстро и эффективно осваивать результаты научно-технической революции.

Нововведения становятся повседневным явлением. При этом проблема нововведения ставится широко: это не только новая техника или технология, но и всякие нововведения, в том числе экономические, организационные и управленческие.

В будущем эффективной будет не та организация, которая хорошо работает сегодня, а та, которая ориентирована на постоянное обновление, нововведения.

Интеграция. Интеграция сегодня имеет широкое толкование, не только применительно к производству, но и интеграция производства и науки, хозяйственных и исследовательских организаций. Она включает в себя объединение, согласование производства и социального развития.

Интеграция организации и личности — также одно из направлений интеграции. Фирма рассматривается как живой организм, состоящий из людей, объединяемых совместными ценностями. В условиях быстрых перемен управление, опирающееся на пассивных работников, неизбежно отстает по сравнению с управлением, которому удалось мобилизовать активность работников, заставить их думать о способах работы, вовлечь в дело не только их руки, но и голову. В Японии, например, рабочий, который хорошо работает только руками, фирме не нужен. Он должен также хорошо работать и головой, например, в кружках качества.

Интернационализация. Речь идет о процессах, которые носят объективный характер. Это выражается в росте числа международных корпораций и в появлении союзов типа Европейского союза и СНГ. Сама по себе эта тенденция международного разделения труда глубоко прогрессивна, она ориентирована на обеспечение максимального роста производительности труда международных компаний. К сожалению, в ряде случаев пока этот процесс развивается не столько как объект сотрудничества, сколько как процесс соперничества и конкуренции, в том числе и в рамках СНГ. Большое внимание должно быть уделено и необходимости международного сотрудничества в области управления [4; 22, 23].

Нововведения, интеграция, интернационализация — это, действительно, основные проблемы, которые стоят перед менеджментом.

5. *Признание социальной ответственности менеджмента перед человеком и обществом в целом* [5; 32]. В публикациях по этой проблеме имеется три главных подхода к теории социальной ответственности бизнеса [6; 28]:

а) в соответствии с теорией М.Фридмана «Дело бизнеса — бизнес», поэтому он должен увеличивать доходы акционеров. Если бизнес занимается социальными проблемами, то принимает плохие решения и этим способствует не богатству, а бедности общества;

б) главную ответственность компании несут перед заинтересованными группами (их называют держателями интересов), и в первую очередь перед работающими. Экономически эта позиция обоснована тем, что все большая часть богатства компаний создается за счет интеллекта персонала. Поэтому надо запретить акционерам продавать организацию без согласия работающих, а последних заинтересовывать в делах компании, предлагая пожизненную работу;

в) большинство деловых людей занимают промежуточную позицию. По их мнению, и первый, и второй подходы имеют серьезные недостатки. Так, проведение политики баланса интересов заинтересованных групп в Германии и Японии привело к росту расходов и к сокращению найма молодых талантов. Кроме того, невозможно обеспечить работающим пожизненного найма в условиях сокращения длительности жизненного цикла компании, которая уже сейчас меньше продолжительности активной жизни людей.

Не принесла плодов и политика ориентации работы исключительно на рост дивидендов для акционеров. Поэтому предлагается некая срединная линия поведения, учитывающая, что успехи ком-

паний зависят также от связи с работающими и клиентами. Менеджеры должны заботиться о своей репутации социальных защитников в той же мере, как и о рынке своей продукции. Компании не должны обеспечивать своим работникам пожизненного найма, но имеют перед ними обязательства по обучению, которые, в случае увольнения, повышают шансы найти работу на новом месте.

Интересно отметить, что в 1990-х годах в странах СНГ получил развитие социальный менеджмент, объектом анализа которого послужили преимущественно не экономические, а социально-политические отношения [7, 8]. В его сферу попадает управление социальной деятельностью, функционирование различных социальных организаций, прежде всего государства со всей системой органов и структур, использующих самые разные ресурсы осуществления власти. С точки зрения социального менеджмента главный критерий развитости социальной жизни в государстве — это устойчивость его государственной оформленности. Сам факт существования государства означает, что общество поднялось до признания верховной власти для себя, единого порядка для всех членов социума. Свои функции государство может осуществлять лишь в том случае, если оно обладает развитой способностью к интерактивности, т.е. воздействию одних органов власти на другие, подчинению нижестоящих должностных лиц вышестоящим структурам, в том числе и с использованием рыночных отношений.

Появившийся в эту же пору термин «административный менеджмент» распространился в основном в сфере административных отношений [9, 10].

Обобщая сказанное выше, следует иметь в виду, что управление — это универсальный феномен, имеющий распространение во всем реальном мире. Оно имеет свои особенности в природе, обществе и мышлении. Поэтому для выделения управления в общественной сфере целесообразно использовать понятие «социальное управление». Оно будет обозначать не науку, а фактор реальной действительности, механизм упорядочения социальных взаимодействий.

В конце XX и начале XXI вв., овладев социологическими методами, исследователи уже смогли осуществить изучение многих проблем управления — политико-государственных, государственной службы, государственных кадровых процессов, межэтнических взаимодействий, муниципальной службы, взаимовлияния государства и местного самоуправления и т.д.

б. *Современная наука об управлении делает упор на хаос и сложность окружающего мира.* Дело в том, что важным шагом в развитии методологии современной науки является формирование «теории хаоса». В частности, изданная в 1987 г. и широко известная на Западе книга Джеймса Глика «Хаос: становление новой науки» оказывает существенное влияние на развитие методологии как естественных, так и гуманитарных наук, в том числе на развитие теории менеджмента [11; 33].

Вопросы изучения и решения проблемы хаоса очень актуальны и для развития экономики, особенно это касается современного состояния экономики Казахстана и стран бывшего СССР, а также Восточной Европы. Темп, глубина и всеохватность изменений, происходящих в экономике и жизни общества, не знают аналогов в новой истории человечества.

Согласно Глику, основным катализатором теории хаоса были исследования ученого-метеоролога Эдварда Лоренса. В начале 60-х годов XX столетия Лоренс разработал программу компьютера, которая копировала систему погодных условий. Набирая бесчисленное количество раз цифры, которые представляли собой начальное состояние ветра и температуры, Лоренс создал в результате рисунок погоды. Он, как и большинство ученых, считал, что небольшое изменение в первоначальных условиях, которые он заложил в компьютер, приведет к небольшим изменениям в эволюции всей системы. К своему удивлению, он обнаружил, что даже мельчайшие изменения вызывали потрясающие изменения в картине погоды. Это первый вывод из теории хаоса.

Такое влияние бросало вызов как интуиции, так и тому, что метеорологи ранее понимали в своей науке. Заинтригованные загадкой Лоренса ученые различных областей науки начали проводить эксперименты с копированием других физических систем; в итоге обнаружили идентичные явления.

Понимание того, что небольшие изменения могут привести к радикальным последствиям в поведении системы, существенно изменило видение учеными окружающего мира. Тот упор на предсказуемость и управление, который делался в XIX столетии, проложил путь к пониманию власти хаотичности и случая в конце XX и начале XXI столетий. На практике поведение даже относительно простых систем в основном трудно предсказать, а тем более сложных. Так складывалась ситуация и с рыночными реформами в Республике Казахстан в 90-х годах прошлого столетия.

Так, постсоветский перестроечный процесс, в который были втянуты не по своей воле республики бывшего Союза, к середине 90-х годов XX в. перерос в масштабный кризис, последствиями ко-

торого стали стагнация экономики, повальная безработица, отсутствие у подавляющего большинства населения средств к существованию, что привело к резкому ухудшению качества жизни.

Эти кризисные явления не обошли стороной и Казахстан, поставив все социальные достижения республики на грань катастрофы. Галопирующая инфляция обесценила все финансовые накопления населения; пенсия и заработная плата многих казахстанских граждан оказались намного ниже прожиточного минимума. Все это привело к стремительному падению жизненного уровня значительной части населения Казахстана, прежде всего пенсионеров и инвалидов.

Среднедушевой доход населения в 1994 г. составлял в среднем по республике 408 тенге, в том числе в городской местности — 560 тенге, а в сельской — 257 тенге. Стоимость только продовольственной части минимального потребительского бюджета составляла в среднем 1170 тенге. Таким образом, среднедушевой доход составил 17,4 % от стоимости минимального потребительского бюджета.

Радикальное реформирование экономики вызвало обострение ситуации в сфере трудовых отношений. В новых экономических условиях выявилась финансовая несостоятельность многих организаций. В результате резко ухудшился уровень жизни населения, систематически задерживалась выплата заработной платы, пенсий и пособий. На 1 января 1998 г. задолженность по указанным выплатам достигла 36,9 млрд тенге. В целях погашения задолженности по заработной плате, пенсиям и социальным пособиям Правительством Республики Казахстан были приняты меры по получению кредита Всемирного банка на обособленных и усложненных условиях.

Самый пик увеличения числа безработных пришелся на 1996–1998 гг. Это было связано с тем, что на первоначальном этапе реформирования экономики предприятия использовали различные подходы к регулированию занятости, т.е. сокращение графика работы, временные формы занятости, уменьшение числа работающих, которые привели к росту безработицы [12; 22].

Второй основной вывод теории хаоса заключается в следующем: несмотря на кажущееся случайное поведение таких систем, определенные поведенческие «рисунки» можно предугадать. Ведь такие системы не перестают существовать, определенные пути их развития возникают достаточно часто. Приверженцы теории «хаоса» называют такие пути «странными», «привлекающими». Так, если метеорологи не могут сказать с уверенностью, какая будет погода в конкретный день в будущем, они могут рассчитать вероятность определенного вида погоды, которая может возникнуть. Другими словами, «странные», «привлекающие» пути позволяют ученым определить в пределах широких статистических параметров, что, по всей видимости, система сделает. Но они не могут позволить ученым определить точно, когда система это совершит. Причинно-следственная точность традиционной физики была заменена статистической оценкой вероятности.

Кроме того, тот способ, по которому ученые определяют предсказываемые рисунки поведения в системе, стал абсолютно другим. Вместо того чтобы пытаться разбить систему на ее составные части и проанализировать поведение каждой этой части отдельно, т.е. поступить так, как это делали во времена Тейлора, многие ученые должны были научиться более холистическому, т.е. целостному подходу. Они фокусируют свое внимание в основном на динамике всей системы. Вместо того чтобы попытаться объяснить, как порядок вписывается в части этой системы, сейчас они делают упор на то, как, каким образом порядок является результатом взаимодействия этих частей в целом. Известный теоретик в области управления Лютер Гьюлик в середине 60-х годов писал по этому поводу, что, во-первых, люди не так просты, как машины, во-вторых, менеджерам приходится иметь дело не только с конкретными работниками, но и в целом с группами, где действует так много социальных факторов, что их трудно просто выявить, уже не говоря о том, чтобы точно измерить их величину и значимость; и, наконец, в-третьих, бесчисленные факторы внешней среды [11; 34].

Поэтому теорию управления и результаты научных исследований следует рассматривать не как абсолютную истину, а как инструменты. Они помогают менеджеру предсказать, что, по всей вероятности, может случиться, помогая, тем самым, принимать более правильное решение.

Дело в том, что мир, в котором живет большинство сегодняшних руководителей, часто оказывается непредсказуемым, непонятым и неконтролируемым. Сегодня ученые создают методы, с помощью которых сложные системы могут эффективно справляться с неопределенностью и быстрыми изменениями, и именно в этом заключена возможность диалога между практикой управления и наукой, успешного использования достижений науки в практике. Формирование «теории хаоса» (т.е. переход от хаоса к «теории хаоса») и сложности, применение ее в системе управления сложными системами является перспективным направлением повышения эффективности работы отечественных организаций (фирм, предприятий).

Новейшие тенденции в менеджменте

За последние 10 с небольшим лет мир изменился до неузнаваемости. Поэтому многие организации (предприятия, компании) переходят на новые, позволяющие соответствовать требованиям внешней среды и запросам потребителей методы управления. В настоящее время в менеджменте выделяются две новейшие тенденции: переход к обучающейся (самообучающейся) организации и управление технологически ориентированным рабочим местом [1; 92].

Т а б л и ц а

Отличия самообучающейся и традиционной организаций

| Традиционная организация | Обучающаяся организация |
|--|--|
| Позиция работника зависит от его места в иерархии. | Позиция работника зависит от его знаний, умений и навыков. |
| Решения менеджера основаны на правилах или прецедентах. | Решения менеджера определяются «видением» ситуации. |
| Работники лишены права принимать решения и являются только исполнителями. | Работник имеет право на самостоятельное решение в пределах его компетенции. |
| Разногласия не допускаются, конфликты рассматриваются как деструктивные процессы. | Отношения не носят формального характера, допускаются разногласия во мнениях и дискуссии. |
| Менеджер защищен от критики, поэтому его слова могут расходиться с его поведением. | Менеджеры рассматривают работников как партнеров. |
| Кооперация между работниками, принадлежащими к разным подразделениям, крайне затруднена. | Уделяется значительное внимание взаимоотношениям в группе, где укрепляется дух кооперации и сотрудничества. |
| Господство «туннельного» видения: никто из работников не видит всю картину в целом. | Цели и задачи организации и организационных единиц широко обсуждаются всеми. |
| Значительная часть информации засекречена, поэтому работники стараются получить ее по неформальным каналам | Первостепенное внимание уделяется развитию широкой сети коммуникаций между всеми организационными единицами и их членами |

Примечание. Использованы данные работы [2; 643].

1. *Обучающаяся (самообучающаяся) организация.* В таблице приведены отличия обучающейся (самообучающейся) организации (предприятия) от традиционной. Эти отличия показывают, что традиционная организация основывается на власти, в то время как самообучающаяся — на лидерстве.

К обучающейся может быть отнесена организация, все члены которой участвуют в идентификации и решении проблем, что дает ей возможность постоянно экспериментировать, изменяться и совершенствоваться, а значит, развивать способности к росту, обучению и достижению поставленных целей. В такой организации все подчинено решению проблем, тогда как идея традиционной организации состоит в повышении эффективности. В обучающейся организации все работники, во-первых, идентифицируют возникающие проблемы (например, в понимании потребностей покупателей) и, во-вторых, решают их, т.е. действуют так, чтобы найти уникальные способы преодоления препятствий.

Создание обучающейся компании требует изменения всех подсистем организации. Главными условиями развития непрерывного организационного научения являются командная структура, наделение работников властью и обобществление информации [1; 93].

В обучающейся организации подчеркивается ценность взаимодействия и коммуникаций различных отделов и уровней иерархии. «Кирпичиками», из которых строится такая организация, являются самоуправляемые команды. Они формируются из сотрудников разных специальностей, совместно работающих над выполнением одних и тех же заданий либо меняющихся местами и, в конечном ито-

ге, полностью «обслуживающих» один товар или услугу. Традиционные задачи менеджмента выполняются на нижних уровнях организации: команды чаще всего сами занимаются обучением, обеспечением безопасности, календарным планированием, выбором методов работы и оплаты труда, а также координацией деятельности с другими командами.

В обучающейся (самообучающейся) организации понятие начальника практически отсутствует. Члены команды наделяются необходимыми знаниями, информацией, инструментарием, мотивацией и властью, чтобы решать важные для деятельности организации вопросы, а также быстро и творчески реагировать на возникающие угрозы и открывающиеся возможности.

Наделением властью (делегированием полномочий) называют раскрытие возможностей и творческого потенциала работников путем предоставления им свободы, ресурсов, информации и знаний, необходимых для принятия решений и эффективного труда. Традиционный менеджмент предполагает ограничение свобод работников, делегирование же, наоборот, расширяет их. На практике наделение властью выражается в создании самоуправляемых рабочих команд, кружков качества, обогащении процесса труда, участии наемных работников в управлении, а также в предоставлении им информации, прав принятия решений и обучении, с тем чтобы люди выполняли рабочие задания в отсутствие пристального наблюдения со стороны непосредственного начальника.

В обучающихся организациях люди рассматриваются как главные ресурсы и опора менеджера, а не предназначенные к минимизации издержки. Придерживающиеся этой точки зрения компании уверены в необходимости достойного обращения с персоналом, предлагая работникам конкурентоспособную заработную плату, хорошие условия труда, возможности для личного и профессионального развития. Кроме того, обучающиеся организации стремятся к формированию у наемных работников чувства собственности в отношении организации посредством обобществления результатов труда и прибылей.

Обучающуюся организацию переполняют информационные потоки. Идентификация и решение проблем предполагают, что сотрудники компании адекватно осознают происходящие события. Они должны понимать принципы функционирования организации в целом и свое место в ней. Каждый член такой организации имеет доступ к формальным данным: бюджетам, отчетам о прибылях и убытках, сметам затрат отделов.

2. *Управление технологически ориентированным рабочим местом.* Формирование обучающихся (самообучающихся) организаций идет рука об руку с ускоряющимся переходом к технологически ориентированному рабочему месту.

Изучавшийся в свое время Ф.Тейлором и другими приверженцами научного менеджмента материальный мир во все меньшей степени определяет ценности современных организаций и общества. Наши жизни, наши организации пронизаны информационными технологиями. Идеи, данные, взаимоотношения начинают превалировать над производственным оборудованием, материальными товарами и последовательностями рабочих операций.

Сегодня, помимо того, что электронные связи позволяют объединить работников, формируются электронные организационные сети. И чем больше транзакций осуществляется в компьютерных сетях, а не в реальном пространстве, чем активнее становится э-бизнес, тем сложнее и запутаннее такого рода связи. Э-бизнесом называют деятельность, которую организация осуществляет при помощи электронных каналов связи (включая Интернет) с потребителями, партнерами, поставщиками, работниками и другими своими элементами. Организация может установить интранет, внутреннюю коммуникационную систему, основанную на технологиях и стандартах Интернета, открытую исключительно для сотрудников компании. Интранет выглядит и функционирует как web-сайт, однако он закрыт для широкой публики посредством специальных программ — брандмауэров. Некоторые организации расширяют возможности своей коммуникационной системы, превращая ее в экстранет-сеть, доступ к которой имеют поставщики, партнеры, покупатели и прочие сторонние лица.

Э-коммерция — более узкий термин, которым называют электронные процессы обмена или транзакции. Э-коммерция заменяет или дополняет обмен денег и товаров обменом данными и информацией между компьютерами [1; 95].

На рисунке 3 перечислены три основных типа э-коммерции: бизнес для потребителя (B2C), бизнес для бизнеса (B2B) и потребитель для потребителя (C2C).

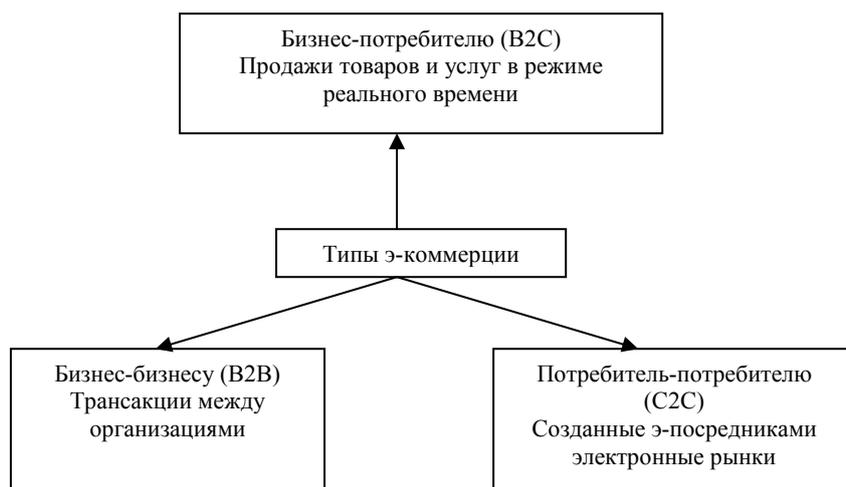


Рис. 3. Три типа э-коммерции (данные работы [1; 95])

В настоящее время самый бурный рост происходит в секторе э-бизнес для бизнеса— так именуются электронные сделки между организациями. Во многих компаниях такие операции организованы в виде частных электронных сетей.

Третий тип э-коммерции — потребитель — потребителю означает, что э-компания выступает в роли посредника между потребителями. Одним из наиболее известных примеров э-коммерции по принципу C2C являются Интернет-аукционы, представляющие собой огромные электронные рынки, на которых потребители имеют возможность непосредственно продавать и покупать друг у друга товары и услуги. Иногда вся сделка полностью осуществляется через Сеть. Еще одна популярная область э-коммерции между потребителями — обмен файлами (музыкальными записями, видеоклипами, программами и пр.).

На сегодняшний день отношение к людям как к фактору производства и поиск путей повышения эффективности использования человеческих и материальных ресурсов не позволяют достичь отвечающих современным требованиям результатов. Менеджеры должны воспитывать в подчиненных способности мыслить, творить, обмениваться знаниями, строить взаимоотношения.

Список литературы

1. Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд.: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 864 с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Корпоративный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. — 781 с.
3. Розова Н.К. Менеджмент качества. — СПб.: Вектор, 2005. — 192 с.
4. Казанцев А.К., Подлесных В.И., Серова Л.С. Практический менеджмент: В деловых играх, хозяйственных ситуациях, задачах и тестах: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 367 с.
5. Андреев А.Ф., Лопатина С.Г. и др. Основы менеджмента (нефтяная и газовая промышленность): Учебник. — М.: ФГУП Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина, 2007. — 264 с.
6. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 304 с.
7. Социальный менеджмент: Учебник / Под ред. Д.В.Валового. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Академия труда и социальных отношений, 1999. — 384 с.
8. Ильенкова С.Д., Журавлева В.Н. и др. Социальный менеджмент: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 271 с.
9. Фомичев А.Н. Административный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. — 228 с.
10. Райченко А.В. Административный менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 416 с.
11. Кузнецов Ю.В., Подлесных В.И. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — СПб.: Изд-во ОЛБИС, 1997. — 192 с.
12. 20 вызовов. С ними столкнулся Казахстан в момент обретения Независимости: Вызов тринадцатый. Резкое ухудшение уровня жизни населения, систематическая задержка зарплат, пенсий и социальных пособий // Казахстанская правда. — 2011. — 14 дек. — С. 22.

Типы построения организационных структур управления проектами

Казбеков Т.Б., Каренов К.М.

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Кез келген жобаның жүзеге асуу сәттілігі көп жағдайда оның ұйымдық құрылымына байланысты болатындығы айтылған. Жобаны басқару аппаратының иерархиялық құрылымы қызмет ауқымымен, сәйкес функцияларды орталықтандыру және орталық қамсыздандырумен байланыста болатындығы көрсетілген. Менеджментті ұйымдастыру ілімі мен практикасында сызықтық, функционалды, үндестірілген, матрицалық, жобалық және бірқатар басқа да басқару құрылымдарын ажырату қажеттігі көрсетілген. Олардың әрқайсысының өз артықшылықтары және кемшіліктері болатындығы дәлелденген. Бағдарламалық-мақсаттық ұйымдық құрылымдардың заманауи түр өзгерісі ретінде венчурлік фирмалар алынатындығы негізделген. Олардың жаңа өнім түрлерін жасауға, игеруге және енгізуге, жаңа технологияларды қолдануға маманданған шағын коммерциялық ғылыми-техникалық ұйымдар екендігі көрсетілген. Кез келген ұйымдық түріне байланыссыз компанияның (фирманың, кәсіпорынның) сәтті дамуы үшін ондағы жобаларды басқарушы адамдарды алмастырып отыру қажеттігі туралы ой жалпыланған.

It is underlined that the success of realization of any project is in many respects predetermined by its organizational structure. It is noticed that hierarchical construction of management personnel by the project is interconnected with activity scales, centralization and decentralization of corresponding functions. It is shown that in the theory and practice of the organization of management it is necessary to distinguish linear, functional, combined, matrix, design and some other structures of management. It is proved that each of them has the advantages and lacks. It is proved that modern updating of programmno-target organizational structures are venture firms. It is underlined that it is the small commercial scientific and technical organizations specializing on creation, development and introduction of new kinds of production, application of new technologies. The thought that for development of the companies (firms, the enterprises) at any base organizational structure it is expedient to provide rotation operating projects is generalized.

Уровень централизации и децентрализации

Успех реализации любого проекта во многом определяется его организационной структурой, включающей упорядоченную совокупность органов управления, расположенных на различных ступенях (уровнях) системы и находящихся в определенной взаимосвязи и соподчиненности. Правильно построенная структура является экономичной и создает предпосылки для оперативности управления, взаимосогласованной работы всех структурных подразделений, непосредственно участвующих в осуществлении проекта [1; 388, 389].

Иерархическое построение аппарата управления проектом взаимосвязано с масштабами деятельности (объемами финансирования, сроками и т.д.), централизацией и децентрализацией соответствующих функций. Соотношение между централизацией и децентрализацией определяет распределение прав принятия решений по вертикали управления [2; 224].

Централизация характеризуется полным отсутствием передачи полномочий или ее сравнительно малым объемом. Преимущества централизации — в четком распределении обязанностей, исключении параллелизма в работе, лучшем контроле за деятельностью коллектива, более эффективном использовании оборудования и т.д.; недостатки — в снижении гибкости и оперативности аппарата управления, росте бюрократизма, увеличении документации, накоплении нерешенных вопросов и т.п. Кроме того, при централизованном виде управления часто наблюдаются задержки в принятии решений на уровне исполнителей, а сами решения принимаются недостаточно осведомленными лицами.

Децентрализация управления проектом имеет своей целью делегирование полномочий, ее необходимость возникает, когда масштабы управления слишком велики и требуется передача определенных функций нижестоящим руководителям. При этом передаются лишь полномочия, а ответственность за действия своих подчиненных продолжает нести старшее должностное лицо.

Факторы, влияющие на уровень децентрализации управления [1; 390, 391]:

- объем затрат на управление, размеры проекта или мероприятия (на крупных объектах решения принимаются большим числом руководителей и там, где полномочия рассредоточены, — более оперативно);
- наличие соответствующего руководителя, его профессионализм и стиль работы (при отсутствии менеджеров требуемого уровня управление следует сосредоточить в высших звеньях);

- характер инвестиционного проекта или деятельности предприятия (их территориальная разобщенность и т.п.);
- влияние внешней среды (наличие кадров, институтов, с которыми предприятие может устанавливать деловые взаимоотношения или вести коммерческие операции, например, банки, учебные заведения, проектные и научно-исследовательские институты, рекламные и другие агентства, страховые компании и др.).

Децентрализация позволяет находить оптимальные решения на всех уровнях управления, уменьшается объем информации, перерабатываемой на верхних уровнях, но в то же время возникают трудности в координации, регулировании и контроле процессов управления.

Линейная и функциональная структуры управления

На сегодняшний день в теории и практике организации менеджмента различают линейную, функциональную, комбинированную (линейно-функциональную), матричную, проектную и некоторые другие структуры управления. Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки.

Линейная структура управления (рис. 1) предполагает прямое воздействие на процесс управления со стороны линейного руководителя, сосредоточившего в одних руках все функции руководства. При такой структуре каждое подразделение (или отдельный исполнитель) подчиняется и получает указания от одного вышестоящего органа управления, который обеспечивает управление подчиненными ему подразделениями, самостоятельно выполняет все управленческие функции.

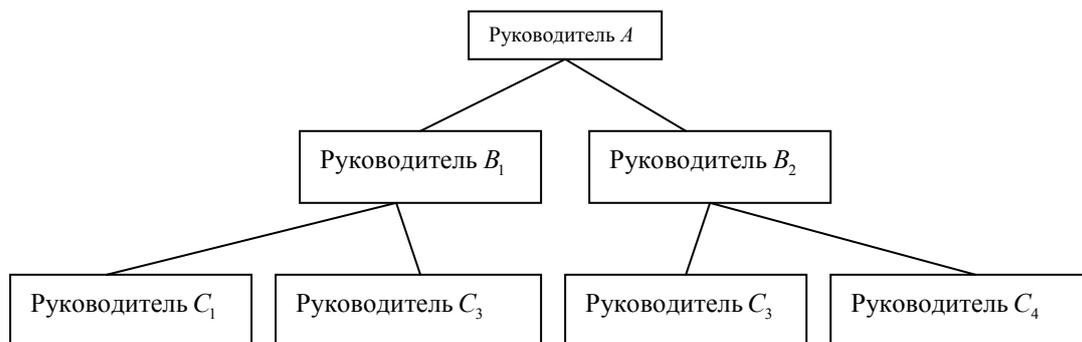


Рис. 1. Схема линейной структуры управления (данные работы [3; 55])

К положительным моментам линейной структуры управления можно отнести то, что она исключает двойное подчинение; имеет четкие и простые взаимоотношения; отличается оперативностью разработки и реализации управленческих решений, отсутствием параллелизма в работе, более надежным контролем; повышает ответственность руководителя за результаты работы; к отрицательным — значительный объем информации, передаваемой от одного уровня к другому, высокие требования к квалификации руководителей и их компетенции по всем вопросам работы подчиненных звеньев, ограничение использования квалифицированных специалистов, снижение инициативы работников нижних уровней. Такая структура применима при небольших объемах работ, где задача по управлению менее сложна, или при управлении строительными и другими участками и большими отделами.

Технический прогресс, возросшие объемы и сложности инвестиционных проектов предопределили дальнейшее разделение функций управления и вызвали необходимость использования функциональной структуры управления (рис. 2).

Среди преимуществ функциональной организационной структуры можно выделить следующие [4; 43]:

- профессиональные подразделения наиболее эффективно выполняют полученные задания в рамках своей компетенции, так как имеют достаточно узкую специализацию;
- при реализации новых проектов не нарушаются иерархические связи и не изменяются обязанности сотрудников;
- существует четкая перспектива карьерного роста сотрудников в пределах подразделения.

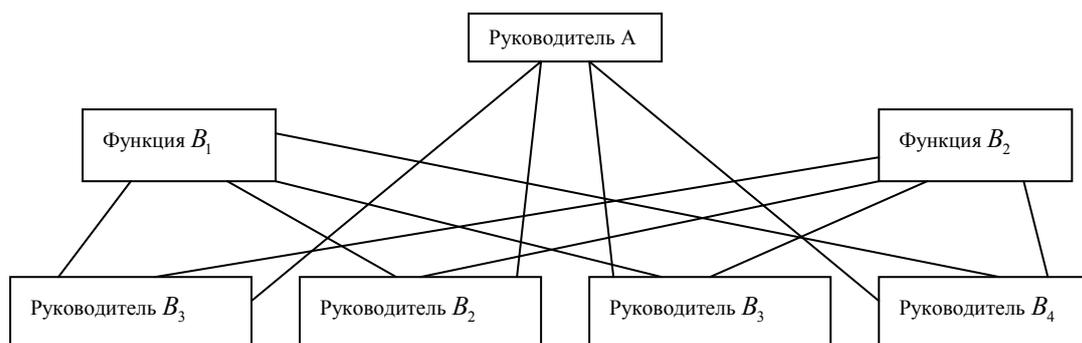


Рис.2. Схема функциональной структуры управления (данные работы [3; 55])

Недостатками функциональной организационной структуры являются [4; 44]:

- ее неповоротливость и задержки в принятии решений из-за того, что сотрудники могут получать распоряжения только от своего непосредственного руководителя;
- слабая координация между подразделениями и отсутствие заинтересованности в конечных результатах проекта, так как ответственность ограничивается функциональными обязанностями;
- интересы проекта могут вступать в противоречие с интересами функциональных руководителей, а сам проект — рассматриваться как «лишняя работа» и поэтому выполняться неэффективно;
- ее неуправляемость при одновременной реализации большого количества проектов (более 5) из-за большого объема информации, поступающей к генеральному директору, и необходимости принятия основанных на ней решений.

Линейно-функциональная (комбинированная) структура управления

Линейная и функциональная структуры в чистом виде встречаются сравнительно редко, но их рациональное сочетание является важным направлением совершенствования организационных структур управления. В результате сочетания линейной и функциональной форм возникла комбинированная (линейно-функциональная) структура управления (рис. 3), когда линейный руководитель, действуя по принципу единоначалия, имеет в своем ведении штаб, состоящий из функциональных отделов (бюро, групп) или отдельных специалистов, выполняющих определенные функции управления. Например, директор строящегося предприятия, проектной организации, привлекая руководителей функциональных отделов к обсуждению специальных вопросов, поручает им изучить их, подготовить рекомендации, а затем единолично принимает решение.

В случаях, когда этот тип структуры используется при управлении проектами, как правило, назначается один или несколько координаторов (рис. 4), осуществляющих связь между функциональными подразделениями (например, по группам функций: проектирование, НИОКР, финансы, маркетинг, производство и др.).

Координаторы могут подчиняться руководителям разных уровней и координировать работу, относящуюся к одному или нескольким проектам, работая вместе с линейным руководителем. Такая организационная структура управления проектом используется, как правило, в проектах, для которых характерны стабильный объем работ и неизменная специализация.

Достоинства линейно-функциональной формы управления:

- крайне интенсивное использование людских и материальных ресурсов, обусловленное высокой степенью специализации сотрудников и оборудования;
- возможность концентрации знаний и опыта в относительно узкой области науки и техники;
- возможность широкого использования при реализации инновационных проектов унифицированных и стандартизированных решений и конструкций;
- удобство обслуживания научно-технической, патентной и прочей информацией;
- лучшая адаптация молодых специалистов и большие возможности для профессионального роста отдельных специалистов в составе постоянного творческого коллектива.

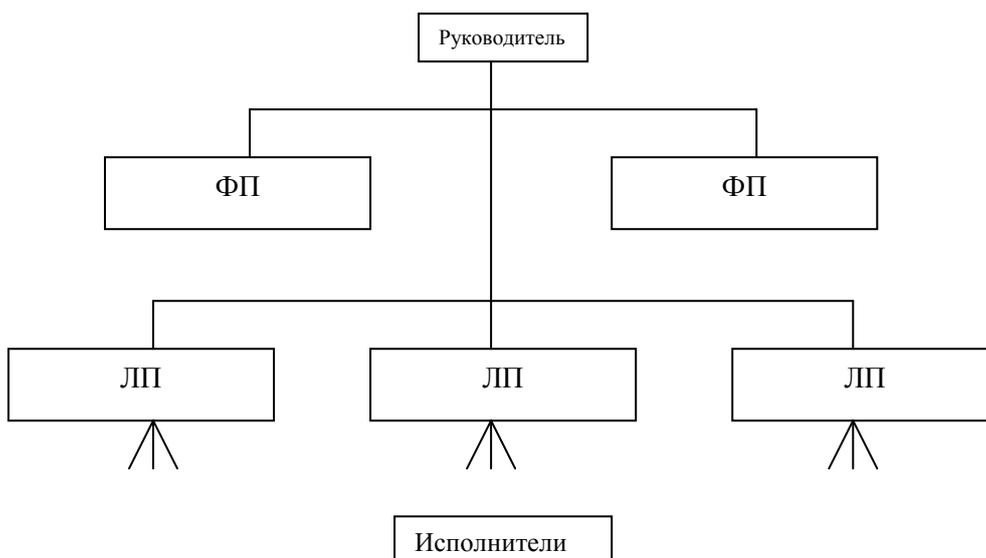


Рис. 3. Комбинированная (линейно-функциональная) структура управления: ФП, ЛП — функциональные и линейные подразделения соответственно (данные работы [1; 394])



Рис. 4. Структура управления с использованием координаторов работ (данные работ [1; 395])

Недостатки линейно-функциональной формы управления:

- сложность планирования, контроля и оперативного регулирования хода выполнения исследовательских и проектных работ ввиду большого количества специализированных подразделений, каждое из которых имеет свои собственные, локальные цели;
- большой объем необходимой технической и плановой документации (частных технических заданий, сметных калькуляций, заявок, планов и т.п.);
- необходимость большого количества согласований на горизонтальных уровнях;
- низкая восприимчивость и мотивация к нововведениям, прежде всего радикального свойства;
- неопределенный характер ответственности за взаимоотношения и координацию деятельности различных подразделений из-за частичного дублирования функций и соответствующего параллелизма;
- распределение объема работ между подразделениями, обуславливающее замедление и усложнение процесса принятия решений и увеличивающее вероятность запоздалого реагирования на изменение обстановки в организации;
- соперничество между руководителями на линейных уровнях управления, обуславливающее возможность задержек или потерь важной информации;
- обострение проблемы эффективного управления реализацией отдельных проектов, задач или программ с увеличением размеров организации и организационной сложности.

Сотрудники специализированных подразделений вынуждены решать крайне узкие проблемы. Они могут оказаться несостоятельными при решении вопросов, выходящих за традиционные рамки их специализации. Таким образом, при решении комплексных и сложных научно-технических проблем с участием большого количества чисто функциональных подразделений перечисленные недостатки сводят на нет все преимущества структуры, и она становится маложизнеспособной.

Проектная структура управления

Ускорение процессов, связанных с научными исследованиями, разработками и нововведениями, неизбежно привело к активизации проектных разработок в организациях. Руководству крупных организаций становилось все яснее, что современный технический прогресс невозможен без органического включения НИОКР в структуру производства и управления. Результатом стало выделение в составе организации полуавтономных групп, каждая из которых концентрируется на выполнении определенного проекта [2; 234].

Одной из форм проектного управления является формирование специального подразделения — проектной команды (или группы), работающей на временной основе, в состав которой включают необходимых специалистов, в том числе и по управлению.

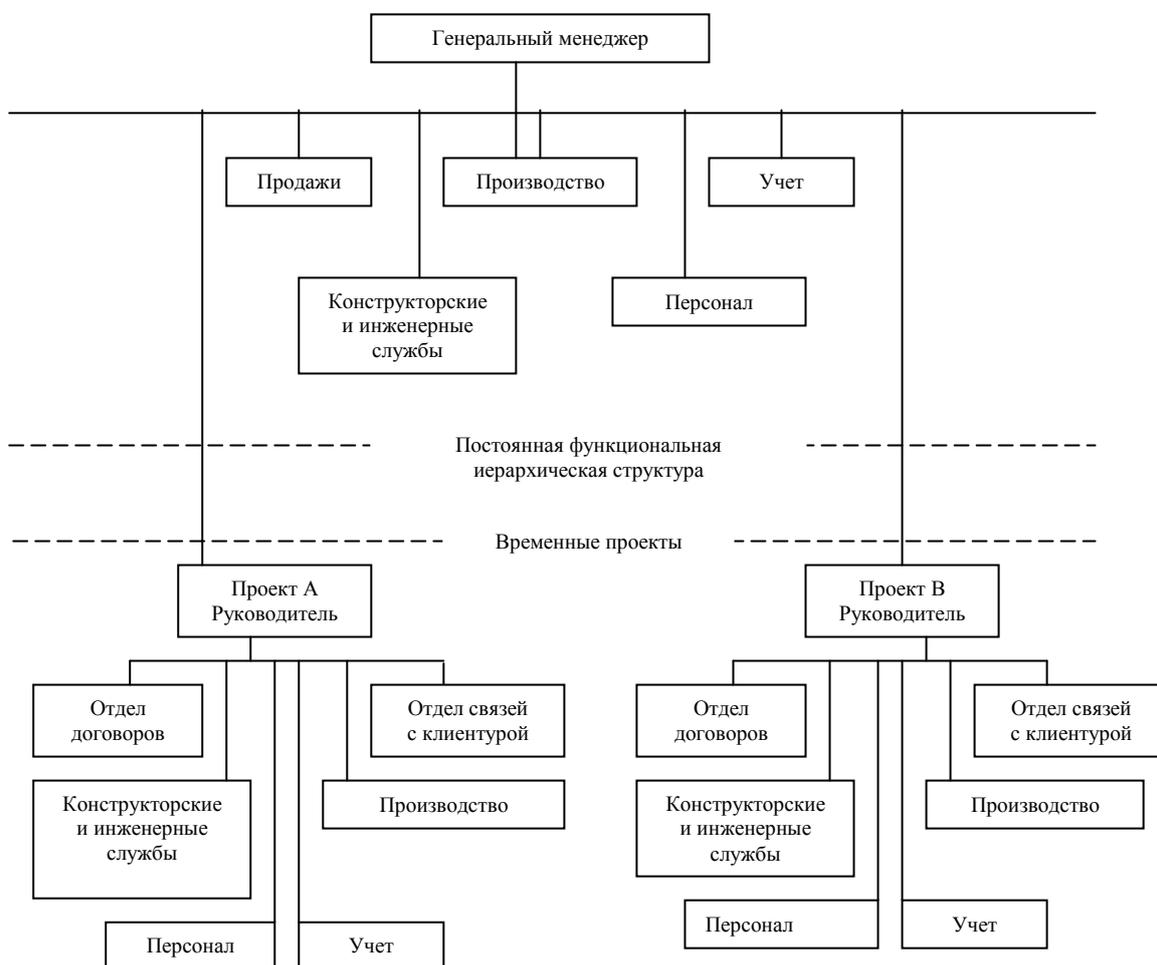


Рис. 5. Типичная проектная структура управления (данные работы [2; 235])

Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями, в числе которых: ответственность за планирование и ход выполнения работ, контроль за расходом выделенных ресурсов и сроками проведения работ, материальное стимулирование работников. В связи с этим большое значение придается умению руководителя прежде всего сформировать команду и четко обозначить концепцию управления проектом. На этой основе должны быть распределены задачи и ресурсы между участниками команды, определены приоритеты и способы конструктивного решения возникающих проблем. Представленная на рисунке 5 (Хант Дж.У. Управление людьми в ком-

паниях. Руководство для менеджера. — М., 1999. — С. 229) типичная проектная структура используется при разработке крупных проектов, в которых руководитель несет полную ответственность за выполнение задач и использование ресурсов.

Если проектная группа небольшая, она может состоять из временно откомандированных работников базовых подразделений, руководители которых сохраняют за собой все важнейшие функции по управлению персоналом. При этом члены проектной группы могут работать в проекте неполный рабочий день и одновременно быть подотчетны руководителю базовой службы и руководителю проекта. Двойственность подчинения нередко приводит к появлению проблем распределения функций и ответственности между двумя руководителями. По завершении проекта структура распадается, а сотрудники (члены проектной группы) переходят в новую команду или возвращаются на свою постоянную работу (при контрактной работе — увольняются).

Основными преимуществами проектной структуры управления являются:

- полная ответственность за реализацию единственного проекта и подчиненность только одному управляющему;
- высокий уровень коммуникации, взаимопонимания и сотрудничества между членами команды, мотивация на достижение целей проекта;
- быстрота, гибкость и адаптивность команды (неэффективный проект быстро ликвидируется, и команда переходит к реализации следующего);
- высшее руководство предприятия получает возможность уделять больше времени стратегическому планированию, не отвлекаясь на текущее управление конкретными проектами.

К недостаткам относятся:

- достаточно высокая стоимость содержания персонала и оборудования, дублирующегося во всех командах;
- удаленность команд проектов от основной структуры предприятия, что осложняет переход специалистов из одной команды в другую по окончании реализации проекта;
- слабый обмен информацией и техническими решениями между командами на одном предприятии.

Матричный тип структуры управления

Эта структура построена на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю функциональной службы, с другой — руководителю проекта, который наделен необходимыми полномочиями в соответствии с запланированными сроками выполнения данного проекта. При такой системе у руководителя проекта две группы подчиненных: постоянные работники проектной группы и работники других функциональных отделов, которые подчиняются ему временно, при этом сохраняется их административная подчиненность непосредственным руководителям функциональных отделов (рис. 6).

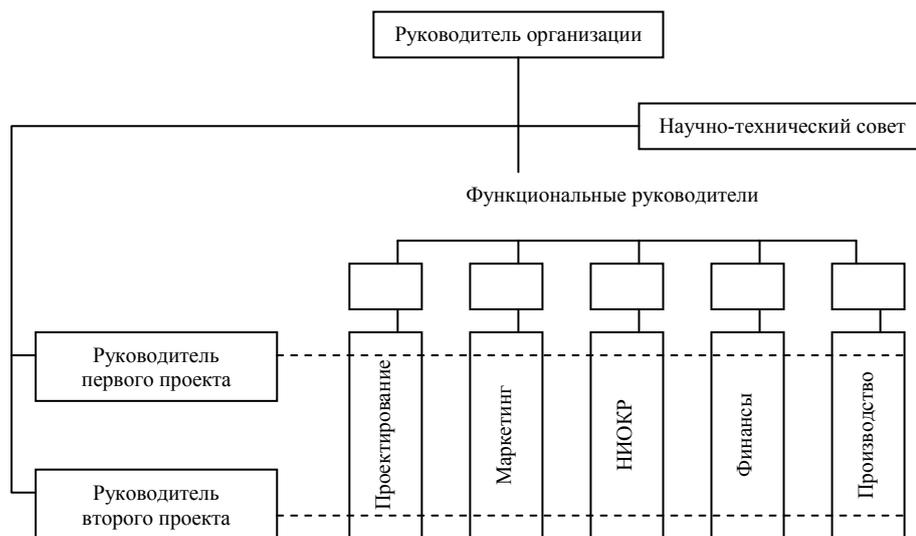


Рис. 6. Матричная структура управления (данные работы [1; 398])

Преимущества матричной системы управления:

- значительная активизация деятельности руководителей и работников управленческого аппарата за счет формирования программных подразделений, активно взаимодействующих с функциональными подразделениями, усиление взаимосвязи между ними;
- разделение функций управления между руководителями, ответственными за обеспечение высоких конечных результатов (руководители проектных и программных групп и управлений), и руководителями, ответственными за обеспечение наиболее полного использования имеющихся производственных, материальных и трудовых ресурсов (начальники функциональных подразделений), при этом руководители совместно контролируют работы по составлению оперативных производственных планов и их выполнению;
- вовлечение руководителей всех уровней и специалистов в сферу активной творческой деятельности по ускоренному техническому совершенствованию производства.

Матричная структура управления — это современный эффективный тип организационной структуры управления, который создается путем совмещения структур различных видов.

Матричная структура позволяет:

- сокращать нагрузки на руководителей высшего уровня управления путем передачи полномочий принятия решений на средний уровень, при сохранении единства координации и контроля за ключевыми решениями на высшем уровне;
- обеспечивать гибкость и оперативность маневрирования ресурсами при выполнении нескольких программ в рамках одной фирмы;
- ликвидировать промежуточные структурные звенья при оперативном управлении программами;
- усилить личную ответственность руководителя как за программу в целом, так и за ее элементы;
- организовать четкое взаимодействие на базе рационального перераспределения задач в системе управления;
- применять современные методы управления;
- решать такие задачи, как сокращение сроков создания новой техники и технологии, уменьшение стоимости работ, улучшение качества создаваемых технических систем, где сама специфика производства требует быстрого совершенствования выпускаемой продукции и технологии ее производства.

Недостатки матричной структуры управления, общие для всех программно-целевых структур, выражаются в возможном увеличении количества управленческого персонала, возрастании числа информационных связей между работниками подразделений, а также в росте вероятности возникновения конфликтов из-за нарушения принципа единоначалия, нечеткого определения полномочий руководителей [1; 399].

Типы матричных структур весьма разнообразны, что позволяет выбирать наиболее подходящую структуру с учетом масштабов и особенностей производства. Это простейшие формы координации работ, получившие развитие в научно-исследовательских организациях; внутрифирменные и заводские проблемно-целевые формы управления, применяемые для решения локальных задач; сложные проектные и программные (по продукту) матричные структуры. Все они ориентированы на ускорение и эффективное решение поставленной конкретной цели (задачи).

Венчурная деятельность: условия возникновения и особенности развития

В условиях рыночной экономики иногда крупные компании с целью уменьшения риска для решения каких-либо новых проблем, идей, направлений выделяют проектные группы в самостоятельные организации (фирмы), которые действуют на свой страх и риск. Такие структурные схемы носят название венчурных.

Венчурные организации (фирмы) — это инновационные компании, которые из-за повышенного риска не могут получить финансовой поддержки из традиционных источников и прибегают к помощи венчурного капитала. Венчурный капитал — это капитал, направляемый на развитие быстрорастущих фирм, возникающих в процессе реализации коммерчески перспективного предпринимательского проекта. В отличие от банковского кредита венчурный капитал предоставляется под перспективную идею и не может иметь гарантий его обязательного погашения за счет имущества и других активов фирмы. Высокий риск инвестиций в новые проекты является барьером для получения банковских ресурсов предпринимателями; в то же время собственных средств предпринимателей часто оказывается недоста-

точно для финансирования потенциально высокорентабельных проектов, дефицит финансовых ресурсов восполняется в таких случаях за счет венчурного капитала. Таким образом, функциональная роль венчурного капитала в механизме воспроизводства национальной экономики состоит в формировании условий для реализации проектов, которые общество считает целесообразным профинансировать, однако уровень риска которых ограничивает возможности доступа к традиционным источникам финансовых ресурсов [5; 117, 118].

Основными субъектами венчурной деятельности являются:

а) научные работники, которые имеют идеи, инновационные проекты, но не имеют источников финансирования;

б) инвесторы, которые имеют капитал и хотят получать доход по ставке выше банковского депозита при разумном уровне риска;

в) менеджеры, которые организуют венчурный фонд. Венчурный фонд обеспечивает, с одной стороны, максимальную возможность реализации научной идеи на рынке, а с другой, благодаря диверсификации направлений вложения капитала, — гарантирует инвестору получение нормальной, а иногда и экономической прибыли.

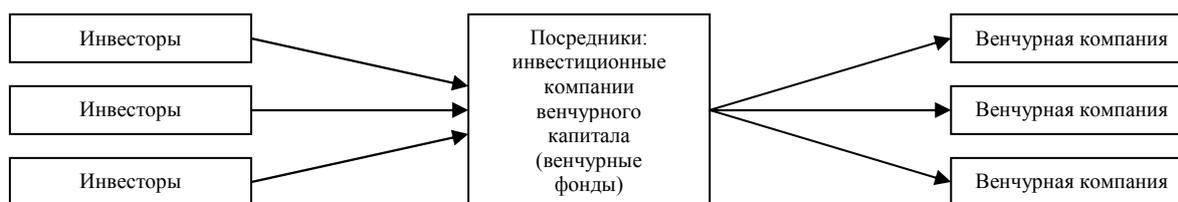
Основными видами деятельности венчурного фонда являются:

- финансирование предварительных исследований и разработок, оценка потенциального рынка для инноваций, разработка бизнес-планов будущих компаний, патентование изобретений;
- создание инновационных предприятий, осуществляющих производственное освоение нововведений, финансирование расширения деятельности таких компаний;
- реализация мероприятий по обеспечению ликвидности инновационных компаний, реализация их акций на вторичном рынке ценных бумаг.

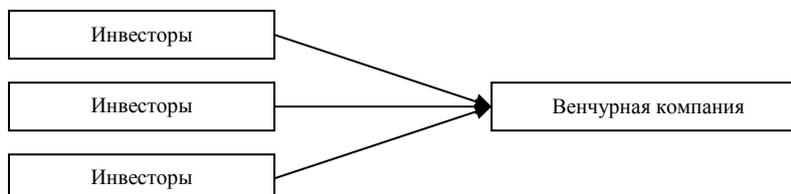
Существуют две схемы организации венчурного финансирования [5; 118, 119].

Финансирование с привлечением (созданием) финансовых посредников. Небольшой размер венчурной организации, узкая предметная специализация, отсутствие строго формализованных структур управления ускоряют принятие решений, способствуют эффективной деятельности всех участников инвестиционного проекта. Для ее создания необходимы наличие нововведения (нового проекта, технологии и т.п.), предпринимателя, способного организовать и возглавить новую фирму, и капитала.

Встречаются и другие структуры управления проектами. Так, например, в практике менеджмента известен опыт японских кружков качества. Это групповая форма организационной структуры, в которой все подчинено не просто проекту по выпуску, скажем, нового вида продукции, а ее высокому качеству.



Финансирование без привлечения (создания) финансовых посредников



В американских корпорациях типа ИБМ, «Дженерал Моторс» и др. используются групповые организационные структуры типа бизнес-центров, которые полностью распоряжаются выделенными инвестициями и несут ответственность за выполнение проекта. Их основная цель — получение прибыли.

Целесообразность ротации управляющих проектами

Для развития компании (при любой базовой организационной структуре) целесообразно предусмотреть ротацию управляющих проектами (рис. 7).

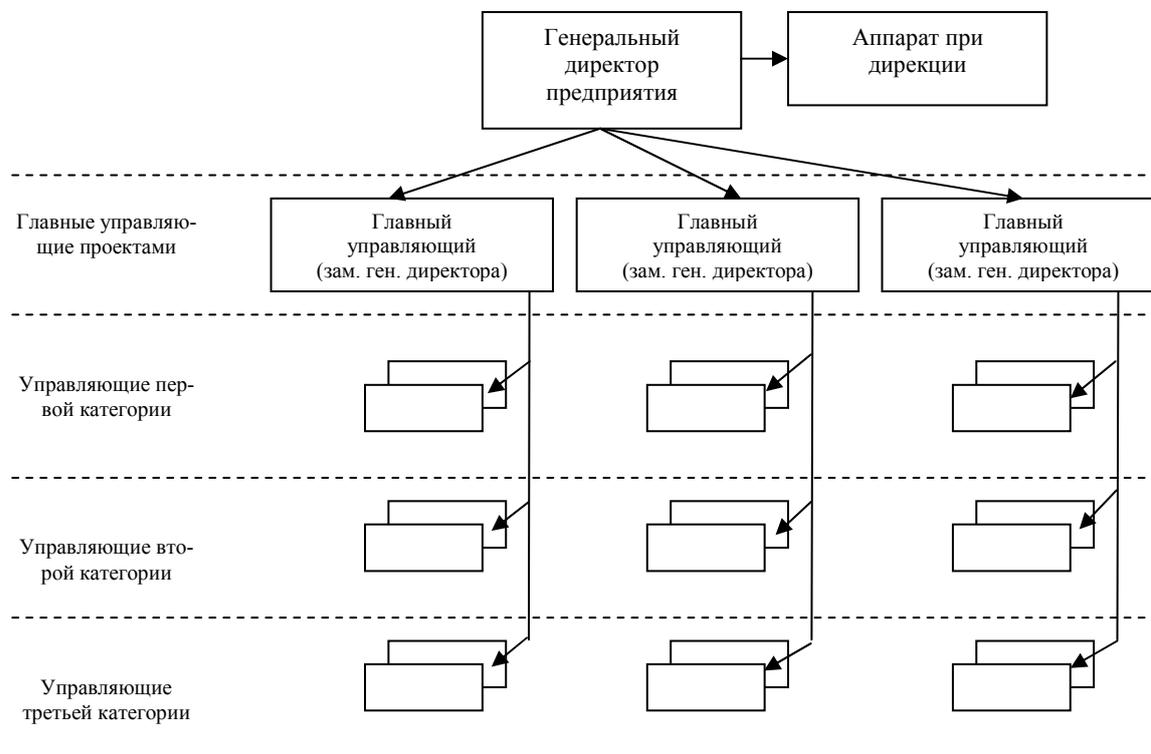


Рис. 7. Ротация управляющих проектами (данные работы [4; 47])

Ротация производится в зависимости от компетентности управляющих проектами, а также от сложности и масштабов проектов. В этом процессе заложена возможность постепенного повышения квалификации управляющих, их продвижения по карьерной лестнице — от управляющего третьей категории, который управляет относительно простыми проектами, до главного управляющего, ответственного за реализацию всех проектов в каком-либо направлении деятельности компании.

Список литературы

1. *Золотогоров В.Г.* Инвестиционное проектирование: Учеб. пособие. — Минск: ИП «Экоперспектива», 1998. — 463 с.
2. *Румянцева З.П.* Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 304 с.
3. *Андреев А.Ф., Гришина Н.В., Лопатина С.Г. и др.* Основы менеджмента: Учеб. пособие. — М.: Юрайт, 1999. — 295 с.
4. *Заренков В.А.* Управление проектами: Учеб. пособие. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. — 312 с.
5. *Мазоль С.И.* Экономика малого бизнеса: Учеб. пособие. — Минск: Книжный дом, 2004. — 272 с.

Кадровое планирование в рыночных условиях хозяйствования

Сураганова С.К., Ляшенко С.Д.

АО «Финансовая академия», Астана

Мақалада қызметкерлер қажеттілігін жоспарлау кадрлық жоспарлаудың негізі ретінде қаралады, атап айтқанда, ішкі және сыртқы көз есебінен кадрлар қажеттілігін қанағаттандыру, адами ресурстарды басқаруға, сонымен қатар жоғары жауапкершілігі, психологиясы, санаты бар қызметкерді қалыптастыру мен тәрбиелеуге жаңа жетілдірілген жолдарды іздеу.

The article discusses the issues of staff demand planning as a basis of staffing planning, which includes the satisfaction of personnel demand by means of internal and external sources, developing new improved ways of human resources management, to personal and professional development of an employee, who has high level of responsibility, psychological development and qualification.

Кадровое планирование осуществляется как в интересах организации, так и в интересах ее персонала. Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который необходим для решения производственных задач, достижения целей организации.

Основу кадрового планирования составляет планирование потребности в персонале, которое включает оценку наличного персонала организации и перспективных потребностей, разработку мероприятий по удовлетворению перспективных потребностей. Задачей планирования привлечения персонала является удовлетворение потребностей в кадрах за счет внутренних и внешних источников. К внутренним источникам удовлетворения потребности в персонале относятся: внутренний конкурс, совмещение профессий, ротация. Выдвижение кандидатов из числа работников рассматривается как положительный пример, как поощрение за хорошую работу, и в настоящее время организации успешно используют данный метод.

Привлечение кандидатов из внутренних источников улучшает морально-психологический климат в коллективе, укрепляет веру сотрудников в свою организацию, но, тем не менее, если следовать такому правилу, то организация может столкнуться с проблемой использования старых методов работы.

Довольно серьезным недостатком привлечения новых работников со стороны является снижение мотивации работников организации, связанное с привлечением персонала из внешних источников, в ущерб выдвижению своих сотрудников.

Наиболее эффективным для некоторых организаций считается такое использование внутренних источников комплектования управленческих кадров, как перемещение руководителей (ротация). Преимуществом данного метода является повышение (понижение) в должности с расширением круга должностных обязанностей, увеличением прав и повышением уровня деятельности; повышением уровня квалификации с поручением руководителю более сложных задач, не влекущим за собой повышения в должности, но сопровождающимся повышением заработной платы; сменой круга задач и обязанностей, не вызванной повышением квалификации, не влекущей за собой повышения в должности и роста заработной платы. Такого типа ротации приводят к расширению кругозора, повышению квалификации и должностному росту работников организации.

При подборе персонала к внешним источникам относится неопределенное количество людей, способных работать в данной организации, но не работающих в ней в настоящий момент. Наиболее эффективный способ подбора персонала — с помощью рекрутинговых агентств (кадровые агентства). Основное преимущество такого привлечения кадров состоит в том, что рекрутинговые агентства подбирают не просто квалифицированных, но интеллектуально развитых, психологически совместимых кандидатов, т.е. которые соответствуют требованиям организации. Кадровые службы организации прибегают к услугам агентств по найму, чтобы сэкономить время, избежать трудностей при поиске нового персонала.

К одному из методов подбора кадров относится поиск через средства массовой информации. Многие организации предпочитают самостоятельно искать и отбирать кандидатов на работу. При этом кадровым службам необходимо правильно сформулировать объявления в информации, чтобы

привлечь внимание потенциальных кандидатов. Таким образом, большинство современных организаций сочетают применение внутреннего и внешнего методов привлечения персонала на вакантные должности. Организации, работающие в быстро изменяющейся современной среде и условиях жесткой конкуренции, вынуждены уделять больше внимания внешним источникам, при этом развивая внутренние источники подбора персонала. Организациям, работающим в медленно изменяющихся условиях, может в большей степени подходить ориентация на внутренние человеческие ресурсы [1].

Основой кадрового планирования является анализ потребностей в персонале, динамики производительности труда и издержек на содержание работников. Объективная потребность в кадровом планировании обусловлена потребностью организации в привлечении наиболее квалифицированных работников с внешнего рынка труда и в профессиональном развитии сотрудников, уже привлеченных на внутренний рынок труда самой организации.

На потребность в персонале влияют обстоятельства, связанные с характеристикой достигнутого уровня развития фирмы и предполагаемого состояния после завершения следующего этапа развития. Этими обстоятельствами могут быть: динамика и прогноз состояния рынка, на котором оперирует организация (перспективы деловой активности и расширения рынка товаров, услуг фирмы), ее внутренние ресурсы, в том числе человеческие, их развитие; политика в области производства, персонала и экономики; состояние рынка труда по требующимся профессиям.

Потребность в персонале должна быть увязана с перспективами развития предприятий, поскольку процесс привлечения качественных работников длительный. Он связан с подготовкой, переподготовкой, инвестициями, анализом внутреннего и внешнего рынка труда. В большинстве случаев преимуществами должны пользоваться собственные работники предприятия, и только в крайнем случае следует обращаться к внешнему рынку.

Использование внутренних резервов демонстрирует работникам заботу организации об их развитии, продвижении, удовлетворении потребностей в росте, формирует чувство благодарности и является мощным стимулом повышения отдачи. Кроме того, своих работников администрация знает достаточно хорошо, их качества подтверждены делом, совместной работой.

В настоящее время происходящие в Республике Казахстан экономические реформы заставляют руководство организаций тех сфер бизнеса, которые ориентированы на использование высококвалифицированной рабочей силы, уделять значительное внимание долгосрочным аспектам кадровой политики, базирующейся на научно обоснованных методах планирования и прогнозирования.

Эффективное кадровое планирование должно быть интегрировано в общий процесс планирования деятельности предприятия (см. рис. 1).

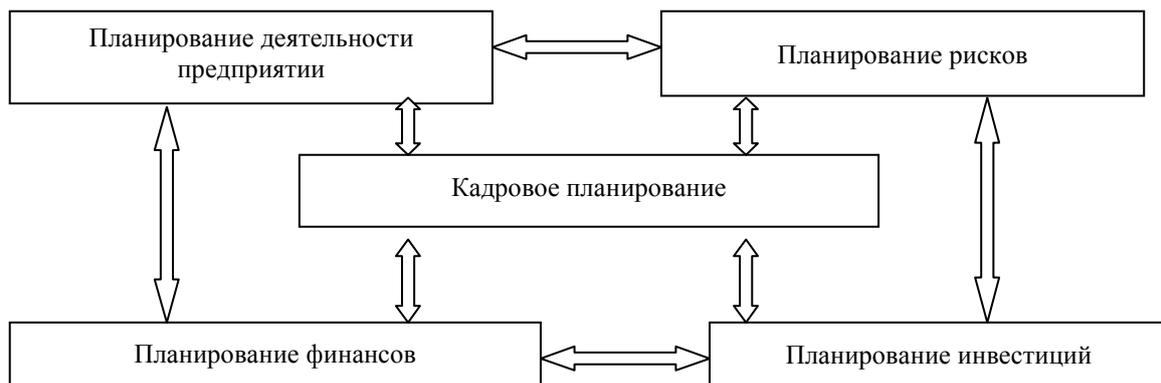


Рис. 1. Место кадрового планирования в системе организации

Кадровое планирование испытывает на себе детерминирующее внимание динамики внутреннего рынка труда, что проявляется в первую очередь в том, что основой всех последующих расчетов становится предплановый прогноз спроса и предложения рабочей силы в рамках внутрифирменного рынка труда, являющийся базой процесса кадрового планирования. Оно охватывает все элементы кадровой политики, где первым этапом должно стать определение потребности в кадрах, перспектив их привлечения и увольнения, а уже затем нужно планировать мероприятия, связанные с профессиональным обучением и переподготовкой, должностным продвижением и ротацией кадров (рис. 2).



Рис. 2. Схема планирования потребности в персонале предприятия

Планирование потребности в человеческих ресурсах включает себя:

- оценку потенциала трудовых ресурсов;
- оценку общих потребностей в персонале;
- разработку программ по развитию персонала [2].

Необходимым условием реализации задач кадрового планирования в промышленности считается эффективная работа службы кадров, связанная с планированием производственно-хозяйственной деятельности фирмы или компании в целом. Кадровое планирование должно учитывать новые требования к кадровому потенциалу, изменения в профессионально-квалификационной структуре работающих, влияние новой техники на структурные сдвиги в штатах, возможность трудоустройства нуждающихся сотрудников [3].

Расчет качественной потребности по профессиям, квалификациям и специальностям сопровождается одновременным расчетом количества персонала по каждому критерию качественной потребности. Общая потребность в персонале находится суммированием количественной потребности по отдельным качественным критериям. Качественная потребность в специалистах и руководителях может быть определена путем последовательной разработки следующих документов:

- система целей как основа организационной структуры управления;
- общая организационная структура, а также организационные структуры подразделений;
- штатное расписание;
- должностные инструкции (описание рабочих мест) специалистов и руководителей.

На предприятиях существует потребность в обучении, включающем переподготовку и повышение квалификации работников. Планирование обучения позволяет использовать собственные производственные ресурсы работающих без поиска новых высококвалифицированных кадров на внешнем рынке труда, что создает условия для мобильности, мотивации и саморегуляции работника.

В практике сложились две формы обучения персонала: обучение на рабочем месте и вне его. Обучение на рабочем месте является более дешевым и оперативным, характеризуется тесной связью с повседневной работой и облегчает вхождение в учебный процесс работников, не привыкших к обучению в аудиториях.

Важнейшие методы обучения на рабочем месте: усложнение заданий, смена рабочего места (ротация), направленные на приобретение опыта, производственный инструктаж, использование работников в качестве ассистентов, делегирование части функций и ответственности.

Руководство организации должно определить для себя ряд параметров управления персоналом, а именно модель мотивации персонала, стиль руководства персоналом, методы компенсации, основные направления повышения квалификации сотрудников в рамках внутрифирменной системы, социальную программу, традиции и ритуалы корпоративной культуры, имидж работников, а также выбрать идею, лежащую в основе всего процесса управления персоналом организации. Это может быть особый механизм стимулирования новаторской деятельности действующего персонала, нацеленность на инновации, ставка на приток талантливой молодежи или создание временных рабочих групп под конкретные проекты.

Создание непрерывной системы образования требует разработки теоретической модели ее развития. В основу создания системы непрерывного повышения квалификации должно быть положено единство демографических, образовательных показателей и колебание потребностей в кадрах в связи с изменением рыночной конъюнктуры с тем, чтобы формирование образовательного потенциала рабочих в непрерывной системе отвечало требованиям, предъявляемым сменой поколений техники и технологий, и потребностям самой личности [4].

Для предприятий и различных компаний решающим фактором при выборе программы обучения выступает расчетная эффективность производимых затрат, т.е. соотношение выгод, получаемых в результате повышения профессионального уровня работников, и затрат на обучение. Затраты компании определяются уровнем подготовки сотрудников, вовлеченностью их в обучающий процесс, продолжительностью обучения, характером организации.

В современных условиях знания, умения, трудовые навыки, инициатива, предприимчивость, ценностно-мотивационная сфера работников любого предприятия становятся все более важным стратегическим ресурсом наряду с финансовым и производственным капиталом. Руководители службы управления персоналом, ее подразделений, сотрудники этих подразделений осуществляют руководство и поддержку разработанной кадровой политики. Они рекомендуют содержание политики в области управления персоналом и разрабатывают планы для реализации этой политики. Руководители кадровой службы помогают линейным руководителям развивать навыки управления своими коллективами [5].

На современном этапе направления развития кадровой работы требуют капиталовложений в персонал как обязательное условие эффективности хозяйственной деятельности. При этом объектами инвестиций выступают:

- системы набора высококвалифицированного персонала;
- его обучение и переобучение с целью повышения квалификации работников;
- программы прогнозирования и, частично, формирования рынка труда.

На современном этапе работник все в большей мере влияет на результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, что недостижимо без высоких профессиональных навыков, четкого выполнения должностных требований, специальной подготовки и т.д. При таком подходе легко прослеживается прямая зависимость между величиной дохода фирмы и индивидуальной производительностью работника, его самореализацией, инициативой.

В настоящее время необходимы поиски новых усовершенствованных путей к управлению человеческими ресурсами, к воспитанию и формированию работника, обладающего высокой ответственностью, психологией, высокой квалификацией. Однако для определения степени достижения таких результатов необходим определенный инструментарий, который помог бы целенаправленно оценить персонал.

Список литературы

1. Румянцева З.П., Саломатин Н.А. Менеджмент организации. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 669 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2006. — 670 с.
3. Тамилев В.В. Кадры управления — Л.: ЛФЭИ, 1991. — 181 с.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент. — М.: Юнити дана, 2000. — 446 с.
5. Наумов А.И. Менеджмент. — 3-е изд. — М.: Экономистъ, 2003. — 528 с.

ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 50 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 50-ТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА

УДК 338.24:001.76

Теоретические основы и практические приложения инновационного менеджмента в контексте развития современных предприятий

Каренов Р.С.

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Инновациялық менеджменттің мәні қарастырылған. Оның бірқатар қолданбалы, арнайы және кәсіби пәндермен байланысы ашылып көрсетілген. Инновациялық менеджменттің мақсаттарына, олардың жалпылама жіктелу мәселелеріне көңіл бөлінген. Инновациялық менеджменттің басқару деңгейлері бөлекше көрсетіліп, сипаты бейнеленген. Инновациялық қызметтің ұйымдық түрлері талданған. Инновацияларды егжей-тегжейлі зерттеу және оларды жіктеу қажеттігі негізделіп, инновациялық үдерістің сатылары және түрлері зерттелген. Инновациялық ортадағы менеджерлердің ұйымдастыру қабілеттеріне қойылатын талаптар анықталған.

The essence of innovative management is considered. Communication of innovative management with a number of applied, special and professional disciplines reveals. The attention to the purposes of innovative management and a question of their general classification is paid. Administrative levels of innovative management are allocated. The characteristic of innovative activity is described. Necessity of careful studying of innovations and their classification is proved. Stages and kinds of innovative process are studied. The requirements shown to organizing abilities of managers in innovative sphere are defined.

Сущность инновационного менеджмента

Инноватика — это область науки, изучающая формирование новшеств и их распространение, а также способы выработки инновационных решений. В инноватике в качестве системного объекта рассматривается инновационная система, включающая [1; 14]:

- материальные и интеллектуальные ресурсы инновации — вход;
- создаваемое новшество — цель, или выход;
- рынок, являющийся внешней средой для инновативной системы и определяющий саму потребность и параметры создаваемого новшества — обратную связь.

Необходимым условием совершенствования управления инновационной системой в условиях рыночной экономики является развитие инновационного менеджмента.

Инновационный менеджмент — совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом [2; 80].

Как и для любой другой области менеджмента, для него характерно следующее:

- а) постановка цели и выбор стратегии;
- б) четыре стадии цикла: планирование, определение условий и организация, исполнение, руководство.

Схематично инновационный менеджмент может быть представлен как на рисунке 1.

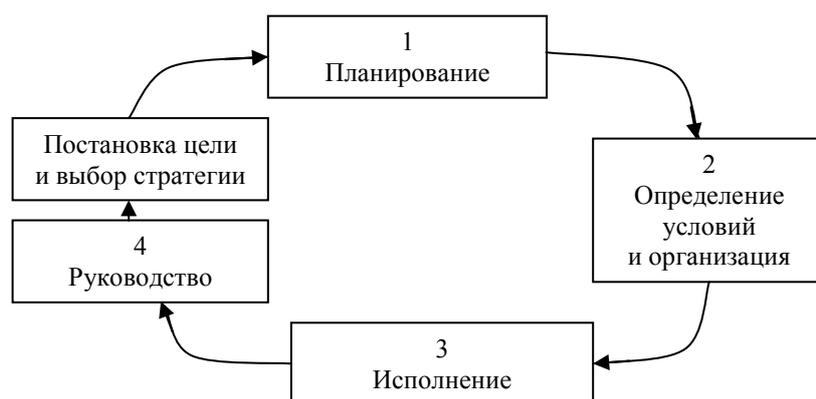


Рис. 1. Схема инновационного менеджмента (данные работы [3; 17])

На каждой стадии цикла решаются определенные задачи [3; 18]:

- 1) планирование — составление плана реализации стратегии;
- 2) определение условий и организация — определение потребности в ресурсах для реализации различных фаз инновационного цикла, постановка задач перед сотрудниками, организация работы;
- 3) исполнение — осуществление исследований и разработок, реализация плана;
- 4) руководство — контроль и анализ, корректировка действий, накопление опыта. Оценка эффективности инновационных проектов, инновационных управленческих решений, применения новшеств.

Интересно отметить, что содержание понятия «инновационный менеджмент» П.Н.Завлин [4; 51] рассматривает в трех аспектах: наука и искусство управления инновациями; вид деятельности и процесс принятия управленческих решений в инновациях; аппарат управления инновациями.

Как наука и искусство управления инновационный менеджмент базируется на теоретических положениях общего менеджмента, достаточно подробно изложенных в специальной литературе [5–7].

Как вид деятельности и процесс принятия управленческих решений инновационный менеджмент представляет собой совокупность процедур, составляющих общую технологическую схему управления инновациями. Эта совокупность состоит из отдельных направлений управленческой деятельности, часто называемых функциями менеджмента, каждое из которых распадается на отдельные этапы, выполняемые в определенной последовательности. Состав функций и задач управления может быть регламентирован в зависимости от уровня инновационной системы и условий ее функционирования.

Инновационный менеджмент как аппарат управления инновациями предполагает структурное оформление инновационной сферы.

Основной задачей инновационного менеджмента следует считать формирование инновационного климата во всех сферах деятельности предприятия, в котором осуществляется целенаправленный поиск, оформление, подготовка и коммерциализация (реализация) нововведений, формирующих конкурентоспособность фирмы.

Предметом инновационного менеджмента является организация процесса создания, освоения и распространения нововведений и обусловленных ими изменений в технической, технологической, экономической, организационной и социальной системах. При осуществлении инноваций должны учитываться производственные культура, традиции, организация, инфраструктура, технологический уровень, кадровый потенциал и т.д. Но, пожалуй, самым важным обстоятельством является то, что инновационный менеджмент как деятельность, обращенная в будущее, тесно связан со стратегическим менеджментом фирмы [8–10].

Инновационный менеджмент — междисциплинарная область, взаимодействующая с рядом прикладных, специальных и профессиональных дисциплин (рис. 2).

Изучение теории и практики инновационного менеджмента позволяет [1; 14]:

- сформировать представление о сущности инноваций и их классификации;
- понять особенности инновационного процесса;
- выработать умение оценить инновационный потенциал предприятия, экономики в целом;
- проводить анализ инновационного климата и использовать его элементы;

- планировать, организовывать инновационный процесс, обосновывать его финансирование;
- обеспечивать снижение риска и неопределенности в инновационной деятельности.

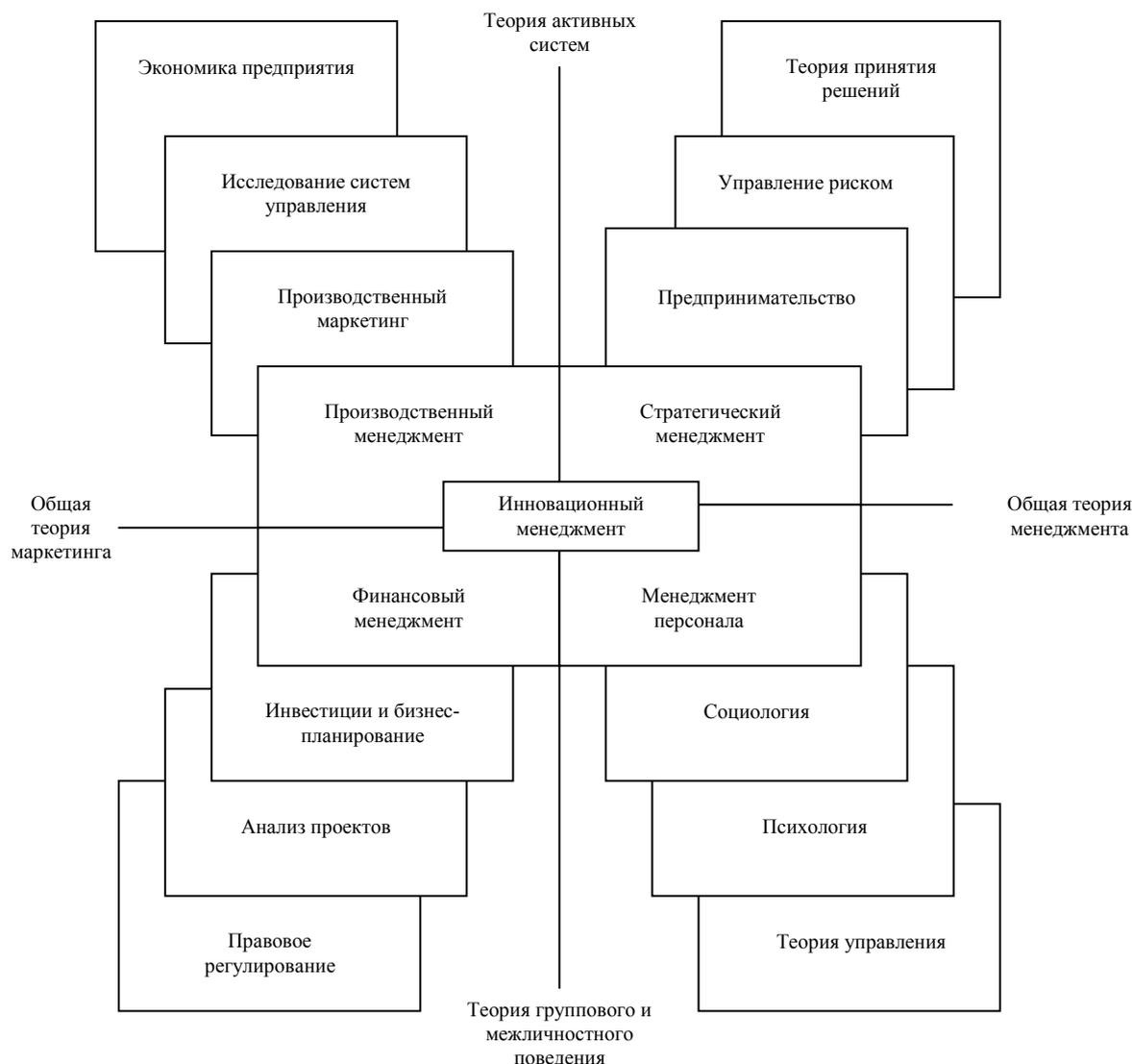


Рис. 2. Связь инновационного менеджмента с другими дисциплинами (данные работы [11; 21])

Цели инновационного менеджмента предприятия и их общая классификация

Цели инновационного менеджмента предприятия связаны с миссией фирмы, ее философией, традициями и жизненным циклом организации.

Субъект хозяйственной деятельности современной экономики — это предприятие, компания, фирма, корпорация, т.е. юридическое лицо, свободно выбирающее различные виды деятельности, партнеров, имущество и несущее определенные обязательства перед государством.

Фирма (предприятие) имеет систему целей, которые определяются влиянием внешней среды и внутренними потребностями развития фирмы. Так, система стратегических целей фирмы, вызываемых воздействием внешней среды, демонстрируется на рисунке 3.

Целями инновационной деятельности предприятия с позиций его внутренних потребностей являются повышение эффективности производства за счет обновления всех производственных систем, повышение конкурентных преимуществ предприятия на базе эффективного использования научного, научно-технического, интеллектуального и экономического потенциалов.



Рис. 3. Внешние цели фирмы (предприятия) в инновационном менеджменте (данные работы [12; 56])

Инновационные цели связаны с разработкой принципиальных новшеств, проведением работ по патентованию и лицензированию, приобретением ноу-хау, новых промышленных образцов, товарных знаков и т.д.

Приоритетными целями инновационного менеджмента являются рост и развитие организации на базе активизации инновационной деятельности, активное продвижение новых товаров и новых технологий на рынок, использование возможностей дальнейшей специализации и диверсификации производства для активного роста, экономического процветания и экспансии на новые рынки.

Общая классификация целей инновационного менеджмента проводится по следующим главным критериям [12; 57]:

- а) уровень (стратегические и тактические);
- б) виды среды (внешние и внутренние);
- в) содержание (экономические, социальные, политические, научные, технические, организационные и т.д.);
- г) приоритетность (приоритетные, постоянные, традиционные, разовые);
- д) период действия (долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные);
- е) функциональные структуры (производство, НИОКР, персонал, финансы, маркетинг, менеджмент);
- ж) стадии жизненного цикла организации (возникновение, рост, зрелость, спад и завершение жизненного цикла).

В больших организациях, как правило, можно проследить наличие дерева целей. В этом случае важна иерархия целей, так как цели нижестоящего звена подчинены целям вышестоящего.

Три управленческих уровня инновационного менеджмента

В работе [2; 82] отмечается, что в инновационном менеджменте следует выделять два уровня: стратегический инновационный менеджмент, направленный на разработку стратегий роста и развития предприятия и функциональный (оперативный) инновационный менеджмент, который направлен на эффективное управление процессом разработки, внедрения, производства и коммерциализации новшеств.

По мнению автора работы [13; 104], инновационный менеджмент в своей конкретной сфере приложения реализует основные функции управления (анализ, целеполагание, мотивацию, организацию, координацию, контроль и регулирование), и эти функции реализуются на трех уровнях инновационного менеджмента: стратегическом, тактическом и оперативном (табл.).

Т а б л и ц а

Управленческие уровни инновационного менеджмента

| Управленческие уровни | Управленческие функции | Основные задачи | Сфера компетенции |
|-----------------------|---|---|--|
| Стратегический | Анализ, целеполагание, мотивация, контроль | Определение места ИД в стратегии предприятия. Определение направлений ИД. Обеспечение инновационности организации | Высшее руководство |
| Тактический | Все | Планирование и управление инновационного проекта | Руководство инновационного подразделения, руководители проекта |
| Оперативный | Организация, координация, регулирование, контроль | В рамках инновационного проекта и ее этапов | Руководитель и менеджеры проекта |

Примечание. Использованы данные работы [13; 104].

К стратегическому уровню инновационного менеджмента, являющемуся сферой компетенции, прежде всего, высшего руководства, относятся:

- определение места и роли инновационной деятельности (ИД) в стратегическом арсенале организации (предприятия);
- определение уровня финансирования инновационной деятельности и направлений развития инновационных ресурсов;
- определение типа используемой инновационной стратегии развития предприятия;
- принятие решений о важнейших направлениях использования и перераспределения в рамках портфеля инновационных проектов инновационных ресурсов предприятия в целях наиболее полной реализации его инновационного потенциала, а также о стратегиях реализации результатов инновационной деятельности;
- создание благоприятных организационных условий для реализации инновационного потенциала предприятия и эффективного использования результатов инновационной деятельности;
- формирование и развитие инновационного характера культуры организации (предприятия).

На тактическом уровне инновационный менеджмент обеспечивает разработку новшества от инновационной идеи до внедрения и последующего научно-технического сопровождения его использования. Основной организационной формой тактического уровня инновационного менеджмента является инновационный проект, который при удачном исходе и соответствии целям инновации перерастает в инвестиционный проект организации. На этом уровне в полном объеме проявляются все управленческие функции инновационного менеджмента, реализуемые руководством исследовательского подразделения и руководством проекта.

Текущая организация, координация и регулирование инновационной деятельности осуществляются в рамках выполнения инновационного проекта и его этапов руководителем и менеджерами проекта — это оперативный уровень инновационного менеджмента.

Характеристика инновационной деятельности

Термины «инновации», «инновационная деятельность» в разных литературных источниках понимаются по-разному. Это определяется различиями в хозяйственных субъектах, использующих инновации, разнообразием самих инноваций, уровнем развития экономики в целом и другими факторами.

Инновационная деятельность означает весь, без исключения, инновационный процесс, начиная с появления научной идеи и заканчивая диффузией нового продукта.

Более точное определение инновационной деятельности следующее: инновационная деятельность — это деятельность, направленная на создание и реализацию результатов законченных научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [14; 70]. Она составляет основу инновационного процесса.

Если инновационная деятельность связана с капитальными вложениями в инновации, то она называется инновационно-инвестиционной деятельностью.

Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям.

В статистике выделяют следующие виды инновационной деятельности [15; 7]:

- исследования и разработки;
- технологическая подготовка и организация производства, охватывающие приобретение оборудования и инструмента, изменения в них, а также в процедурах, методах и стандартах производства и контроля качества, необходимых для изготовления нового продукта или методов их производства (передачи);
- пуск производства и предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, переподготовку персонала для применения новых технологий и оборудования, а также пробное производство, если предполагается дальнейшая доработка конструкций;
- маркетинг новых продуктов, включая деятельность, связанную с выпуском новой продукции на рынок, предварительным исследованием рынка, адаптацией продукции к различным рынкам, а также рекламную кампанию, но исключая создание сетей распространения для реализации на рынке;
- приобретение неовещественных технологий со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, конструкций, моделей и услуг технологического содержания;
- приобретение овещественных технологий — машин, оборудования, по своему технологическому содержанию связанных с внедрением на предприятии продуктовых или процессных инноваций;
- производственное проектирование, включая подготовку планов и чертежей, предусмотренных для определения производственных процедур, технических спецификаций, эксплуатационных характеристик, необходимых для создания концепции, разработки, производства и маркетинга новых продуктов, процессов, услуг.

Инновационная деятельность промышленного предприятия, ориентированного на серийный, массовый или единичный выпуск продукции, осуществление работ или услуг, осуществляется в соответствии с сформированной стратегией. Можно выделить три направления инновационной деятельности: активное, реактивное и пассивное [1; 15]. В рамках этих направлений можно отметить виды внедряемых инноваций (рис. 4).



Рис. 4. Виды инноваций по направлениям инновационной деятельности промышленного предприятия (данные работы [1; 16])

Активное направление связано с наличием выработанной долговременной стратегии, основанной на детальном изучении положения предприятия на рынке (сильных и слабых сторон предприятия), воздействия на него рыночных механизмов (возможностей и угроз со стороны рынка).

Реактивное направление реализуется как реакция на действия конкурентов.

Пассивное направление выбирается при отсутствии четко сформированной стратегии, достоверной информации о рынке, конкурентах, перспективных запросов потребителей. Оно осуществляется в том случае, когда начинают падать объемы производства, а требования потребителей уже невозможно игнорировать.

Организационные формы инновационной деятельности

Различают следующие организационные формы инновационной деятельности [16; 431–435]:

1. Интерпартнерство представляет собой наиболее простую внутрифирменную форму инновационно-предпринимательской деятельности, когда инициативный творческий работник (интерпартнер) при поддержке администрации сам имеет возможность осуществить нововведения;

2. Малая инновационная фирма является небольшим коллективом профессионалов, действующим самостоятельно или в составе крупной организации, специализируется на узком направлении инновационной деятельности и имеет возможность быстрой переориентации.

3. Венчурная фирма создается учеными и изобретателями, покинувшими крупные фирмы, научные учреждения или университеты. Их деятельность часто финансируется крупными компаниями, которые сами не решаются осуществлять инновации, но стремятся их контролировать. В случае успеха они получают готовое научно-техническое достижение.

Как правило, сами по себе венчурные фирмы не прибыльны, так как не занимаются организацией производства, но ими создается до 60 % новшеств, например: ксерокс, микропроцессор, персональный компьютер. Они могут быть дочерними у более крупных фирм или самостоятельными.

Выделяют внутренний и внешний венчуры.

Внутренний венчур — это автономное в административном и хозяйственном отношении подразделение, которое создается в структуре организации на период разработки и внедрения наукоемкой продукции. В его основе лежат идеи сотрудников фирмы, отобранные специальной службой. Подразделение, возглавляемое авторами проектов, в течение обусловленного срока и проводит разработку новшества, и готовит проект запуска его в производство.

Внешний венчур является мобильной временной независимой малой компанией, занимающейся инновациями межотраслевого характера.

4. Технологический центр, представляющий собой разновидность исследовательского центра, создается в США на средства федерального или местного бюджета, как правило, для привлечения ученых и студентов к разработке новых идей.

5. Научный парк формируется вблизи крупного научного центра или вуза с развитой инфраструктурой и ориентируется на осуществление инновационного процесса, разработку новых технологий и программного продукта. Такая структура основывается на пространственном соединении творческой деятельности с необходимой для нее базой.

В собственном смысле слова научный парк представляет собой территорию, пригодную для размещения инновационных предприятий различного размера и охватывающих различные стадии исследований, а также маломасштабных производств, основанных на научно-технических разработках местного исследовательского центра. Если новшество разрабатывается только до стадии опытного образца, такое образование получило название «исследовательский парк».

6. Инкубатор (США), или инновационный центр (Западная Европа), является специальной экономической структурой, предназначенной для первоначальной поддержки небольших, вновь образованных инновационных компаний, созданных под руководством ученых и специалистов, для доработки новых научно-технических идей и доведения их до образования новых стартовых или полноценных наукоемких компаний.

7. Технополис как разновидность научного парка специализируется на прикладных исследованиях и разработках с целью коммерциализации их результатов.

8. «Спин-офф» (фирмы-отпрыски) — это отделившиеся от вузов, государственных исследовательских центров и лабораторий крупных компаний малые инновационные организации, созданные с целью коммерческого внедрения побочных научно-технических достижений, полученных в ходе внедрения нетрадиционных проектов. Обычно они субсидируются государством через различные некоммерческие центры и университеты.

9. Научно-экспериментальная, финансово-экономическая, социально-культурная инфраструктура, объединенная вокруг научного центра и предназначенная для поддержки самостоятельных малых научно-технических организаций, творческих коллективов и отдельных ученых в деле внедрения результатов НИР в новую технику и технологию и распространения их на рынке, получила название «технопарк».

10. Организационной формой инновационной деятельности сообщества вновь создаваемых территориально близких предприятий в сфере «наука — производство» является учредительский центр («промышленный двор»). Он включает общие здания, в которых расположены фирмы, управляемые головной компанией, облегчающие консультирование.

11. Научно-технический альянс представляет собой устойчивое объединение фирм различных размеров с университетами и государственными лабораториями на основе соглашения о совместном финансировании НИОКР, разработке или усовершенствовании выпускаемой продукции. Каждый из участников вносит свой вклад в виде имеющихся у него материальных или интеллектуальных ресурсов, а после получения результатов, согласно договору, получает право на свою долю интеллектуальной собственности.

12. Внедренческие фирмы реализуют проекты, находящиеся на пороге промышленного освоения, и могут обеспечить им быструю окупаемость. Для этого они проводят их доработку, промышленные испытания и освоение.

Выделяют несколько видов таких фирм [17; 18–20].

1. Эксплореры (пионерные фирмы) занимаются продвижением новшеств на рынок. С целью уменьшения риска создаются типовые схемы финансирования на срок, за который необходимо добиться успеха. Когда новинка создана, они заключают контракт с крупной фирмой для ее разработки.

2. Пациенты работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под воздействием моды, рекламы и др. Они действуют на этапе роста выпуска продукции с целью расширения рынка. Такие фирмы уже прибыльны.

3. Виоленты обладают крупным капиталом, высоким уровнем технологии и обеспечивают крупносерийный и массовый выпуск продукции.

4. Коммунтанты действуют на этапе снижения объемов выпуска продукции.

Инновации и их классификация

Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций.

Инновация — это конечный результат инновационной деятельности, воплощенный в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, нового подхода к социальным услугам. Основными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Сущность и значимость инновации раскрываются через ее функции: воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую [18; 18].

Классификация инноваций может быть построена на основе различных классификационных признаков [19; 22, 23]. Как указывается автором, обобщенную классификацию инноваций по признакам можно представить в единой схеме (рис. 5).

Данная классификация инноваций позволяет путем опроса и паспортизации провести диагностику субъектов инновационного предпринимательства, выделить основные особенности каждого кластера и зафиксировать основные группы субъектов инновационного предпринимательства.

Инновационный процесс: понятие, стадии, виды

Инновационный процесс — процесс преобразования научного знания в инновацию, т.е. последовательная цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. В отличие от научно-технического прогресса (НТП) инновационный процесс не заканчивается так называемым внедрением — первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии.

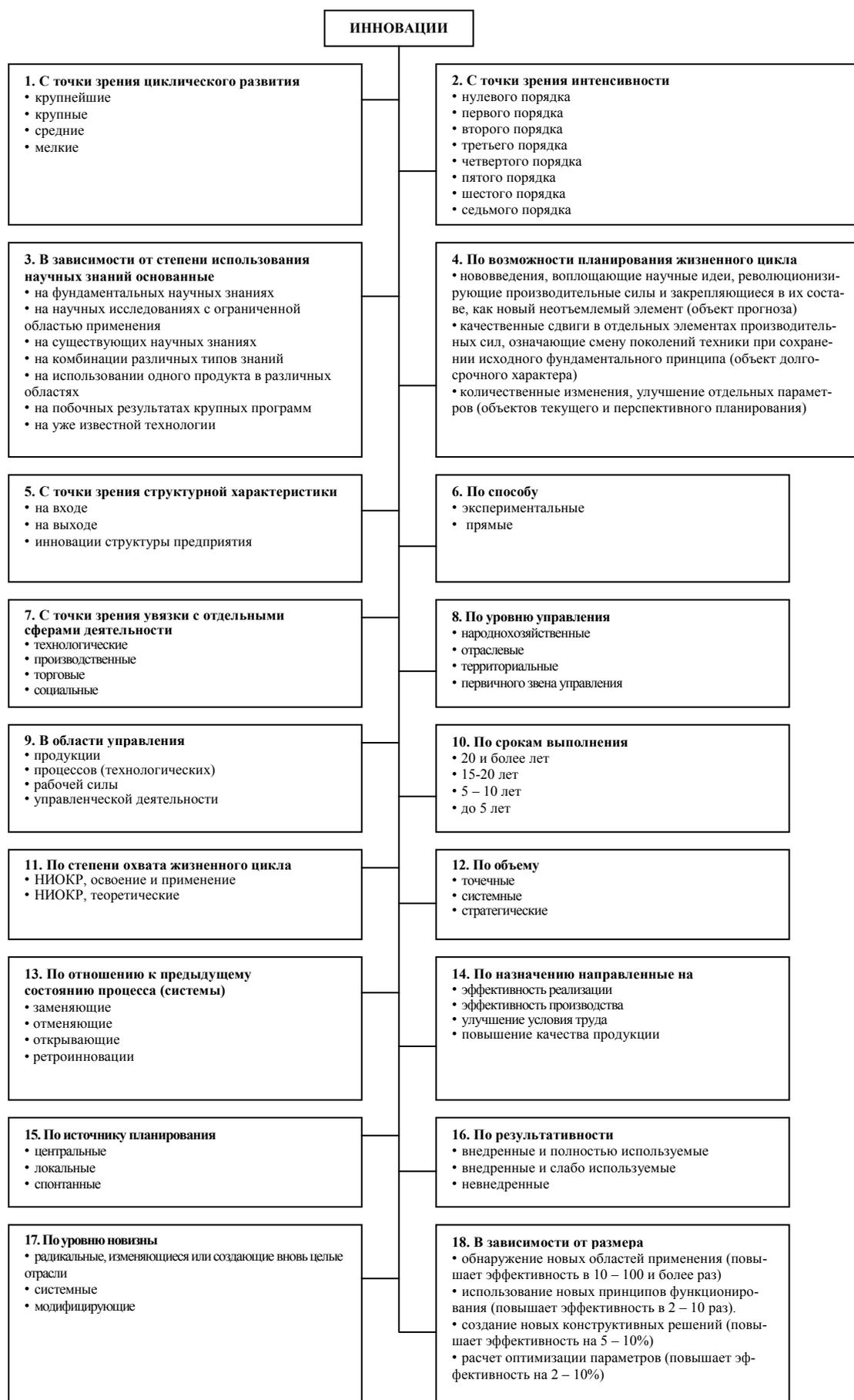


Рис. 5. Обобщенная классификация инноваций по признакам (данные работы [19; 22, 23])

Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения (диффузии) новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения, новые рынки, а следовательно, и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт, технологию или услугу как новые именно для себя [15; 6].

Основой инновационного процесса является процесс создания и освоения новой техники (технологии). Техника — совокупность вещественных факторов производства (средств и предметов труда), в которых материализованы новые знания и умения человека. Технология — совокупность приемов и способов изготовления и применения техники и преобразования природных веществ в продукты промышленного и бытового потребления.

Инновационный процесс включает следующие стадии [18; 8]:

- поиск инновационных идей;
- отбор наиболее перспективных идей;
- оценка жизнеспособности отобранных идей;
- разработка детального бизнес-плана инновационного проекта;
- экспертная оценка бизнес-плана;
- экспериментальное производство инновационного продукта;
- корректировка схемы производства;
- продвижение инновационного продукта;
- массовое производство инновационного продукта.

Период создания, распространения и использования инноваций называют инновационным циклом. В содержательном аспекте инновационный цикл большинством авторов представляется последовательным или параллельно-последовательным осуществлением стадий: фундаментальные исследования — поисковые научно-исследовательские работы (НИР) — прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) — маркетинговые исследования — технология — производство — рыночная реализация; во временном — периодом времени для их реализации [19, 20].

Содержательная форма инновационного цикла характерна для базовых инноваций (продукт или процесс-инноваций), основой которых служат результаты фундаментальных и прикладных исследований. Реализация этого подхода схематично представлена на рисунке 6.



Рис. 6. Полный инновационный цикл базовых инноваций (данные работы [1; 30])

Львиная доля технологических инноваций приходится на улучшающие и псевдоинновации. Для них инновационный цикл имеет и в содержательном, и во временном аспекте иной вид. Кроме того, переход к рыночным отношениям привел к изменениям в инновационной сфере. Появляется настоятельная необходимость учета и оценки экономических, социальных, экологических последствий инновационной деятельности.

Для технологических улучшающих и псевдоинноваций отправной точкой служат результаты исследований рынка, направленных на изучение предпочтений потребителей. В результате инновационный цикл становится замкнутым, включая постоянно повторяющуюся деятельность (рис. 7).

Зарождение инновационной идеи и возможность использования новых научных результатов происходят на этапе фундаментальных и поисковых исследований и прикладных исследований и разработок (рис. 8).

Процесс создания и освоения новой техники начинается с фундаментальных исследований (ФИ), направленных на получение новых научных знаний и выявление наиболее существенных закономерностей. Цель ФИ — раскрыть новые связи между явлениями, познать закономерности развития при-

роды и общества относительно к их конкретному использованию. ФИ делятся на теоретические и поисковые.

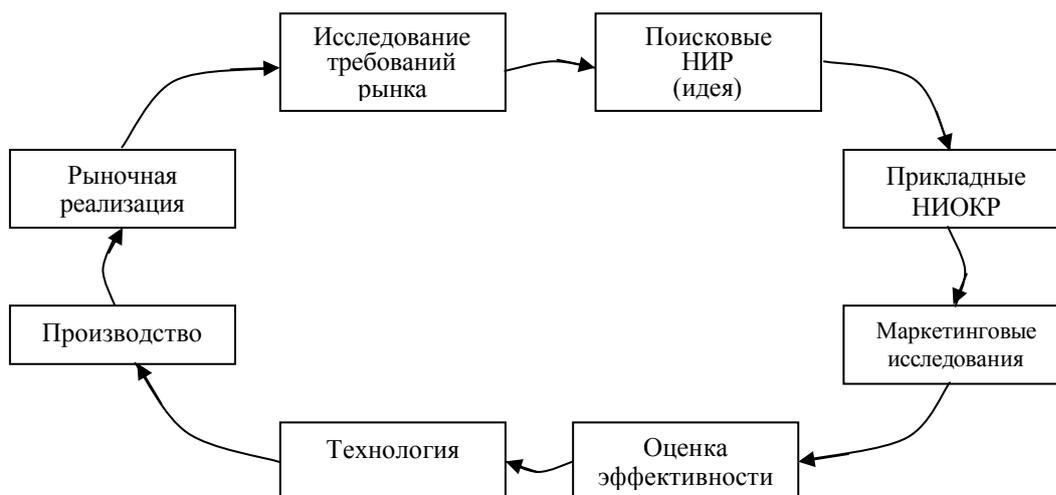


Рис. 7. Инновационный цикл технологических улучшающих и псевдоинноваций (данные работы [1; 31])

Результаты теоретических исследований проявляются в научных открытиях, обосновании новых понятий и представлений, создании новых теорий. К поисковым относятся исследования, задачей которых является открытие новых принципов создания идей и технологий. Завершаются поисковые ФИ обоснованием и экспериментальной проверкой новых методов удовлетворения общественных потребностей.

Следующий этап инновационного процесса — прикладные научно-исследовательские работы (ПИ). Их выполнение связано с высокой вероятностью получения отрицательных результатов. Возникает риск потерь при вложении средств в проведение прикладных НИР. Когда инвестиции в инновации имеют рискованный характер, они называются рискоинвестициями.

Связанный с разработкой нового вида продукции этап опытно-конструкторских и проектно-конструкторских работ включает эскизно-техническое проектирование, выпуск рабочей конструкторской документации, изготовление и испытание опытных образцов.

Практическая реализация результатов инновационной деятельности осуществляется на рыночном этапе, имеющем такие составляющие: внедрение на рынок, расширение рынка, зрелость продукта и спад.

На стадии предсерийного производства выполняются опытные, экспериментальные работы. Экспериментальные работы направлены на изготовление, ремонт и обслуживание специального оборудования, необходимого для проведения научных исследований и разработок.

Стадии промышленного производства включают следующие этапы: собственно производство новой продукции и реализация ее потребителям. Первый — это непосредственное общественное производство материализованных достижений научно-технических разработок в масштабах, определяемых запросами потребителей. Второй — доведение новой продукции до потребителя.

За производством инноваций следует их использование конечным потребителем с параллельным предоставлением услуг, обеспечение безаварийной экономической работы, а также необходимая ликвидация устаревшего и создание вместо него нового производства.

Очень важно учитывать скорость осуществления инновационного процесса. Скорость осуществления инновационного процесса характеризует показатель, именуемый инновационным лагом.

Инновационный лаг — это временной интервал от момента возникновения инновационной идеи до момента возврата инвестиций (получение положительной прибыли) [14; 67].

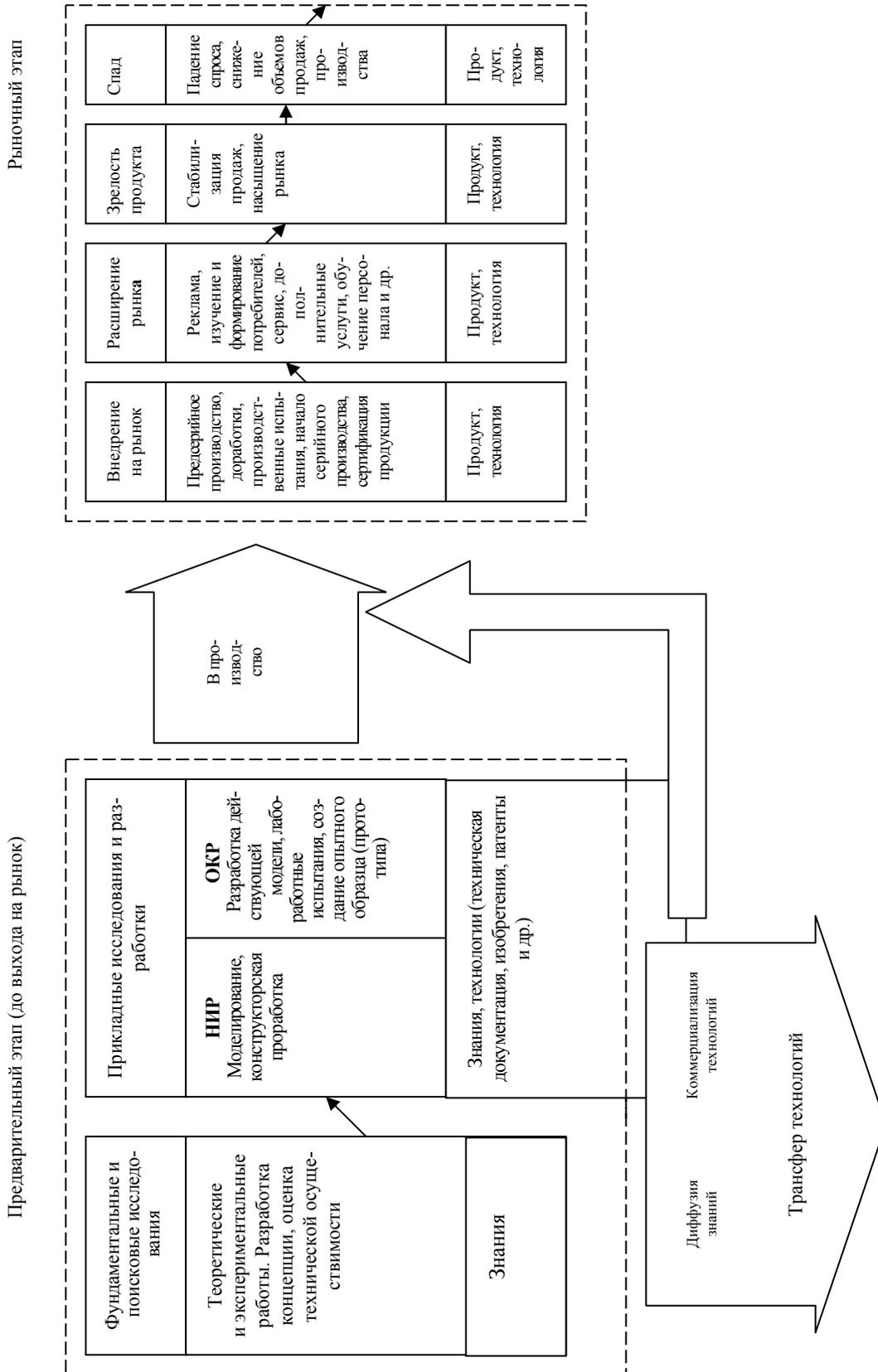


Рис. 8. Этапы инновационного процесса и фазы жизненного цикла продукта (технологии) (данные работы [21; 27])

От величины данного показателя зависит результативность всего процесса нововведений. При создании и внедрении новинки фирма стремится монополизировать рынок и получить максимально возможную прибыль от коммерциализации нововведения. Время, в течение которого предприятие-инноватор удерживает монополию, определяется скоростью реагирования конкурентов. Таким образом, чем быстрее компания разработает новшество и выведет его на рынок, тем быстрее окупит капиталовложения и опередит конкурентов.

Определение инновационного проекта и инновационной программы

Инновационный проект — это проект, включающий комплекс работ по осуществлению инновационного процесса согласно его жизненному циклу, с целью создания конкретной инновации. Одной из форм инновационного проекта являются исследовательские проекты [18; 13].

Реализация инновационного проекта представляет собой целенаправленное изменение или создание новой технической или социально-экономической системы. Каждый инновационный проект должен иметь четкое описание ожидаемого результата, применяемой методологии и предполагаемых сроков выполнения работ.

Важным моментом инновационной деятельности является отбор инновационных проектов, которые характеризуются:

- высокой неопределенностью получаемых результатов;
- большой динамичностью инновационного процесса;
- длительностью периода от исследований до получения инновационного товара и доведения его до потребителя;
- высокой степенью риска достижения коммерческого успеха;
- большими объемами инвестиций;
- высокой доходностью при достижении успеха;
- цикличностью развития инновационных процессов.

Отбор проектов предполагает решение следующих вопросов [18; 14]:

- как методологически и организационно проводить выбор направлений исследований;
- каковы критерии выбора и включения в план инновационных проектов;
- какие методы при этом следует использовать.

Инновационная программа является сложной комбинацией инновационных проектов, в которой последние взаимосвязаны функционально, а также по срокам, исполнителям и ресурсам.

Инновационным программам требуется единое руководство, централизованное по функциям стратегического управления, финансирования, мониторинга, координации, правового обеспечения. Сформировать и реализовать инновационную программу (например, технологический прорыв в новом направлении) могут крупные объединения организаций, ФПП, консорциум крупных корпораций, регион или мегаполис, межгосударственные альянсы [22; 62].

Успех реализации инновационных проектов во многом определяется инновационным потенциалом организации-разработчика проекта.

Требования к организаторским способностям менеджеров в инновационной сфере

Работами различных стадий цикла инновационного процесса управляет инновационный менеджер.

Специфика инновационных процессов как объектов управления предопределяет особый характер труда менеджеров в этой сфере и требования, предъявляемые к ним. Труд менеджера носит высокотворческий характер, требует разносторонних знаний, предполагает склонность личности к аналитической деятельности и умение концентрироваться в определенные моменты времени на конкретных проблемах. Так как основным предметом труда менеджера является научно-техническая и управленческая информация, то обязательным условием его эффективной работы выступает знание современных информационных технологий в управлении инновациями и умение пользоваться ими.

Выделяют следующие требования к организаторским способностям инновационного менеджера [2; 102]:

1. Адаптационная мобильность — склонность к творческим формам деятельности, непрерывному углублению знаний; инициативность; нетерпимость к косности, консервативным проявлениям; стремление учить других; желание качественных изменений в организации и содержании собствен-

ной деятельности; готовность к обоснованному риску; стремление к нововведениям; расширение круга своих полномочий; самообладание, предприимчивость и др.

2. Контактность — общительность; экстравертность (направленность на внешний мир и деятельность в нем); интерес к людям; высокий уровень притязаний в сфере межличностных отношений, способность располагать к себе людей, видеть себя со стороны, выслушивать, понимать и убеждать людей; умение взглянуть на конфликтную ситуацию глазами собеседника.

3. Стрессоустойчивость — интеллектуальная и эмоциональная защищенность в проблемных ситуациях; самообладание и трезвость мышления при принятии коллективных решений.

4. Доминантность — властность; честолюбие; стремление к личной независимости, лидерству в любых обстоятельствах и любой ценой; готовность к бескомпромиссной борьбе за свои права; игнорирование авторитетов; самоуважение, соседствующее с высокой самооценкой, завышенным уровнем притязаний; смелость, волевой характер.

В руках менеджера инновация — это средство осуществления долгосрочных целей, форма и содержание предпринимательской деятельности. Чтобы современное хозяйственное предприятие достигло успеха, руководить им должен инновационный менеджер.

Список литературы

1. *Базилевич А.И.* Инновационный менеджмент предприятия: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 231 с.
2. *Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Сизова А.О.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2009. — 416 с.
3. *Ильenkova С.Д., Гохберг Л.М. и др.* Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 327 с.
4. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П.Н.Завлина и др. — М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. — 475 с.
5. *Балабанов И.Т.* Инновационный менеджмент. — СПб.: Изд-во «Питер», 2001. — 304 с.
6. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. — 600 с.
7. *Морозов Ю.П.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 446 с.
8. *Трифилова А.А.* Управление инновационным развитием предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 176 с.
9. *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. — М.: Прогресс, 1990. — 296 с.
10. *Каренов Р.С.* Стратегический менеджмент. — Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006. — 362 с.
11. *Гугелев А.В.* Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. — 336 с.
12. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н.Оголевой. — М.: ИНФРА - М, 2002. — 238 с.
13. *Афонин И.В.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Гардарики, 2005. — 224 с.
14. *Ермасов С.В., Ермасова Н.Б.* Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Высш. образование, 2007. — 505 с.
15. *Коноплев С.П.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ТК «Велби», Изд-во «Проспект», 2008. — 128 с.
16. Курс менеджмента: Учеб. пособие / Под ред. Д.Д.Вачугова. — Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 2003. — 512 с.
17. *Каренов Р.С.* Инновационный менеджмент. — Алматы: Ғылым, 1997. — 184 с.
18. *Васильева Л.Н., Муравьева Е.А.* Методы управления инновационной деятельностью: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2005. — 320 с.
19. Управление инновационным циклом. — Киев: Наук. думка, 1993. — 190 с.
20. *Гончарова Н.П., Перерва П.Г. и др.* Маркетинг инновационного процесса: Учеб. пособие. — Киев: Киевский ин-т инвестиционного менеджмента, 1998 — 267 с.
21. *Медынский В.Г.* Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 295 с.
22. *Акмаева Р.И.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — Ростов н/Д.: Феникс, 2009. — 347 с.

Governmental regulation of the tourism industry in the Republic of Kazakhstan

Tileuberdinova A.T., Askeyev A.G.

Karaganda State University named after E.A.Buketov

Мақалада туризмнің экономикалық қызметтері зерттелді және толықтырылды, мемлекеттік саясатты жүзеге асыру қызметтерінің және әдістерінің жиынтығы нақтыланып, кеңейтілді, реттеу құралдарының қолдану әдістері бойынша топтастыру жүргізілді. Стратегиялық жоспарлау негізінде туризм дамуының мемлекеттік саясат моделі құрылды, ол туризм дамуының жоспарлауында аймақтық және мемлекеттік деңгейлерінде тиімді қолданылады. Айтылған модельдің құрылуы туризм мәселелерін шешу қажеттілігін дәлелдеумен, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуының жалпы сөйлем құрамында, туризм басқару негізі ретінде, туризм саласының дамуы мемлекеттік жоспарлау арқылы алдын ала анықталды. Мәселенің кешендік зерттелуі туризм саласының мемлекеттік реттеу өзектілігін мен осы заманғы нарық конъюнктура талабында бұл реттеудің тиімсіздігін көрсетеді.

В статье изучены и дополнены экономические функции туризма, конкретизирован и расширен набор функций и методов реализации государственной политики, проведена классификация инструментов регулирования по сферам их применения. Разработана модель формирования государственной политики развития туризма на основе стратегического планирования, которая может эффективно применяться для планирования развития туризма на национальном и региональном уровнях. Создание этой модели предопределено обоснованием необходимости решения проблем туризма в общем контексте социально-экономического развития страны через государственное планирование развития туристской отрасли, как основы управления туризмом. Комплексное изучение проблемы показывает необходимость государственного регулирования туристской отрасли, а также неэффективность этого регулирования в условиях современной рыночной конъюнктуры.

Kazakhstan tourism industry's development prospects are highly dependent on increase of governmental regulation of tourism sector on the national level, which must be combined with a modern promoting strategy of regional tourism products. Over the past decade has seen increased interest from the government to the tourism industry. This is confirmed by the following facts:

- 1) adoption of the June 13, 2001 «Law on tourism activity»;
- 2) decree of the President of the Republic of Kazakhstan of December 29, 2006 N 231 «On state program of tourism development in the Republic of Kazakhstan for 2007–2011»;
- 3) the adoption of RK's Government resolution dated June 25, 2005 «On approval of the creation and development of pilot clusters in priority sectors of the economy», in their number went tourism;
- 4) increasing the size of investment in the tourism industry, for instance, from 25, 7 bn. tenge in 2007 to 63 billion tenge in 2008 [1].

Certainly, this is not an exhaustive list of measures taken by the government for tourism development.

However, despite this active government's influence on the tourism industry many problems are remain unsolved. Effective development of tourism in Kazakhstan is largely hampered by the lack of clear governmental regulation of tourism industry, inadequate infrastructure and insufficient research of tourism from a scientific point of view. Analysis of the national literature and practice has shown no elaboration of the conceptual apparatus, the lack of a systematic approach and scientific methodology of justification the nature and extent of governmental regulation of tourism.

The absence of methodological framework and the lack of methodical development of the governmental regulation of the tourism industry problem provided relevance for the research.

Tourism as a socio-economic subsystem is interconnected with such institutions as the «economy», «society», «ecological environment». Life activity system of «tourism» is impossible without interaction with other sectors of the national economy. Therefore, substantiation of necessity of governmental regulation of tourism development based on the study of the current state of the tourism market, the analysis of the role of tourism in the economy, the characteristics of tourism consumption and specific tourism product, its impact on other sectors of the economy, in particular, on ecological condition and socio-cultural development of the country [2].

Traditionally, there are three economic functions in tourism: production, employment and income generation. We believe it is necessary to supplement the list of the economic functions of tourism with

function of smoothing regional disparities, which is especially relevant today, and function of leveling abnormalities balance of payments. The implementation of these functions determines the place of tourism in national economy of the country [3]. The economic functions of tourism presented in Fig. 1.

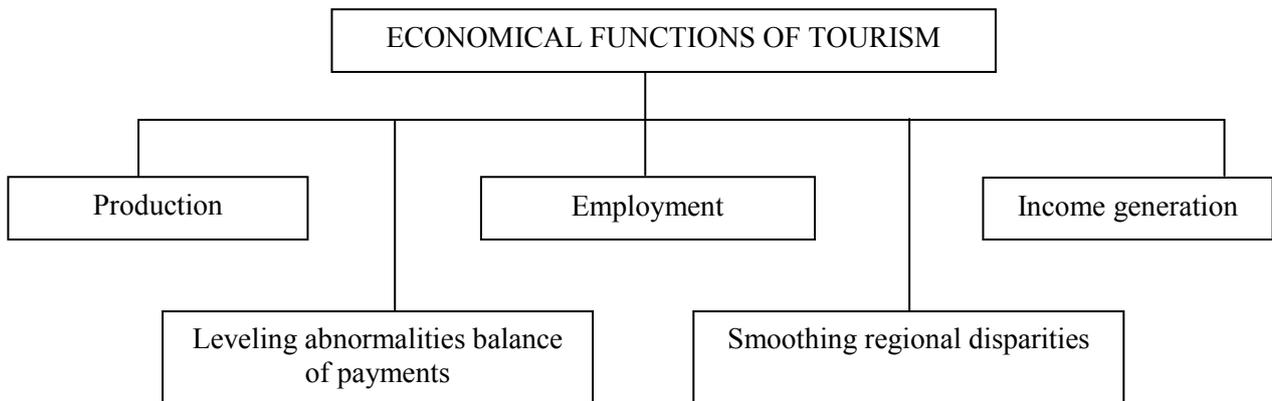


Fig. 1. Economic functions of tourism

The scale and importance of tourism shows that it belonging to strategic sectors of the economy, which requires direct government regulation, to ensure the balanced development of regional and industry economic complexes, substantiation of employment policy, growth of budget revenues and control the balance of payments.

Multiple links of tourism with other sectors of the economy generate external economic, environmental and socio-cultural effects, the distribution of which is often beyond the control of the subjects of tourist activity. Therefore, governmental regulation of the tourism industry should focus on minimizing the negative and increase positive effects of external influences.

Regulation of the tourism industry is a multi-level system, comprising:

- coordination and promotion of tourism on a global scale, which is carried by the World Tourism Organization with the participation of international financial institutions;
- tourism policy coherence at the international level, which is achieved through the regional tourism organizations and specialized agencies of interstate associations (for example, the European Community);
- consistency of tourism policy on the national and regional levels, which is carried out through a specially created government authorities and public associations of tourism organizations [4].

Managing the market model with elements of governmental regulation of tourism development at national and regional levels, in an economic crisis of the early XXI century, is implemented through two main mechanisms: firstly, through the market self-regulation by achieving a balance of supply and demand, and secondly, through the introduction of certain mechanisms of public administration and coordination. In the second case the question is about the government regulation and self-organization of business entities as well through the creation of tourist unions and associations [5].

Governmental regulation of the tourism industry — it's impact of the state on economic entities and the market situation to ensure normal conditions of functioning of the market mechanism, the implementation of governmental socio-economical priorities and develop a unified concept of the tourism sector. This is a complex process that includes the procedure for the development of public policy of regulation tourism industry, substantiation its goals, objectives, main tendencies, selection of tools and methods for its implementation (Fig. 2).

Specific difference between the current market model with elements of governmental regulation of tourism industry from other sectors of the economy is that in the regulation of the industry involved community organizations, represented by tourism associations.

The content of government regulation of tourism industry is determined by the objective of the government authorities, as well as the tools available to the government in carrying out this policy. It should also be noted that in some countries, government policies in the tourism sector often does not stand out and integrated into other sectors of the economy, such as industrial policy, a policy of balance of payments, etc. However, this approach is inevitably lost the target orientation of regulation of tourism industry.

Government planning of the tourism industry is the basis for managing tourism. Domestic and international experience of public policy regulating the tourism industry indicates the need to address the problems of tourism in the overall context of the socio-economic development for several reasons.

Firstly, despite the relatively strong economic performance, tourist enterprises are an integral part of economic and social system of the region and the country as a whole. Condition of the monetary system, the level of development related economic sectors, service industries in general, tax and currency legislation have a major impact for the development of the tourism industry.

Secondly, the development of the tourism industry requires a concentration of significant financial resources and, so in many cases, requires the presence of a large number of participants, as at the formation stage of the investment portfolio, construction, reconstruction, so on the stage of operation of the enterprise.

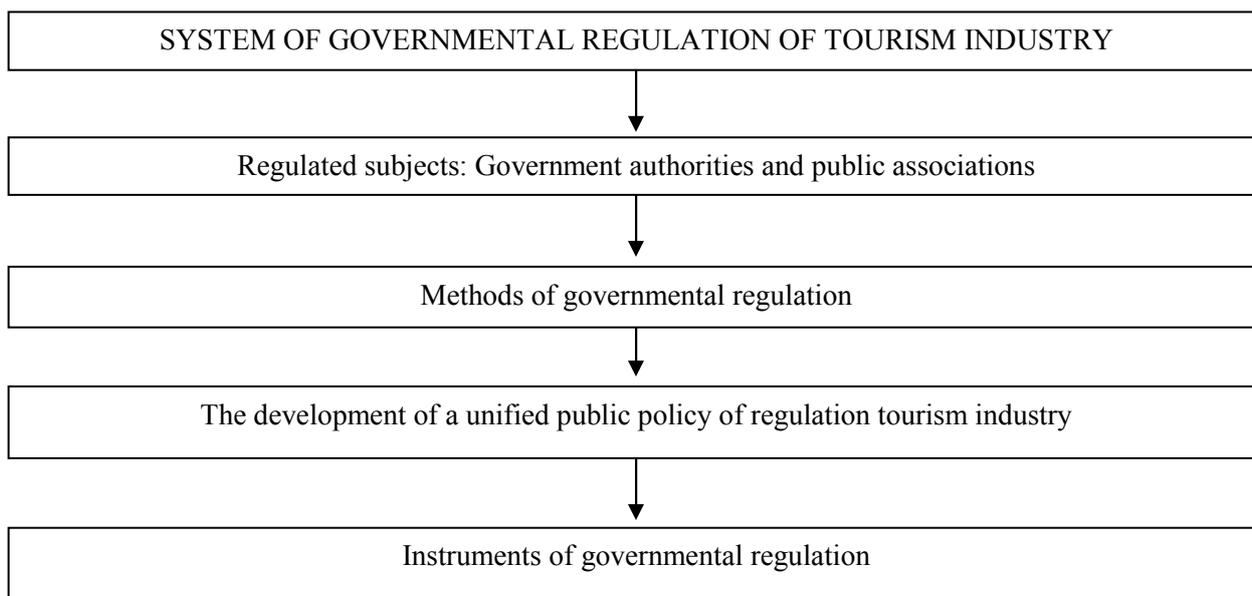


Fig. 2. Scheme of the process governmental regulation of tourism industry

Applied to sphere of tourism we have concretized and expanded set of functions and methods of implementation of public regulatory policies for tourism development (Table 1).

Table 1

Functions and methods of governmental regulation of tourism industry

| Functions | Methods |
|--|--|
| 1 | 2 |
| 1. The overall organization and the legal regulation of tourism activities | -introduction of common concepts, definitions; -procedure of transactions and agreements; -visas; -the order of the border crossing and transportation of goods; |
| 2. Planning of tourism development | -the development of common strategies and concepts for tourism development; -regulation of the spatial distribution of tourism facilities; -planning for infrastructure development; |
| 3. Regulation of certain types of activities | -licensing; -standardization; -certification; |
| 4. Securing the tourism | -licensing; -standardization; -certification; -edition of the tourist leaflets; -insurance; |

| 1 | 2 |
|--|--|
| 5. Personnel maintenance of tourism | -creation of standard-state programs for the system of continuous staff training for the tourism industry; -facilitate the organization of professional development of tourism companies' employees; |
| 6. Providing scientific research of the tourist market | -marketing research on the tourist market; -the establishment of national centers of study tourism; -information provision of tour companies; |
| 7. Support for foreign economic affairs of travel agents | -establishment of representative offices and branches abroad; -conclusion of international treaties; -participation in conflict resolution, promotion of national tourism products; |
| 8. Protect the environment and historical monuments | -the creation of rules, laws, conditions of economic incentives to protect and restore natural resources, restoration of historic monuments; -the distribution of tourist rent; -financing of cultural institutions; |
| 9. Creating a positive image of the country, region | -marketing; -advertising, information and analytical propaganda (release maps, videos and etc); -taxation; -investment; |
| 10. Monitoring and supervision | -current-control; -audit; -monitoring of international competitiveness national tourism products. |

Thirdly, experience has shown that the best results in terms of return on invested capital is achieved with the possibility of a competitive complex tourism product, which suggests a well-developed supporting infrastructure and specialization in all stages of production and marketing of tourism services.

We performed a classification of regulatory instruments in their scope (Table 2).

Table 2

A classification of regulatory instruments in their scope

| Sphere | Regulatory instruments |
|-------------------------------------|---|
| 1. Legal | -improving the regulatory framework; -the development of a methodology for licensing, standardization and certification in the field of tourism; -customs regulation; -establishing the rules of entry, exit and stay on the territory of the RK in the interests of tourism development; -combating crime and corruption; |
| 2. Economic | -tax regulations; -targeted government funding programs for tourism development; -the creation of an enabling environment for investment in tourism; -increased investment in human capital; |
| 3. Social | -solving problems of targeted social tourism; |
| 4. Scientific and educational | -the development of scientific research in the field of tourism; -the creation of information-analytical base; -providing professional staff for tourism activities; |
| 5. Organization of tourism activity | -the development of the image of Kazakhstan on the world tourism market; -assistance in the promotion tourism products on domestic and world markets; -facilitating participation in international tourist programs; -creating conditions for multi-use tourism infrastructure; -coordination of activities and investments of public and private sectors in tourism development. |

Planning for tourism development can be conducted at international, national and regional levels. At the international level planning — albeit in limited amounts lead, for example, the World Tourism Organization,

the EU, regional tourism organizations. This level in the planning structure is different from other with absence of a system control and coercion. At the national level planning for tourism includes tourism development plans for the country as a whole, however, they must be specific to individual regions. At the regional level, tourism development plans are more detailed and specific than national, and differ from region to region [6].

In our opinion, in today's dividing the country into regions and the active formation of organizational structures of management, regional plans should be developed not only at the level of individual subjects of the republic, but also at regional level. An additional effect from coordination tourism activities at the regional level will be achieved by the sharing of tourist resources in the territory of neighboring subjects of the Republic of Kazakhstan (for example, rivers for the organization cruise itineraries).

In the 90s years, the fundamental concept in the regulation of tourism becoming the concept of «sustainable tourism», which defines the task of addressing the needs of present generations without prejudice to ability of future generations to satisfy their own needs. Thus the concept of sustainable tourism requires consideration of long-term interests and the consequences and limits the scope of tourism so that they exceeded the capacity of the host territory, preserving its resources for future generations. The main result of this responsible approach to tourism activity was a methodological shift from short to long-term understanding and planning for tourism.

Improving the planning process of tourism development is the transition to the principles of strategic planning. We have developed a model of public policy for tourism development based on strategic planning. This model can be effectively used for planning the development of tourism at national and regional levels (Fig. 3).

Under market economy conditions with elements of government regulation, the state plan is not «imposed» above companies, does not contain a specific nomenclature and production volumes for each business unit (as it was in the years of central planning in the USSR), but presents a comprehensive document that includes the analytical and forecasted information, as well as system of programs and activities to be followed the relevant government authorities [7].

Government planning of the tourism industry is only one component of the macroeconomic and regional planning. Consequently, public policies of regulating the tourism industry should focus on implementation of the goals of the state and society in general, to ensure coherence of public and private interests (block 1) [8].

Therefore, the policy in tourism sphere should consider the social and economic policy goals, which determines the direction of reforms in the country. Justification of the purposes of tourism policy is complicated by the fact that goal-setting has always been a bottleneck in the theory and practice of national planning.

In our opinion, the greatest influence on the forming tourism policy objectives have its components, such as social, structural and sectoral policies, regional, and foreign economic policy, employment policy, etc.

Justification of purposes of the state tourism policy can not be conducted in isolation from the analysis of internal and external environment — the historical experience of tourism development, and models of its regulation (block 2), assess the existing tourism potential.

Analysis and forecast of tourism potential (block 3) may be conducted at the following range of indicators:

- 1) geographical location and climatic conditions;
- 2) demographic characteristics of population: the level of urbanization area, the average age of the population;
- 3) the presence of objects of historical and cultural heritage their state that is the basis for cultural and educational (cognitive) tourism development;
- 4) the presence of recreational areas, nature reserves, national parks, hunting grounds, health and fitness, tourist bases and holiday inns, contributing to the formation systems of health and fitness, recreational, active (sport) tourism;
- 5) the presence of equipped trade-exhibition and business complexes for international and interregional trade fairs, congresses, etc.;
- 6) the level of development technological manufacturing complex that provides the development of business tourism;
- 7) terms of location of tourist accommodation facilities (distance from the cultural and natural sites);

8) the level of infrastructure development cultural and educational institutions that can perform function of personnel training in the tourism sector and to provide content and service of tourism educational and excursion programs;

9) the overall level of municipal infrastructure development, the level of advertising and printing industry, internet centers, supporting informative and presentation tourism;

10) the level of support and promotion of ideas for tourism development by the regional authorities (the presence of the developed concepts and programs for tourism development with regard of their logistical support, laws on tourism, etc.).

In order to systematization tourism resources of the country necessary to develop and maintain the State Cadastre of tourism resources, such work has begun in Kazakhstan, at the regional level appropriate to develop and maintain an inventory of tourism resources that has a regional significance.

Analysis and forecast of external factors (block 4) is an assessment of the status and prospects of development the most important, in terms of tourism activities, environmental factors to which the state can not have a direct impact of its tourism policy. External analysis allows to predict the emergence of potential threats and opportunities and to develop an adequate plan of action to achieve goals. In the analysis of the environment it is necessary to conduct separate analysis of the factors for domestic, inbound and outbound tourism, and at the national level for inbound and outbound tourism should be analyzed indicators of the intensity of tourist flows, taking into account the specifics of individual countries.

In its most general form strategic goal of the state tourism development policy (block 5) can be defined as follows: the creation of competitive tourist complex that meets the needs of kazakhstani and foreign citizens in tourist services and contributing the development of the country's economy by increasing the number of jobs, the influx of foreign currency, reservation of cultural and natural heritage.

Principles of formation of tourism policy (block 6) should reflect the core values of economic policies such as equality of enterprises of all forms of property, consumer protection, protection of national interests in their refraction to tourism sector.

Forming the system of targets and benchmarks to measure performance (block 7) means developing a system of quantitative indicators allowing determine the level of achieve the objectives at each level of management. The system of targets set the desired or standard level of values of the indicators, while the efficiency criteria guide the performers to achieve the target level with the most economical way. At this point we would like to make emphasis, because the modern state regulation of the tourism industry is characterized by only a formal existence of such indicators, which does not allow tourism, as a priority sector of the economy, get the «real» multi-vector development.

We believe that the effectiveness of public policies of tourism development should be assessed according to the purpose, by the following criteria:

- 1) economic efficiency;
- 2) social efficiency;
- 3) the environmental impacts of programs and activities.

Economic efficiency at the national and regional level can be estimated on the basis of a system of multipliers, which allow to take into account not only direct but also indirect effects of tourism development:

- the income multiplier, which shows the additional income (wage, rent, profit, etc.), received as a result of increasing tourists' costs;
- sales multiplier, which measures the additional turnover (gross receipts) of tour companies as a result of increasing tourists' costs;
- output multiplier, which determines the amount of additional products or services produced by increasing the costs of tourists;

The principal difference between the sales multiplier and output multiplier is that the output multiplier determines the change in the volume of released, but not necessarily sold product. In calculating the sales multiplier should be aware that some sales can be carried out from «stock». Therefore, the output multiplier volume can be more (part of the product remains in the reporting time period in «stock») or fewer (reduction of «stocks») than a multiplier of sales.

- employment multiplier, which is defined as the total number of additional jobs created by increasing tourists' costs or as the number of jobs created by additional costs to the total number of jobs in the tourism industry. The calculation of this multiplier is the most difficult because of the wide distribution of temporal (seasonal) and part-time employment in tourism. This multiplier can be used as an indicator of social efficiency;

- investment multiplier, which is defined as exposure of investments to total income. Increasing investment in the tourism industry will have an impact on the entire economy, because many sectors of the economy are consistently affected [9].

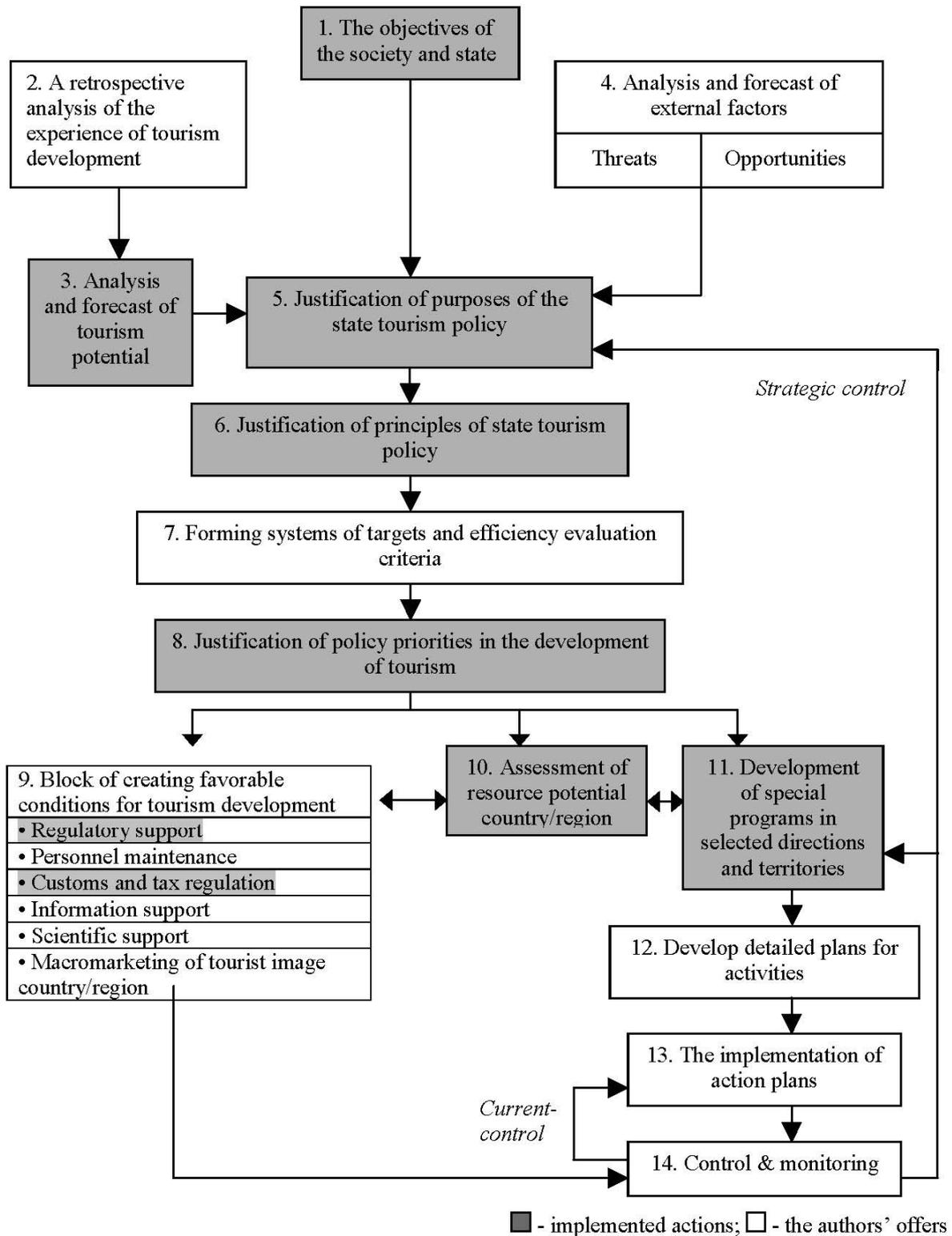


Fig. 3. Block diagram the process of formation public policy based on strategic planning for tourism development

At the level of individual activities and projects, economic efficiency evaluation should be based on a comparison of costs incurred and the results obtained.

Environment, natural and artificial, is the most fundamental component of the tourism product. However, as soon as the tourist activity begins to unfold, the environment inevitably undergoes changes either to provide tourism activities, or because of it. These effects can be positive (this distinguishes tourism projects from most of investment projects in other industries) and negative. Tourism development is impossible without the impact on the environment, but at the expense of rational planning of this impact can be minimized its negative effects and to maintain positive effects.

Necessary to determine the potential impact of tourism on the environment at of its early stage, since it is easier and cheaper to avoid damage to the environment by adjusting or reject development plans, than repair the damage caused in the event of the project.

The general scheme of environmental assessment of proposed programs and activities should include the following steps:

- 1) analyze the impact of tour companies on the environment (the scale needs to plots of land, water, raw materials, the extent of waste and pollution; change the flora and fauna, soil erosion, etc.);
- 2) identifying the impact of the range of tourism enterprises on the environment and assessment of the current state of natural resources in this areal;
- 3) forecast changes in the natural system as a result of tourism development;
- 4) valuation of environmental effects (calculation of damage to the irreplaceable loss of certain properties of the environment; counting the costs required to implement measures that can prevent the deterioration of the environment);
- 5) the prediction of social impacts due to changes in the environment;
- 6) the analysis provided by the program of environmental protection activities;
- 7) if necessary — adjustment or rejection of the plan.

Evaluation of social development tourism shows the extent of the impact of tourism on the state of education system, health, criminal situation, and migration processes. In addition, the load on the infrastructure (roads, electricity grids, waste management systems, water systems) is estimated, because of their additional use can create serious problems for local people. Equally important has the impact of tourism on aesthetic appreciation of the territory (rise buildings, new architectural styles, garbage).

Assessment of resource capabilities of the country (block 10) at all levels of planning must be adapted to attract private sector resources and budgets of the lower levels. The Concept of regulation tourism industry in the region should be implemented on a set of regional and local target programs of tourism development being developed as necessary to the level of individual village.

The target program of tourism development (block 11) is the complex of research, development, production, socio-economic, environmental, organizational, economic, legal and other measures, tallies for a resource, performers, and timelines for delivery, to ensure the efficient solution of the basic problems the development of tourism in the region. It is a tool for managing the development of tourism, a way of concentrating resources to solve urgent problems the development of tourism in the country and region.

In our opinion, both national and purely regional programs should be implemented in the tourism sector. The national target programs, implemented in all regions of Kazakhstan can include, for example, programs for development children and youth tourism. National programs should be used in cases where tourism is seen as a key tool for reviving economic activity in depressed regions. Moreover, such programs can cover a territory of the whole subject of the region and have a local character (e.g., resort Borovoe, pilgrim center of Turkestan) and inter-regional nature. Regional target programs should consider specificity and all peculiarities of the region. Analysis of target programs shows that most issues of tourism are not allocated as a separate program, but solve under complex programs of socio-economic development of territories or integrated into other target programs.

State control (block 14) must be implemented in two forms: first, as the current control oriented to assess the implementation of specific actions plans for tourism development, and secondly, as a strategic control oriented to assess the level of achievement of goals. The objects of strategic control are condition and the extent of using the tourism potential of the country (region), as well as the planned implementation of target programs. In addition, a system of strategic monitoring includes monitoring of internal and external environment, changes in economic and social policies of the state.

Summarizing we can state that the need for state regulation of the tourism industry is already yesterday. On the agenda the issue of the effectiveness this regulation, which is impossible without well-defined,

complex public policy, justification of its goals, objectives, main tendencies, selection of tools and methods for its implementation.

References

1. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan of December 29, 2006 N 231 «On state program of tourism development in the Republic of Kazakhstan for 2007–2011».
2. Government regulation of the market economy: Tutorial — M.: Delo, 2001. — 280 p. («Management Science»).
3. *Quartalnov V.A.* Tourism: theory and practice: selected works. In 5 volumes. T. 4. Foreign tourism. — M.: Finances and Statistics, 1998. — 80 p.
4. *Voloshin N.I.* Legal regulation of tourist activity: Tutorial. — M.: Finances and Statistics, 1998. — 120 p.
5. *Ilyina N.I.* Governmental regulation of tourism development in Russia: Abstract. dis. candidate. econ. sciences (08.00.05) / Nina Ilyina, Tatar Institute of assistance to business. — Ulyanovsk, 2000. — 21 p.
6. *Kabushkin N.I.* Tourism Management: Tutorial. — M.: BSEU, 1999. — 644 p.
7. *Albegova I.M., Yemtsov R.G., Kholopov A.V.* Government economic policy: the experience of transition / Edited PhD, Professor A.Sidorovich — M.: Publishing house «Business and service», 1998. — 320 p.
8. *Quartalnov V.A.* Strategic management in tourism: a modern management experience: Monograph. — M.: Finances and Statistics, 1999. — 496 p.
9. *Balabanov I.T., Balabanov A.I.* Tourism Economics: Tutorial. — M.: Finance and Statistics, 2000. — 176 p.

УДК 339.186

Структурообразующие факторы Западного Казахстана и их вклад в обеспечение устойчивости экономики РК

Нурлихина Г.Б., Ашимова Р.М.

Институт магистратуры и докторантуры PhD, КазНПУ им. Абая, Алматы

Мақала мақсаты — Батыс Қазақстанның аймақтық нақты ресурстарын анықтау және оның ұлттық экономикаға қосатын үлесін бағалау. Аймақтың ресурстарын және олардың негізгі құраушыларын талдай отырып, оның елдің жалпы ішкі өніміндегі алатын орны және атқарушы ролі анықталған. Аймақтық ресурстардың барлық құраушыларын талдау, зерттеліп отырған аймақтың елдегі шикізат нарығының, инвестициялық әлеуетін, өнеркәсіптің негізгі салаларының және секторларының үлесіндегі мол кері да едәуір үлкен екендігі, ішкі, сондай-ақ сыртқы нарықтардағы сұранымының артуы көрсетілген.

The aim of this work is to identify the specific regional resources of Western Kazakhstan and the assessment its contribution to the economy sustainability. Based on the analysis of the regional resources and the main components of its organizational and economic capacity, its functional role and place in the country's GDP has been determined. The average-estimated analysis of all components of the regional resources showed its meaningful participation in shaping of the raw material pool, the investment potential and sufficiently high enough return within the functioning of the major sectors and industries of the region, as well as a growing demand of the products in domestic and international markets.

Каждый регион Казахстана специфичен по своей хозяйственной структуре. В зависимости от наличия в нем определенных структурообразующих факторов формируется производственная среда с рядом хозяйствующих субъектов. При этом участие каждого из них определяется воспроизводственными связями регионального, межрегионального или межстранового характера, в связи с чем важно оценивать его от начала производства до конечного потребления определенной продукции.

В этом плане оценка структурообразующих факторов региона базируется на детализации его валового продукта, формирующегося за счет различных отраслей и производств. По существу, региональная структура валового продукта позволяет оценить реальный вклад отраслей и производств региона в конечные макроэкономические показатели страны, а также в развитие системы жизнеобеспечения самого региона, что очень важно в условиях продвижения Казахстана к постиндустриальному

обществу. Так, по структуре валовой добавленной стоимости, произведенной в Западном Казахстане, определяем его участие по стране в целом (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Структура валовой добавленной стоимости Западного Казахстана в общей ВДС, %

| Регион | Год | Сельское хозяйство | Промышленность | Строительство | Торговля | Транспорт и связь | Прочие услуги |
|--------------------------------|------|--------------------|----------------|---------------|----------|-------------------|---------------|
| Казахстан — всего в том числе: | 2005 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Западный Казахстан | | 9,3 | 16,3 | 32,8 | 10,2 | 19,3 | 20,7 |
| Казахстан — всего в том числе: | 2006 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Западный Казахстан | | 9,1 | 46,3 | 30,6 | 9,5 | 18,5 | 11,3 |
| Казахстан — всего в том числе: | 2007 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Западный Казахстан | | 8,7 | 44,5 | 27,3 | 9,3 | 21,1 | 19,6 |
| Казахстан — всего в том числе: | 2008 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Западный Казахстан | | 10,4 | 37,4 | 33,4 | 9,7 | 20,1 | 20,1 |
| Казахстан — всего в том числе: | 2009 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Западный Казахстан | | 10,0 | 49,6 | 34,0 | 9,6 | 18,7 | 19,5 |

Примечание. Рассчитано по статистическому сборнику «Регионы Казахстана в 2009 году». — Астана, 2010. — С. 193, 194 [1].

Как видно из данных таблицы 1, вклад Западного Казахстана в создание общей ВДС весьма существен. Так, уже в 2005 г. доля основных отраслей экономики региона — сельского хозяйства, промышленности и строительства — составляла по тем же отраслям страны соответственно: 9,3; 46,3 и 32,8 процента. Вклад транспорта и связи региона также сложился на существенном уровне — 19,3 процента в общей ВДС страны. Все это свидетельствует об индустриальном профиле региона с развитым нефтегазовым и строительным комплексами.

За период с 2005 по 2009 гг. в структуре валовой добавленной стоимости Западного Казахстана доля промышленности возросла на 3,3 %, строительства — на 1,2 %, по остальным отраслям имела место тенденция снижения в незначительных пределах. В целом в регионе сложилась достаточно стабильная экономическая структура, связанная с перспективными разработками углеводородного сырья. Однако степень устойчивости экономики этого не гарантирует, так как индустрия региона во многом зависит от ценовой ситуации на международных рынках нефти и газа. Подтверждением служат данные за 2008 г., когда после первой волны глобального финансового кризиса доля промышленности региона в ВДС страны снизилась сразу на 1,6 % по сравнению с 2007 г.

Преобладание добывающих отраслей в хозяйственной структуре Западного Казахстана имеет свои позитивные и негативные последствия. К первым относится, прежде всего, то обстоятельство, что значительный сырьевой потенциал региона увеличил экспортные возможности страны, соответственно, и приток финансовых ресурсов. По существу, этот потенциал стал «локомотивом» осуществления рыночных реформ в Казахстане. В настоящее время приоритетные задачи находятся в плоскости его диверсификации, а также новой регулятивной среды в регионе с акцентом на повышение его устойчивости как экономической системы с незамкнутым характером воспроизводственного цикла.

В этом плане особое значение имеет повышение устойчивости системы жизнеобеспечения в регионе, ресурсы которого должны быть сбалансированы по своим внешним и внутренним параметрам, в зависимости от конъюнктуры на соответствующих рынках. Перекос в ту или другую сторону вызывает нежелательные последствия в социально-экономической жизни региона, как и любого другого, осуществляющего сложный комплекс задач по общесистемной модернизации.

Необходимая детализация социальной и экологической составляющих регионального ресурса — важный раздел для характеристики системы жизнеобеспечения в регионе, предполагающий анализ группы соответствующих показателей в расчете на душу населения. С учетом этого исследуется ВВП на душу населения в динамике с 2005 по 2009 гг. (табл. 2).

**Средние значения валового регионального продукта Западного Казахстана на душу населения
(средний по республике — 1), раз**

| Области региона | Годы | | | | |
|--|------|------|------|------|------|
| | 2000 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Западный Казахстан в среднем в том числе: | 2,1 | 2,1 | 1,9 | 2,2 | 2,1 |
| Актюбинская | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,1 |
| Атырауская | 3,4 | 3,5 | 3,1 | 3,5 | 3,6 |
| Западно-Казахстанская | 1,2 | 1,3 | 1,2 | 1,3 | 1,2 |
| Мангыстауская | 2,5 | 2,3 | 2,3 | 2,5 | 2,4 |

Примечание. Рассчитано по статистическому сборнику «Регионы Казахстана в 2009 году». — Астана, 2010. — С. 191 [1].

Как видно из данных таблицы 2, средние значения валового регионального продукта, произведенного в Западном Казахстане в расчете на душу населения, проживающего в нем, практически за весь рассматриваемый период с 2000 по 2009 гг. складывались на уровне, превышающем среднереспубликанской от 1,9 до 2,2 раза. При этом внутрирегиональные соотношения, взятые в разрезе областей региона, достаточно неоднозначны, в силу различия в используемых региональных ресурсах численности населения, экономического профиля области.

Так, наибольшее превышение по средним значениям исследуемого показателя наблюдается по Атырауской и Мангыстауской областям, соответственно от 2,5 до 3,6 раза выше среднего по стране. Если посмотреть, как складывались эти соотношения в динамике, то видно, что ситуация стабильна в этом плане в Актюбинской области: уровень РВП на душу населения сформировался в пределах 1,2 раза такого же превышения. При этом следует отметить положительную динамику исследуемого соотношения в Атырауской области, где за рассматриваемый период оно возросло на 0,2 пункта.

Во многом это связано с тем, что Атырауская и Мангыстауская области в регионе являются наиболее профилированными на промышленности и строительстве. В структуре валового регионального продукта Западного Казахстана в 2009 г. доля Атырауской области составила 41,4 процента, при этом только за последнее пятилетие объем произведенной в области валовой добавленной стоимости удвоился. Следовательно, интенсивное освоение регионального ресурса, имевшее место в последние годы, поставило данную область Западного Казахстана в число наиболее развивающихся его центров и вместе с тем сделало привлекательным для населения всей страны, находящегося в активном трудоспособном возрасте и имеющего возможность работать вахтовым методом, получившим широкое распространение. Соответственно, усилился вклад Западного Казахстана в решение проблем занятости в стране как важной социальной составляющей обеспечения устойчивости экономической системы.

Рост индустриальной основы в Западном Казахстане привел, с одной стороны, к формированию развитой хозяйственной структуры в регионе, обеспечившей рост занятости населения как внутри региона, так и страны в целом, а с другой — статус добывающего региона, развивающего свою индустрию в основном за счет сырьевых ресурсов, потребовал определенной коррекции в региональной политике структуризации экономики. Так, за последние годы серьезное внимание уделяется рационализации воспроизводственного цикла в регионе на основе создания развитой бизнес-среды с комплексом разнообразных услуг как для населения, так и для хозяйствующих субъектов. При этом особое внимание уделяется строительной базе с учетом роста потребностей в жилье. Это также способствует укреплению социальной составляющей регионального ресурса как системного, направленного на обеспечение устойчивости развития региона.

С учетом этого весьма важен анализ показателей, характеризующих социальную составляющую регионального ресурса в разрезе основных потребностей в системе жизнеобеспечения (жилье, разнообразные услуги), а также экологическую составляющую, являющуюся специфичным фактором региональной среды, влияние которой на ее устойчивое развитие имеет особый резонанс и значительно расширяет оценочную базу регионального ресурса.

О динамике показателей по указанным составляющим регионального ресурса Западного Казахстана за 2000–2009 гг. и специфике конечного потребления можно судить по таблице 3.

**Средние значения показателей, характеризующих региональную специфику
конечного потребления в Западном Казахстане (средний по республике — 1), раз**

| Показатели | Годы | | | |
|--|------|------|------|------|
| | 2000 | 2006 | 2007 | 2009 |
| Объем строительных работ на душу населения | 3,2 | 2,2 | 1,9 | 2,3 |
| Объем услуг, оказанных предприятиями и организациями на душу населения | 1,3 | 1,3 | 1,4 | 1,3 |
| Розничный товарооборот на душу населения | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,9 |
| Ввод в эксплуатацию жилых домов на душу населения | 1,7 | 1,7 | 1,6 | 1,1 |

Примечание. Рассчитано по данным статистических сборников «Регионы Казахстана в 2004 году». — Алматы, 2005. — С. 82, 374, 416; «Регионы Казахстана в 2009 году». — Астана, 2010. — С. 77, 275, 406 [1].

Как видно из данных таблицы 3, за рассматриваемый период показатели по основным направлениям сферы конечного потребления в регионе складывались на уровне, превышающем среднереспубликанский. Так, уже в 2000 г. по объему строительных работ на душу населения региональный уровень был в 3,2 раза больше среднего по стране, по вводу в эксплуатацию жилых домов и объему услуг, оказанных населению, — соответственно в 1,7 и 1,3 раза больше. В то же время по розничному товарообороту имело место отставание на 0,2 пункта, связанное с относительно слабой развитостью на тот период соответствующей бизнес-среды. На показатель влияют также не поддающиеся учету товарные потоки из приграничных районов России [3].

Если посмотреть динамику этих показателей, то она неоднозначна. Так, практически не изменилось соотношение по объему услуг, оказанных населению региона, — оно осталось на уровне превышения среднего по стране в 1,3 раза, также по розничному товарообороту — в пределах 0,8, хотя здесь удалось повысить соотношение до 0,9, т.е. почти до одинакового со средним значением показателя по стране в целом. Снижение соотношений по приведенным показателям, характеризующее конечное потребление в регионе, наблюдается по объему строительных работ и вводу в эксплуатацию жилых домов соответственно на 0,9 и 0,6 пункта. Во многом это связано с замораживанием строительства в сфере жилья из-за ухудшения финансовой базы многих строительных компаний, ожиданиями последующих волн кризиса, снижающих инвестиции в долгосрочные объемные проекты. Хотя негативные последствия финансовой рецессии удалось в определенной мере снизить за счет вмешательства государства и соответствующей финансовой поддержки в этой области, и тем самым осуществлять строительство жилья по государственным программам, конечные результаты еще не удалось выровнять до положительной динамики [4, 5].

Что касается экологической составляющей регионального ресурса, то о ней можно судить по выбросам загрязняющих веществ в атмосферу (табл. 4).

**Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников
по Западному Казахстану, в разрезе его областей, тыс. тонн**

| Области региона | Годы | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Западный Казахстан в среднем в том числе: | 480,5 | 534,3 | 530,5 | 535,3 | 521,9 |
| Актюбинская | 239,8 | 275,6 | 289,1 | 317,8 | 298,1 |
| Атырауская | 89,5 | 130,0 | 116,7 | 106,9 | 103,6 |
| Западно-Казахстанская | 87,6 | 61,6 | 59,7 | 43,3 | 53,1 |
| Мангыстауская | 63,6 | 67,1 | 65,0 | 67,3 | 67,1 |

Примечание. Составлена по статистическому сборнику «Регионы Казахстана в 2009 году». — Астана, 2010. — С. 184, 185 [1].

Как видно из данных таблицы 4, выбросы загрязняющих веществ в атмосферу региона по большинству его областей имели тенденцию к росту, за исключением Западно-Казахстанской, где такие

выбросы к 2009 г. снизились в 1,6 раза по сравнению с 2000 г. В этой области региона добывающий сектор с минерально-ресурсным наполнением относительно меньше, чем в остальных. К тому же здесь активнее идет работа по улавливанию выбросов, хотя эта задача поставлена практически повсеместно. Можно отметить и перспективное проектирование комплексного использования сырья и отходов после его переработки, поставленное в доминанту модернизации добывающего сектора в экономической структуре Западного Казахстана, в соответствии с международными стандартами устойчивого развития стран (регионов) [6].

Более наглядно динамика исследуемого показателя представлена на рисунке.

Экологическая составляющая регионального ресурса является особой составляющей, характеризующей среду данного региона и оказывающей существенное воздействие на воспроизводственные процессы в нем. К тому же, как средовая составляющая регионального ресурса, она высвечивает системность данного ресурса, обуславливая возможности нормального функционирования системы жизнеобеспечения в регионе.

Практически все составляющие регионального ресурса Западного Казахстана, как показал их анализ, за последние годы сформировали достаточно емкую по количественным параметрам, интенсивно развивающуюся по качественным параметрам региональную систему формирования и использования определенного ресурсного потенциала, органично вписывающегося в хозяйственную структуру экономики страны и по своему развитию обеспечивающего ей определенную устойчивость.

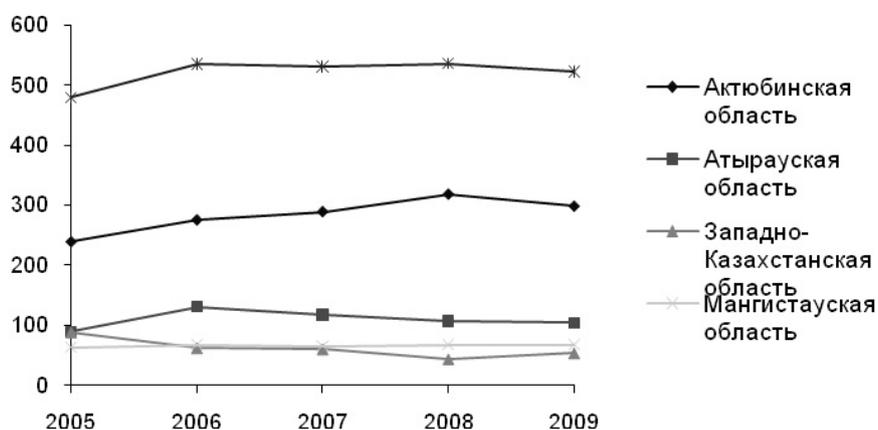


Рис. Динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (по областям Западного Казахстана)

По своей функциональной направленности региональный ресурс Западного Казахстана является важной составляющей экспортного потенциала страны, систематически восполняющей финансовую базу экономики страны и ее стратегически важные фонды по обеспечению устойчивости всей экономической системы. Осуществляемая диверсификация регионального ресурса Западного Казахстана в рамках общесистемной модернизации экономики страны содействует обновлению его функционального содержания и созданию в регионе разветвленной бизнес-среды, показатели развития которой уже в настоящее время в 2,5–3 раза опережают средние по стране в целом.

Список литературы

1. Регионы Казахстана в 2009 году: Стат. ежегодник. — Астана, 2010. — С. 191, 192 // www.stat.kz/publishing
2. Артоболевский С., Глезер О. Региональное развитие и региональная политика России в переходный период. — М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 2011. — 317 с.
3. Артоболевский С., Хорват Д. Региональное развитие и региональная политика Венгрии и Центрально-Восточной Европы в переходный период. — М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 2011.
4. Нурланова Н., Днишев Ф. Устойчивое региональное развитие в условиях освоения природных ресурсов // Разработка программы устойчивого развития Республики Казахстан: концептуальные основы и механизмы. — Алматы, 2003.
5. Нурланова Н. Региональная парадигма устойчивого развития Казахстана: проблемы теории и практики. — Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2010.
6. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года. — Астана, 2006 // www.akorda.kz

Методические подходы к оценке потребностей пожилых граждан и инвалидов в специальных социальных услугах на дому

Притворова Т.П.,¹ Бектлеева Д.Е.,¹ Утебаева Ж.А.²

¹ Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова;

² Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова

Қазақстанда халықты әлеуметтік қорғау саласында арнайы әлеуметтік қызмет көрсету стандартында қызмет көрсету түрлерінің тізімдері бекітілген. Арнайы әлеуметтік қызмет көрсету көлемін анықтау үшін жеке тұлғалардың қажеттіліктерін бағалау керек. Берілген мақалада қарттар мен мүгедек жандардың арнайы әлеуметтік қызмет көрсету қажеттіліктерін бағалау әдістемесі ұсынылған. Бұл әдістемеді тұрғындардың өз-өзіне қамтамасыз етуге және үлгінің сыртында және коммуникация қозғауға мүмкіндіктері келтірілген.

A list of the types of services according to the standards for providing special social services in the field of social protection in Kazakhstan is approved. To determine the amount of special social services to be provided to the individual needs it is necessary to carry out estimation of his needs. In this article we proposed assessment methodology of needs in special social services for senior citizens and persons with disabilities. The methodology takes into account opportunities of the client to self-service, independent movement outside habitation and communication. There are two ways for further improvement of the development of special social services. The first way: an individualization of services — granting services under the individual list. The second way: allocation of several categories of clients and to define them the typical list of services with labor-expenditures of social workers.

Социальное обслуживание, как неотъемлемая часть социальной защиты населения в современных социальных государствах, обладает рядом преимуществ с позиции обеспечения адресности государственных расходов. Услугой воспользуется тот субъект, которому она действительно необходима, т.е. ресурсы общественного сектора будут расходоваться на поддержку целевых групп в форме натуральных трансфертов.

В последние годы в Казахстане принят ряд нормативно-правовых актов, обеспечивающих адекватную мировой практике основу оказания социальных специальных услуг на дому. В 2008 г. принят Закон РК «О специальных социальных услугах», в 2010 г. — Стандарт оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения в условиях оказания услуг на дому [1, 2].

В Стандарте выведен перечень специальных социальных услуг (далее ССУ), которые гарантируются получателям услуг, имеющим право на их получение. В перечень входят социально-бытовые, социально-медицинские, социально-психологические, социально-педагогические, социально-культурные, социально-экономические и социально-правовые услуги. Для престарелых социально-педагогические услуги не предусмотрены. В Приложении 5 к Стандарту определено, что социальный работник обслуживает 8 престарелых и инвалидов первой и второй группы, проживающих в благоустроенном жилье, и 5 индивидов аналогичных групп в неблагоустроенном жилье.

Тем не менее очевидно, что при едином перечне специальных социальных услуг для всех клиентов не решается проблема индивидуализации удовлетворения потребностей в специальных социальных услугах, которые могут значительно различаться. В связи с этим необходимо разработать методику идентификации потребностей клиентов в услугах.

Методика оценки потребности пожилых граждан и инвалидов в специальных социальных услугах

В странах мира применяется ряд методических подходов к оценке потребностей одиноких пожилых граждан и инвалидов, которые базируются на сходной методологии: главным фактором, определяющим потребность клиента в специальных социальных услугах, является ограниченная способность к самообслуживанию, коммуникации и передвижению для удовлетворения основных жизненных потребностей. При этом возможность самостоятельного удовлетворения жизненных потребностей признается нормой.

Шведский подход опирается на методику ADL (activities of Daily Living), которая оценивает жизненную активность клиента по 7 параметрам: передвижение за пределами своего жилья, передвиже-

ние внутри квартиры, посещение туалета, одевание и раздевание, гигиена, уборка жилья, покупка продуктов [3].

Разработки Фонда «Институт экономики города», применяемые в ряде регионов России, опираются на американский опыт и выделяют 12 характеристик клиента: прием пищи, купание, умывание, одевание, контроль акта мочеиспускания и дефекации, пользование туалетом, переход с кровати, передвижение, ведение домашнего хозяйства, подъем по лестнице, заполнение документов [4].

Обзор этих и других существующих методических подходов к оценке потребностей позволяет выделить 2 или 3 блока, формируемых по характеру потребностей:

- самообслуживание в пределах квартиры;
- передвижение за пределами жилья;
- способность оформлять документы.

Результатом идентификации потребностей является выделение степеней или уровней самообслуживания. Так, по указанной выше российской методике выделяются четыре уровня самообслуживания:

- первый — навыки самообслуживания сохранены;
- второй — навыки самообслуживания частично утрачены;
- третий — навыки самообслуживания значительно утрачены;
- четвертый — навыки полностью утрачены.

В практике оценки потребностей пожилых людей и инвалидов, реализуемой в Литве, также различают три уровня:

- 1-й уровень (нетяжелый) — незначительно ограничена деятельность, незначительный объем необходимых специальных потребностей, т.е. минимальная потребность в специальных социальных услугах;

- 2-й уровень (средний) — ограничение деятельности клиента, т.е. повышенная потребность в специальных социальных услугах;

- 3-й уровень (тяжелый) — полностью ограничена деятельность, т.е. максимальная потребность в специальных социальных услугах [5].

Согласно методике оценки потребностей, применяемых еврейским благотворительным обществом «ХЭСЭД Мириам», выделяется 13 групп: прием пищи, передвижение по квартире, передвижение вне квартиры, туалет, купание, гигиенические процедуры, одевание, уборка, стирка, слух, зрение, покупка продовольственных и непродовольственных товаров ежедневного спроса, опасность для окружающих. Особенностями этой системы по сравнению с перечисленными выше является выделение состояния «зрения», «слуха» и «опасности для окружающих», понимаемого как отсутствие самоконтроля действий. Результатом применения методики является выделение 6 групп по способности к самообслуживанию.

На основе обобщения этого опыта нами разработана методика с учетом нормативно-правовой базы Республики Казахстан, суть которой состоит в установлении логической взаимосвязи между жизненными потребностями клиента, возможностями самостоятельного удовлетворения этих потребностей и, соответственно, потребностями клиента в специальных социальных услугах (рис.).

Для оценки потребностей клиента в специальных социальных услугах предлагается провести оценку по следующим блокам:

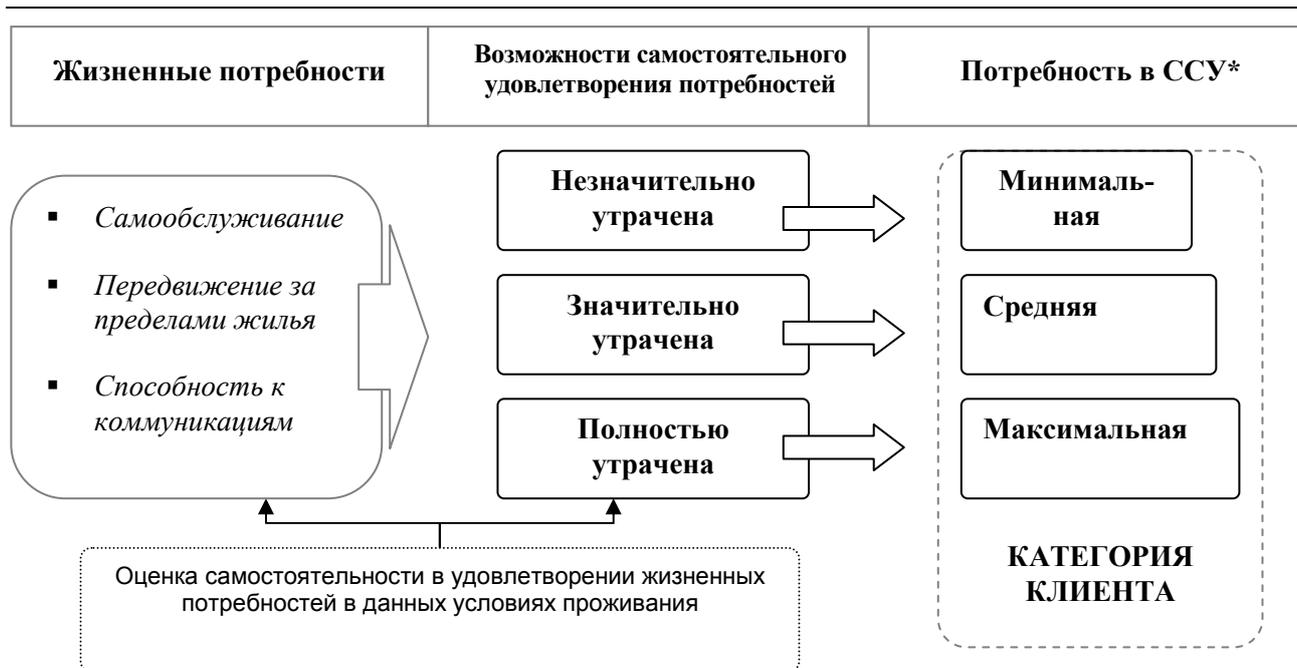
Блок 1. Способность к самообслуживанию.

Блок 2. Психологическое состояние клиента и способность клиента к коммуникации.

Блок 3. Способность клиента перемещаться за пределами жилища.

Отдельно необходимо учесть особые обстоятельства жизненной ситуации клиента.

Специалист по оценке при непосредственном общении с клиентом у него на дому устанавливает его жизненные потребности в данных условиях проживания для определения объема специальных социальных услуг.



* ССУ — специальные социальные услуги

Рис. Логическая схема оценки потребностей клиентов в специальных социальных услугах

Для этого предлагается следующая форма фиксации результатов обследования, фрагмент которой представлен в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Определение самостоятельности клиента

| № | Характеристика | Баллы |
|---|---|-------|
| 1 | 2 | 3 |
| Блок 1. Способность к самообслуживанию | | |
| 1 | <i>Гигиенические процедуры (умывание лица и рук, уход за волосами, бритье, чистка зубов и т.д.)</i> | |
| | 1. Может полностью выполнять гигиенические процедуры без посторонней помощи | 1 |
| | 2. Может выполнять гигиенические процедуры при условии посторонней помощи | 2 |
| 2 | <i>Уборка</i> | |
| | 1. Может самостоятельно выполнять всю необходимую уборку | 1 |
| | 2. Может самостоятельно выполнять только легкую уборку (вытирание пыли, мытье посуды и т.п.) | 2 |
| | 3. Не может выполнять никакую уборку | 3 |
| Всего 12 показателей. Средний балл | | |
| Блок 2. Психологическое состояние клиента и способность клиента к коммуникации | | |
| 1 | <i>Коммуникации с помощью телефона и других средств</i> | |
| | 1. Свободно пользуется телефоном и другими средствами | 1 |
| | 2. Может пользоваться телефоном и другими средствами ограниченно (плохо слышит собеседника, плохо говорит, плохо видит цифры и т.п.) | 2 |
| | 3. Не может пользоваться телефоном и другими средствами | 3 |
| 2 | <i>Потребность в социально-психологической помощи (беседы, общение, выслушивание, поощрение, мотивация к активности, психологическая поддержка жизненного тонуса получателей услуг)</i> | |
| | 1. Нормальная психологическая поддержка | 1 |
| | 2. Время от времени возникает потребность в повышенной психологической поддержке | 2 |
| | 3. Постоянная потребность в повышенной психологической поддержке | 3 |
| Всего 9 показателей. Средний балл | | |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| Блок 3. Способность клиента перемещаться за пределами жилища | | |
| 1 | <i>Передвижение за пределами жилища</i> | |
| | 1. Может самостоятельно ходить и пользоваться лестницей | 1 |
| | 2. Может ходить и пользоваться лестницей с палочкой или при посторонней помощи | 2 |
| | 3. Может передвигаться только в инвалидной коляске с посторонней помощью | 3 |
| 2 | <i>Покупка продуктов и предметов повседневного пользования (мыла и т.п.) и доставка купленного домой</i> | |
| | 1. Может самостоятельно покупать и доставлять купленное домой | 1 |
| | 2. Нуждается в посторонней помощи для покупки и доставки купленного | 2 |
| | 3. Не может ни самостоятельно покупать, ни давать поручения на покупку | 3 |
| Всего 3 показателя. Средний балл | | |

Определив средние баллы по каждому блоку, специалист по оценке, используя границы групп в баллах в таблице 2, определяет степень самостоятельности клиента по каждому критерию, указанному в таблице 3.

Т а б л и ц а 2

Характеристики категорий клиентов по уровню потребностей

| Границы групп в баллах | Категория | Оценка самостоятельности | Уровень потребностей в ССУ |
|------------------------|-------------|---------------------------------|---|
| 1–1,6 | 1 категория | Сохранена или частично утрачена | Минимальная потребность в специальных социальных услугах |
| 1,7–2,2 | 2 категория | Значительно утрачена | Средняя потребность в специальных социальных услугах |
| 2,3–3 | 3 категория | Полностью утрачена | Максимальная потребность в специальных социальных услугах |

Благополучателю присваивается соответствующая категория (первая, вторая, третья) по каждому критерию и выводится среднее значение, которое определяет степень самостоятельности клиента и, соответственно, его потребность в специальных социальных услугах. Нами приведен пример оценки степени самостоятельности клиентки по результатам пилотного обследования в г.Сарани Карагандинской области (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Оценка самостоятельности клиента (ФИО) _____

| Критерии самостоятельности | Степень | Баллы | Оценка самостоятельности | Категория |
|--|---------|-------|---|-----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Способность к самообслуживанию | Первая | | Способен к самообслуживанию | |
| | Вторая | | Частично способен к самообслуживанию при помощи других лиц | |
| | Третья | 2,8 | Неспособность к самообслуживанию и полная зависимость от других лиц | 3 |
| Способность к самостоятельному передвижению за пределами жилья | Первая | | Способность к самостоятельному передвижению, в том числе с помощью вспомогательных средств | |
| | Вторая | | Способность к самостоятельному передвижению с помощью вспомогательных средств и индивидуального помощника | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--------|-----|--|---|
| | Третья | 2,5 | Неспособность к самостоятельному передвижению и полная зависимость от других лиц | 3 |
| Способность к коммуникациям с внешним миром | Первая | | Нормальная способность к самостоятельному общению, в том числе с помощью вспомогательных средств | |
| | Вторая | | Способность к самостоятельному общению с помощью других лиц | |
| | Третья | 3,0 | Неспособность к самостоятельному общению | 3 |
| Итого: среднее значение в баллах | | 2,8 | Заключение о категории клиента (первая, вторая, третья) | 3 |

Каждая из трех категорий клиентов имеет свои потребности, как по структуре услуг, так и по затратам времени на их оказание социальным работником.

Обслуживание клиентов одной типовой категории в благоустроенном и неблагоустроенном жилье отличается затратами времени на услуги «содействие в топке печей, доставке дров, угля, воды», «содействие в уборке жилых помещений». Обслуживание клиентов в городской и сельской местности отличается затратами времени на переход социального работника от одного клиента к другому. Поскольку общественный транспорт в сельской местности чаще всего отсутствует, то затраты времени на переход от одного клиента к другому составляют в среднем не менее 30 минут.

Перечень услуг клиентам первой, второй, третьей категорий, проживающих в благоустроенном жилье, представлен в таблицах 4–6.

Т а б л и ц а 4

Перечень ССУ для первой категории клиентов, проживающих в благоустроенном жилье

| Вид услуг* | По элементам | Критерий |
|--|--|--|
| Социально-бытовые | Услуги индивидуального обслуживающего и гигиенического характера | Способность к самообслуживанию |
| | Помощь в стирке | |
| | Содействие в уборке жилых помещений | |
| | Покупка и доставка на дом продуктов питания и непродовольственных товаров первой необходимости | Способность к самостоятельному передвижению за пределами жилья |
| | Сдача вещей в ремонт | |
| | Содействие в оплате жилья и коммунальных услуг | |
| Социально-медицинские | Оказание доврачебной помощи (вызов врача, измерение давления и температуры) | Способность к самообслуживанию |
| | Проведение процедур, связанных со здоровьем (обработка ранок, закапывание лекарств, нанесение мазей) | |
| | Вызов врача на дом | Способность к коммуникации с внешним миром |
| Социально-психологические | Беседы, общение, выслушивание, мотивация к активности, психологическая поддержка жизненного тонуса | Способность к коммуникации с внешним миром |
| Социально-трудовые | Консультирование получателей услуг и членов их семей по вопросам организации надомного труда | Способность к коммуникации с внешним миром |
| Социально-экономические | Содействие в получении льгот, пособий, компенсаций | Способность к передвижению и коммуникации с внешним миром |
| * Согласно опросам у первой категории нет потребности в содействии в социально-правовых, социально-культурных услугах, поскольку данная категория клиентов удовлетворяет эти потребности самостоятельно. | | |

Типовой перечень услуг для второй категории клиентов, проживающих в благоустроенном жилье

| Вид услуг | По элементам | Критерий | | |
|--|--|--|--|--|
| Социально-бытовые | Услуги индивидуального обслуживающего и гигиенического характера | Способность к самообслуживанию | | |
| | Содействие в приготовлении пищи | | | |
| | Помощь в стирке | | | |
| | Содействие в уборке жилых помещений | | | |
| | Покупка и доставка на дом продуктов питания и непродовольственных товаров первой необходимости | Сдача вещей в ремонт | Способность к самостоятельному передвижению за пределами жилья | |
| | | | | Содействие в оплате жилья и коммунальных услуг |
| | | | | Содействие в звонках по телефону |
| | Помощь в написании и прочтении писем и открыток | Обсуждение заказа для покупки товаров | Способность к коммуникации с внешним миром | |
| | | | | Социально-медицинские |
| | Сангигиенические услуги: обтирание, обливание, гигиенические ванны | | | |
| Проведение процедур (обработка ранок, закапывание лекарств, нанесение мазей) | | | | |
| Вызов врача на дом | Сопровождение к врачу | Способность к коммуникации | | |
| | | | Покупка лекарств и изделий медицинского назначения, сдача анализов в лабораторию | Способность к передвижению за пределами жилья |
| | | | | |
| Социально-трудовые | Консультирование получателей услуг и членов их семей по вопросам организации надомного труда | Способность к коммуникации с внешним миром | | |
| Социально-экономические | Содействие в получении льгот, пособий, компенсаций | Способность к передвижению | | |
| Социально-культурные | Чтение газет, книг и т.п. | Способность к самообслуживанию | | |
| | Посещение досуговых мероприятий | Способность к передвижению | | |
| Социально-правовые | Помощь в оформлении документов юридического значения; подготовка жалоб и др. | Способность к передвижению | | |

Типовой перечень услуг для третьей категории клиентов, проживающих в благоустроенном жилье

| Вид услуг | По элементам | Критерий |
|--|--|--------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Социально-бытовые | Услуги индивидуального обслуживающего и гигиенического характера | Способность к самообслуживанию |
| | Помощь при мочеиспускании | |
| | Смена калоприемника | |
| | Смена памперсов | |
| | Содействие в приготовлении пищи | |
| | Помощь в стирке | |
| | Содействие в уборке жилых помещений | |
| Покупка и доставка на дом продуктов питания и непродовольственных товаров первой необходимости | Способность к самостоятельному передвижению | |

| 1 | 2 | 3 |
|---------------------------|--|--|
| | Сдача вещей в ремонт | за пределами жилья |
| | Содействие в оплате жилья и коммунальных услуг | |
| | Содействие в звонках по телефону | Способность к коммуникации с внешним миром |
| | Помощь в написании и прочтении писем и открыток | |
| | Обсуждение заказа для покупки товаров | |
| Социально-медицинские | Оказание доврачебной помощи (вызов врача, измерение давления и температуры) | Способность к самообслуживанию |
| | Сангигиенические услуги: обтирание, обливание, гигиенические ванны | |
| | Проведение процедур (обработка ранок, закапывание лекарств, нанесение мазей) | |
| | Вызов врача на дом | Способность к коммуникации |
| | Покупка лекарств и изделий медицинского назначения, сдача анализов в лабораторию | Способность к передвижению |
| Социально-психологические | Беседы, общение, выслушивание, мотивация к активности, психологическая поддержка жизненного тонуса | Способность к коммуникации с внешним миром |
| Социально-экономические | Содействие в получении льгот, пособий, компенсаций | Способность к передвижению |
| Социально-культурные | Чтение газет, книг и т.п. | Способность к самообслуживанию |
| | Прогулки | |
| Социально-правовые | Помощь в оформлении документов юридического значения, подготовка жалоб и др. | Способность к передвижению |

Аналогичные расчеты проведены нами для всех трех категорий клиентов, проживающих в неблагоустроенном жилье и сельской местности.

Подводя итог исследованию методологических подходов к оценке потребностей престарелых и инвалидов в специальных социальных услугах, можно сделать следующие выводы:

1. В Казахстане сформированы институциональные основы для оказания специальных социальных услуг, принят Закон РК «О специальных социальных услугах» и Стандарт оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения в условиях оказания услуг на дому. В последнем дано подробное описание содержания социально-бытовых, социально-медицинских, социально-психологических, социально-культурных, социально-экономических, социально-правовых услуг.

2. В то же время для развития специальных социальных услуг с точки зрения качества услуги и повышения удовлетворенности благополучателей специальными социальными услугами в нормативно-правовую базу и реальную практику оказания данных услуг необходимо внести ряд изменений.

- В деятельность организаций надомного обслуживания целесообразно ввести оценку потребностей клиента в специальных социальных услугах на основе учета его самостоятельности в удовлетворении жизненных потребностей. Нами предложена методика оценки, учитывающая возможности клиента к самообслуживанию, самостоятельному передвижению за пределами жилья и коммуникации.

- Оценка потребностей клиента в ССУ позволит определить перечень необходимых для него услуг. Далее возможны два пути: индивидуализация услуг (предоставление их по индивидуальному перечню) или выделение нескольких категорий клиентов и определение для них типового перечня услуг.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 29 декабря 2008 г. «О специальных социальных услугах» // www.enbek.kz
2. Стандарт оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения в условиях оказания услуг на дому от 06.12.10 // www.enbek.kz.
3. Захарова О.Г., Клышкова Н.В., Попкова С.А. Оценка нуждаемости клиента в услугах социального обслуживания. Из опыта работы отделения реабилитации КЦСОН // Научно-практический опыт реабилитации лиц с ограниченными возможностями в Приволжском федеральном округе: Сб. ст. / Под ред. д.м.н. В.А.Бронникова. — Нижний Новгород, 2007. — С. 11–15.

4. Федорец А.В. Мониторинг результативности социального обслуживания на дому граждан пожилого возраста и инвалидов. Руководство по применению / А.В.Федорец, К.Г.Чагин. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2005. — 68 с.
5. Будвитаите Д. Социальные услуги — новые возможности для инвалидов и пожилых // Литовский курьер. — 2005. — № 47(561).

УДК: 378 (574)

Вопросы обеспечения качества образовательных программ: опыт Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза

Бугубаева Р.О., Глазунова С.Б.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Мақалада 2020 жылға дейін білім беруді дамытудың мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру аясында білім беру сапасын жетілдірудің өзекті мәселелері сөз болады. Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университетінің үлгісінде білім беруді жетілдіру құралдары қарастырылады. Оқытушылар мен студенттердің академиялық ұтқырлығына, аккредитация мен білім беру бағдарламаларын зерделеу мәселелеріне баса назар аударылады. Білім беру қызметін басқаруды автоматтандыру жоғары оқу орындарындағы процестер тиімділігін арттырады. Университет студенттерінің білімін рейтинг бойынша бағалау үрдісі олардың академиялық бағасын ғана анықтап қоймайды, сонымен қатар бәсекелік ортаны да қалыптастырады. TQM, бенч-маркетинг құралдарын енгізу — жоғары оқу орнының қызметі мен кейбір жекелеген білім беру бағдарламаларын бағалау кезінде олардың болашақта дамуына ықпал етеді. Бұл құралдарды кешенді және тиімді пайдалану білім берудің сапасын жетілдіреді.

The article is discussing actual problems of education quality improving within the frameworks of «The State Programme of education development till 2020» fulfillment. Different methods of education quality improvement on the example of the Karaganda Economical University are observed. Great attention is given to the accreditation and ranging of educational programmes and academic mobility of students and teaching staff. Automatization of the educational activities management essentially increases the effectiveness of higher educational establishments. TQM and bench-marking introduction in the evaluation of the university and particular educational programmes enforces their further development. Complex and effective usage of the above mentioned instruments provides increasing the education quality.

Одним из актуальных вопросов на пути реформирования казахстанской системы образования, присоединения Казахстана к Болонскому процессу является совершенствование качества образовательных программ. В Основных положениях ГОСО РК, утвержденных Приказом Министра образования и науки РК от 17 июня 2011 г., сказано, что образовательные программы специальностей бакалавриата, магистратуры, докторантуры разрабатываются вузом самостоятельно, в соответствии с Дублинскими дискрипторами, согласованными с Европейской рамкой квалификаций [1]. Такое внимание к разработке образовательных программ обусловлено требованиями времени, необходимостью их совершенствования в соответствии с потребностями современной экономики и рынка труда, интеграции в мировое образовательное пространство. Это позволит осуществить модернизацию казахстанской системы высшего образования в целом, будет способствовать обновлению действующих образовательных программ и получению их международной аккредитации.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза осуществляет подготовку бакалавров по 21 образовательной программе и магистров по 14 специальностям. Содержание образовательных программ соответствует государственным общеобязательным стандартам образования и обеспечивает подготовку обучающихся в соответствии с наименованием программ.

Как показывает мировая практика, одним из эффективных инструментов повышения качества и улучшения имиджа высших учебных заведений на международном рынке образовательных услуг является место образовательных программ, вузов в мировых и национальных рейтингах, прохождение национальной и международной аккредитации.

Для казахстанской системы высшего образования аккредитация — новая концепция гарантии качества. Аккредитация направлена на достижение улучшения деятельности вузов и отдельных про-

грамм и предполагает вовлеченность в процесс всех заинтересованных лиц. Что касается рейтинга, как наиболее привлекательного метода сравнения вузов, очевидная польза его состоит в том, что он, выявляя сильные и слабые стороны деятельности, служит отправной точкой для совершенствования работы как всего университета в целом, так и каждого факультета и кафедры.

В Государственной программе развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 гг. большое внимание уделяется развитию системы оценки и гарантии качества высшего образования, а также мотивации казахстанских высших учебных заведений на прохождение аккредитации. В частности, вузы, прошедшие институциональную и специализированную аккредитацию в агентствах, внесенных в реестр аккредитационных органов, будут освобождены от государственной аттестации в течение срока аккредитации. Они смогут выдавать дипломы собственного образца, осуществлять реализацию программ более высокого уровня, вести обучение по государственному образовательному заказу. Определено, что к 2015 г. доля вузов, прошедших независимую национальную институциональную аккредитацию по международным стандартам, достигнет 50 %, а прошедших независимую специализированную аккредитацию — 20 % (т.е. каждый пятый вуз).

Аккредитация — наиболее распространенная и эффективная модель обеспечения качества в высшем образовании. Впервые она появилась в США в связи с тем, что американские университеты и колледжи, ревностно оберегавшие свою автономию, не допускали контроля даже со стороны своих коллег. В настоящее время практически все страны мира перенимают богатейший опыт по аккредитации, накопленный американскими агентствами, который поддерживается и распространяется Всемирным банком и ЮНЕСКО.

В Европе, где господствовала государственная система контроля, аккредитация была введена в течение последних 20 лет сначала в виде аккредитации со стороны государственных агентств. Однако позже, с созданием таких организаций, как ENQA, EGAR и документа «Европейские стандарты и руководство по обеспечению качества образования», ситуация изменилась. В Европейском стандарте качества обязательным условием для признания агентства является независимость аккредитационных агентств, как от министерств образования, так и от вузов. Поэтому сейчас основная их часть (около 80 процентов от общего числа) преобразована в некоммерческие неправительственные организации, и этот процесс еще не завершен, он продолжается.

Аккредитация носит менее формализованный характер. Данная процедура построена не только на соответствии установленным стандартам. Важную роль здесь играют мнения преподавателей и студентов об удовлетворенности условиями работы и учебы. Также немаловажно представление работодателей о профессиональной пригодности выпускников. Поэтому аккредитация позволяет более эффективно оценить деятельность вуза [2].

Именно такая система действует в развитых странах, и она является важной составной частью международной системы обеспечения качества образования. Осуществляют ее независимые аккредитационные агентства. Различают два вида аккредитации: институциональную (когда аккредитацию проходит вуз в целом) и специализированную (по отдельным специальностям). Прохождение аккредитации повышает конкурентоспособность вузов, способствует их признанию в стране и за рубежом.

Важно отметить, что если при институциональной аккредитации некоторые недостатки деятельности вуза могут компенсироваться за счет других преимуществ, то специализированная аккредитация следует принципу: образовательная программа сильна настолько, насколько сильно ее самое слабое звено. В связи с этим особое внимание следует уделить работе по усилению слабых сторон образовательной программы.

Наш университет первым прошел институциональную аккредитацию в Независимом агентстве по обеспечению качества образования Казахстана (НКАОКО) с участием международных экспертов и 29 декабря 2009 г. получил свидетельство об институциональной аккредитации сроком на 5 лет.

В целях дальнейшего совершенствования качества образования руководством университета было принято стратегическое решение о прохождении международной специализированной аккредитации в Австрийском агентстве по обеспечению качества (АQA). После длительной подготовки и проведения самооценки были определены три специальности бакалавриата и магистратуры, подлежащие аккредитации: «Учет и аудит», «Финансы» и «Менеджмент». В период с 23 по 26 октября 2011 г. международные эксперты посетили университет. В рамках внешнего визита были проведены встречи с руководством вуза, руководителями учебных программ, студентами, выпускниками и преподавателями КЭУК. Особое внимание уделено общению экспертов с представителями бизнес-среды. По результатам работы отмечено надлежащее качество программ, заявленных к аккредитации, однако

окончательное решение будет принято аккредитационным советом агентства в мае 2012 г. В случае положительного решения КЭУК получит подтверждение высокого качества подготовки обучающихся и право выдавать выпускникам аккредитованных специальностей дипломы собственного образца.

Еще одним из инструментов совершенствования качества образования является ранжирование вузов и образовательных программ. Рейтинги высших учебных заведений, публикуемые в средствах массовой информации, — популярный механизм сравнения качества вузов, завоевавших прочные позиции в обществе.

Рейтинг академического качества составляется согласно некоторому показателю или набору показателей, которые составители рейтинга считают отражающими или измеряющими академическое качество. Рейтинг высших учебных заведений представляет собой перечень лучших университетов, факультетов или специальностей. При этом каждый вуз или профессиональная образовательная программа имеют свой собственный рейтинговый балл.

В характеристике рейтинга академического качества следует иметь в виду две особенности.

Первая заключается в том, что показатели рейтинга выбираются разработчиками, а значит, целый набор показателей в значительной степени зависит от субъективных приоритетов и ценностей данной конкретной группы разработчиков рейтинга. Вторая особенность — вузы необходимо расположить в определенном порядке, в зависимости от показателей.

Поэтому очень важны подходящие методики, которые позволят лучше понять природу высшего образования и его вклад в развитие общества. Независимость анализа особенно важна: потребители не поверят рейтингу, составленному заинтересованными лицами.

Рейтинговая оценка деятельности учебного заведения не влияет на аккредитацию вуза или профессиональных программ, но оказывает помощь абитуриенту в выборе наиболее подходящего учебного заведения. Во всем мире студенты и их родители, вузы, работодатели и правительства проявляют все большую заинтересованность в достоверной информации об «уровне» отдельных университетов, колледжей и других учреждений образования в результате тенденции к массовости и рыночной направленности.

Как известно, у нас в республике ранжирование осуществлялось двумя организациями — Национальным аккредитационным центром при МОН РК и Независимым казахстанским агентством по обеспечению качества образования (НКАОКО). Методика расчета генерального институционального рейтинга базируется на трех составляющих: 1-я анкета — это оценка качества академических ресурсов вуза, которой присвоено 60 %, и эти данные представляют вузы; 2-я анкета — экспертная оценка качества деятельности вузов, 10 % — это результат опроса экспертов; 3-я анкета — это социологический опрос работодателей и государственных органов — 30 %. Результаты трех указанных выше частей суммируются и определяются интегральные суммы, в соответствии с которыми получают рейтинговые места для каждой группы вузов, которые и называются генеральным рейтингом. Если результаты интегрального значения находятся в пределах до 3 %, то вузам присваивается одно место для генерального рейтинга вузов по направлениям, так как это небольшое отклонение, которое можно рассматривать как ошибку эксперимента.

Системы рейтингов столь же разнообразны, как и сами вузы. Их специфика в значительной степени определяется своеобразием структуры высшего образования каждой страны. Однако каждая система или подход следуют определенной логике. Вначале производится сбор данных, затем на основе полученной информации определяются характер и количество переменных, после чего задаются нормативные значения выбранных показателей. На последнем этапе производятся вычисления, результаты которых сравниваются с нормативными значениями. В конце концов вузы сортируются «по уровню».

Согласно генеральному рейтингу Независимого агентства, наш университет занимает 3 место среди гуманитарно-экономических вузов Казахстана, а все образовательные программы университета входят в двадцатку лучших специальностей по версии рейтинга Национального аккредитационного центра.

Основными инструментами развития качества образовательных программ в КЭУК, на наш взгляд, являются:

- внешняя экспертиза учебных образовательных программ и качества подготовки выпускников;
- внешняя и внутренняя академическая мобильность студентов, преподавателей и административного персонала;
- каскадная детализация учебного планирования в условиях кредитной технологии;

- каскадный мониторинг гарантированного усвоения знаний студентами с обеспечением гарантированного объема их учебной работы;
- учет требований профессионального сообщества (работодателей), перспективных потребностей сферы труда;
- учет цикличности обучения;
- рейтингование студентов и образовательных программ внутри университета;
- бенч-маркетинг образовательной среды.

В университете налажена система контроля за качеством формирования образовательной траектории. Официальные процедуры по утверждению каталогов дисциплин, рабочих учебных планов, учебных программ дисциплин предусматривают обязательное прохождение внешней и внутренней экспертизы. Экспертные заключения и рецензии, полученные от представителей бизнес-сообщества, обеспечивают совершенствование, модернизацию и актуализацию реализуемых образовательных концепций.

Одним из аспектов повышения качества образовательных программ в университете является развитие академической мобильности студентов, преподавателей и административного персонала, которому в рамках Болонского процесса уделяется большое внимание [3].

Различают внешнюю и внутреннюю академическую мобильность. В Казахстане академическая мобильность как обучающихся, так преподавателей еще не получила должного развития.

В первую очередь необходимо развивать академическую мобильность внутри страны. Для этого подготовка специалистов будет осуществляться на основе межфакультетских связей вузов. Это предполагает формирование совместных образовательных и исследовательских программ.

В развитии внешней академической мобильности одним из препятствий является слабое знание иностранного языка и обучающимися, и преподавателями. К примеру, в ходе проведенного BISAM опроса только 4 % преподавателей алматинских вузов заявили о свободном владении английским языком. Как «хорошее» оценили свои знания английского лишь 8 % опрошенных, как «удовлетворительное» — 36 %, как «слабое» — 22 %. Более 15 % респондентов совсем не владеют английским языком.

Безусловно, это сказывается на слабой интернационализации высшего образования, поскольку преподаватели высших учебных заведений не могут вести обучение на иностранном языке.

Как показывает анализ, академическая мобильность обучающихся и преподавателей в вузах обеспечивается в основном посредством обменных программ Erasmus Mundus, Erasmus Mundus Partnership и др., а также меморандумов о сотрудничестве по внедрению совместных образовательных программ с университетами Великобритании, Испании, Германии, Чехии, США, Канады, России и др.

В рамках второго консорциума стипендий программы Erasmus Mundus за 2009–2010 гг. Казахстану присвоено 20 стипендий (бакалавриат — 9, магистратура — 5, докторантура — 3, постдокторантура — 1, преподавание — 2).

Поэтому для продвижения основных принципов Болонского процесса Госпрограммой запланировано создание Центра Болонского процесса и академической мобильности.

В целях обеспечения академической мобильности университет сотрудничает с более чем 40 университетами дальнего и ближнего зарубежья. Примерами внутренней академической мобильности являются установившиеся связи с КазНУ им. аль-Фараби, Кокшетауским государственным университетом им. Ш. Уалиханова, Павлодарским государственным университетом им. С. Торайгырова, Международной академией бизнеса и другими. Примеры сотрудничества с ближним и дальним зарубежьем: Российский университет дружбы народов; Государственный университет — Высшая школа экономики; Московский государственный университет им. М. Ломоносова (Россия), Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (Украина); Университет прикладных наук Каринтия (Австрия); Высшая школа предпринимательства (Германия); Университет прикладных наук им. Яноша Кодолани (Венгрия); Международная школа бизнеса Solbrige (Южная Корея); Санкт-Петербургский университет информационных технологий, механики и оптики (Россия). За последние годы более 200 студентов и преподавателей университета стали участниками всевозможных проектов в рамках названного направления как внутри Казахстана, так и за его пределами. Сопоставление наших образовательных программ с зарубежными при выезде студентов в рамках академической мобильности позволяет использовать опыт формирования образовательных программ других вузов.

С целью эффективного планирования учебного процесса в Карагандинском экономическом университете Казпотребсоюза используется каскадная детализация учебного планирования в условиях кредитной технологии (рис. 1).

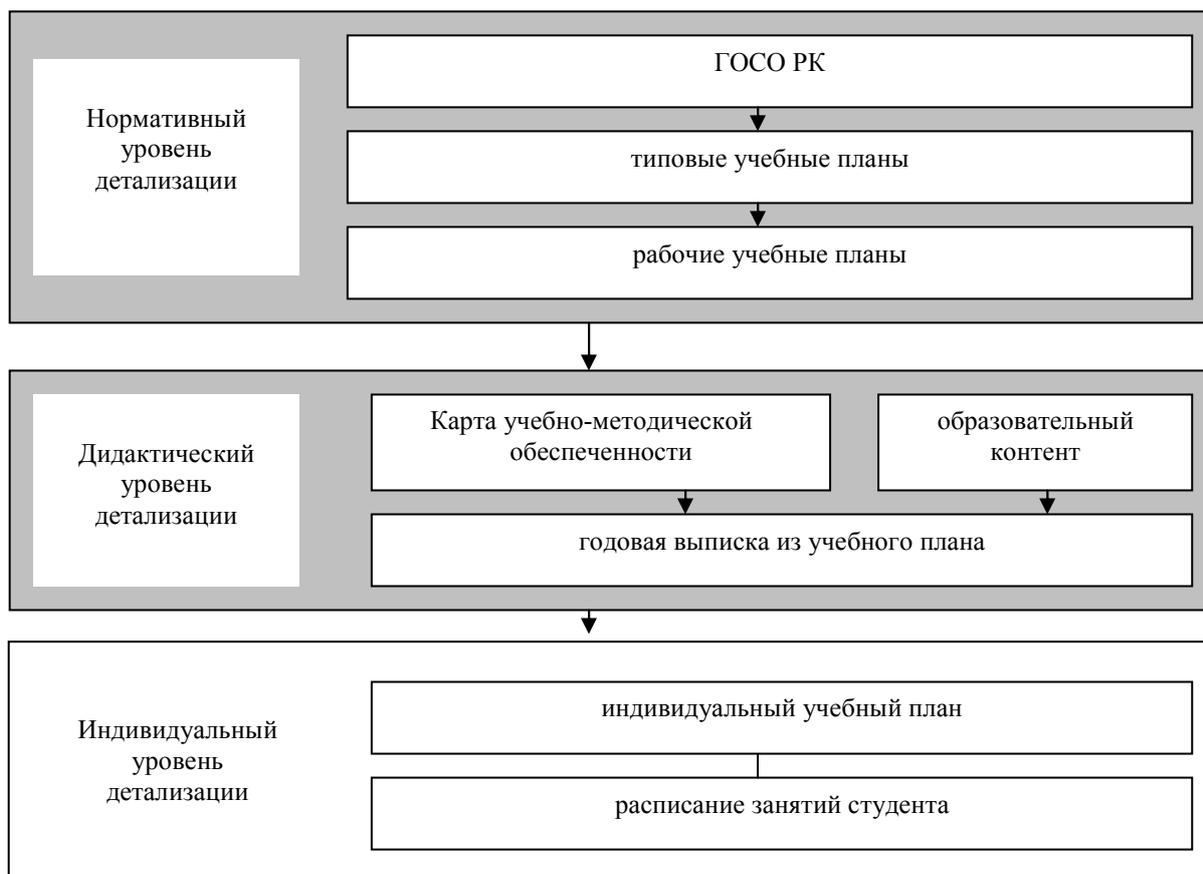


Рис. 1. Каскадная детализация учебного планирования

Результатом каскадной детализации учебного планирования по каждому направлению обучения, реализуемого университетом, является распределение объема аудиторной нагрузки по видам занятий и планирование расписания занятий на семестр для каждого студента данного направления.

В рамках этих процессов осуществляется постоянный контроль над разработкой учебного плана, составлением и содержанием образовательных программ.

Каскадный мониторинг усвоения знаний студентами представляет собой трехуровневый контроль качества учебного процесса. Данный процесс реализуется в информационно-интеллектуальной системе каскадного мониторинга усвоения знаний (рис. 2).

Мониторинг, т.е. включенный контроль качества учебного процесса, начинается с уровня учебных занятий, включает текущую и промежуточную аттестацию, заканчивается уровнем итоговой аттестации и направлен не только на обеспечение гарантированного качества обучения, но и контроля за выполнением определенного объема учебной работы, с использованием автоматизированной информационной системы.

При разработке образовательных программ следует учитывать изменяющиеся потребности общества, работодателей. Именно тесное сотрудничество с профессиональным сообществом оказывает помощь в формулировании ключевых компетенций выпускника. Так, в университете на основе изучения рынка труда, анкетирования, опроса социальных партнеров, работодателей, профессиональных объединений выявляется потребность в образовательных программах и направлениях подготовки. Именно с учетом потребностей рынка труда в последние годы осуществляется подготовка финансов по специализации «Государственный финансовый контроль», «Рынок ценных бумаг».

В сотрудничестве кафедр с практическими работниками были сформулированы необходимые компетенции и описаны результаты обучения, положенные в основу компетентностной модели выпу-

ска. Предложения работодателей обсуждались на заседаниях кафедр, советов факультетов, после чего были предложены новые образовательные траектории, новые элективные курсы: «Кредитное дело», «Казначейское дело», «История бухгалтерского учета», «Тайм менеджмент», «Информационное право», «Паблик рилейшинз», «Теория брендинга».

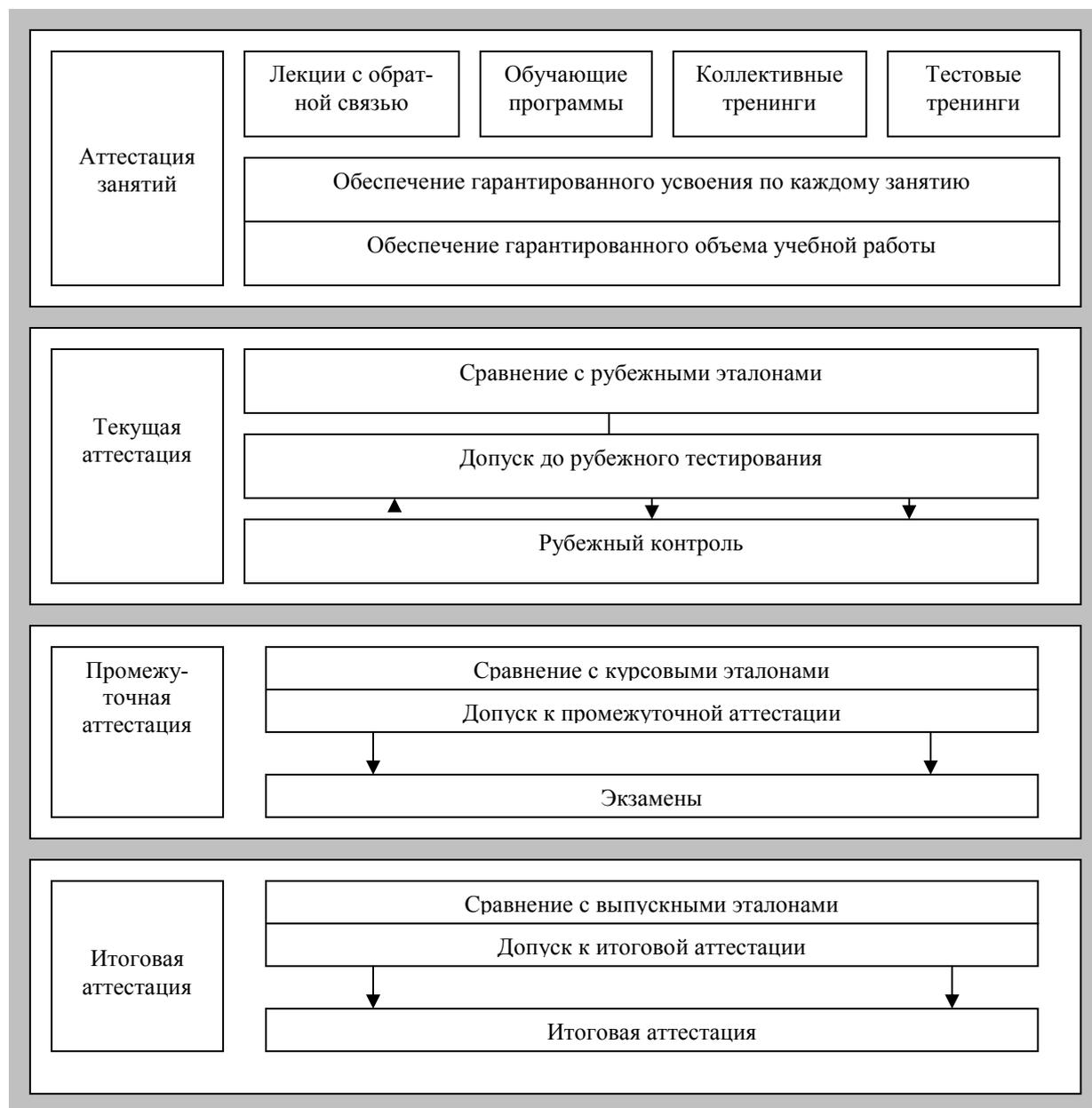


Рис. 2. Информационно-интеллектуальная система каскадного мониторинга усвоения знаний

Каталоги элективных дисциплин регулярно обновляются, разрабатываются ежегодно, в соответствии с запросами рынка труда. Таким образом, участие работодателей в проектировании является важной составляющей успешной образовательной программы.

При разработке образовательных программ необходимо учитывать, что каждый цикл (бакалавриат, магистратура) представляет собой автономную единицу. По завершении первого или второго цикла обучения выпускник может либо перейти на следующий цикл, либо искать работу на рынке труда. Освоив комплекс компетенций определенного цикла, обучающийся должен иметь все необходимые пререквизиты. Следовательно, образовательная программа следующего цикла должна содержать дисциплины углубленного (продвинутого) уровня и ни в коем случае не дублировать содержание дисциплины предыдущего цикла.

Еще одним важным элементом организации учебного процесса в КЭУК является рейтингование студентов, как важный инструмент оценки их успеваемости и одновременно способ развития конкурентной среды в образовательном процессе. Помимо всего прочего, результаты рейтингования обеспечивают прозрачность при определении претендентов на стипендии Ученого совета, ректората и другие формы поощрения. Ранжирование специальностей внутри университета является весомым инструментом повышения качества образовательных программ, позволяя определить слабые и сильные стороны деятельности кафедр в их реализации.

Для эффективного управления программами обучения в университете проводится традиционная системная работа по сбору и анализу информации о собственной деятельности. В ходе анкетирования «Преподаватель глазами студента», социальных опросов студентов, работодателей предоставляется возможность выявить удовлетворенность студентов образовательными программами, эффективность преподавания, уровень востребованности выпускников на рынке труда. Результаты обратной связи в сравнении с аналогичными показателями других вузов являются эффективным инструментом повышения качества не только отдельных образовательных программ, но и деятельности университета в целом.

Названные инструменты способны существенно повысить качество реализуемых образовательных программ при их комплексном и эффективном использовании.

Список литературы

1. Государственный общеобязательный стандарт образования Республики Казахстан. Послевузовское образование. Магистратура. Основные положения. ГОСО РК 5.04.034 — 2011. Утвержден Приказом Министра образования и науки РК от 17 июня 2011 г. № 261.
2. *Каланова Ш.М., Бишимбетов В.К.* Тотальный менеджмент качества в высшем образовании. — Астана: Изд-во «Финансы», 2006.
3. *Жумагулов Б.Т.* Динамичное развитие системы образования Республики Казахстан в Евразийском пространстве // Евразийская идея в новом мире. Междунар. науч. исследование. — Астана, 2011.

Тенденции развития делового туризма в Казахстане

Уахитова Г.Б.

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана

Ұлттық экономиканың белсенді дамуы, оның әлемдік экономикаға бірігуі іскерлік туризмсіз болмайтындығы белгілі. Халықаралық іскерлік туризм индустриясында соңғы кездері жоғары деңгейде ғаламдану мен бизнестің шоғырлануы байқалуда. Іскерлік туризм бизнес-туризм жұмыс бойынша саяхат жасауға мәжбүр болған адамдармен байланысты. Сондай-ақ ежелгі адамдар іскерлік мақсаттармен саяхат жасағанда ежелгі туризмнің ежелгі түрі ретінде қарастырылған. Іскерлік туризм корпоративтік трэвел-индустриялық және кездесу индустриясын біріктіреді. Сонымен қатар іскерлік туризм бірқатар оңтайлы құндылықтарды қамтиды, мұнда іскерлік, мәдени, ғылыми байланыстар өте тығыз болады, олардың қарқындылығы артады. Ал бұл аймақтық, сондай-ақ әлемдік деңгейде де үлкен маңызға ие.

The rapid development of the national economy, its integration into the global markets impossible without the development of the business tourism. In the international business tourism industry in recent years, there is a high concentration of business and globalization. Business tourism — business tourism is associated with people who are forced to travel on business issues. Thus, it is one of the oldest forms of tourism since from the ancient times one should travel for business purposes. Business tourism brings together corporate travel industry and Meetings-Incentive-Conferences-Events (MICE). In addition, business tourism has a number of positives and business, cultural, scientific relations become especially close, and their intensity increases. This is of great importance, both regionally and worldwide.

Современное развитие общества и экономики любого государства сопровождается активным подъемом в сфере делового туризма, поскольку деловой туризм считается наиболее развивающейся отраслью мирового хозяйства. Интенсификация деловых, культурных и научных связей сделала деловой туризм ведущим в мире.

Определенные перспективы в этом сегменте бизнес-туризма имеет и Казахстан. Геополитическое положение и природно-сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на увеличение количества бизнес-туристов, приезжающих в Казахстан по вопросам бизнеса и участия в международных конференциях, форумах. Инфраструктура указанных выше центров в основном соответствует международным стандартам.

Деловой туризм — довольно широкое понятие. Это деловая коммуникация, обмен информацией и технологией, поиск новых партнеров, рынков, PR-акции, обучение персонала, а также развитие корпоративной культуры.

Расходы бизнесмена при деловых поездках намного превышают среднестатистические расходы туриста, который едет отдыхать. А самое главное преимущество этого рынка в том, что никакие экономические кризисы не способны повлиять на этот бизнес. Количество деловых поездок может увеличиваться и во время экономических спадов. Так как в условиях возникновения конфликта необходимо принимать определенные решения, это и способствует увеличению деловых встреч, а следовательно, деловой бизнес всегда актуален.

Одно из следующих позитивных явлений, связанных с деловым бизнесом, — это развитая инфраструктура. В современных условиях развития туризма для бизнесменов созданы все условия для комфортного пребывания в деловой поездке, которые предусматривают:

- специализированные центры для организации выставок, конгрессов;
- бизнес-отели для деловых людей;
- бизнес-авиацию;
- платежные системы;
- мобильную и спутниковую связь, другие современные технологии.

Современное развитие нанотехнологий позволяет деловым людям иметь в любой точке планеты в любое время необходимую исчерпывающую информацию. Для этого достаточно лишь иметь ноутбук или телефон.

Специалисты обобщают понятия Meetings (деловые встречи), Incentives (интенсив-туризм), Conferences (конференции) и Exhibitions (выставки) и называют это MICE, что является аббревиатурой всех четырех терминов.

Все деловые поездки — «business travel» — можно разделить на подвиды:

- «corporate travel»;
- поездки, связанные с участием в семинарах, конференциях и съездах;
- поездки на торгово-промышленные выставки, ярмарки.

По данным ТОО «Business & Sport Travel» более 73 % всех деловых переездов занимают «corporate travel» — корпоративные поездки, в их числе существуют «incentive»-поездки, представляющие собой интенсив-туры. Интенсив-туры предназначены для поднятия духа сотрудников, на таких встречах работников мотивируют к работе. Следующие 16 % составляют поездки, которые напрямую связаны с участием в семинарах, конференциях, съездах. В основном такие турпоездки проводятся разными научными, культурными, экономическими, религиозными организациями и т.п. А оставшиеся 11 % уже относят к поездкам на торгово-промышленные выставки, ярмарки для участия в них или для собственного развития.

Благодаря выставкам, конгрессам, бизнес-образованию «business travel» является одним из основных способов повысить способности, навыки, постоянно развиваться и интегрировать собственные ресурсы компаниям.

Статистика показывает, что показатели развития делового туризма в мировых масштабах стремительно растут. В настоящее время количество деловых международных поездок насчитывается около полмиллиарда в год, а по прогнозным данным на 2020 г. эта цифра возрастет в три раза и составит минимум 1,6 миллиарда переездов. Соответственно, обороты увеличатся еще больше и, по мнению экспертов, составят около 2 трлн. долларов США. [www.bstravel.kz]

Определенные перспективы в сегменте бизнес-туризм имеет и Казахстан. Это прежде всего города Алматы, Астана, Атырау. Геополитическое положение и природно-сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на увеличение количества бизнес-туристов, приезжающих в Казахстан по вопросам бизнеса и участия в международных конференциях, форумах (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Количество посетителей, въезжающих в Казахстан по целям поездки

| № п/п | Цель визита | 2009 г. | % | Прогноз | | | |
|-------|---|---------|------|---------|------|---------|------|
| | | | | 2015 г. | % | 2020 г. | % |
| 1 | Деловые и профессиональные цели (чел.) | 22700 | 72,7 | 1200000 | 23,8 | 1400000 | 21,5 |
| 2 | Посещение знакомых и родственников (чел.) | 1900 | 6,0 | 3250000 | 64,7 | 4150000 | 63,8 |
| 3 | Досуг, рекреация, отдых (чел.) | 6200 | 19,8 | 600000 | 11,9 | 950000 | 14,6 |
| 4 | Всего въезжающих (чел.) | 31200 | 100 | 5050000 | 100 | 6500000 | 100 |

Примечание. Составлено автором на основе данных Казахстанской туристской ассоциации [1].

Из данных таблицы 1 видно: по состоянию на 2009 г. 73 % въезжающих в Казахстан осуществляют поездки с деловыми и профессиональными целями, тогда как на посещение знакомых и родственников приходится 6 %, на досуг и рекреацию — 20 %. Прогнозные данные на 2015 г. предполагают, что 64,7 % будут занимать поездки, связанные с посещением родственников, друзей и знакомых, на втором месте находятся деловые поездки — 23,8 % и на третьем — туризм — 11,9 %. На 2020 г. прогнозируется приблизительное сохранение данного соотношения.

Увеличение количества поездок окажет положительное влияние на рост объема продаж в туристской отрасли Казахстана. Рост количества посетителей потребует, в свою очередь, создания 150000 новых дополнительных рабочих мест, как в туризме, так и в сопутствующих ему отраслях, для удовлетворения потребностей и создания благоприятных условий для потенциальных туристов в местах их пребывания.

Социально-экономическое и политическое развитие Казахстана на мировой арене повысило интерес зарубежных бизнесменов в сфере развития бизнес-отношений, что, естественно, вызывает увеличение количества поездок с деловыми целями в Казахстан. На рисунках 1,2 показано количество туристов, въехавших и выехавших за пределы Казахстана, по целям поездок в 2009 г.



Рис. 1. Въезд посетителей по целям поездок в 2009 г. (составлено автором по данным Агентства РК по статистике за 2009 г.)

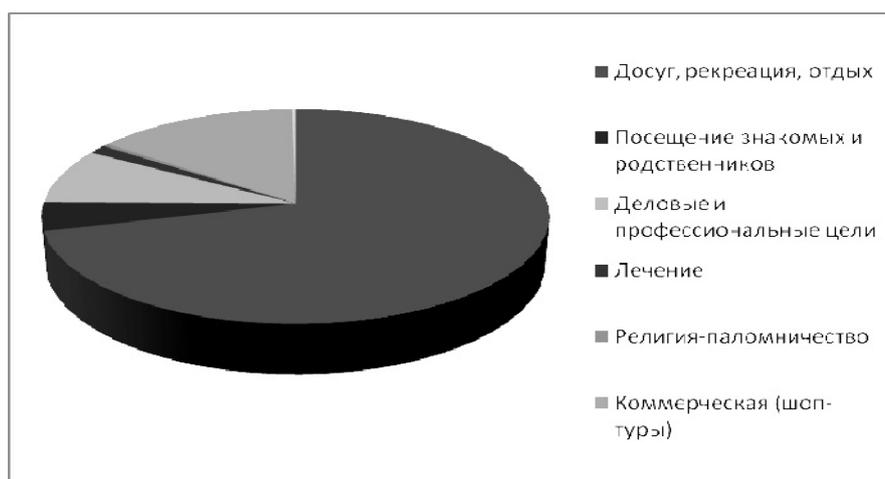


Рис. 2. Выезд резидентов РК по целям поездок в 2009 г. (составлено автором по данным Агентства РК по статистике за 2009 г.)

Узнаваемость Казахстана на рынке Азии составляет 80 %, а на рынке Европы — 45 %. Среднее количество дней пребывания туристов в республике в 2009 г. составляло 1–3 дня. Как показывают данные рисунка 1, наибольший удельный вес по обслуженным международным посетителям-нерезидентам занимают поездки с деловыми и профессиональными целями (61 %) и досуг, рекреация, отдых — 17 %. Число резидентов, выезжавших за границу по туристским путевкам с 2007 г. по 2009 г., уменьшилось на 32 %. Согласно статистическим данным, поток казахстанских туристов в страны СНГ составил 6,3 %, в страны вне СНГ — 93,6 %. Основная масса туристов-резидентов выезжала в страны СНГ — Кыргызстан и Россию. Среди стран вне СНГ наибольшей популярностью пользуются Китай, Турция, Объединенные Арабские Эмираты, Германия, Нидерланды, Таиланд. В 2009 г. туристы из Казахстана посетили около 86 стран мира. Среднее количество дней пребывания казахстанских туристов в странах СНГ составляет 6 дней, в странах вне СНГ — 7. При этом основными целями выезда являлись досуг и отдых — 74 %, а деловые и профессиональные цели составили лишь 7 % (рис. 2). При этом сезонность выездного туризма (наибольший поток туристов) приходится

на третий квартал года — 35 % всех выехавших туристов. Однако в целом сезонная зависимость выездного туризма невелика.

Т а б л и ц а 2

Основные цели поездок в Казахстан по типам туризма в 2009 г.

| № п/п | Цель поездки | Всего, чел. | Обслужено нерезидентов, въехавших в РК, чел. | | | | Внутренний туризм |
|-------|------------------------------------|-------------|--|-------|---------|------|-------------------|
| | | | Всего | % | Вне СНГ | СНГ | |
| 1 | Досуг, рекреация, отдых | 266788 | 6224 | 19,89 | 4163 | 2061 | 114761 |
| 2 | Посещение знакомых и родственников | 11349 | 1879 | 6,01 | 1798 | 81 | 603 |
| 3 | Деловые и профессиональные цели | 51353 | 22679 | 71,59 | 19692 | 2987 | 11655 |
| 4 | Лечение | 7570 | 179 | 0,57 | 178 | 1 | 4653 |
| 5 | Религия-паломничество | 1444 | 8 | 0,02 | 8 | | 519 |
| 6 | Коммерческая (шоп-туры) | 30137 | 311 | 0,99 | 311 | | 40 |
| 7 | Прочие цели | 497 | 7 | 0,02 | 7 | | 12 |
| | Всего | 369138 | 31287 | 100 | 26157 | 5130 | 132243 |

Примечание. Составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике за 2009 г. [1].

Из таблицы 2 видно, что основная масса туристов-резидентов въезжала в Казахстан из стран вне СНГ: из Китая (169866), Германии (83869), Турции (67744), Великобритании (27296), США (23981), Италии (14178) и др. Из стран СНГ туристы прибывали из Узбекистана (2661651), Кыргызстана (2317810) и России (2494910). Как видно из таблицы 2, поток туристов из стран СНГ с деловыми целями составил 12,7 % от общего количества посетителей, из стран вне СНГ — 86,7 %.

На рисунке 3 показана динамика количественных показателей туристов, прибывших в РК с деловыми целями.

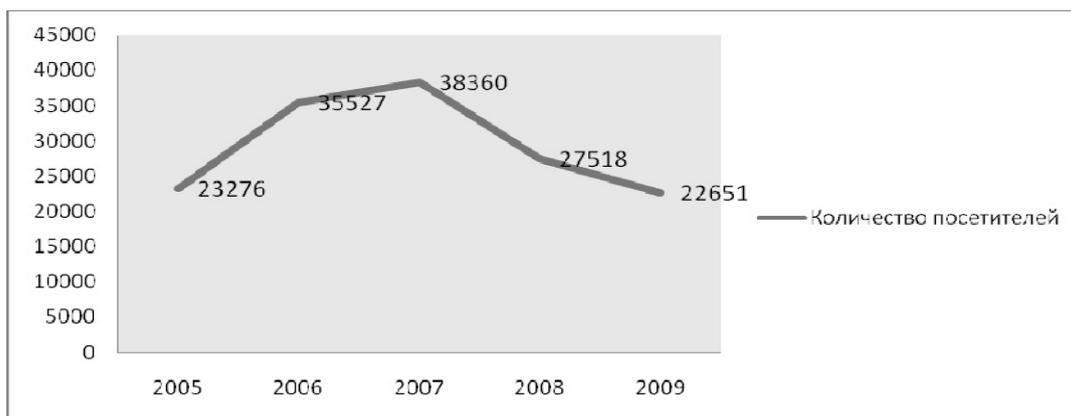


Рис. 3. Количественные показатели посетителей с деловыми целями в РК с 2005 по 2009 гг.

На рисунке 3 видно, что до 2007 г. наблюдался рост туристов, прибывших в Казахстан с деловыми целями, с 23276 чел. в 2005 г. до 38360 — в 2007 г., однако с 2007 по 2009 гг. количество посетителей уменьшилось в 1,5 раза и составило 22651 чел.

В 2009 г. за счет роста деловой активности наблюдался небольшой подъем туристской деятельности по сравнению с предыдущими годами в Акмолинской, Атырауской, Западно-Казахстанской и Костанайской областях, которые не являются традиционными центрами туризма в Казахстане. В последние годы причиной развития въездного, выездного и внутреннего туризма в указанных регионах является бизнес. В таблице 3 показано состояние развития туризма в разрезе областей республики до 2009 г., которое характеризуется спадом туристской активности.

Т а б л и ц а 3

Показатели развития туризма в разрезе областей РК за 2006–2009 гг.

| № п/п | Регионы РК | Обслужено туристов и экскурсантов (чел.) | | | |
|-------|------------------------|--|---------|---------|---------|
| | | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| 1 | Республика Казахстан | 520972 | 541930 | 473947 | 347413 |
| 2 | Акмолинская | 19104 | 19104 | 34289 | 40726 |
| 3 | Актюбинская | 5721 | 6499 | 8714 | 8082 |
| 4 | Алматинская | 50771 | 59541 | 20970 | 11144 |
| 5 | Атырауская | 1661 | 2049 | 3397 | 5863 |
| 6 | Восточно-Казахстанская | 27689 | 39960 | 59667 | 22533 |
| 7 | Жамбылская | 7578 | 12237 | 4708 | 4286 |
| 8 | Западно-Казахстанская | 3210 | 2464 | 2611 | 3181 |
| 9 | Карагандинская | 15032 | 16814 | 14856 | 13704 |
| 10 | Костанайская | 7503 | 8624 | 7203 | 7889 |
| 11 | Кызылординская | 3996 | 1281 | 609 | 467 |
| 12 | Мангыстауская | 14554 | 10863 | 14762 | 12703 |
| 13 | Павлодарская | 12438 | 12462 | 12197 | 9863 |
| 14 | Северо-Казахстанская | 12790 | 11056 | 6167 | 4718 |
| 15 | Южно-Казахстанская | 4603 | 4616 | 5422 | 5355 |
| 16 | Город Астана | 83444 | 63049 | 65712 | 28734 |
| 17 | Город Алматы | 250938 | 261377 | 212663 | 168165 |

Примечание. Составлено автором по данным Агентства РК по статистике [1].

Анализ данных таблицы 3 показывает, что до 2009 г. наблюдается сокращение объемов туристского потока в Алматинской, Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Карагандинской областях, особенно в городах Алматы и Астана. Наибольшие объемы въездного туризма преобладают в Акмолинской, Восточно-Казахстанской, Карагандинской областях. При этом основными целями въездного туризма практически во всех областях являются деловые и профессиональные цели (в среднем 73 человека из 100). Практически во всех областях Казахстана среднее количество дней пребывания туристов-нерезидентов 1–3 дня.

Как отмечают специалисты, невысокий уровень гостиничной инфраструктуры влияет на развитие корпоративного туризма в Казахстане. В региональном разрезе основная часть объектов размещения расположена в городах Алматы и Астана, а также в Восточно-Казахстанской, Алматинской и Карагандинской областях. Это благодаря тому, что Алмата и Астана являются центрами проведения крупных мероприятий как республиканского, так и международного значения. Наименьшее число туристов было обслужено в Южно-Казахстанской и Кызылординской областях — по причине отсутствия налаженного сервиса, а также нехватки гостиничных мест. На сегодняшний день в Казахстане существует также проблема установки высоких цен на гостиничные услуги, однако их уровень не отвечает международным стандартам.

Количество обслуженных посетителей объектами размещения в 2009 г.

| № п/п | Показатели | Всего | В том числе | | | | | |
|-------|--|---------|-------------|--------|---------|--------|-------|---------------|
| | | | 5* | 4* | 3* | 2* | 1* | без категорий |
| 1 | Количество объектов размещения, единиц | 1235 | 11 | 35 | 86 | 30 | 22 | 1051 |
| 2 | Всего обслужено посетителей, человек | 1544506 | 205947 | 202540 | 364667 | 100739 | 26000 | 644613 |
| | в том числе: | | | | | | | |
| | туристы-нерезиденты | 483331 | 129493 | 89750 | 1437111 | 12506 | 4078 | 104593 |
| | туристы-резиденты | 1061175 | 76454 | 112790 | 221556 | 88433 | 21922 | 540020 |

Примечание. Использованы данные Агентства РК по статистике за 2009 г.

Как видно из таблицы 4, в 2009 г. объектами размещения республики были обслужены 1544506 туристов, в том числе туристов-нерезидентов 483331 чел. и туристов-резидентов — 1061175.

По данным таблицы 4 основная часть туристов-резидентов в 2009 г. проживала в гостиницах без категорий, однако туристы-нерезиденты предпочитают пятизвездные и трехзвездные гостиницы. Единовременная вместимость гостиниц в 2009 г. составила 49849 койко-мест, число всех номеров 22441, что на 15 % больше чем в 2006 г. Однако загруженность гостиниц в 2009 г. составила всего 20,4 %. Это, наряду с устаревшей материально-технической базой большинства гостиниц, привело к превышению расходов над доходами в деятельности гостиниц. Основные доходы получены от гостиничных комплексов в Атырауской, Актюбинской, Мангыстауской, Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской областях и в городах Астане и Алматы.

Таким образом, развитие международного туризма в Казахстане определяется деловой активностью. Количество туристов, совершающих непродолжительные, но достаточно частые поездки в Казахстан, увеличивается.

Стремительное развитие национальной экономики, ее интеграция в мировой рынок просто немыслимы без делового туризма. Притом нужно, чтобы он также развивался во всех направлениях. Это несет ряд позитивов, при этом деловые, культурные, научные связи становятся особенно тесными, и интенсивность их возрастает. Это имеет большое значение как в региональном, так и мировом масштабе [2].

Список литературы

1. <http://www.stat.kz/DIGITAL/TURIZM/Pages/default.aspx> — Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике (раздел туризма и культура).
2. Буйленко В. Туризм: Учебник. — М.: Феникс, 2008.

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

УДК 005.53:338.43

Использование CVP-анализа для обоснования управленческих решений в зерновом производстве

Мишулина О.В.¹, Горелова Н.С.²

¹*Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова;*

²*Костанайский инженерно-педагогический университет*

Мақалада Қостанай облысының астық өндірісіндегі басқару шешімдерін қабылдау және негіздеуге арналған пайда шамасы және өндіріс көлемі, өзара байланысының талдау нәтижесін пайдалану мүмкіндігі көрсетілген. Дәнді-дақылдарды өсіруге мамандандырылған ауылшаруашылығы кәсіпорындарына арналған шығындарды есептеудің сызықтық тендеуінің есептеуі жүргізілген, астық өндірісіндегі шығынсыздық нүктесі анықталған, өткізуге бағаның әсері, сату көлемі өнім бірлігіне ауыспалы шығындар мен пайда көлемінің тұрақты шығындары айқындалған. Шығынсыздық нүктесін анықтағанда менеджерлердің мықты құралы болып «шығын — көлем — пайда» (Cost — Volume — Profit; CVP-талдау) байланыстарын талдау әдістемесі табылады. Бұл талдау түрі кәсіпорын қызметін жоспарлау мен болжауда тиімді құрал болып табылады. Жекелеген түрде Қостанай облысының астық өндірісіндегі пайда көлемін қалыптастырудың өндірістік тетігінің тиімділігі талданған, ауылшаруашылық кәсіпорнының даму стратегиясы ұсынылған.

In article possibility use of results of the analysis of interrelation of expenses, volume of output and size of profit for a substantiation and acceptance of administrative decisions in grain manufacture of Kostanajsky area is shown. Calculation of the linear equation of behavior of expenses is made for the agricultural enterprise specializing on cultivation of grain crops, the break-even point in grain manufacture is defined, influence of the price of realization, sales volume, variable expenses for a unit of production and constant expenses for profit size is revealed. Powerful tool for managers in determining the break-even point is the technique of the analysis of the relationship «cost — volume — profit» (Cost — Volume — Profit; CVP-analysis). This type of analysis is one of the most effective means of planning and forecasting activities of the enterprise. The effect of the industrial lever on size formation is separately analysed have arrived in grain manufacture of Kostanajsky area, strategy of development of the agricultural enterprise is offered.

Успешное функционирование аграрных предприятий в подверженной трансформации экономической среде может обеспечить только тот руководитель, который оперативно следит за переменами, используя актуальную и полную информацию, владеет методологией выработки оптимальных управленческих решений и умеет доводить их до реализации. Управленческие решения, принимаемые предпринимателем в условиях жесткой конкуренции, должны быть эффективными, своевременными, рациональными, обоснованными и реально осуществимыми. Важным инструментом достижения данного положения является применение анализа взаимосвязи затрат, объема реализации и прибыли в процессе всего цикла управления предприятием. Анализ соотношения «затраты — объем — прибыль» (Cost — Volume — Profit; CVP-анализ) — это один из самых мощных инструментов, имеющих в распоряжении менеджеров. Он помогает им понимать взаимоотношения между ценой продукции, объемом, или уровнем производства, прямыми затратами на единицу продукции, общей суммой постоянных затрат, смешанными затратами [1].

Поскольку анализ помогает проследить взаимосвязь между такими важными характеристиками, как затраты, объемы и прибыль, он является ключевым фактором в процессе принятия многих управленческих решений. Эти решения касаются вопросов определения ассортимента выпускаемых изделий, объема производства. Благодаря такому широкому спектру применения CVP-анализ, несомненно, является лучшим средством управления, чтобы добиться максимальной прибыли предприятия.

В практической деятельности менеджеру любого предприятия приходится принимать множество разнообразных управленческих решений. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат предприятия, объема и структуры реализации продукции, в конечном итоге сказывается на финансовом результате предприятия. Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи между этими категориями является установление точки безубыточности — определение момента, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают расходы.

Ключевыми элементами CVP-анализа выступают маржинальный доход, порог рентабельности (точка безубыточности), производственный леверидж и маржинальный запас прочности.

Маржинальным доходом на производственных предприятиях считается разница между выручкой предприятия от продажи продукции (работ, услуг) и суммой ее переменных затрат. Величина маржинального дохода показывает вклад предприятия в покрытие постоянных затрат, получение прибыли. Существует два способа определения величины маржинального дохода. При первом способе из выручки предприятия за проданную продукцию вычитают все переменные затраты, при втором — величина маржинального дохода определяется путем сложения постоянных затрат и прибыли предприятия.

Под средней величиной маржинального дохода понимают разницу между ценой продукции и средними переменными затратами. Средняя величина маржинального дохода отражает вклад единицы изделия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли.

Коэффициентом маржинального дохода называется доля величины маржинального дохода в выручке от продажи или (для отдельного изделия) доля средней величины маржинального дохода в цене товара.

Порог рентабельности (точка безубыточности) — это показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором выручка предприятия от продажи продукции (работ, услуг) равна всем его совокупным затратам, т.е. это тот объем продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытка.

Производственный леверидж — это механизм управления прибылью предприятия в зависимости от изменения объема реализации продукции (работ, услуг).

Маржинальный запас прочности — это процентное отклонение фактической выручки от продажи продукции (работ, услуг) от пороговой выручки.

Следует отметить, что основным условием CVP-анализа является деление затрат предприятия на постоянные и переменные. Как известно, постоянные затраты не зависят от объема производства и продаж, а переменные — изменяются пропорционально изменению этого показателя. Использование CVP-анализа в практике работы помогает менеджеру оперативно и качественно решить многие задачи, например, определить размер прибыли при различных объемах выпуска. CVP-анализ позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Очевидно, что добиваться увеличения прибыли можно, увеличив величину маржинального дохода. Достичь этого можно разными способами:

- а) снизить цену продажи и соответственно увеличить объем реализации;
- б) увеличить объем реализации и снизить уровень постоянных затрат;
- в) пропорционально изменять переменные, постоянные затраты и объем выпуска продукции.

CVP-анализ на практике иногда называют анализом точки безубыточности. Точку безубыточности, при которой выручка и объем производства предприятия обеспечивают покрытие всех его затрат и нулевую прибыль, называют также «критической» или точкой «равновесия». В литературе часто можно встретить обозначение этой точки как ВЕР (аббревиатура «break-even point»), т.е. точка, или порог, рентабельности.

Для вычисления точки безубыточности (порога рентабельности) используют три метода:

- а) графический;
- б) уравнений;
- в) маржинального дохода.

При графическом методе нахождение точки безубыточности (порога рентабельности) сводится к построению комплексного графика «затраты — объем — прибыль». Для нахождения точки безубыточности рассчитываем величину совокупных затрат (постоянных и переменных). Точка безубыточности на графике — это точка пересечения прямых, построенных по значению затрат и выручки.

Точка безубыточности (порога рентабельности) — это точка пересечения графиков валовой выручки и совокупных затрат. В точке безубыточности получаемая предприятием выручка равна его совокупным затратам, при этом прибыль равна нулю. Выручка, соответствующая точке безубыточности, называется пороговой выручкой. Объем производства (продаж) в точке безубыточности называется пороговым объемом производства (продаж). Если предприятие продает продукции меньше порогового объема продаж, то оно терпит убытки, если больше — получает прибыль.

Приводимый порядок расчета точки безубыточности является очень простым и позволяет быстро и без сложных расчетов найти искомую величину. Однако следует остановиться на некоторых допущениях, которые при этом принимаются.

Во-первых, предполагается, что, расширяя объем продаж, предприятие не изменяет продажную цену. В отношении длительного времени и большого объема продукции такое предположение не является правомерным. Однако для короткого промежутка времени и небольших объемов оно вполне приемлемо.

Во-вторых, аналогичное предложение относится и к затратам. Известно, что при расширении объема производства темп изменения затрат различный. На определенном этапе начинает действовать закон убывающей отдачи, и темп роста издержек ускоряется. Это выражается в росте предельных издержек в случае, если производственные мощности оказываются чрезмерно загруженными. Однако здесь предполагается, что затраты растут равномерно, что также вполне приемлемо, если предприятие работает с нормальной загрузкой и сильных колебаний в объеме выпуска не наблюдается. Необходимо иметь в виду, что чувствительность прибыли к изменению объема продаж может быть неоднозначной на предприятиях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных затрат. Чем выше удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия, тем в большей степени изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки предприятия.

Следует отметить, что в конкретных ситуациях проявления механизма производственного леввериджа могут быть особенности, которые необходимо учитывать в процессе его использования. Эти особенности состоят в следующем:

а) положительное воздействие производственного леввериджа начинает проявляться лишь после того, как предприятие преодолело точку безубыточности своей деятельности. Для того чтобы положительный эффект производственного леввериджа начал проявляться, предприятие должно получить достаточный размер маржинального дохода, чтобы покрыть свои постоянные затраты. Это связано с тем, что предприятие обязано возмещать свои постоянные затраты, независимо от конкретного объема продаж, поэтому чем выше сумма постоянных затрат, тем позже, при прочих равных условиях, оно достигнет точки безубыточности своей деятельности. Пока предприятие не обеспечило безубыточность своей деятельности, высокий уровень постоянных затрат будет являться дополнительным «грузом» на пути к достижению точки безубыточности;

б) по мере дальнейшего увеличения объема продаж и удаления от точки безубыточности эффект производственного леввериджа начинает снижаться. Каждый последующий процент прироста объема продаж будет приводить к нарастающему темпу прироста суммы прибыли;

в) механизм производственного леввериджа имеет и обратную направленность: при снижении объема продаж в еще большей степени будет уменьшаться размер прибыли предприятия;

г) между производственным леввериджем и прибылью предприятия существует обратная зависимость. Чем выше прибыль предприятия, тем ниже эффект производственного леввериджа, и наоборот. Это позволяет сделать вывод о том, что производственный левверидж является инструментом, уравнивающим соотношения уровня доходности и уровня риска в процессе осуществления производственной деятельности;

д) эффект производственного леввериджа проявляется только в коротком периоде. Это определяется тем, что постоянные затраты предприятия остаются неизменными лишь на протяжении короткого отрезка времени. Как только в процессе увеличения объема продаж происходит очередной скачок суммы постоянных затрат, предприятию необходимо преодолевать новую точку безубыточности или

приспосабливать к ней свою производственную деятельность. Иными словами, после такого скачка производственный леверидж проявляется в новых условиях хозяйствования по-новому.

СVP-анализ позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными, постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит маржинальной прибыли. Очевидно, что добиться увеличения прибыли можно, увеличив величину маржинальной прибыли. Величина маржинальной прибыли в расчете на единицу продукции также оказывает существенное влияние на выбор модели повышения эффективности фирмы на рынке. Одним словом, в использовании маржинальной прибыли заложен ключ к решению проблем, связанных с затратами и доходами предприятий.

Проблема выбора предпочтительной альтернативы при принятии решений является актуальной для всех предприятий в условиях рыночной экономики. Эта проблема стоит и перед аграрными предприятиями Костанайской области, которые специализируются на выращивании зерновых культур, что обусловило выбор зернового производства в качестве объекта исследования. Повышение экономической эффективности зернового производства предопределено, с одной стороны, соотношением между достигнутыми результатами и затратами, которое отражает степень совершенства производственных ресурсов и эффективность их использования, с другой — управляемостью процессов, протекающих в организации. Поэтому в рыночных условиях хозяйствования трудно переоценить важность управления эффективностью сельскохозяйственного производства. Сложившиеся в условиях командной экономики методы управления в настоящее время не выполняют своих функций в части оценки экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Методика анализа и прогнозирования стратегии развития сельскохозяйственного предприятия в условиях рынка должна учитывать, в том числе, и динамику поведения затрат по отношению к объему производства.

В аграрных формированиях в настоящее время отсутствует учет затрат с подразделением их на постоянные и переменные, что затрудняет или даже исключает возможность проведения СVP-анализа. Зарубежная теория и практика накопили определенный опыт разделения совокупных затрат на постоянную и переменную части. Среди методов анализа поведения затрат достаточно часто рассматриваются метод минимума и максимума и методы регрессионного анализа [2].

Для разделения совокупных затрат в зерновом производстве сельскохозяйственных предприятий Костанайской области за 2006–2010 гг. на постоянные и переменные нами был использован метод регрессионного анализа. Он основывается на всех результатах наблюдений в целях определения линии наилучшего соответствия при расчете переменной и постоянной составляющих затрат. В качестве зависимой переменной выбраны совокупные затраты сельскохозяйственного предприятия на производство зерна. Независимой переменной является объем производства зерна. Данный метод обеспечивает защиту от возможных ошибок. Расчеты были осуществлены при помощи «Пакета анализа», реализованного в MS Excel®. Так, нами было получено линейное уравнение поведения затрат в зерновом производстве для сельскохозяйственных предприятий Костанайской области:

$$TC = FC + VC_e \times Q, \quad (1)$$

где TC — валовые затраты на производство зерна, тенге; FC — постоянные затраты зернового производства, тенге; VC_e — переменные затраты на производство 1 т зерновых культур, тенге; Q — объем производства зерна, т.

Уравнение затрат на производство зерновых культур в среднем для сельскохозяйственного предприятия Костанайской области имеет вид

$$TC = 37\,029\,706 + 5639 \times Q. \quad (2)$$

Для вычисления точки безубыточности в зерновом производстве использован аналитический метод. Расчет показал, что для ее достижения сельскохозяйственному предприятию необходимо реализовывать не менее 4545 т зерна (табл. 1).

Фактический объем реализации зерна, приходящийся в среднем на одно сельскохозяйственное предприятие, составляет 3220 т, что превышает критическую точку на 42 т, а объем реализации зерна может снизиться на 1,3 %, прежде чем оно понесет убытки. Запас прочности менее 30 % — признак высокого риска и неустойчивости.

Т а б л и ц а 1

Безубыточный объем реализации зерна в сельскохозяйственном предприятии Костанайской области

| Показатели | 2006–2010 гг. |
|--|---------------|
| Совокупные постоянные затраты зернового производства, тыс. тенге | 37029,7 |
| Цена реализации 1 т, тенге | 17290 |
| Переменные затраты на 1 т, тенге | 5639 |
| Маржинальный доход 1 т, тенге | 11651 |
| Критическая точка, т | 3178 |
| Фактический объем реализации, т | 3220 |

На рост величины прибыли в зерновом производстве оказывают влияние следующие факторы: увеличение цен на реализуемую продукцию, уменьшение переменных затрат, уменьшение постоянных затрат, увеличение объема реализации. Для оценки воздействия данных факторов на величину прибыли в зерновом производстве Костанайской области нами проведен анализ чувствительности (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Анализ чувствительности зернового производства в сельскохозяйственном предприятии Костанайской области за 2006–2010 гг.

| Показатели | Сценарий 0 | Сценарий 1 | Сценарий 2 | Сценарий 3 | Сценарий 4 |
|---|---------------|--------------------------------------|-------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| | Нет изменений | Увеличение объема реализации на 10 % | Увеличение цены на 10 % | Снижение переменных затрат на 10 % | Снижение постоянных затрат на 10 % |
| Постоянные затраты, тыс. тенге | 37029,7 | 37029,7 | 37029,7 | 37029,7 | 33326,7 |
| Переменные затраты на 1 т зерновых, тенге | 5639 | 5639 | 5639 | 5075 | 5639 |
| Цена реализации 1 т, тенге | 17290 | 17290 | 19019 | 17290 | 17290 |
| Минимальный объем реализации, т | 3202 | 3522 | 3202 | 3202 | 3202 |
| Максимальный объем реализации, т | 5195 | 5714 | 5195 | 5195 | 5195 |
| Наиболее вероятный объем реализации, т | 4198 | 4618 | 4198 | 4198 | 4198 |
| Удельный маржинальный доход, тенге | 11651 | 11651 | 13380 | 12215 | 11651 |
| Точка безубыточности, т | 3178 | 3178 | 2767 | 3178 | 2860 |
| Точка безубыточности, тыс. тенге | 54947,6 | 54947,6 | 52628,3 | 54947,6 | 49449,4 |
| <i>Изменение по отношению к сценарию 0, %</i> | | 1446,9 | 2100,1 | 752,4 | 1437,8 |
| Прибыль/убыток при максимальном объеме реализации, тыс. тенге | 23497,2 | 29544,1 | 32479,4 | 26427,2 | 27200,2 |
| <i>Изменение по отношению к сценарию 0, %</i> | | 25,7 | 38,2 | 12,5 | 15,8 |
| Прибыль (убыток) при наиболее вероятном объеме реализации, тыс. тенге | 11881,2 | 16774,6 | 19139,5 | 14248,9 | 15584,2 |
| <i>Изменение по отношению к сценарию 0, %</i> | | 41,2 | 61,1 | 19,9 | 31,2 |

В случае роста объема реализации зерна, как предусмотрено сценарием 1, прибыль предприятия увеличивается в 14,5 раза, в 1,3 и 1,4 раза соответственно при минимальном, максимальном и наиболее вероятном объеме реализации зерна по сравнению с прибылью сценария 0.

Увеличение цены реализации 1 т зерна на 10 %, как предусматривает сценарий 2, приводит к росту прибыли по сравнению со сценарием 0, в зависимости от объема реализации зерна (минимальный, максимальный и наиболее вероятный), соответственно в 21, 1,4 и 1,6 раза. Если реализационная цена 1 т зерна снизится на 10 %, то это приведет к уменьшению прибыли на указанную величину.

Если произойдет снижение переменных затрат в расчете на 1 т зерна (сценарий 3), то прибыль предприятия возрастет на 12,5 и 19,9 % по сравнению со сценарием 0, соответственно при максимальном и наиболее вероятном объеме реализации продукции. В случае развития событий по сценарию 4, при котором уменьшаются постоянные затраты, прибыль, в зависимости от минимального, максимального или наиболее вероятного объема продажи зерна, увеличится в 14,4 раза, на 16 и 31 % соответственно.

Т а б л и ц а 3

Коэффициенты производственного рычага в зерновом производстве Костанайской области

| Показатели | 2005–2009 гг. |
|--|---------------|
| Сценарий 0 | |
| Выручка от реализации, тыс. тенге | 55 673,8 |
| Производственные затраты, тыс. тенге | 55 187,3 |
| в т.ч. постоянные, тыс. тенге | 37 029,7 |
| переменные, тыс. тенге | 18 157,6 |
| Прибыль (+), убыток (–), тыс. тенге | 486,5 |
| Коэффициенты производственного рычага: | |
| Постоянные затраты к производственным затратам | 0,67 |
| Постоянные затраты по отношению к выручке от реализации | 0,66 |
| Сценарий 1 (Увеличение объема реализации на 10 %) | |
| Выручка от реализации, тыс. тенге | 61 241,2 |
| Производственные затраты, тыс. тенге | 57 003,0 |
| в т.ч. постоянные, тыс. тенге | 37 029,7 |
| переменные, тыс. тенге | 19 973,3 |
| Прибыль (+), убыток (–), тыс. тенге | 4 238,2 |
| Изменение прибыли, % | 871,2 |

Наибольший эффект на рост величины прибыли в зерновом производстве сельскохозяйственных предприятий Костанайской области оказывает увеличение цены на 10 %, что объясняется увеличением удельного маржинального дохода и снижением точки безубыточности. Однако на формирование прибыли в зерновом производстве оказывают влияние и текущие затраты, что проявляется в эффекте производственного рычага. Этот эффект проиллюстрирован в таблице 3.

В сценарии 0 представлена информация о производственных затратах, величине прибыли и коэффициентах производственного рычага в зерновой отрасли сельскохозяйственных предприятий Костанайской области. Наблюдается повышенное значение постоянных затрат в сравнении с совокупными производственными затратами.

По сценарию 1 предполагается, что на предприятии произойдет рост объема реализации зерна на 10 %, который повлечет увеличение переменных затрат также на 10 %, при этом постоянные затраты не меняются. Для предприятия наблюдается влияние производственного «рычага», т.е. изменение объемов реализации на 10 % приводит к большему изменению операционной прибыли — в 8,7 раза. Проведенные исследования выявили следующие недостатки традиционных показателей для оценки эффективности сельскохозяйственного производства: 1) искажение рентабельности по причине включения в себестоимость продукции затрат, не связанных непосредственно с ее производством; 2) искажение оценки результатов производства по отдельным видам продукции сельского хозяйства по причине утраты их индивидуальности вследствие перераспределения между видами продукции и отраслями постоянных затрат и использования общих баз распределения производственных накладных расходов; 3) невозможность проведения объективного анализа, контроля и планирования эффек-

тивности производства вследствие невнимания к характеру поведения затрат в зависимости от объема (постоянные затраты в учете рассматриваются как переменные); 4) отсутствие явной дифференциации затрат на постоянные и переменные затрудняет нахождение ключевых точек для оценки эффективности развития отраслей в хозяйстве (точка безубыточности, точка оптимума); 5) невозможность выделения релевантных для принятия управленческих решений затрат и доходов по причине применения усредненных показателей; 6) несогласованность оценочных показателей («внешняя» продукция по цене приобретения или реализации, «внутренняя» — по себестоимости производства) при рыночной оценке эффективности производства по видам продукции и отраслям; 7) искажение оценки результатов деятельности в отрасли за счет перераспределения средств между отраслями (учет внутренней продукции по себестоимости ее производства, при наличии рынка по данным видам продукции) [3, 4].

Особенности сельского хозяйства обуславливают необходимость максимально возможной увязки уровня затрат с количеством и качеством производимой продукции. Формирование системы управления организацией, адаптированной к рынку, позволит получать точную и своевременную информацию о затратах с любой необходимой для управления степенью детализации, выявлять и расширять высококорентабельные направления деятельности и на этой основе повышать устойчивость работы сельскохозяйственных предприятий.

Чтобы успешно выполнять современные требования и функции управления в условиях рынка, необходимо совершенствовать управление эффективностью производства сельскохозяйственной продукции. В результате сельскохозяйственным предприятиям Костанайской области необходимо в своей деятельности руководствоваться стратегией, направленной на интенсификацию производства с целью повышения уровня товарности, качества и цены реализации сельскохозяйственной продукции при усилении государственной поддержки аграрных товаропроизводителей.

Список литературы

1. Лисович Г.М., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский управленческий учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК. — Ростов н/Д: Издат. центр «Март», 2000. — 354 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебник. Пер. с англ.; — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 1071 с.
3. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности: Монография. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2002. — 176 с.
4. Сатубалдин С. Учетные системы транзитной экономики. Т. 2 // Избранные научные труды. — Алматы: «GAUHAR», 2003. — 320 с.

Методы учета затрат и калькулирования себестоимости и основные направления их совершенствования

Горлов В.В.

Российский университет кооперации, Москва

Өндірісті басқару талаптарының артуына байланысты бухгалтерлік есептің қаржылық есептің халықаралық стандартына бейімделу қажеттілігінен өнімнің, жұмыстардың және қызметтердің өзіндік құнын калькуляциялау әдістемесін зерттеу мәселелері өзекті болып табылады. Өндіріс дамуының негізгі көздері болып өндіріс үдерісінің қарқынды факторлары алынады: ғылым мен техника жетістіктерінің қолданылуы, өнім сапасының үздіксіз артуы, еңбек және материалдық шығындардың қысқаруы, еңбек өнімділігінің артуы. Шаруашылық жүргізудің тиімді құралы ретіндегі өзіндік құнның маңызының артуы осыдан келіп туындайды.

In line with the increasing demands of production management, the need to adapt accounting with international accounting standards are very topical issues related to the study methodology, calculation of the cost of goods, works and services. The main sources of output growth are intensive development factors of production: the use of science and technology, improve product quality, reducing labor and material costs, improving productivity. This explains the increasing importance of cost as an important lever of effective management.

В соответствии с Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции, работ, услуг на предприятиях химического комплекса себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) производственных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и продажу.

Себестоимость как показатель эффективного хозяйствования требует, прежде всего, выяснения сущности, ее экономической природы и на этой основе разработки рекомендаций научно обоснованного разграничения затрат, включаемых в себестоимость продукции.

В условиях рыночных отношений обоснованно развитие товарно-денежных отношений. При этом важное значение имеют вопросы экономического содержания издержек производства и себестоимости, так как часто экономисты в одно и то же понятие издержек вкладывают различное содержание, что ведет к неправильному толкованию экономических процессов.

Так, ряд экономистов под себестоимостью понимают сумму издержек производства, выраженных в деньгах. Эти авторы допускают отождествление издержек производства с себестоимостью.

Под издержками производства понимают совокупные затраты общественного труда (живого и прошлого) на производство продукции. Термин «издержки производства» в экономической теории используется в различном значении. Выделяют общественные издержки производства или полные издержки производства конкретной организации. Общественные издержки производства — это совокупность затрат общества в целом на производство какого-либо продукта. Они равны или близки к стоимости произведенного продукта, которая показывает, во что обходится обществу производство этого или другого продукта. Стоимость же проявляется через издержки производства и состоит из:

- 1) стоимости потребленных средств производства;
- 2) стоимости продукта, созданного необходимым трудом (для себя), что выражается в расходах на оплату труда;
- 3) стоимости продукта, созданного прибавочным трудом (для общества), используемого на расширение производства, создание резервов и прочее.

Первые две части являются издержками производства конкретной организации, т.е. они представляют собой часть стоимости, отражающей затраты потребленных средств производства и стоимость продукта, созданного трудом на себя. Следовательно, себестоимость как часть общественных издержек производства отражает прошлый труд, воплощенный в израсходованных средствах производства, и ту долю вновь затраченного труда, которая создает продукт для себя. К.Маркс отмечал: «Издержки производства товара отнюдь не являются такой рубрикой, которая существует лишь в капиталистическом счетоводстве. Обособление этой части стоимости практически постоянно дает о себе знать в действительном воспроизводстве товаров, так как из своей товарной формы эта часть

посредством процесса обращения снова и снова должна превращаться обратно в форму производительного капитала и, следовательно, на издержки производства, потребленные на производство товара» [1; 33].

Наиболее полную формулировку себестоимости предлагает Ю.Д.Корнилов: «...себестоимость представляет собой денежную форму части стоимости, которая выступает в практике как денежные издержки общества на потребление средств производства и оплату труда» [2].

Стоимость и себестоимость — две взаимосвязанные между собой экономические категории, так как в их основе лежит труд, затраченный на производство продукции. Однако между ними есть количественные и качественные различия, состоящие в том, что если действительные издержки производства практически совпадают со стоимостью, то издержки производства конкретной организации представляют лишь ее часть. Количественное различие состоит в том, что себестоимость меньше стоимости на величину продукта, созданного прибавочным трудом, т.е. трудом для общества.

Себестоимость отличается от стоимости и качественно, так как в ней выражается денежная форма части стоимости: стоимости потребленных средств производства и продукта для себя. В связи с этим себестоимость отличается от той части стоимости, которую она выражает.

Таким образом, стоимость, издержки производства, себестоимость — это три стоимостные категории. Мы разделяем точку зрения М.З.Пизенгольца о том, что «стоимость проявляется через издержки производства. Издержки производства на поверхности экономических явлений в практике хозяйственной деятельности находят свое выражение в себестоимости» [3].

Можно сделать вывод о значимости и необходимости разработки рекомендаций по разграничению затрат, включаемых в себестоимость и возмещаемых за счет других источников, и прежде всего за счет прибыли

По нашему мнению, при отнесении тех или иных затрат на себестоимость продукции или непосредственно на прибыль необходимо исходить из сущности себестоимости как экономической категории и показателя, характеризующего хозяйственную деятельность организации, а также его значения в управлении производством. Включаемые в состав себестоимости затраты должны носить общественно необходимый характер. Это касается затрат не только основного производства, но и вспомогательных, обслуживающих основное, без которых не может быть произведена продукция, выполнены работы, оказаны услуги.

В целях снижения себестоимости необходимо изыскивать резервы экономии, производственных ресурсов на каждой стадии производства.

Организации, работающие по принципам рыночной экономики, должны располагать информацией о произведенной продукции, эффективности каждого принимаемого решения и их влияния на финансовые результаты от их деятельности. Поэтому учет затрат и калькулирование себестоимости готовой продукции нельзя сводить к регистрации и арифметическому исчислению затрат, а необходимо увязывать их с планированием и контролем.

Метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости выражается в определенной последовательности взаимосвязей приемов и способов контроля и отражения производственных затрат.

В отечественных научных публикациях представлено много классификаций метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Анализируя исследования, проводимые в данной области, можно сделать вывод, что одна группа исследователей рассматривает методы учета затрат и калькулирования себестоимости, которую составляет только информация, созданная на этапах учета производственных затрат. Такой точки зрения придерживаются А.Ф.Аксененко, П.С.Безруких, В.А.Белобородова, А.А.Додонов, М.Х.Жебрак, А.Ш.Маргулис, В.И.Стоцкий, С.А.Стуков, А.П.Чечета, С.А.Щенков, несмотря на то, что указанные авторы писали в условиях плановой экономики. Однако мы придерживаемся этой точки зрения, так как составной частью управленческого учета является производственный, под которым понимаются учет затрат на производство, калькулирование и анализ издержек. На основе информации о затратах на производство принимаются управленческие решения.

При множестве классификаций метода учета затрат и калькулирования во всех из них выделяются позаказный, попередельный, нормативный, попроцессный (однопредельный, простой) методы, отмечается производственный метод. Остальные классификации, по существу, представляют собой определенную степень детализации упомянутых выше по тем или иным технико-экономическим пара-

метрам (попередельно-нормативный, полуфабрикатный, пооперационный, пофазный и тому подобное).

При использовании попроцессного метода калькулирование ведётся по производственному процессу в целом, без калькулирования себестоимости на каждой фазе производства, т.е. прямые и косвенные затраты учитываются на весь выпуск продукции.

Среднюю себестоимость единицы продукции определяют делением суммы всех затрат (по итогу по каждой статье) на количество готовой продукции. При данном методе калькулирования может использоваться метод усреднения или метод FIFO. Этот метод применим для предприятий с массовым характером производства, одним или несколькими видами производимой продукции, с кратким периодом технологического процесса и отсутствием незавершенного производства. В фармацевтической промышленности использование этого метода имеет смысл в том случае, если невозможно учесть затраты на каждой стадии технологического процесса.

Попередельный метод применяется на предприятиях с однородным исходным сырьем, материалом и характером выработки массовой продукции, при производстве которой преобладают физико-химические и термические производственные процессы, с превращением сырья в готовую продукцию в условиях непрерывного технологического процесса. При использовании сложного технологического процесса расходы могут учитываться по цеху, стадии, а себестоимость отдельных видов продукции исчисляться с помощью коэффициентов. В фармацевтической промышленности применение этого метода возможно на предприятиях, связанных с получением субстанций биологически активных веществ, при использовании химических процессов для получения синтетических препаратов.

Позаказный метод применяется в индивидуальном и мелкосерийном производстве при выпуске уникальных, единичных и сложных изделий. При этом калькулируется отдельный производственный заказ, выдаваемый на заранее определённое количество продукции. Общепроизводственные расходы могут быть распределены по видам продукции только с помощью специальных искусственных методов. При их списании часто используют нормативные коэффициенты распределения общепроизводственных расходов, устанавливаемых на год для каждого подразделения. Фактическая себестоимость единицы изделий определяется после выполнения заказа путём деления суммы затрат на количество изготовленной по этому заказу продукции. Применение этого метода в фармацевтической отрасли возможно только на небольших предприятиях, выпускающих ограниченную номенклатуру препаратов.

Нормативный метод связан с использованием элементов нормативной базы для некоторых видов затрат, таких как нормы, нормативы, тарифы, платежи, цены, процентные ставки, индексы и т.д. Нормы и нормативы должны быть прогрессивными и научно обоснованными, направленными на рациональное расходование всех ресурсов предприятия. Этот метод наиболее широко применяется на предприятиях с массовым производством однородной продукции и чётко налаженным планированием при составлении калькуляций на новые виды продукции. Использование этого метода в неизменном виде в современных рыночных условиях при производстве препаратов можно считать нецелесообразным, так как это не способствует соблюдению принципов рыночных отношений. Однако при формировании отпускной цены на ЖНВЛС возможно и целесообразно использование данного метода. Это может быть обусловлено массовым и серийным производством разнообразной и сложной по составу продукции, которой и являются лекарственные средства. При использовании данного метода можно установить нормативы на основные статьи затрат, осуществить контроль за их соблюдением и своевременно выявить и установить причины отклонения фактических расходов от действующих норм основных затрат и смет расходов.

Анализ мирового опыта по регулированию процесса ценообразования показал, что чаще других используется регистрация цен. Регистрации могут подлежать как розничные, так и оптовые цены на препараты отечественного и зарубежного производства. Так, в Швеции цены регистрируются на уровне закупочных, в странах ЕС — чаще всего на уровне розничных, а в странах Центральной и Восточной Европы — на уровне цен производителей. Во многих странах при регистрации цен принимают во внимание структуру затрат, объём продаж на рынке и получаемую прибыль; иногда применяют дифференцированный подход к оценке оригинальных препаратов и дженериков и учитывают соответствие производства данного ЛС требованиям GMP.

Предприятие, которому будет дано право выпуска ЖНВЛС, должно быть сертифицировано в соответствии с современными требованиями системы менеджмента качества, иметь современное обо-

рудование, высококвалифицированных специалистов, использовать ресурсосберегающие и инновационные технологии и загружено на полную мощность.

При использовании нормативного метода определения затрат считаем необходимым, прежде всего, уточнить перечень ЖНВЛС и провести мониторинг постатейных расходов предприятия. Затем следует составить и утвердить единую классификацию расходов на каждую номенклатурную позицию лекарственных средств и на основании анализа статей расходов предприятий, выпускающих ЖНВЛС, установить структуру затрат на выпуск продукции. Далее необходимо определить статьи расходов, по которым возможно снижение затрат и разработать их нормативы при производстве каждой номенклатурной позиции.

Разработанные нормативы следует апробировать на нескольких современных предприятиях, провести их корректировку и утвердить на предполагаемый период.

Полученные положительные результаты могут быть внедрены на всех предприятиях, выпускающих ЖНВЛС. Мониторинг выполнения разработанных нормативов позволит контролировать уровень цен. Для эффективного функционирования этих предприятий необходимо предусмотреть внедрение системы льгот при налогообложении и использовать систему государственного финансирования части расходов для некоторых предприятий, занятых выпуском инновационных и высокозатратных ЛС.

Основываясь на государственной политике, направленной на недопущение необоснованного роста розничных цен на лекарственные средства, снижение конечных цен необходимо рассматривать на всех этапах его формирования. Важное место в этом занимает фактическое снижение себестоимости, основанное на экономии, поэтому снижение затрат является основополагающим фактором, при котором величина дохода может быть оставлена на том же уровне.

Многие экономисты считают, что в условиях новых форм хозяйствования нет необходимости исчислять себестоимость каждого вида изделий, работ, услуг и контроль за материальными затратами не нужен, поэтому более приемлем «котловой» метод учета затрат.

Мы не разделяем данной точки зрения, так как в условиях рыночных отношений возрастает конкуренция, и поэтому для повышения эффективности производства продукции (работ, услуг) важно знать, насколько выгодно ее производить и насколько она конкурентоспособна. Следовательно, необходимо контролировать и управлять системой производства, что возможно при учете затрат и калькуляции отдельных видов продукции, работ, услуг.

Таким образом, главное не в том, нужна или не нужна себестоимость, а самое главное, по нашему мнению, себестоимость должна быть показателем качества управления. Информация о себестоимости фармацевтической продукции должна быть оперативной и пригодной для принятия экономических решений.

Метод калькулирования может предполагать различные способы и последовательность учетной работы при воздействии на затраты, сформированные в системе методов учета затрат. Метод калькуляции — это совокупность приемов и способов, используемых для исчисления себестоимости конкретного вида продукции (всей или единицы). Поэтому есть основание для выявления элементов метода калькуляции, которыми являются: определение объектов калькуляции, способы калькуляции.

По мнению Н.П.Кондракова, «объект калькуляции — это отдельные изделия, группы изделий, полуфабрикаты, работы и услуги, себестоимость которых определяется» [4].

И.Н.Белый, А.П.Михалкевич считают, что под объектом калькуляции следует понимать конкретный вид или группу однородной продукции (услуг), по которым исчисляется себестоимость их производства, выполнения работ (услуг). Для измерения объектов калькуляции с целью исчисления себестоимости продукции используются калькуляционные единицы:

- 1) натуральные единицы измерения объекта (продукта) без учета его качества;
- 2) натуральные единицы измерения объекта (продукта) с учетом его качественных параметров;
- 3) единицы измерения работы (тонно-коломтр, киловатт-час, рабочий день, машино-день) [5].

Группировки единиц калькуляции обусловлены видами производимой продукции: основной, сопряженной, побочной. Основной считается продукция, в целях получения которой организовано производство. Основная продукция является самой значимой. Продукция, получаемая при выполнении обязательных технологических процессов при производстве основной продукции, но не являющаяся значимой, считается побочной.

Продукция, получаемая при производстве основной, имеющая высокие потребительские свойства, но не имеющая равную с ней значимость, называется сопряженной (полученный приплод в молочном скотоводстве).

В отечественной практике калькулирования отсутствует понятие совместно производимой продукции.

Если в процессе производства получают несколько основных равноценно значимых видов продукции, то они являются совместно производимыми. Следовательно, объектами калькуляции могут быть: основная, побочная, сопряженная и совместно производимая продукция.

Однако предложенная выше группировка единиц калькуляции не дает возможности считать объектом совместно производимую продукцию. В этой связи группировку единицы продукции следует осуществлять следующим образом:

- натуральные единицы измерения объекта (продукта), без учета его качества;
- натуральные единицы измерения объекта (продукта), с учетом его качественных параметров;
- единицы измерения работы (тонно-километр, киловатт-час, рабочий день, машино-день);
- условные единицы продукции.

Применение условных единиц продукции представляет возможность определять себестоимость совместно произведенной продукции.

Калькуляция себестоимости условной калькуляционной единицы продукции производится следующим образом. Сначала определяется общая сумма калькулируемых затрат, т.е. себестоимость всего объема производимой продукции. Затем исчисляют себестоимость калькуляционной единицы. Второй этап калькуляции — наиболее сложный и трудоемкий, так как возникает необходимость разграничения затрат между основной и сопряженной продукцией, совместно производимыми видами продукции, оценки побочной продукции. Такое разграничение затрат обусловлено несовпадением объекта калькуляции с объектом учета.

Один из основоположников калькуляции Р.Я.Вейцман отмечал, что «калькуляция есть исчисление себестоимости путем суммирования разнородных издержек производства и обращения, относящихся к единице продукции». Он указывал на то, что «... производственный учет и производственная калькуляция органически увязаны между собой» [6; 194, 195].

Взаимосвязь учета затрат и калькулирования предполагает, что учет затрат может быть организован для целей калькулирования и в то же время калькулирование может обусловить потребность в соответствующей организации учета затрат. Практика показывает, что калькулирование взаимосвязано не только с учетом затрат, но и с планированием. Калькулирование базируется на плановых и учетных данных, и в этом проявляется их взаимосвязь.

Однако ряд ученых, указывая на взаимосвязь бухгалтерии и калькуляции, все же считали, целесообразным отделить учет и калькулирование друг от друга.

О разграничении учета затрат и калькулирования себестоимости отмечают в своих работах отечественные ученые Н.Т.Чумаченко, И.А.Басманов, А.Ш.Маргулис, В.Ф.Палий, Я.В.Соколов.

В.Ф.Палий делит процесс производственного учета на две составные части: учет затрат на производство и калькуляционный учет. Он обосновывает это следующим образом: «Учет затрат и калькулирование, даже просто как словосочетание, указывают на раздвоение понятий, которые они отражают, на учет и калькулирование. Основная цель учета затрат — выявить и отразить все фактические затраты на производство по многочисленным объектам учета и признакам, необходимым для управления. Действительно, учет затрат на производство можно вести в любой детализации, интересующей управление. А калькуляционный учет ограничен целевыми установками калькулирования. Поэтому производственный учет шире системы калькулирования. Калькуляционный учет представляет собой только часть производственного учета. Производственный учет включает в себя и учет затрат на производство самых различных аналитических группировок, и калькулирование как совокупность учета затрат по калькуляционным объектам и расчетных процедур, исчисление себестоимости продукта определенной, потребительной стоимости» [7].

Следовательно, они могут функционировать самостоятельно. Это утверждает Я.В.Соколов: «... калькулирование и учет затрат — два параллельных и, в сущности, невзаимозаменяемых процесса» [8; 234]. Мы разделяем данное мнение, так как в управленческом учете придается важное значение учету затрат и определению себестоимости единицы продукции, работ, услуг, что позволяет усилить контроль и выявить резервы экономного использования производственных ресурсов.

Существуют различные подходы к распределению затрат, что обусловило разнообразие способов калькуляции.

При определении общих признаков для классификации способов калькуляции необходимо исходить не из заключительной стадии расчета себестоимости единицы продукции, а из последовательности калькуляционных операций.

Н.Г.Чумаченко предложена группировка, состоящая из семи способов калькуляции:

- 1) калькулирование способом расчета по прямому признаку;
- 2) калькулирование способом суммирования затрат;
- 4) калькулирование способом исключения затрат;
- 5) коэффициентный способ калькулирования,
- 6) пропорциональный способ калькулирования,
- 7) комбинированный способ калькулирования,
- 8) нормативный способ калькулирования [9; 124].

Приведенная последовательность калькуляционных операций — основная характеристика способов калькуляции. В одном случае это деление затрат на объем продукции, в другом — предварительное суммирование всех затрат, в третьем — расчет калькулируемых затрат путем предварительного исключения затрат на незначимые виды продукции.

И.Н.Белый считает, что способы калькуляции можно объединить в следующие группы:

- способ прямого расчета;
- способ исключения затрат на побочную продукцию;
- способ коэффициентов;
- способ распределения затрат пропорционально экономически обоснованной базе;
- способ суммирования затрат;
- комбинированный способ.

Рассмотрение способов калькулирования позволило определить все возможные варианты последовательности осуществления калькуляционных операций. Основные этапы калькуляционной работы сводятся к прямому расчету (деление затрат на объем продукции) и предварительному распределению затрат между видами продукции. Область применения нормативного калькулирования зависит от применяемого метода учета затрат, а определение объема калькулируемых нормативных затрат может предшествовать любой дальнейшей последовательности калькуляционных операций.

Таким образом, применяемый метод калькуляции зависит от определения объекта калькуляции и применяемого способа калькуляции. Взаимосвязь последовательности этапов калькуляции (способов) и объектов калькуляции очевидна, так как последовательность этапов калькуляции будет зависеть от того, себестоимость какой продукции (основной, сопряженной или совместно производимой) необходимо рассчитать.

В результате обобщения исследования методов калькуляции возможна их классификация в соответствии с определенными основными и дополнительными признаками классификации.

Более приемлемая классификация методов калькуляции сводится к следующей группировке:

1. по объектам калькуляции:
 - а) калькуляция себестоимости основной продукции;
 - б) калькуляция себестоимости основной и сопряженной продукции;
 - в) калькуляция себестоимости совместно производимой продукции;
2. по способам калькуляции:
 - а) прямое калькулирование;
 - б) предварительное распределение затрат между видами продукции:
 - простой расчет;
 - коэффициентный расчет;
 - распределение затрат пропорционально экономически обоснованной базе;
 - распределение затрат в соответствии с качественными характеристиками получаемой продукции;
 - комбинированный расчет.

Приведенная характеристика способов калькуляции дает точное представление о взаимосвязи объектов калькуляции и последовательности калькуляционных работ. Практическое применение спо-

способов калькуляции предполагает сочетание различных вариантов последовательности калькуляционных работ, что приводит к комбинированным расчетам (табл.).

Т а б л и ц а

Область применения способов калькулирования себестоимости

| Способ калькуляции себестоимости | Область применения |
|--|---|
| Прямое калькулирование | Применяется в производствах, для которых не характерно производство побочной продукции (строительство, автотранспорт) или побочная продукция не имеет потребительских свойств |
| Предварительное распределение затрат между видами продукции а) простой расчет | Применяется в производствах, для которых характерно получение основной, побочной, сопряженной, совместно производимых видов продукции. Осуществляется делением затрат на объем продукции |
| б) коэффициентный расчет | Осуществляется путем распределения затрат между различными видами продукции с помощью коэффициентов. Распределению затрат предшествует пересчет всех видов совместно производимой продукции в условную |
| в) распределение затрат пропорционально экономически обоснованной базе | Осуществляется путем распределения затрат между видами продукции, получаемой от одного производства пропорционально экономически обоснованной базе (например, распределение накладных расходов пропорционально оплате труда производственных рабочих). Применяется для расчета себестоимости основной и сопряженной продукции |
| г) распределение затрат в соответствии с качественными характеристиками получаемой продукции | Осуществляется путем распределения затрат в соответствии с качественными характеристиками продукции (например, содержание крахмала в картофеле различных сортов). Применяется для расчета себестоимости совместно производимой продукции |
| д) комбинированный расчет | Осуществляется путем последовательного выполнения всех или некоторых указанных выше способов калькулирования |

Исследование методологии учета затрат позволило определить, что учет затрат на производство состоит из ряда элементов, включающих классификацию затрат, бухгалтерский учет, метод калькулирования. Метод калькулирования включает два элемента: объекты калькуляции и способы калькуляции.

Таким образом определение составляющих метода учета затрат на производство позволяет определить общие подходы к терминологии, а также дает основание считать, что метод учета затрат на производство и метод калькулирования — обособленные объекты исследования.

Список литературы

1. Маркс К. Капитал. — Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. — Т. 23.
2. Корнилов Ю.Д. Как правильно исчислять себестоимость сельскохозяйственной продукции. — Минск: Урожай, 1978. — 137 с.
3. Пизенгольц М.З. Экономическое содержание издержек производства и себестоимости // Учет и финансы в колхозах и совхозах. — 1973. — № 4.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА, 2001. — 835 с.
5. Вейцман Р.Я. Курс учета. — М.: Союзторгучет, 1936. — 416 с.
6. Палий В.Ф. Основы калькулирования. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 288 с.
7. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 496 с.
8. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции — М.: Финансы, 1965. — 124 с.
9. Михалкевич А.П., Белый И.Н. Калькуляция себестоимости продукции в АПК. — Минск: Мисанта, 1999. — 198 с.

Выявление резервов снижения трудоемкости горных работ на очистных и подготовительных забоях угольных шахт

Косдаулетова Р.Е.

Казахская инженерно-техническая академия, Астана

Көмір шахталарының өндірістік қызметі негізгі забойлардағы желілерді пайдалану деңгейіне байланысты болатыны айтылған. Шахталардың негізгі забойларының жұмыс көрсеткіштеріне өндіріс жүйесі, көмір алу тәсілі, лава ұзындығы секілді факторлар барынша көп әсер ететін факторлар болып табылатындығы көрсетілген. Негізгі забойлардан көмір өндіру серпініне ықпал етуші аса маңызды факторлар әсерін бағалау үшін индекс тәсілін пайдалану қажеттігі дәлелденген. Әрбір фактордың ықпалын зерттеумен қатар олардың көмір өндіру көлемі серпініне өз ара әсерін де сандық тұрғыдан бағалау қажеттігі дәлелденген. Ұсынылған әдістеменің, «АрселорМиттал Теміртау» АҚ көмір департаментінің Ленин атындағы шахтасының деректері бойынша, тәжірибеден өту нәтижелері талданған. Көмір өндірісінің еңбек сыйымдылығының Қарағанды бассейні шахталарының екі тобының негізгі забойларының жұмыс көрсеткіштеріне тәуелділігінің нәтижелері көрсетілген. Көмір өндіру кәсіпорындарының даярлау забойларындағы көлбеу бағытта көмір өндірісі жұмыстарын жүргізудің еңбек шығындарының экономикалық-математикалық модельдерін жасау маңыздылығы көрсетілген.

It is emphasized that results of a production activity of coal mines are defined by efficiency of use of the line of clearing faces. It is noted that from technical technology factors the greatest influence on indicators of work of ochitsny faces of mines is rendered by development system, a way of working off and length of a lava. It is proved that for an assessment of influence of the major factors on dynamics of volume of coal mining from clearing faces it is expedient to use an index method. Is shown that along with studying of influence of each factor it is necessary to estimate quantitatively influence of their interaction on dynamics of volume of coal mining. Results of a parobatsiya of a predlpgpemy technique according to mine of a name of Lenin of coal department JSC «ArselorMittal Temirtau» are analyzed. Results of the revealed correlation dependences of labor input of coal mining from factor of work of clearing faces on two groups of mines of the Karaganda pool are yielded. Importance of development of economic-mathematical model of labor expenses for carrying out inclined development on preparatory faces of the coal enterprises locates.

Результаты производственной деятельности угольных шахт прежде всего определяются эффективностью использования линии очистных забоев. Плановые и фактические показатели наличия и использования очистной линии исчисляются за месяц и в среднем за период (квартал, год), как по отдельным действующим очистным забоям, так и в целом по шахте. К числу таких обобщающих показателей относятся: число забоев; длина и подвигание линии очистного забоя; производительность 1 м^2 пластов и нагрузка на очистной забой.

При этом производственная мощность очистных работ, которая на угольных шахтах определяется суточной или сменной добычей угля из одного забоя (лавы) и количеством одновременного их действия, кладется в основу производственной программы шахты. Суточная или сменная добыча угля из одного очистного забоя в угольной промышленности есть нагрузка на забой. Она зависит от многих факторов, которые по общепринятой классификации в горной промышленности объединены в несколько групп: горно-геологические (природные), технико-технологические и организационные [1–3].

Многообразие факторов обуславливает большие колебания в нагрузке на лаву. Так, в Карагандинском бассейне различия в нагрузке на забой по угольным районам и участкам — результат отклонений в горно-геологических условиях. Известно, что на Промышленном участке они наиболее благоприятны: пласты относительно выдержаны по мощности, меньше взбросов, сбросов и других геологических нарушений, более устойчивая кровля и т.п. К горно-геологическим, или природным, условиям относятся также мощность пластов и угол их падения. В настоящее время они определяют способы и схему механизации выемки угольных пластов и влияют на нагрузку.

В условиях Карагандинского бассейна при одном и том же угле падения нагрузка с увеличением мощности пласта возрастает, максимальная наблюдается в лавах с мощностью пластов 2,51–3,50 м. Исключение составляют очистные забои, работающие на пластах под углом падения 12–18°. В основном они расположены на шахтах Саранского участка с наиболее неблагоприятными геологическими условиями: слабая кровля, много геологических нарушений.

Если рассматривать влияние углов падения на нагрузку, то, как показывает практика, наиболее значительная нагрузка у забоев, обрабатывающих пласты с углом падения до 12° . Такими пластами преимущественно располагают шахты Промышленного участка.

Из технико-технологических факторов наибольшее влияние на нагрузку оказывают система разработки (сплошная, длинные, столбы по простиранию или по падению и др.), способ отработки и длина лавы. Однако, как показывают исследования, главными факторами являются схема и уровень механизации очистных работ, а также уровень использования техники. Последний фактор организационный, поэтому для суждения о степени влияния на нагрузку только технических факторов целесообразно пользоваться показателем производительности техники за короткий промежуток времени.

Таким образом, нами установлено, что нагрузка на очистной забой — результат действия многих факторов. При этом следует отметить, что если для определенной лавы горно-геологические и технико-технологические условия длительные, а зачастую и весь период ее отработки постоянные (поэтому возможен их учет при расчете оптимальной нагрузки), то организационные факторы в большинстве имеют вероятностный характер и могут меняться не только за период отработки лавы, но и в течение суток и смены. Это требует особых методических решений при определении нагрузки на лаву.

Для оценки влияния важнейших факторов на динамику объема добычи угля из действующих очистных забоев шахты (на нагрузку на лаву) за определенный период воспользуемся соотношением

$$D = VLP, \quad (1)$$

где D — объем добычи угля, т; V — подвигание линии действующих очистных забоев, м; L — суммарная длина линии действующих очистных забоев, м; P — средняя производительность 1 м^2 участвующих в добыче пластов, т/м².

При анализе необходимо оценивать влияние на динамику объема добычи каждого фактора на основе характера взаимосвязей между ними, которые определяются технологией производства. Важнейшим качественным фактором является подвигание линии действующих очистных забоев. Оно определяется горно-геологическими условиями, характером технологии, применяемой техникой, организацией производства и труда. Суммарная длина линии действующих очистных забоев может определяться также горно-геологическими условиями, технологией и применяемой техникой.

Фактор «суммарная длина линии действующих очистных забоев» является объемным по отношению к качественному фактору — ее подвиганию. А фактор «средняя производительность пластов» является вторым по значимости объемным признаком в сравнении с суммарной длиной линии действующих очистных забоев.

Для оценки влияния названных факторов на динамику объема добычи воспользуемся индексным методом. При этом весьма важно правильно расположить признаки в индексном отношении, руководствуясь сущностью взаимосвязей между ними. Рекомендуется их размещать слева направо, начиная с наиболее важного качественного признака V и далее располагая объемные признаки по мере убывания их значимости — L , P . В подобных построениях каждый укрупненный фактор (произведение величин нескольких факторов) должен представлять собой экономически значимую величину. Влияние факторов на динамику объема добычи оценим с помощью известных в индексной теории метода обособленного влияния факторов и последовательно цепного метода.

В первом случае факторные индексы и соответствующие им индексные разности исчисляются следующим образом. Индекс фактора V (влияние изменения подвигания линии, действующих очистных забоев) $I_V = \frac{V_1 L_0 P_0}{V_0 L_0 P_0}$; а отклонение объема добычи $\Delta V = (V_1 - V_0) L_0 P_0$. Индекс фактора L (влияние

изменения суммарной длины линии действующих очистных забоев) $I_L = \frac{V_0 L_1 P_0}{V_0 L_0 P_0}$; а отклонение объе-

ма добычи $\Delta L = V_0 (L_1 - L_0) P_0$. Индекс фактора P (влияние изменения средней производительности

1 м^2 пластов) $I_P = \frac{V_0 L_0 P_1}{V_0 L_0 P_0}$, а изменение объема добычи под его влиянием $\Delta P = V_0 L_0 (P_1 - P_0)$. Недо-

статком этого метода является образование «неразложимого остатка», который в данном примере представляет разность между рассчитанным общим изменением объема добычи под обособленным влиянием рассмотренных факторов ($\Delta V + \Delta L + \Delta P$) и фактическим его изменением за рассматриваемый

мый период $(D_1 - D_0)$. Это объясняется тем, что влияние каждого фактора было рассмотрено без учета взаимосвязей с другими факторами.

В действительности, факторы влияют на изменение объема добычи совместно. Их взаимосвязь выявляется с помощью последовательно цепного метода построения системы взаимосвязанных частных индексов. При этом в индексе качественного фактора объемные факторы принимаются на отчетном уровне, а индексы объемных факторов предполагают закрепление качественного фактора на базисном уровне. В отношении объемных факторов справедливо правило: расположенные слева от индексируемого признака фиксируются на базисном уровне, а справа — на отчетном. Таким образом, взаимосвязанные частные индексы и соответствующие им индексные разности в нашем примере имеют следующий вид. Индекс фактора $V - I_V = \frac{V_1 L_1 P_1}{V_0 L_1 P_1}$, а $\Delta I_V = (V_1 - V_0) L_1 P_1$. Индекс фактора

$L - I_{(V)L} = \frac{V_0 L_1 P_1}{V_0 L_0 P_1}$, а $\Delta I_{(V)L} = V_0 (L_1 - L_0) P_1$. Индекс фактора P (как в случае учета обособленного влияния факторов) $I_{(VL)P} = \frac{V_0 L_0 P}{V_0 L_0 P_0}$, а $\Delta I_{(VL)P} = V_0 L_0 (P_1 - P_0)$. При этом методе полный синтетический индекс

выражается в виде системы частных индексов («геометрическое разложение» полного относительно прироста) $I_{VLP} = \frac{V_1 L_1 P_1}{V_0 L_0 P_0} = I_V + I_{(V)L} \times I_{(VL)P}$.

«Арифметическое разложение» полного абсолютного прироста в данном случае производится без остатка $\Delta I_{VLP} = \Delta I_V + \Delta I_{(V)L} + \Delta I_{(VL)P}$.

Наряду с изучением воздействия каждого фактора необходимо количественно оценить влияние их взаимодействия на динамику объема добычи. Для этого расчеты выполняются следующим образом. Выше установлено, что абсолютное влияние фактора V во взаимодействии с факторами L и P определяется из выражения

$$(V_1 - V_0) L_1 P_1. \quad (2)$$

Обособленное абсолютное влияние фактора подсчитывается по формуле

$$(V_1 - V_0) L_0 P_0. \quad (3)$$

Общее влияние взаимодействия фактора V с факторами L и P определяет разность результатов по формулам (2) и (3). Далее выделим изменение объема добычи вследствие раздельного взаимодействия V с этими факторами, для чего в выражении (2) элиминируем влияние фактора L . В результате получим

$$(V_1 - V_0) L_0 P_1. \quad (4)$$

Тогда влияние на динамику добычи взаимодействия фактора V только с фактором L определится разницей результатов по формулам (2) и (4), а только с фактором P — разницей по формулам (3) и (4).

Соответственно влияние фактора L во взаимодействии с фактором P находится по формуле

$$V_0 (L_1 - L_0) P_1, \quad (5)$$

а его обособленное воздействие — из выражения

$$V_0 (L_1 - L_0) P_0. \quad (6)$$

Тогда количественно взаимосвязь факторов L и P подсчитывается как разность результатов по формулам (5) и (6).

Что касается влияния на динамику добычи фактора P , то оно устанавливается обоими методами одинаково — без взаимосвязи с другими факторами.

Таким образом, методы обособленного изучения факторов и построения системы взаимосвязанных частных индексов дополняют друг друга.

Приведенная методика апробирована на шахте им. Ленина УД АО «АрселорМиттал Темиртау». Для расчетов приняты фактические средние за месяц показатели наличия и использования линии действующих очистных забоев шахты за 20011 г. в сравнении с аналогичными данными за предыду-

ший год. На основании количественного анализа установлено, что вследствие снижения подвигания линии действующих очистных забоев в отчетном периоде средний месячный объем добычи по шахте уменьшился на 20137 т. Снизился он также и за счет сокращения суммарной длины линии действующих очистных забоев на 2610 т. Увеличение средней производительности 1 м² пластов вызвало рост объема добычи на 5490 т. По шахте же в целом средний за месяц объем добычи уменьшился на 17257 т, или на 15,48 %.

Практика работы шахт УД АО «АрселорМиттал Темиртау» показывает, что простои каждого производственного звена оказывают существенное влияние на трудоемкость добычи угля, причем наиболее значительное — простои очистных забоев.

Для установления зависимости трудоемкости добычи от простоев очистных забоев были проведены хронометражные наблюдения и собраны статистические данные по 8 шахтам УД АО «АрселорМиттал Темиртау» за 2005–2011 гг.

В качестве показателя, характеризующего надежную работу очистных забоев, был принят коэффициент работы $K_p = 1 - K_u$ (коэффициент простоев машин и механизмов в очистных забоях).

Анализ хронометражных наблюдений показал, что работа очистных забоев характеризуется нестабильностью и непродолжительностью. Так, коэффициент K_p на исследованных шахтах изменяется от 0,1 до 0,5, при этом среднее время работы очистных забоев равно 27 %.

Фактическая трудоемкость выемки угля T_ϕ на исследуемых шахтах изменяется от 340 до 1270 человек на 1000 т добычи (в среднем 709 человек).

Для нахождения функции, наиболее точно аппроксимирующей корреляционную связь трудоемкости угля и коэффициента работы K_p , исследовались линейная, параболическая и гиперболическая зависимости [4–6]. Для этого шахты были сгруппированы по величине их производственной мощности: шахты с производственной мощностью до 2000 т/сутки были отнесены к I, более 2000 т/сутки — ко II группе.

Полученные корреляционные зависимости трудоемкости добычи угля T_ϕ от коэффициента работы очистных забоев K_p имеют следующий вид:

для I группы шахт:

$$\begin{aligned} T_\phi &= 871,8 - 1024,6 K_p; \\ T_\phi &= 979,2 - 1897,2 K_p + 1568,3 K_p^2; \\ T_\phi &= 415,9 + \frac{42,8}{K_p}; \end{aligned}$$

для II группы шахт:

$$\begin{aligned} T_\phi &= 1179,5 - 1585,7 K_p; \\ T_\phi &= 1278,8 - 2374,9 K_p + 1380,7 K_p^2; \\ T_\phi &= 469,1 + \frac{65,7}{K_p}. \end{aligned}$$

Кроме этого, были получены такие зависимости для всех шахт без разделения их на группы. Для установления связи между исследуемыми факторами были приняты следующие статистические характеристики: γ — коэффициент корреляции; η — корреляционное отношение; F — критерий Фишера; t — критерий Стьюдента; e — ошибка аппроксимации (в %). Значение этих показателей приведено в таблице.

Низкое значение коэффициентов γ и η аппроксимации всех форм связи при исследовании всех шахт без их дифференциации указывает на влияние производственной мощности шахты на уровень трудоемкости работ. При равных значениях K_p на шахтах, имеющих нагрузку свыше 2000 т/сутки, уровень трудоемкости значительно выше, чем на шахтах с меньшей суточной нагрузкой.

Анализ полученных зависимостей по группам шахт показал, что с увеличением K_p от 0,2 до 0,4 трудоемкость снижается от 840 до 600 (на 26 %) и от 650 до 500 человек на 1000 т добычи (на 23 %) при суточной нагрузке ниже и выше 2000 т.

Таким образом, резервом снижения трудоемкости добычи угля является устранение простоев на всех звеньях технологической цепи шахты, максимальное использование во времени машин и механизмов очистных забоев шахт УД АО «АрселорМиттал Темиртау».

**Статистические характеристики выведенных парных корреляционных зависимостей
трудоемкости добычи угля**

| Уравнение связи | Статистические | Группы шахт | | Без разделения на группы |
|-----------------|----------------|-------------|-------|--------------------------|
| | | I | II | |
| Линейное | r | 0,65 | 0,78 | 0,46 |
| | F | 1,62 | 2,42 | 1,23 |
| | t | 7,68 | 15,68 | 6,2 |
| | ε | 3,7 | 2,6 | 10,1 |
| Гиперболическое | η | 0,59 | 0,61 | 0,44 |
| | F | 1,43 | 1,7 | 1,2 |
| | i | 6,11 | 9,56 | 5,8 |
| | ε | 3,6 | 2,7 | 11,02 |
| Параболическое | η | 0,66 | 0,78 | 0,49 |
| | F | 1,64 | 2,42 | 1,26 |
| | I | 8,01 | 15,8 | 6,8 |
| | ε | 4,8 | 3,02 | 9,23 |

Как известно, подготовительные работы занимают очень важное место в производственной деятельности шахты. От выполнения плана подготовительных работ зависит своевременное воспроизводство линии очистных забоев и обеспечение заданного объема добычи угля. Проведение подготовительных выработок требует значительных трудовых и материальных затрат и денежных средств, составляющих значительный удельный вес в себестоимости добычи угля. Известно также, что стоимость и своевременность проведения подготовительных выработок во многом зависят от скорости проходки. Поэтому анализ выполнения плана подготовительных работ должен быть направлен не только на выявление уровня выполнения плана проведения подготовительных выработок и установление влияющих факторов, но и на соблюдение установленных скоростей проходки.

Особенностью подготовительных работ является наличие большой номенклатуры выработок различного назначения, сечения и закрепленных разнообразной крепью. Поэтому проверка выполнения плана подготовительных работ не может быть ограничена непосредственным сопоставлением общей протяженности пройденных выработок с плановым заданием.

Изучение нами состояния подготовительных работ на шахтах УД АО «АрселорМиттал Темиртау» показало, что задача определения оптимальных технологических схем и технико-экономических параметров при проходке наклонных выработок может быть решена с помощью экономико-математической модели проходческих процессов. При этом следует выяснить особенности формирования затрат на проведение наклонных выработок и вытекающие из этого особенности экономико-математической модели.

Общая трудоемкость проведения единицы объема складывается из трудоемкости отдельных процессов проходческого цикла, которые в разной мере подвержены влиянию случайных причин. В наибольшей степени влиянию случайных причин подвержены процессы бурения шпуров, погрузки горной массы, крепления выработки и вспомогательные работы. В противоположность этому затраты на транспортные работы (например, на откатку вагонеток) меньше подвержены влиянию случайных причин, они зависят в основном от характеристик применяемого оборудования и могут быть определены аналитически.

Разная степень влияния случайных причин на процессы проходческого цикла и необходимость применения различных способов их математического описания предопределяют первую особенность экономико-математической модели: расчленение уборки горной массы на два процесса — непосредственно погрузку и транспортировку; второй особенностью модели является ее структура, третьей — сочетание аналитического метода с корреляционным анализом.

Анализ показывает, что трудоемкость погрузки A_2 может быть представлена как частное от деления коэффициента разрыхления горной массы K и количества рабочих $N_{\text{погр}}$, занятых на этом процессе, на техническую производительность Q и коэффициент готовности погрузочной машины $K_{1Г}$:

$$A_2 = \frac{KN_{\text{погр}}}{QK_{1Г}} \quad (7)$$

Затраты на транспортировку горной массы при рельсовом $A_{3,р}$ и конвейерном $L_{3,к}$ транспорте определяются из выражений

$$A_{3,р} = \frac{N_{тр}K + A_2K_{1Г}}{WmK_{2Г}} \cdot T_{отк} + \frac{N_{тр}K}{QK_{1Г}}; \quad (8)$$

$$A_{3,к} = \frac{KL}{l_k QK_{1Г} K_{3Г}^{\frac{L}{3Г}}} + A_2 \left(\frac{1}{K_{3Г}^{\frac{L}{3Г}}} - 1 \right), \quad (9)$$

где $N_{тр}$ — количество человек, обслуживающих концевую откатку; $T_{отк}$ — продолжительность откатки партии вагонеток; W, m — емкость и количество одновременно загружаемых вагонеток; L — расстояние доставки по уклону; l_k — длина конвейера; $K_{2Г}, K_{3Г}$ — коэффициенты готовности концевой откатки и конвейера.

Как следует из формул (7)–(9), для разработки математической модели трудовых затрат на проведение наклонной выработки достаточно на основе методов математической статистики найти значения следующих величин как функций условий проведения уклона:

$$A_1, A_1, Q_{ППМ-4}, \dots, Q_{ППМ-7}, Q_{ПК-3м}, Q_{ПК-9р}, A_{4м}, A_{4д}, A_{5р}, A_{5к}, A_6, A_6, A_6, l_k, K_{3Г}. \quad (10)$$

Нахождение этих функций позволит разработать экономико-математическую модель трудовых, а затем и стоимостных затрат, определить оптимальные технологические параметры каждой схемы проходки и выбрать наиболее эффективную из них. Наиболее подходящим исходным материалом для нахождения указанных функций являются хронометражные наблюдения с указанием условий проведения выработки, расстановки людей, а также простоев по каждой из причин.

Таким образом, анализ особенностей формирования затрат на проведение наклонной выработки позволяет определить структуру экономико-математической модели, требования к характеру и качеству исходного фактического материала, а также методы нахождения составляющих общей трудоемкости и стоимости единицы, объема, уклона.

Список литературы

1. Болгожин Ш.А., Воробьев Б.М., Каренов Р.С. Прогнозирование работы угольных предприятий: (на основе экономико-математических моделей). — Алма-Ата: Наука, 1984. — 200 с.
2. Гойзман Э.И., Кормициков Т.Л., Куркина Л.Ф. Прогноз технико-экономических показателей на угледобывающих предприятиях. — М.: Недра, 1989. — 126 с.
3. Резниченко С.С., Подольский М.П., Ашихмин А.А. Экономико-математические методы и моделирование в планировании и управлении горным производством: Учебник. — М.: Недра, 1991. — 429 с.
4. Каренов Р.С. Моделирование и прогнозирование эффективности горного производства в рыночных условиях. — Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006. — 280 с.
5. Каренов Р.С. Определение направлений снижения трудоемкости работ на шахтах с использованием многофакторного регрессионного анализа // Национальные экономические системы в Центрально-Азиатском Союзе: возможности и перспективы интеграции: Материалы междунар. конф. — Ч. 2. — Түркістан: ХКТУ, «Тұран» баспасы, 2005. — С. 195–198.
6. Френкель А.А. Математические методы анализа динамики и прогнозирования производительности труда. — М.: Экономика, 1972. — 190 с.

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

ӨОЖ 338.23:336

Кәсіпорынның ағымдағы қаржылық қажеттіліктерін анықтау және оларды жабу тәсілдері

Есенгелдин Б.С., Ақанаева Т.А.

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Статья посвящена проблеме покрытия текущих финансовых потребностей отечественных предприятий. Рассмотрены вопросы роста дебиторской задолженности на предприятиях в условиях мирового финансового кризиса, проведен анализ планирования и прогнозирования денежных потоков на промышленных предприятиях Казахстана. Авторами даются рекомендации по сокращению текущих финансовых потребностей отечественных предприятий; обосновывается целесообразность внедрения прогрессивных форм финансирования.

Article is devoted to a problem of a covering of the current financial requirements of the domestic enterprises. Questions of growth of receivables at the enterprises in the conditions of world financial crisis are considered, the analysis of planning and forecasting of cash flows on industrial teacher of Kazakhstan is carried out. Authors make recommendations about reduction of the current financial requirements of the domestic enterprises; expediency of introduction of progressive forms of its financing locates.

Қазіргі заман жағдайындағы өтімділікті және төлемқабілеттілікті нақты бағалаудың өзектілігі, қазақстандық кәсіпорындардың халықаралық нарықтарға интеграциялану жағдайында, корпоративтік имидж сұрағына жоғары көңіл бөле бастауымен негізделеді. Өлемдік қаржылық дағдарыс, несиелер нарығының құлауы, қарыз міндеттемелерін орындамау — бұның барлығы қазақстандық компаниялардың беделінің және рейтингінің өсуіне, бәсекелестік позицияларының күшеюіне мүмкіндік туғызбады. Сонымен қоса отандық кәсіпорындардың халықаралық экономикалық кеңістікке (Кедендік одақ, Бірыңғай экономикалық кеңістік және т.б.) интеграциялануымен, имидж және өтімділіктің жақсы көрсеткіштері бизнес серіктестері мен қаржылық институттары үшін де аса маңызды мәнге ие бола бастады.

Жекеменшік айналым қаражаттарының жетіспеушілік мәселесінің өткірлігін есепке ала отыра, оларды реттеудің тәсілдері мен ағымдағы қаржылық қажеттіліктерінің түп негізіне тоқталайық.

Ағымдағы активтер мен пассивтердің арасындағы айырмашылық кәсіпорынның таза айналым капиталы болады. Оны тағы жұмыс істеуші, жұмысшы капитал, ал дәстүрлі терминологияда — жекеменшік айналым қаражаттары деп атайды. Қалған айналым активтерінің бөлігін, егер ол ақшалай қаражаттармен жабулы емес болса, кредиторлық берешекпен-қарызға қаржыландыру керек. Кредиторлық берешек жетпесе — қысқа мерзімді несиелер алуға тура келді. Басқа сөзбен айтқанда, кәсіпорында әрдайым ағымдық қаржылық қажеттіліктер орын алады.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктер — бұл:

- ағымдағы активтері (ақша қаражаттарысыз) мен кредиторлық берешек арасындағы айырмашылық, немесе
- шикізат, дайын өнім қорларында, сонымен қатар дебиторлық берешекте шашыратылған қаражаттар және кредиторлық берешек сомасы арасындағы айырмашылық, немесе
- жекеменшік қаражаттармен де, ұзақ мерзімді несиелермен де, кредиторлық берешекпен де жабылмаған таза айналым активтерінің бөлігі, немесе

- жекеменшік айналым қаражаттарының жетіспеушілігі, немесе
- кәсіпорын бюджетіндегі кемшілік, немесе
- қысқа мерзімді несиеде қажеттілік.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы үшін, жабдықтаушылардан (коммерциялық несие), кәсіпорын жұмыскерлерінен (егер жалақы бойынша қарыз орны болса), мемлекеттен (егер салық төлеу бойынша қысқа мерзімді кезеңде қарыз болса) төлемдерді кейінге қалдыру қолайлы.

Төлемдерді кейінге қалдыру қаржыландыру көздерін береді, бұл өзінің қолдану кезіндегі циклімен туындайды. Жоғарыда айтылғанға қарсы кәсіпорынның қаржылық жағдайы үшін мыналар қолайсыз, біріншіден, қорларда (резервтік және ағымдағы шикізат қорларында, дайын өнім қорларында) қаражаттардың белгіленген бөлігін «қатыру». Бұл кәсіпорынды қаржыландырудағы аса маңызды қажеттілікті туындатады; екіншіден, клиенттерге төлемдерді кейінге қалдыруларды ұсыну. Бірақ мұндай кейінге қалдырулар коммерциялық салттарға сәйкес келеді. Кәсіпорын дереу шығындардың орнын толтырудан іркіледі — осыдан қаржыландырудағы екінші аса маңызды қажеттілігі туындайды.

Әлемдік қаржылық дағдарыстың салдарынан көптеген отандық кәсіпорындарда дебиторлық берешектің сомалары анағұрлым өсіп төлем тәртібінің бұзылуына әкеліп соқты (1-сур.).



1-сур. Отандық ірі және орта кәсіпорындардың дебиторлық берешегі мен міндеттеме бойынша берешегінің серпіні ([1] берілгендері)

Қарағанды облысы бойынша 15 өнеркәсіптік кәсіпорындардың ортасалалық көрсеткіштерін қарастырып, дебиторлық берешектің серпініне сараптама берейік. Кәсіпорындар тауарды тез арада өткізу мақсатымен өздерінің өнімінің 80 %-ын несиеге, ал қалған 20 %-ын қолма-қол ақшаға сатады. Сондай-ақ олар сатып алушыларға (клиентке) 30 күнге несие береді. Статистика бойынша, клиенттер төлемнің 70 %-ын уақытында, ал қалған 30 %-ын кейінгі айлардың ішінде төлейді. 2012 жылдың I-тоқсанында кәсіпорындар бойынша ортасалалық сату мөлшері: қаңтар — 6300 млн теңгені, ақпанда — 6680 млн теңгені, наурызда — 7560 млн теңгені құрайды. Өткен жылдың қарашасында ортасалалық сату мөлшері 5400 млн теңгеге, желтоқсанда 5960 млн теңгеге тең болған. Осындай іс-әрекеттер қандай жағдайға әкелу мүмкіндігін қарастырайық.

2012 жылдың I-тоқсанында ақшалай қаражат қозғалысының бюджетін жасау қажет. Аталмыш бюджетке көрсеткішті үш жүйелі есептеу кіреді (1-кесте).

1 - кесте

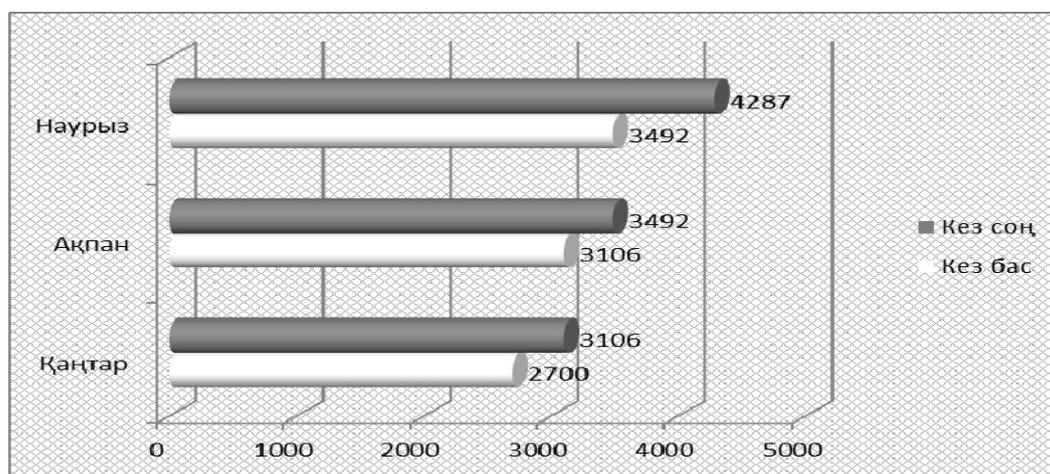
Өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша ортасалалық ақшалай түсімнің және дебиторлық берешектің 2012 жылдың I-тоқсанындағы серпіні, млн теңге*

| Р/с № | Көрсеткіш | Қаңтар | Ақпан | Наурыз |
|-------|---|--------|-------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Кезең басындағы дебитор | 2700 | 3106 | 3492 |
| 2 | Өнім сатудан түсетін түсім (нетто) | 6300 | 6680 | 7560 |
| 3 | Оның ішінде несиеге және төлемнің мерзімін ұзартудан түскен түсім | 5040 | 5344 | 6048 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 4 | БАРЛЫҚ түскен ақшалай қаражат | 5894 | 6294 | 6765 |
| | Оның ішінде: ағымдағы айдың 20 %-ы қолма-қол ақшамен | 1260 | 1336 | 1512 |
| | Сатудың 70 %-ы өткен айдың несиесіне | 3338 | 3528 | 3741 |
| | Сатудың 30 %-ы алдыңғы айдың несиесіне | 1296 | 1430 | 1512 |
| 5 | Кезең соңындағы дебитор (1+2-4) | 3106 | 3492 | 4287 |
| | <i>Анықтама. Баланстық теңдеу</i> $\Theta\Theta\Gamma + ДБ_{кб} = А\Gamma + ДБ_{кк}$ | $2700 + 6300 -$ $-5894 = 3106$ | $3106 + 6680 -$ $-6294 = 3492$ | $3492 + 7560 -$ $-6765 = 4287$ |

*Ескерту. Қарағанды облысы статистика бойынша агенттігінің берілгендері бойынша авторлармен құрастырылған.

1-кестедегі мағлұмат көрсетіп отырғандай, өнімді сатудан түсетін түсім қарқынды түрде өсіп отыр, соның нәтижесінде барлық түскен ақшалай қаражаттар да өсуде: яғни қаңтар айында 5894 млн теңге, ақпан айында — 6294, наурыз айында — 6765 млн теңге. Өнеркәсіптік кәсіпорындар өздерінің өнімін 30 күнге несиеге берді. Сол себептен кестеде көрсетіліп отырған ортасалалық дебиторлық берешек те өсуде. Егер де кезең басындағы және кезең соңындағы дебиторлық берешекті салыстыратын болсақ, қаңтар айында бұл көрсеткіш 406 млн теңгеге, ақпан айында 386 млн теңгеге, наурыз айында 795 млн теңгеге өскен (2-сур.).



2-сур. Қарағанды облысындағы 15 өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша ортасалалық дебиторлық берешектің 2012 жылдың I-тоқсанындағы өсу динамикасы, млн теңге ([2] берілгендері)

2-сурет көрсетіп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша дебиторлық берешектің 2012 жылдың I-тоқсанындағы өсуін келесімен түсіндіруге болады: 30 күнге несиеге берілген тауарлар бойынша клиенттер төлемнің 70 %-ын уақытында, ал қалған 30 %-ын кейінгі айлардың ішінде төлейді. Бұл жағдай кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығына тікелей түрде әсер ету мүмкін, сол себептен ақша қаражаттардың жеткілігін анықтау керек. Ағымдағы қаржылық қажеттілігі туындаса, яғни ақша тапшылығы пайда болса, оны қаржыландыру көздерін іздестіру мәселесі туындайды.

Өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша 2012 жылдың I-тоқсанында ақшалай қаражат қозғалысының бюджетін жасау үшін ақшалай қаражаттың алдағы тоқсанда болжанатын бюджетін де қарастыру қажет (2-кесте).

Ақшалай қаражаттың артығын (+) немесе жетіспеуін (–) анықтау үшін кәсіпорындарға түскен барлық түсімдерді және кәсіпорындар жасайтын барлық төлемдерді есепке алу қажет. Кестедегі мағлұмат көрсетіп отырғандай, 2012 жылдың I-тоқсанындағы қаңтар айында ақша қаражаттар 404 млн теңге сомасында артық болады. Келесі екі айда ақша қаражаттардың жетіспеуі пайда болады, яғни ақпан айында (–420) млн теңге болса, наурыз айында (–345) млн теңге.

**Қарағанды облысы бойынша 15 өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша
ақшалай қаражаттың алдағы тоқсанда болжанатын бюджеті, млн теңге***

| Р/с № | Көрсеткіш | Қаңтар | Ақпан | Наурыз |
|-------|---|--------|-------|--------|
| 1 | Өнім сатудан түсетін ақшалай қаражат | 5894 | 6294 | 6765 |
| 2 | Өзге түсім | 522 | 252 | 1044 |
| 3 | Барлық түсім (1+2) | 6416 | 6546 | 7809 |
| 4 | Ақшалай қаражаттың кетуі | | | |
| 4.1 | Кредиторлық берешекті өтеу | 5328 | 6210 | 7110 |
| 4.2 | Өзге төлем (еңбекақы төлеу, салық және т.б.) | 684 | 756 | 1044 |
| | БАРЛЫҚ төлем 4.1. + 4.2. | 6012 | 6966 | 8154 |
| | Ақшалай қаражаттың артығы (+) / жетіспеуі (-) (3-4) | 404 | -420 | -345 |

*Ескерту. Қарағанды облысы статистика бойынша агенттігінің берілгендері бойынша авторлармен құрастырылған.

Кестедегі мағлұмат дәлелдеп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындарда талдау беріп отырған мерзімнің ақпан және наурыз айында өзінің қаржылық тұрақтылығын және төлем қабілеттілігін қалыпты деңгейде сақтап қалуы үшін, яғни ағымдағы қаржылық қажеттілікті жабу мақсатымен, қысқа мерзімді несиені алу қажеттілігі туындайды (3-кесте).

**Қарағанды облысы бойынша 15 өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша қысқа
мерзімді қаржыландыруға қажетті соманың мөлшері, млн теңге***

| Р/с № | Көрсеткіш | Қаңтар | Ақпан | Наурыз |
|-------|---|--------|-------|--------|
| 1 | Ақшалай қаражаттың кезең басындағы қалдығы | 360 | 648 | 180 |
| 2 | Ақшалай қаражаттың өзгеруі | 404 | -420 | -345 |
| 3 | Ақшалай қаражаттың кезең соңындағы қалдығы | 764 | 228 | -165 |
| 4 | Есеп айырысу шотында ақшалай қаражаттың талап етілетін ең төмен мөлшері | 540 | 540 | 540 |
| 5 | Қысқа мерзімді банк несиесінде қажеттілік | - | 312 | 705 |

*Ескерту. Қарағанды облысы статистика бойынша агенттігінің берілгендері бойынша авторлармен құрастырылған.

3-кестедегі мағлұмат көрсетіп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша өтімділікті қажетті деңгейде сақтап отыру үшін есеп айырысу шотында ақшалай қаражаттың талап етілетін ең төмен мөлшері 540 млн теңгеге тең. 2012 жылдың I-тоқсанында ақпан айында 312 млн теңге сомасында және наурыз айында 705 млн теңге сомасында қысқа мерзімді банк несиесінде қажеттілік туындап отыр.

Ақшалай қаражаттың айтарлықтай тапшылығы пайда болған жағдайда, осы тапшылықтың пайда болуының себебін талдау қажет.

3-кесте көрсетіп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындар 2012 жылдың I-тоқсанында ақпан-наурыздағы қолма-қол ақшаның 1017 млн теңге (312 млн теңге + 705 млн теңге) сомасындағы тапшылығы болжанады. Сондықтан тапшылыққа жол бермеудің бірнеше нұсқасы ұсынылады. Іс жүзінде қолма-қол ақша тапшылығының жағымсыз ықпалын бейтараптандыру үшін кәсіпорынның қызметіне (қарастырудың азаймалы кезектілігі бойынша) келесі баламалы іс-әрекеттерді қолдануға болады:

1. Бухгалтерлік есеп деректерінің негізінде дебиторлық берешекті басқаруды оңтайландыру. Дебиторлық берешектің ескіру тізбесін талдау нәтижесі кредитке сатудан ақшалай қаражаттың нақты түсімінің үлесін көрсетеді. Осы тізбені талдау нәтижесінде алынған қорытындыдан кәсіпорынның сатып алушыларымен (клиенттерімен) есеп айырысуының жай-күйі жөнінде мәлімет алынады және сатып алушылардың мерзімі өтіп кеткен берешегін табуға мүмкіндік береді.

2. Сатып алушы алдын ала төлем төлеген жағдайда оған тауардың бағасынан жеңілдік беру мүмкіндігін қарастыру.

3. Сатып алушыдан ақша түсімін алуға нақты мүмкіндік болмаған жағдайда, баспа-бас айырбас мәмлесінің мүмкіндігін бағалау.

4. Кредитке сатуды (коммерциялық кредит шартында) қысқарту.

5. Жеткізушімен төлемнің мерзімін ұзарту нысанындағы тауарлық кредит алудың бұдан да қолайлы шартын жасасуға қол жеткізу.

6. Жеткізуші тауарды жылдам сату үшін оның бағасынан беретін жеңілдікті пайдалану.

7. Ақша активінің қалдығын жедел толтыру қажет болған жағдайда, коммерциялық банкіден қарыз алушы үшін қолайлы шартта қосымша кредит алу, сондай-ақ мерзімді кредит қаражатының жедел түсуін қамтамасыз ететін кредит желісін ашу мүмкіндігін зерттеу.

Көптеген кәсіпорын (корпорация) басшылары көп жағдайда айналым активі мен ақша ағынын басқарудың пысықталған жүйесі болмау себебінен, банкінің қысқа мерзімді кредитін тартуға тырысады. Сондықтан ағымдағы қаржылық қажеттілігі туындаған жағдайда банкіге кезекті кредит алуға өтініш жасау үшін ғана уақыт қалады.

Жоғарыда көрсетілгендерді негізге ала отырып, ағымдағы қаржылық қажеттіліктерді шикізат, дайын өнім қорлары және клиенттерге қарыздық құқықтардың сомасы мен жабдықтаушыларға кәсіпорынның қарыздық міндеттемелерін алумен анықтауға болады.

Кәсіпорынның ағымдағы қаржылық қажеттіліктерінің экономикалық құрамын қарастыру, айналым қаражаттарының айналымының орташа ұзақтығын, яғни дебиторлық берешекке және қорларға салынған қаражаттардың, есеп шотындағы ақшаға айналуы үшін қажетті уақытты есептеуге, бізді түйістіре тұжырымдайды (3-сур.).



3-сур. Айналым қаражаттарының айналымының орташа ұзақтығы ([3] берілгендері)

Кәсіпорын айналым қаражаттарының айналымдылық кезеңін қысқарту мақсатымен (1) және (2) көрсеткіштерін қысқартуға және (3) көрсеткішінің көбеюіне мүдделі.

Ағымдағы қаржылық қажеттіліктерді тенгеде, айналымға (сату көлеміне, өнімді өткізуден түскен түсімге) пайыз бойынша, сонымен қатар айналымға қатысты уақыт көрсеткішінде есептеп шығаруға болады:

$$\frac{\text{Ағымдағы қаржылық қажеттіліктер} * 100}{\text{Өнімді өткізуден түскен орта күндік түсім}}$$

Егер нәтиже, айталық, 50 %-ға тең болса, бұл кәсіпорынның айналым қаражаттарының жетіспеушілігі оның жылдық айналымының балама жартысына сәйкес екенін білдіреді; жылына 180 күн кәсіпорын тек өзінің ағымдағы қаржылық қажеттіліктерін жабу үшін ғана жұмыс істейді.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктердің көлемі, әр түрлі салалар үшін және тіпті сол бір саладағы кәсіпорындар үшін де бірдей еместігін атап өту керек. Ағымдық қаржылық қажеттіліктерге мыналар ықпал етеді:

1) пайдалану және өткізу циклдерінің ұзақтығы: неғұрлым тез шикізат дайын өнімге, ал дайын өнім — ақшаға айналса, соғұрлым дайын өнім және шикізат қорларындағы ақшалай қаражаттардың имобилизациясы төмен болады;

2) өндірістің өсу қарқыны: ағымдық қаржылық қажеттіліктер айналым мөлшерінен тікелей шығатындықтан, олардың мөлшері айналым динамикасына параллельді өзгереді; өнімді өткізудің

жоғары көлемі шикізат, материалдар, қуат көздері және басқаларына көп қаражаттарды талап етеді. Сонымен қоса инфляция жағдайында кәсіпорындар, қолмақты шикізаттар қорын құруды дұрыс көреді, себебі кезекті бағалардың көтерілуінен кейін оларға артық төлемес үшін;

3) дайын өнімді өндіру және іске асырудың, сонымен қатар шикізат және материалдармен қамсыздану мезгілдігі. Төлемдер және түсімдер мерзімінің сәйкес келмеуі, кәсіпорынды, өзінің міндеттемелерін орындаудағы есептесулерді жүргізу үшін қаражаттардың жоқтығына, яғни, техникалық төлемқабілетсіздік (өтімділіктің айырылуы) деп аталатын жағдайға дейін жеткізуі мүмкін;

4) конъюнктураның жағдайы: «қайнап тұрған» және жоғары бәсекелі нарық кезінде, сатушымен мүмкін болатын ең қисынсыз жағдай — бұл сатып алушыға жылдам жеткізу үшін тауарсыз қалу болып табылады. Бәсекелестерді озу үшін, дайын өнім қорларын қисынды деңгейде қалыптастыру қажет. Сонымен қатар бәсекелестік, сатушыны сатып алушыларды коммерциялық несиенің тиімді шарттарымен тартуға мәжбүрлегені жалпы белгілі, осының нәтижесінде айналымды өсіру, әдетте кәсіпорынның дебиторлық берешегінің өсінуіне әкеледі;

5) қосылған құнның нормасы мен мөлшері: неғұрлым қосылған құн (Қосылған құн: Өнімді өткізуден түскен түсім *100) нормасы төмен болса, соғұрлым жоғары деңгейде жабдықтаушылардың коммерциялық несиесі, клиенттік берешектің орнын толтыруға қабілетті.

Қосылған құн нормасы неғұрлым көп болса, соғұрлым ағымдық қаржылық қажеттіліктер көп болады. Сонымен қоса қосылған құн нормасы жоғары кәсіпорындарда, ағымдық қаржылық қажеттіліктер, өнімді өткізуден түскен түсімнен жылдам өседі. Бұл жағдайда қосылған құн нормасын төмендетуге болады, бірақ бұл табыстылық деңгейінің төмендеуіне әкеледі.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктерді қысқарту үшін кәсіпорын мыналармен қолдануы мүмкін:

- қымбат сатып алу мен тауарларды арзан сату принципімен (Дюпон формуласына сәйкес келеді: трансформация коэффициенті және өткізу табыстылығын реттеу арқылы);
- есептесу мерзімін қысқартқан үшін сатып алушыларға жеңілдіктер беру;
- вексельдерді есепке алу және факторинг.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктерді қаржыландырудың прогрессивті формаларының бірі — факторингті қарастырайық, ол батыс елдерінің кәсіпорындарымен кең қолданылады.

«Factor» сөзі ағылшын тілінен аударғанда *делдал, делдалдық етуші* дегенді білдіреді. Экономикалық көзқараспен, факторинг делдалдық операцияларға жатады. Факторингті өзінің клиентінің (өнеркәсіптік немесе сауда фирмалары) қарызгерлерінен ақша қаражаттарын өндіріп алу және оның қарыздық талаптарын басқару бойынша мамандандырылған мекеменің (факторингтік компания немесе банктің факторингтік бөлімінің) қызметі ретінде анықтауға болады.

Факторингтік операцияларда үш жақ қатысады:

1) факторингтік компания (немесе банктің факторингтік бөлімі) — өзінің клиенттерінен шот-фактураларды сатып алатын, мамандандырылған мекеме;

2) клиент (тауар жеткізуші, кредитор) — факторингтік компаниямен келісімге отырған, өнеркәсіптік немесе сауда фирмасы;

3) кәсіпорын (қарызгер) — тауарды сатып алатын фирма.

Бұл субъектілер арасындағы өзара қатынас 4-суретте көрсетілген.

Факторингтік қызметтер «қаржыландырусыз» немесе «қаржыландырумен» ұсынылады. Бірінші жағдайда клиент факторингтік компанияға шот-фактурасын сатқанда, төлем мерзімі келген кезде ғана шот-фактураның сомасын алады. Екінші жағдайда клиент тауар бойынша қарастырылған төлем мерзімінің тәуелділігінен тыс, шот-фактураны дереу төлеуді талап ете алады.

Бұл жағдайда факторингтік компания шын мәнінде өзінің клиентіне несие ұсынады, яғни жеткізілген тауарларға мерзімінен бұрын төлеу түрінде қаржыландыруды жүзеге асырады. Басқаша сөзбен айтқанда, факторингтік компания клиентке шот-фактурада көрсетілген соманың үлкен бөлігінің орын толтырады. Қалған сома тауарға төлем мерзімі келген сәтінде сатушыға міндетті түрде төленеді. Факторингтік компания төлем мерзімі келген сәтінде немесе мерзімінен бұрын шотты төлей алады. Соңғы жағдайда ол банктің функциясын орындайды, өйткені клиентке мерзімінен бұрын ақшалай қаражаттар ұсыну, оған несие берумен тепе-тең. Осы жерде ең маңызды қызмет болып клиентке төлем кепілі болып табылады. Бұл кепіл халықаралық және ішкі операциялардың толық көлемін алады: факторингтік компания клиентке, қарызгерлердің төлемқабілетсіздігі жағдайында, барлық акцептелген шот-фактураларды төлеуге міндетті.



4-сур. Факторингті ұйымдастыру ([4] берілгендері)

Факторингтік қызметтердің бағасы екі элементтен құралады: 1) комиссия (шот-фактуралар сомасынан пайызбен қызмет еткен үшін төлем) және 2) берілген құжаттарды мерзімінен бұрын төлеу кезінде алынатын пайыздар.

Дебиторлық берешекті инкассациялау мүмкіндігі, яғни төленбеген талаптар және шот-фактуралар бойынша ақша алу, әсіресе шағын және орта кәсіпорындар үшін жағымды, өйткені дәл соларда өтімділік қаражаттарының уақытша жетіспеушілігі және қарызгерлердің төлем-қабілетсіздігінен уақытымен табысты түгел алмау мәселесі ең өткір болып тұр. Отандық кәсіпорындар үшін әсіресе олардың құрылуының бастауыш кезеңінде және өндірістің басында факторингтің пайдасы өте жоғары.

Сонымен қоса тежегіш болып несиенің қымбатшылығы, факторингтік операциялардың әдістемелік базасының толық дерлік болмауы және де Қазақстанда факторингтік қызметтер нарығының дамымағандығы табылады.

Отандық кәсіпорындардың ағымдық қаржылық қажеттіліктерін азайту үшін:

- 1) олардың ағымдағы және келешектегі төлем жағдайына саралау жүргізу;
- 2) ағымдағы активтер мен ағымдағы пассивтерді басқарудың ұтымды стратегиясын жасау;
- 3) шетелдік тәжірибені есепке ала кәсіпорынның төлемқабілеттілігі мен өтімділігін бағалау және басқару саясатын қалыптастыру;
- 4) кәсіпорынның ағымдық қаржылық қажеттіліктерін қаржыландырудың үдемелі нысандарын енгізу қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. www.stat.kz // 2007–2011 жж. ҚР статистикалық жинақтары. — 38-б.
2. www.karaganda.stat.kz // 2012 ж. Қарағанды облысы статистикалық жинақтары. — 41-б.
3. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 1997. — С. 233.
4. Ченг Ф.Ли, Финнерти Д.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Пер с англ. — М.: ИНФРА - М, 2000. — С. 127.

Қаржылық лизингтің экономикалық тиімділігін ақша ағымдарын есептеу арқылы анықтау

Қойтанова А.Ж.

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

В данной статье проанализирована основная тенденция развития финансового лизинга по Карагандинской области. Сделан тщательный обзор приобретенного лизингового имущества, точнее, машин и оборудования по региону за несколько лет. На основе собранной информации и статистических данных проведен расчет экономической эффективности с помощью моделирования денежных потоков. Для лизингополучателя эффективность лизинга рассчитывается разницей чистого дохода на основе лизинга и кредита предприятия. На практике при предварительном рассмотрении лизинговой сделки все факторы полностью не учитываются, поэтому в данной статье приведены простые методы моделирования: моделирование денежных потоков, учет издержек и метод определения чистого дохода. На основе этих методов моделирования рассчитывается эффективность лизинга на предприятии. Автором также рассмотрены акционерные общества, совместные предприятия, предприятия с иностранными инвестициями, частные кооперативы и фермерские хозяйства Карагандинской области, которые активно участвуют в лизинговых сделках.

In given article it is analysed the basic tendency of development of financial leasing on the Karaganda area. The careful review of the got leasing property is made, is more exact than the car and the equipment on region for some years. On the basis of the collected information and the statistical data calculation of economic efficiency by means of modeling of monetary streams is carried out. For the addressee of leasing property efficiency of leasing pays off a difference of a net profit on the basis of leasing and the enterprise credit. In practice by preliminary consideration of the leasing transaction all factors completely aren't considered, therefore in given article simple methods of modeling, as, modeling of monetary streams and a method of definition of a net profit, the account of costs and a method of definition of a net profit are resulted. On the basis of these methods of modeling efficiency of leasing on the enterprises pays off. Also in given article joint-stock companies, joint ventures, the enterprises with foreign investments, частные cooperative societies and farms of the Karaganda area which actively participate in leasing transactions are considered.

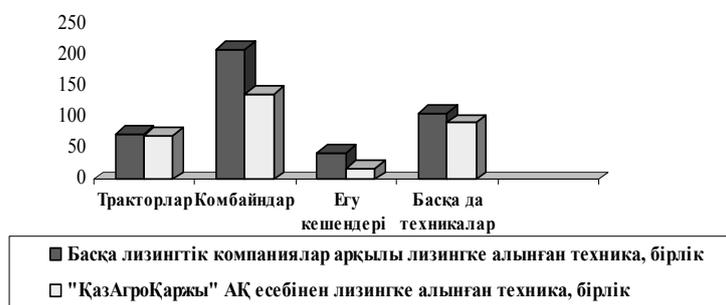
Қарағанды облысының Ауыл шаруашылығы басқармасының мәліметтері бойынша, 2003 жылдан бастап 2011 жылға дейін әр түрлі арналар бойынша ауыл шаруашылық тауар өндірушілер жалпы құны 4921,43 млн тг құрайтын 433 бірлік жаңа техника иемденген, соның ішінде 74 трактор, 209 егін жинайтын комбайндар, 43 егу кешендері және 107 әр түрлі топырақ өңдейтін техникалар. Соның ішінде «ҚазАгроҚаржы» АҚ-мен сатып алынған техниканың саны 318 бірлікті, яғни 3166,04 млн тг, құрайды. Ол барлық техниканың 73 % құрайды, яғни 70 трактор, 137 егін жинайтын комбайндар, 19 егу кешендері және 92 әр түрлі топырақ өңдейтін техникалар. Оны төмендегі суреттен көруге болады.

Атап кететін жайт, сатып алынатын машиналардың мықтылығы мен сенімділігі оған белгіленетін жүктеме арасында салғастыру көрсеткіштері дұрыс жасалмаған. Нәтижесінде шаруашылықтар батыстың өнімділігі жағынан жоғары және сенімді техникасын сатып алуда. Жалпы сатып алынған техника ауыл шаруашылығының қарқынды дамуына жеткіліксіз болып отыр. 2003–2011 жылдар Қарағанды облысы бойынша лизингке алынған егін жинаушы комбайндар маркалары: Джон Дир, Клаас, Вектор, Кейс, Есиль, Енисей — 1200, Енисей — 950, Нива-Эффект; тракторлар, соның ішінде: МТЗ-82, Т-95, МТЗ-1221, Беларусь — 1523, ДТ-75, Валтра Джон-Дир, НьюХолланд Валтра ВТ-160. Ең көп техника 2008 жылы (399 бірлік) сатып алынған. 2003 жылмен салыстырғанда бұл көрсеткіш 50 есе артық.

Ең көп сұранысқа ие болған Енисей-1200 маркасының комбайндары — 197 бірлік және МТЗ-82 маркалы тракторлар — 61 бірлік. Бұған себеп Енисей-1200 маркалы тракторын Қостанай қаласында орналасқан отандық кәсіпорын «АгромашХолдинг» АҚ өндіреді. Ескі техниканы ауыстыру үшін орташа шамамен 10 млрд АҚШ долл қажет екен, егер соңғы жылдары есептелген амортизация құны өткізілген өнімнің құнынан өтелмегенін есептесек, онда оның сомасы жоғары болады.

Жаңа нарық іздеу барысында шетел өндірушілер қазақстандық нарыққа еніп, сонда қалып қалуға тырысады. Бірақ экономикалық және саяси факторлардың тәуекелділігі мен заңдық-құқықтық тәртіпсіздікке байланысты шетелдің өкілдеріне отандық нарыққа ену қиындық тудыруда. Ал қазақстандық машина құрастыру индустриясы жаңа ғана аяққа тік тұрып жандануда. Қазіргі таңда

Қазақстанда өндірілген машина құрылғылары әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілігі төмен болып отыр.



Сур. Қарағанды облысы бойынша 2003–2011 жж. ауыл шаруашылығы техникасын лизингке алу

Сондай ауыртпалықтарға қарамастан, Қарағанды облысында қаржылық лизинг өрісі кеңейіп келе жатыр. Қарағанды облысының ауыл шаруашылыққа қажетті техника нарығы отандық және шетелдік өндірушілердің өнімдерін кеңінен ұсынуда. 2011 жылдың 6 ай ішінде ауыл шаруашылығы субъектілерімен алынған техника түрі жайлы 1-кестеден көруге болады.

1 - к е с т е

Қарағанды облысы бойынша лизингке алынған ауыл шаруашылығы техникасы және лизинг алушылар

| Аудан | Шаруашылық атауы | Техника түрі | Маркасы | Саны | Бағасы, теңге |
|------------|--------------------|---------------------------------|---------------|------|---------------|
| Осакаров | «А. Асылбеков» ЖШС | Сепкіштер | СКС-2,1М | 18 | 14 700 000 |
| Абай | «Қаймар» ШҚ | Ротациялық (алмастырушы) борона | КЕ 303–170 | 1 | 2 753 677 |
| Абай | «Қаймар» ШҚ | Трактор | Беларусь-82.1 | 2 | 5 494 500 |
| Абай | «Тұлпар» ШҚ | Трактор | Беларусь-82.1 | 1 | 2 747 250 |
| Осакаров | «Ясная поляна» ШҚ | Трактор | Беларусь-82.1 | 2 | 5 494 500 |
| Бұқаржырау | «Жалғас» ШҚ | Трактор | Беларусь-82.1 | 1 | 2 747 250 |
| Барлығы | | | | 25 | 33 937 177 |

Жоғарыда аталған кестедегі мәліметтерді қолдана отырып, лизинг алушы үшін қаржылық лизингтің тиімділігін қарастырғанды жөн көрдік. Капитал салымын қаржыландырудың түрлі тәсілдерінің экономикалық тиімділігін ақша ағымдарын есептеу арқылы анықтауға болады:

Лизингтік ақша ағымы (ЛАА) лизингтік төлемдер (L_T), салық жеңілдіктер (C_J) мен салық төлемдерімен (C_T) анықталады, яғни $ЛАА = L_T + C_J + C_T$.

Несиелік қарыз ағымы (НҚА) қарыз сомасымен (K), несиенің өтелмеген бөлігінің өтелген пайыз мөлшерімен ($H\%$), салық жеңілдіктерімен (C_J) және салық төлемдерімен (C_T) анықталады, яғни $НҚА = K + H\% + C_J - C_T$.

Лизинг алушы үшін қаржылық лизингтің тиімділігін анықтаудың жалпы тәсілдері мен ерекшеліктерін келесі тұрақты түсім уақытындағы таза табысты (ТТ) анықтау үшін кәсіпорынның ақша ағымдарын үлгілеу (АА) әдісін қарастырып кетейік. Бұл әдіс негізгі болып табылады және соның нәтижесінде басқа әдістерді құруға болады [1].

Таза табыс (ТТ) деп есеп беру мерзіміндегі жинақталған нәтижені (ақша ағымының қалдығы) түсінуге болады: $TT = S_i \times TT_i$ -і қадамындағы ақша ағымының қалдығы, ал оның сомасы есеп беру кезіндегі барлық қадамдарға таралады.

1. Ақша ағымын модельдеу және таза табысты анықтау әдісі лизинг алушының салық салу және бухгалтерлік есебі ерекшеліктерін ескере отырып, тұрақты түсім уақытында ТТ анықтау үшін кәсіпорынның ақша ағымдарын модельдеуге негізделген.

Мысалы, айталық кәсіпорынның рентабельділігі жоғары және лизингтік төлемдерді қайтаратын қаражаты жеткілікті. Сондықтан кәсіпорынның рентабельділігі бір реттік лизингтік төлемдерді, лизинг мерзімін, лизингтік төлемдер сомасын анықтауда маңызды фактор болып табылады. Ол өз кезегінде лизингтің мәмлениң тиімділігін анықтайды. Егер лизингтік келісім-шарттың параметрлері анықталған болса, онда лизингтің тиімділігіне кәсіпорынның рентабельділігінің әсері қарастырылмайды. Бұл жағдайда лизинг тиімділігін анықтайтын үш факторды ескеруге болады [2]:

1. Салық салу, яғни, инвестициялық үрдісті белсендіру үшін лизингтік мәмле қатысушыларына салық жеңілдіктерін тікелей және жанама ұсынуды қарастырады.

2. Ақшаның уақытша құны.

3. Девальвация.

Лизингтің тиімділігін анықтау процесі кезеңдер арқылы іске асады. Алғашқы кезеңде лизинг пен несие кезінде таза табысты анықтау үшін лизинг алушының салық салымдарын ескере отырып, ақша ағымдарын үлгілейміз. Бұл кезде барлық салыстыру мерзіміндегі барлық ақша ағымдары қарастырылады.

Екінші кезеңде жобаның әрбір қадамындағы ақша ағымының қалдығы қарастырылады.

Лизинг пен несиеле шығындар әр түрлі көздерден құралады.

Несиеде кәсіпорын түсім (Т) алады және өнім өндірісі бойынша шығындарды (Ш) өтейді. Алынған несиеле (Н) арқылы кәсіпорын мүлік (М) сатып алады. Ол кәсіпорынның балансында есептеледі. Бұл мүлікке амортизациялық аударымдар (А) бар нормаларға сай есептеледі және шығындар құрамына енеді де, салық салынатын пайданы азайтады. Содан кейін мүліктің қалдық құнынан мүлік салығы (МС) алынады. Мүлік салығы пайда салығына қарағанда салық салынатын базаны азайтады. Несиелік ресурстарды пайдаланғаны үшін кәсіпорын пайыз (Н%) төлейді. Пайызды төлеу мен несиені өтеу (H^0) көздері болып кәсіпорынның салық төлемдерінен қалған амортизациялық аударымдар мен меншік қаражаттары табылады.

Кәсіпорын мәмлени іске асырғанда келесі шығындарды есепке алу керек:

– негізгі қызмет шығындары (Ш);

– сатып алынатын мүлік төлемі (M_H);

– несиеле бойынша пайыздық төлем (Н%);

– мүлік салығы (МС);

– табыс салығы төлемі: $(T - Ш - M - A) \times \% \text{табыс}$.

Түскен түсімге (Т) қосымша құн салығы ($КҚС_T$) салынады. Негізгі қызмет шығындары (Ш) мен мүлікті сатып алу құнына (М) немесе жабдықтаушыларға төленетін төлемге қосымша құн салығы салынады ($КҚС_{ШН}$). $КҚС_T$ пен $КҚС_{ШН}$ айырмашылығы бюджетке төленеді ($КҚС_{БН}$).

Сонымен, кәсіпорынға түсім түседі, шығындарын өтейді және ақша қаражаттары (AA_H) қалады.

$$TT_H = T - Ш - МС - (T - Ш - МС - A) \times \% \text{табыс} - Н\% - M_H + (H - H^0) + (КҚС_T - КҚС_{ШН} - КҚС_{БН}). \quad (1)$$

Лизинг шартында кәсіпорын лизинг кезінде түсім алады (Т) және өнімді өндіру бойынша шығын (Ш) шығарады. Лизингтік компания меншік қаражаттары мен тартылған қаражаттар есебіне мүлікті алып, оны лизинг алушыға белгілі бір мерзімге лизингке береді. Көп жағдайларда лизинг мүлкі лизинг алушыны балансында емес, лизинг берушінің балансында есепке алыну керек. $КҚС$ -сыз толық мөлшердегі лизингтік төлемдер лизинг алушының шығындарына жатады. Лизинг алушы мүлік салығын төлемейді және амортизациялық аударымдарды қарастырмайды. Оны лизинг беруші лизингтік төлемдер құрамына енгізеді.

Лизинг алушы үшін лизингтік төлемдер (L) бір уақытта өнімнің өзіндік құнына енетін шығындар және мүлікті сатып алуға бағытталған қаражаттар болып есептеледі. Сонымен, лизинг алушыда лизинг мүлкі оны сатып алу үшін қолданатын қажетті қорды қалыптастырады.

Түскен түсімге (T) қосымша құн салығы ($КҚС_T$) салынады. Негізгі қызмет шығындары ($Ш$) мен мүлікті сатып алу құнына (M) қосымша құн салығы салынады ($КҚС_{ШЛ}$). $КҚС_T$ пен $КҚС_{ШЛ}$ айырмашылығы бюджетке төленеді ($КҚС_{БЛ}$). Сонымен, кәсіпорынға түсім түседі, шығындарын өтейді және ақша қаражаттары (AA_L) қалады.

$$TT_L = T - Ш - L - (T - Ш - L) \times \% \text{ табыс} + (КҚС_T - КҚС_{ШЛ} - КҚС_{БЛ}). \quad (2)$$

Лизинг пен несиені салыстыру тиімділігін анықтаудың бірінші кезеңінде несиені барлық салыстыру мерзіміндегі шығындардың қосындысы бойынша есептеледі. Бұл жағдайда алынған несиені сомасы мен өтелген несиені сомасына тең болады.

Лизинг алушы үшін лизингтің тиімділігі кәсіпорынның несиені және лизинг шартындағы таза табыстарының (2), (3) формула айырмашылығымен есептеледі. Егер лизинг несиені қарағанда тиімді болса, онда $TT_L > TT_H$ болады. Сонымен, тиімділік екі формуланың айырмашылығымен анықталады, яғни:

$$TT_L - TT_H = M_H + H\% + MC - (A + MC) \times \% \text{ табыс} - L + L \times \% \text{ пайда}. \quad (3)$$

Мұндағы $(A + MC) \times \% \text{ табыс}$ — несиені шартында шығындар құрамына амортизациялық аударымдар мен мүлік салығын енгізу есебінен табыс салығынан үнемдеу; $L \times \% \text{ табыс}$ — лизинг шартында шығындар құрамына лизингтік төлемдерді енгізу есебінен табыс салығынан үнемдеу.

Кез келген операцияның тиімділігін дәл анықтау үшін компанияның ақша ағымын үлгілеу қажет. Тәжірибеде лизингтік мәмлени алдын ала қарастырған кезде барлық факторларды қарастыру мүмкін емес, сондықтан алдын ала үлгілеу әдістерінің қарапайым түрлерін қолданған жөн. Сондай әдістердің біреуін қарастырып кетейік.

2. *Шығындарды есепке алу және таза табысты анықтау әдісі.* Инвестиция салынған мүлікпен ғана байланысты шығындар ескеріледі. Кәсіпорынның түсімі мен барлық шығыстарын есепке алмағандықтан, бұл әдіс дәлірек нәтижелер береді. Сонымен бірге бұл әдіс алдын ала есептеулерді жасау үшін ыңғайлы болып табылады. Бұл әдіспен жұмыс жасау үшін алынып отырған мүлік туралы ақпарат пен лизинг алушының салық аударымдарын білу жеткілікті [3].

Мәмлени іске асыру шарты жоғарыда қарастырылған әдістен алынды. ҚҚС мөлшері лизинг тиімділігіне әсер етпейді.

Несие шартында алынатын мүлік бойынша төмендегі шығындар енеді:

- мүлік төлемі (M_H);
- несиені бойынша пайыздық төлем ($H\%$);
- мүлік салығы (MC).

Сонымен бірге несиені шартында шығындар құрамына амортизациялық аударымдар мен мүлік салығын енгізу есебінен табыс салығынан үнемдеу ($(A + MC) \times \% \text{ табыс}$) енеді. Нәтижесінде несиені шығындарын төмендегі формуламен аламыз:

$$\text{Несие шығындары} = M_H + H\% + MC - (A + MC) \times \% \text{ табыс}. \quad (4)$$

Лизинг шартында лизинг алушы лизингтік компанияға лизингтік төлемдер (L) төлейді және оны шығындар құрамына енгізеді де, лизинг болмаған жағдайда төленетін табыс салығын азайтады ($L \times \% \text{ табыс}$). Нәтижесінде лизинг шығындары төмендегідей анықталады:

$$\text{Лизинг шығындары} = L - L \times \% \text{ табыс}. \quad (5)$$

Қаржылық лизингтің тиімділігі несиені мен лизинг шартындағы шығындардың айырмасымен анықталады (5, 6-формула), яғни

$$TT \text{ тиімділігі} = M_H + H\% + MC - (A + MC) \times \% \text{ табыс} - L + L \times \% \text{ табыс} . \quad (6)$$

Жоғарыда келтірілген (4) және (7) формулаларды салыстыра отыра, аталмыш әдістер ұқсас болып келетіндіктен, олардың ұқсастығын «А.Асылбеков» ЖШС мысалында қарастырып кетейік. «А.Асылбеков» ЖШС Қарағанды облысы Осакаров ауданында кәсіпкерлік қызметпен айналысатын ауыл шаруашылық кәсіпорыны болып табылады. Негізгі кәсібі: егін шаруашылығы. Бұл кәсіпорын 2011 жылы «ҚазАгроҚаржы» АҚ арқылы құны 100 000 АҚШ долл., немесе 14 700 000 тг, болатын 18 сепкішті лизингке алған. Осы мәліметтер негізінде қаржылық лизингтің тиімділігін есептейік (2, 3-кестелер).

2 - кесте

«Ақша ағымын модельдеу және таза табысты анықтау» әдісі арқылы есептеу, АҚШ долл.

| № | Көрсеткіштер | Қаржыландыру тәсілі | |
|----|---|---------------------|---------------|
| | Қаражаттардың түсімі | несие | лизинг |
| 1 | Түсім (Т) | 280 000 | 280 000 |
| 2 | Алынған несиені (Н) | 112 000 | 0 |
| 3 | Қосымша құн салығы (ҚҚС _Т) | 33 600 | 33 600 |
| 4 | <i>Түскен қаражаттар, барлығы</i> | <i>425600</i> | <i>313600</i> |
| 5 | Қаражаттардың шығыны: | | |
| 6 | Негізгі қызмет шығындары (Ш) | 110 000 | 110 000 |
| 7 | Мүлік салығы (МС) | 5334 | 0 |
| 8 | Лизингтік төлемдер (Л) | 0 | 129300 |
| 9 | Табыс салығы | 31520 | 9768 |
| 10 | Несие бойынша пайыздық төлем (Н%) | 29280 | 0 |
| 11 | Сатып алынатын мүлік төлемі (М _Н) | 100 000 | |
| 12 | Несие өтеу (Н ⁰) | 112000 | |
| 13 | Жабдықтаушыларға төленетін ҚҚС (ҚҚС _{ШН}) | 26880 | 31920 |
| 14 | Бюджетке төленетін ҚҚС (ҚҚС _{БН}) | 6720 | 1680 |
| 15 | <i>Қаражаттар шығыны, барлығы</i> | <i>421734</i> | <i>282668</i> |
| 17 | <i>Таза табыс (ТТ), барлығы</i> | <i>3866</i> | <i>30932</i> |
| 18 | <i>ТТ бойынша лизинг тиімділігі</i> | | <i>27066</i> |
| 19 | <i>Соның ішінде мүліктің құнынан пайызбен (ҚҚС-пен)</i> | | <i>24,2 %</i> |

ҚҚС 12000 АҚШ долл. құрайды. Амортизациялық аударымдар мөлшері жылына 11,1% құрайды, яғни амортизацияның мұндай мөлшерлемесінде амортизация мерзімі 9 жылға тең. Жеделдетілген амортизация нормасы коэффициенті 3 тең болса, лизинг мерзімі 3 жыл болады. Лизинг пен несиені шарттарына салыстыру жүргізейік.

Несие шартында алынған мүлік кәсіпорын балансында есептеледі. Баланстық құны 100 000 АҚШ долл. тең. Салыстыру мерзімінде амортизация нормасы 33 333 АҚШ долл. және мүліктің қалдық құнынан жылына 2% деп есептегенде мүлік салығы 5334 АҚШ долл. тең. Салыстыру мерзімінің соңына мүліктің қалдық құны 66 667 АҚШ долл. құрайды.

Мәмлени іске асыру үшін 3 жылға, негізгі қарыз тоқсан сайын өтеліп отыратын және жылына 15% мөлшерлемесімен 120 000 АҚШ долл. несиені тартылды. 3 жылға несиені бойынша пайыздық сомасы 29280 АҚШ долл. Ал лизингтік төлемдер сомасы ҚҚС-сыз 15 000 АҚШ долл., ҚҚС-пен 16 800 АҚШ долл. болсын.

Есептеуде лизинг алушының табыс салығы мөлшерлемесі 24% құрады және басқа да шығындар әдісті қарапайым ету үшін қарастырылмады. Жоғарыда қарастырылғандарды ескере отырып, екі әдіс бойынша лизингтің тиімділігін есептеп кетейік. Қорытындылай келе, жасалған есептеулер негізінде екі жоғарыда аталып кеткен әдістер бірдей нәтиже берді. Толығырақ тоқталатын болсақ, таза табыс бойынша есептелген лизинг тиімділігі екі жағдайда да 27066 АҚШ долл. құрады. Кәсіпорындар үшін лизингтік қатынастардың тиімділігі арта түсті деуге болады.

«Шығындарды есепке алу және таза табысты анықтау» әдісі, АҚШ долл.

| № | Көрсеткіштер | Қаржыландыру тәсілі | |
|---|--|---------------------|---------|
| | | несие | лизинг |
| 1 | Қаражаттардың шығыны: | | |
| 2 | Лизингтік төлемдер (Л) | 0 | 129 300 |
| 3 | Сатып алынатын мүлік төлемі (М _н) | 100 000 | |
| 4 | Мүлік салығы (МС) | 5334 | |
| 5 | Несие бойынша пайыздық төлем (Н%) | 29280 | 0 |
| 6 | Табыс салығынан үнемдеу | -1348 | 31032 |
| 7 | Қаражаттар шығыны, барлығы | 133266 | 160332 |
| 8 | ТТ бойынша лизинг тиімділігі | | 27066 |
| 9 | Соның ішінде мүліктің құнынан пайызбен (ҚҚС-пен) | | 24,2 % |

Ескерту. Автор әзірлеген.

2003 жылдан бастап Қарағанды облысының егін жинайтын комбайндарының негізгі жабдықтаушысы Ростов-на-Дону қаласынан «Ростсельмаш» ЖШҚ және Красноярск қаласынан «Красноярский комбайновый завод» ААҚ зауыттары болған. Ал қазіргі таңда ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің қолында «Дон-1500А, Б», СК-5 «Нива», «Есиль», «НАН» и «Енисей»-1200–01,12 маркалы комбайндар жұмыс істейді. Бұған қарамастан, 2006 жылдан бастап қарағандылық ауыл шаруашылық тауар өндірушілер несиені негізінде АҚШ, Алмания, Канада және тағы басқа батыс мемлекеттерінен техниканы лизингке алуда. Шетел компанияларының артықшылығы олар негізгі және қосымша бұйымдардың кең ассортиментін ұсынуда, сонымен қатар операторға ыңғайлы және қауіпсіз жұмыс істеуге барлық жағдай жасаған.

Комбайнды таңдауда егін жинау барысында олардың тиімділігінің салыстырмалы талдаудың көрсеткіші негіз бола алады. Импортталған шетел техникалары тәжірибе жүзінде өзінің тиімділігін аймақта ақтай алмай отыр. Елімізде дәнді-дақылдардың өнімі 19–22 ц/га, ал батыс елдерде 27–30 ц/га негізінде өнім алған жағдайда ғана тиімділікке кепілдеме бере алады. Бұл жайтты сондай-ақ ғылыми зерттеу институттарының зерттеулері толығымен дәлелдеп отыр.

Егін жинаушы комбайндар нарығын толығымен қарастыруда екінші реттік нарықты қоса қарастыру қажет. Бұл нарықта қолданылған комбайндар өте төмен бағамен сатылады және ол сатып алушыға өте тиімді болып табылады. Сондай-ақ сатушылар ресейлік өніммен қатар шетел комбайндарын ұсынады, олардың арасында 40 мың долларға «Нива» және «Дон-1500/1200» комбайндары да бар. Бірнеше партия машинаны сатып алу туралы шарт жасасқанда, оған 5–10 % жеңілдік жасалады. Бұрын-соңды қолдануда болған комбайндарды сатуға арналған мамандандырылған фирмалар сатып алушыларға техниканы сату алдындағы және сатудан кейінгі сервистік қызметпен қамтамасыздандырады. Астық өндірушілердің қаржылық жағдайының төмен болуы бұндай екінші ретті нарыққа сұраныс жоғары болатынына күмән жоқ.

Отандық нарықта тракторлар нарығын зерттей келе, оның өскенін байқауға болады. Қазіргі таңда бірдей параметрлі отандық және шетелдік тракторлар ұсынысы нарықта көп болып отыр. Отандық және ТМД мемлекеттерінің батыс компаниялардан артықшылығы олардың құны төмен болуда. Бірақ шетел өндірушілердің бағасы жоғары болғанымен, олардың сапасы өте жоғары болып табылады. Мемлекетаралық деңгейдегі жасалатын шарттан кейін импорттық техникаларды несиені негізінде алуға мүмкіндік болғанда бұл нарықта бәсекенің өсуі күтілуде. Жоғарыда аталып кеткен екінші ретті нарық сатып алушыларға 20–65 % арзан тракторлар ұсынады, бірақ қажетті қызмет көрсету базасының болмауынан бұл нарық баяу дамуда. Соңғы жылдары Қарағанды облысы ауыл шаруашылық нарығында акционерлік қоғамдар, біріккен кәсіпорындар, шетел инвестициясы бар кәсіпорындар, жеке меншік кооперативтер, фермерлік шаруашылықтар типтес сатып алушылардың жаңа бағыттары пайда болуда. Бұндай нарық түрінің өсуі шағын тракторлар мен орташа қуаттылығы 50–120 кг/с болатын нарықтың жаңа түрінің пайда болуына негіз болып отыр. Шағын бизнесті және фермерлікті қолдау үшін әр түрлі халықаралық қорлардың пайда болуы шаруашылықтарға несиені арқылы жаңа техника алуға мүмкіндік туып отыр. Бірақ бұл ішкі нарықтағы «сұраныс — ұсыныс» деңгейіне әсер ете алмайды.

Сонымен, Қарағанды облысының ауыл шаруашылығы техника нарығын зерттей келе, соңғы уақытта ауыл шаруашылық техникасы паркінің қысқаруы аграрлық саладағы дамудың бәсеңдеуіне

әкеліп, қолда бар ауыл шаруашылық техникасының ескіріп, олардың қолдануға жарамсыздығы анықталды. Бұл теріс үдерістер техникамен қамтамасыздандыру деңгейінде, тозу деңгейі мен жүктеменің артуына, қолдану тиімділігінің төмендеуіне әкеліп соқты. Аграрлық саладағы материалдық-техникалық базаның ескіруі ауыл шаруашылық техникасына деген сұранысты үлкейтіп отыр, сонымен қатар осы тауар нарығының сегментінің дамуына әкелуде. Айтылған сұранысты қанағаттандыруда сатып алушылардың қазіргі таңда төлем қабілеттіліктерінің төмен болуымен байланысты іске асыра алмауда. Мемлекет тарапынан көрсетіліп жатқан қолдау мен шаруашылықтардың табысының өсуі негізінде ауыл шаруашылықты қажетті техникамен, тракторлармен, комбайндармен сандық және сапалық түрде қамтамасыздандырып келуде.

Әдебиеттер тізімі

1. Киркоров А. Методы определения эффективности финансового лизинга по сравнению с кредитом // Лизинг-ревью. — 2000. — № 5, 6. — С. 30–38.
2. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. — М., 1995. — 345 с.
3. Горемыкин В.А. Экономика лизингового процесса. — М., 1998. — 432 с.

УДК 274.16

Рынок аудиторских услуг и факторы, определяющие его развитие

Тусибаева Г.С.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, Астана

Мақалада Қазақстан Республикасының нарығындағы аудиторлық қызметтің ерекшеліктері, сонымен қатар оның негізгі қатысушылары қарастырылған. Аудиторлық қызметті жүргізудің қажеттілігі туралы шешімді қабылдау мен аудиторлық нарықтағы субъектілердің өзара байланыс процесіне ұсыныс пен сұраныс факторлары әсер ететіні ескерілген. Аудиторлық қызметтің сапасын ашып қарастыруға көңіл бөлінген. Аудит кәсіпкерлік түрі болып табылатынына күмән келтірілмейді және қоғамдық маңызды сипатта болады. Аудиторлық қызмет нарығында негізгі қатысушы болып субъектінің ұсынысы мен сұранысы табылады. Аудиторлық тексерудің нәтижелерін пайдаланушылар ұйымдардың және кәсіпорындардың жетекшілері болып табылады: инвесторлар; кредиторлар; кәсіпорынның құрылтайшылары; сатып алушылар мен жабдықтаушылар; мемлекеттік бақылаушы ұйымдар; басқа да қызығушылық танытқан тұлғалар. Аудиторлық компаниялардың қызметіне бақылау мемлекетпен және кәсіби аудиторлық ұйыммен жүзеге асырылады.

Special characteristics of the market of audit services in the Republic of Kazakhstan as well as its main participants are considered in the scientific article. It is not called in question that audit is a kind of business and has socially significant character. The basic participants of the market of auditor services are subjects of supply and demand. Users of results of auditor checks are heads of the enterprises and the organizations; investors; creditors; founders of the enterprise; suppliers and buyers; the state supervising bodies; other interested persons. It is noted that factors of demand and supply affect (or influence) the process of interaction of subjects of audit market and the process of decision-making on necessity of conducting auditing. An attention is given to the detection of the quality of an auditor's work. Control over activity of the auditor companies is carried out by the state and the professional auditor organizations.

В настоящий момент аудит в Республике Казахстан сформировался и является самостоятельным видом деятельности, при этом наличие разрешенных сопутствующих услуг в деятельности аудиторских организаций практически не меняет общую картину.

1. Деятельность носит общественно значимый характер, так как она подтверждает достоверность деятельности экономических субъектов. Эта особенность аудита заключается в том, что хотя выбор аудиторской организации и оплата оказываемых ею услуг осуществляются на коммерческой основе в рамках гражданско-правового договора, т.е. опосредуются частноправовой формой, по своим целям, предназначению и функциям обязательный аудит проводится в интересах неопределенного круга лиц

и государства, т.е. в общественном интересе. Отношения, возникающие в ходе обязательной аудиторской проверки, в значительной мере имеют публично-правовой характер.

2. Аудит является видом предпринимательства, так как услуги осуществляются на возмездных началах и оплачиваются заказчиками.

3. Предприятия, осуществляющие аудиторскую деятельность, должны регистрироваться в специальном порядке, определяемом законом. Данные субъекты создаются специально и исключительно для осуществления аудиторской деятельности, не могут заниматься никакой иной предпринимательской деятельностью. Иными словами, не допускается объединение аудиторской с иными видами предпринимательской деятельности. Исключительность аудиторской деятельности необходима с целью выделения из общих хозяйствующих субъектов специальной группы, осуществляющей аудит на профессиональной основе и профессиональном уровне, при этом отвечающей принципу независимости, а также обеспечения государственного контроля за этой группой субъектов.

4. Законодательство предъявляет требования к определенному уровню профессионализма специалистов, достигаемому и поддерживаемому подготовкой и аттестацией. Сформирована система регулирования аудиторской деятельности.

5. Для данного вида деятельности характерна однородность основной продукции (аудиторской услуги), близость технологических процессов получения этой продукции.

Основными участниками рынка аудиторских услуг являются субъекты спроса и предложения. Субъектами правоотношений, возникающих в сфере осуществления аудиторской деятельности, являются аудируемые лица и лица, оказывающие аудиторские услуги. К аудируемым лицам относятся юридические лица и индивидуальные предприниматели, финансовая отчетность которых согласно действующему законодательству должна подтверждаться заключением независимого аудитора, и другие лица, принявшие решение о проведении аудиторской проверки своей отчетности, даже если в отношении них не применяется правило об обязательном аудите.

Согласно Закону Республики Казахстан от 20 ноября 1998 г. № 304-І «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.07.2011 г.) к подлежащим обязательному аудиту относятся следующие субъекты хозяйствования:

- акционерные общества;
- государственные предприятия на праве хозяйственного ведения с наблюдательным советом в сферах образования и здравоохранения;
- страховые (перестраховочные) организации, страховые холдинги и организации, в которых страховая (перестраховочная) организация и (или) страховой холдинг являются крупными участниками, страховой брокер;
- накопительные пенсионные фонды и организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами;
- крупные участники открытого накопительного пенсионного фонда, а также юридические лица, в которых открытый накопительный пенсионный фонд имеет значительное участие;
- недропользователи;
- банки, банковские холдинги и организации, в которых банк и (или) банковский холдинг являются крупными участниками;
- субъекты естественной монополии, за исключением субъектов естественной монополии малой мощности;
- организации гражданской авиации, за исключением авиакомпаний, осуществляющих авиационные работы по перечню, определяемому Правительством Республики Казахстан;
- хлебоприемные предприятия;
- фонд гарантирования страховых выплат;
- юридические лица Республики Казахстан, заключившие контракт на осуществление инвестиций, предусматривающий инвестиционные преференции;
- хлопкоперерабатывающие организации;
- застройщики и проектные компании в соответствии с Законом Республики Казахстан «О долевом участии в жилищном строительстве» [1].

Пользователями результатов аудиторских проверок являются руководители предприятий и организаций, заинтересованные в получении достоверной информации о состоянии предприятия; инвесторы, которые нуждаются в объективной информации о финансовой устойчивости и доходности

аудируемого предприятия; кредиторы, получающие из аудиторского заключения информацию о возвратности предоставляемых кредитов и займов; учредители предприятия, контролирующие законность и адекватность деятельности менеджмента; поставщики и покупатели, требующие гарантий соблюдения договорных обязательств; государственные контролирующие органы, следящие за законностью деятельности предприятия; другие заинтересованные лица.

Услуги по проведению аудита представляет специалист — независимый аудитор, которым согласно Закону РК «Об аудиторской деятельности» является физическое лицо, аттестованное Квалификационной комиссией по аттестации кандидатов в аудиторы, получившее квалификационное свидетельство о присвоении квалификации «аудитор» [1].

Аудитор вправе осуществлять аудиторскую деятельность в качестве работника аудиторской организации или в качестве лица, привлекаемого аудиторской организацией к работе на основании гражданско-правового договора либо в качестве индивидуального предпринимателя.

Таким образом, можно выделить следующие виды субъектов предложения аудиторских услуг: физические лица — аудиторы-предприниматели без образования юридического лица; аудиторы, занимающиеся профессиональной деятельностью в составе аудиторской компании [2].

Аудиторская организация — коммерческая организация, созданная для осуществления аудиторской деятельности. Аудиторская организация создается в организационно-правовой форме товарищества с ограниченной ответственностью. Численность аудиторов в составе аудиторской организации должна составлять не менее двух человек.

За нарушение законодательства Республики Казахстан об аудиторской деятельности, а также условий договора аудиторы и аудиторские организации несут ответственность в соответствии с законами Республики Казахстан. Взаимодействие аудиторских фирм и аудируемых лиц регламентировано Законом РК «Об аудиторской деятельности». Аудируемое лицо должно создать условия, предоставить всю необходимую для проведения аудиторской проверки информацию и оплатить выполненную работу. В свою очередь аудитор должен в сроки, определенные в договоре, провести аудиторскую проверку и предоставить заказчику аудиторское заключение.

Контроль за деятельностью аудиторских компаний осуществляется государством и профессиональными аудиторскими организациями. Государство влияет на потребление аудиторских услуг, определяя, прежде всего, объекты и условия обязательного аудита, а также круг лиц, которые имеют право заниматься аудиторской деятельностью, условия. К таким государственным органам относится Министерство финансов РК.

Основной задачей Министерства финансов РК является выработка политики в сфере аудиторской деятельности, в соответствии которой выделяют следующие функции [1]:

- издание нормативно-правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность;
- организация разработки и представление на утверждение Правительству РК стандартов аудиторской деятельности;
- организация в установленном законодательством порядке системы аттестации, обучения и повышения квалификации аудиторов в Республике Казахстане;
- контроль за соблюдением аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами стандартов аудиторской деятельности;
- определение объема и разработка порядка представления уполномоченному органу отчетности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов и финансовой отчетности;
- ведение государственных реестров аттестованных аудиторов аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, профессиональных аудиторских объединений и учебно-методических центров, а также предоставление информации, содержащейся в реестрах, всем заинтересованным лицам;
- аккредитация профессиональных аудиторских объединений.

Контроль качества направлен на соблюдение аудиторами и аудиторскими организациями требований стандартов аудита [3].

Видами контроля качества является внутренний и внешний контроль качества.

Внутренний контроль качества осуществляется аудиторской организацией самостоятельно, в соответствии со стандартами аудита. Внешний контроль качества осуществляется профессиональной организацией в отношении своих членов один раз в три года.

Профессиональные организации являются некоммерческими и действуют на основании устава, принимаемого на общем собрании их членов.

Задачами профессиональных организаций являются:

- содействие развитию науки и внедрению передового опыта в области аудита, анализа экономики;
- защита интересов своих членов и оказание помощи в решении аудиторских проблем;
- участие в разработке нормативных актов по аудиту;
- подготовка и повышение квалификации аудиторов;
- осуществление систематического контроля за соблюдением аудиторами и аудиторскими компаниями стандартов аудиторской деятельности и профессиональной этики.

На процесс взаимодействия субъектов аудиторского рынка и принятие решения о необходимости проведения аудиторской проверки оказывают влияние факторы спроса и предложения; физические лица; аудиторы, имеющие статус индивидуальных предпринимателей; аудиторы, занимающиеся профессиональной деятельностью в составе аудиторской компании.

Факторами, определяющими спрос на аудиторскую услугу, являются следующие:

1) законодательная необходимость проведения обязательного аудита. В настоящее время, по мнению потребителей, цель аудита заключается в получении заключения о соответствии финансовой отчетности требованиям законодательства для предъявления контролирующим органам и прочим пользователям и/или определении текущего состояния учета в организации и устранения ошибок в учете;

2) регулярные изменения законодательства в области налогообложения, трудового права, бухгалтерского и налогового учета, антимонопольного, гражданского и иного права. Сложность бухгалтерского учета и налогообложения обуславливает наличие спроса на аудиторские услуги как на инструмент защиты экономических субъектов от давления внешней среды посредством авторитетного представления аудиторской компанией интересов аудируемого лица;

3) доверие к аудиторам. Непосредственное влияние на формирование спроса оказывает фактор доверия заказчика аудитору. Возможное недоверие заказчика к аудиторским услугам может быть обусловлено как нерегулируемостью ответственности аудитора перед заказчиком за негативные экономические последствия, так и случаями некачественного оказания аудиторских услуг;

4) экономическое развитие отраслей потенциальных клиентов. Основными экономическими факторами, влияющими на аудиторскую фирму, являются: развитие отрасли предприятия изучаемого сегмента; изменение условий конкуренции; изменение спроса на определенные виды товаров и услуг; изменение темпов инфляции. Формирование спроса на аудиторские услуги зависит от уровня деловой активности. Количество и отраслевой состав субъектов спроса определяет требования к составу и ассортименту услуги;

5) общественное мнение о деятельности предприятия. Положительное общественное мнение должно способствовать укреплению конкурентных позиций на рынке.

К факторам микросреды могут относиться: изменение размера экономических субъектов; изменение их вида деятельности; изменение формы собственности; смена собственника; необходимость в инвесторе; подтверждение порядочности в отношениях с партнерами; неуверенность в правильности учета в условиях периодических изменений законодательства и т.д.

К факторам, влияющим на предложение, относятся:

1) законодательные ограничения, которые можно подразделить на:

- изменения законодательства в области предоставления прав в области ведения аудиторской деятельности;
- изменение критериев проведения обязательного аудита;
- регламентация и упорядочение процесса оказания аудиторских услуг;
- ограничения, направленные на защиту прав клиентов от некачественного оказания аудиторских услуг;

2) технологические факторы, к которым относятся:

- введение новых стандартов аудиторской деятельности. Данный фактор стимулирует аудиторские компании следить за новейшими разработками в области аудита;
- усовершенствование вычислительной техники и введение программных комплексов. Аудиторским компаниям необходимо применять современную вычислительную технику, программные

комплексы при проведении аудиторских проверок и предоставлении смежных услуг, так как использование данных научно-технических разработок дает компаниям дополнительные возможности, такие как сокращение времени выполнения работ, повышение качества проведения проверок, предоставление новых смежных услуг по аудиту и консалтингу. В случае же игнорирования новых разработок у компании может появиться угроза потери прибыли и доли рынка, так как использование данных разработок конкурентами позволит им вырваться вперед за счет снижения цен на предоставляемые услуги;

3) экономические факторы, среди которых:

- уровень конкуренции. Предложение на рынке аудиторских услуг ограничивается высоким уровнем конкуренции со стороны как иностранных, так и крупных отечественных компаний. Влияние данного фактора сказывается на стремлении аудиторов сформировать, поддерживать и продвигать свою репутацию как надежных, ответственных аудиторов. Также данный фактор оказывает влияние на способность аудиторской компании предоставить клиенту полный список сопутствующих аудиту услуг.

Такие факторы, как: изменение количества предприятий — потенциальных клиентов; развитие отраслей народного хозяйства; изменение спроса на определенные виды сопутствующих аудиту услуг изменяют количество заказов.

К факторам микросреды, влияющим на спектр оказываемых аудиторских услуг, можно отнести: изменение количества аттестованных и прочих специалистов; наличие прав на оказание услуг; изменение имиджа компании; уровень автоматизации процесса оказания аудиторских услуг; партнерство с другими аудиторскими компаниями; участие в саморегулируемых профессиональных объединениях; наличие собственных методик аудита и т.д.

Аудиторские компании, предлагающие свои услуги в Казахстане, можно разделить на три группы: «Большая четверка» («PriceWaterhouseCoopers», «Deloitte», «Ernst&Young», «KPMG») и другие крупные западные компании; несколько десятков крупных отечественных фирм с численностью свыше 30 человек; несколько тысяч небольших отечественных фирм.

Потребность в услугах аудиторов возникла в связи с обособлением интересов тех, кто непосредственно занимается управлением предприятия, и тех, кто вкладывает средства в его деятельность, а также государства как потребителя информации о результатах деятельности предприятий [4].

Поскольку оказание аудиторских услуг в своем развитии проходит разные стадии и переходит от индивидуальных методов оказания услуг к массовым, то возникает противоречие между требованиями коллективной работы, соблюдения официальных стандартов, с одной стороны, и стремлением к творческой самореализации, индивидуальному подходу — с другой.

Два указанных начала могут находиться в разных пропорциях, в зависимости от стадии развития рынка. В кризисных, неустойчивых экономических ситуациях преобладает использование интуиции, новаторских подходов, допущение определенного риска. Данная ситуация была характерна для рынка аудита в Казахстане на первоначальной стадии развития.

В то же время стабильная экономическая ситуация предполагает использование стандартных, выверенных, стандартизированных на уровне законодательства или внутренних правил компании процедур, что характерно для Запада и в настоящий момент для России.

Несмотря на переход национальных компаний к стандартам ведения аудиторских проверок, принятым в развитых странах, современные западные компании сохраняют некоторые преимущества перед национальными, равно как имеют и некоторые недостатки.

Преимущества:

- международный авторитет;
- инновация зарубежного опыта;
- новая постановка задач, новые решения;
- известность торговой марки;
- новая деловая и общая культура;
- подготовка к выходу на зарубежных партнеров и получение иностранных инвестиций;
- хорошее владение методикой аудита: максимально глубокая проработка теории, соответствие международным стандартам и значительный практический опыт выполнения услуг;
- качественное юридическое и документальное сопровождение консультационного проекта: подробные отчеты, калькуляция стоимости услуг с предоставлением их клиенту.

Недостатки:

- высокая стоимость услуг при сопоставимом качестве;
- высокие требования к организации и предварительной подготовке клиента;
- прямой перенос зарубежного опыта, без учета специфики национального бизнеса;
- максимальное применение «домашних заготовок»;
- языковой барьер и затрудненные коммуникации в силу культурных различий;
- высокие требования к бытовым условиям (проживание, питание, транспорт и т.д.);
- широкое использование неквалифицированных стажеров.

Процесс предоставления аудиторской услуги включает следующие этапы:

1) постановка цели аудиторской услуги (выражение мнения о достоверности учета и отчетности, проверка бухгалтерского и налогового учета и т.д.) и заключение договора на его проведение;

2) проведение аудита. Во время аудита информация, относящаяся к целям, области и критериям аудита, включая информацию, касающуюся взаимодействия между подразделениями, деятельности и процессов, должна быть собрана путем необходимых выборок и верифицирована. Для обобщения выводов полученная информация сопоставляется с критериями аудита. Выводы аудита указывают на соответствие или несоответствие критериям;

3) подготовка и выдача заключения. В ходе данного этапа рассматриваются выводы аудита и соответствующая информация, согласовываются заключения по результатам аудита;

4) разработка рекомендаций. Если это определено целями аудита, то на основе выводов аудита подготавливаются рекомендации, которые могут добавить ценность аудиту, учитывая опыт аудиторов.

Важное экономическое и социальное значение имеет рост качества аудита.

Качество аудиторской услуги определяется следующими факторами:

- законодательные требования приобретения услуги;
- изменения в законодательстве;
- развитие рынка;
- темпы инфляции;
- общественное мнение об услуге;
- неуверенность в правильности учета;
- длительность проведения услуг;
- наличие доступной системы сбыта;
- доход потребителя;
- стоимость оказания услуги;
- требования третьих лиц;
- итоговое влияние фактора.

Качество работы аудитора зависит от следующих обстоятельств:

- квалификации аудиторов;
- опыт работы аудитора и аудиторской организации на рынке аудиторских услуг, в том числе в конкретной области аудита;
- конкуренция на рынке аудиторских услуг;
- контроль за качеством аудита;
- установление ответственности за некачественное проведение аудиторских услуг.

Аудиторы должны обладать современными знаниями в области права и бухгалтерского учета, составления финансовой отчетности, финансов предприятий, налогообложения физических и юридических лиц. Профессиональный уровень аудитора должен поддерживаться и развиваться, поскольку развиваются общественные отношения, появляются новые виды деятельности, изменяется законодательство.

В связи с этим важное значение приобретает организация системы обучения и профессиональной подготовки аудитора, аттестации уровня профессиональных знаний, повышения квалификации специалиста, а также опыт практической деятельности аудитора в своей профессии. Отечественная и мировая практика показывает, что важнейшим элементом обеспечения качества являются действенный контроль, который включает не только проверку выполнения требований законодателя в отношении профессиональных участников, их аттестации, соблюдения ими законодательных требований

и условий, но и обязательных правил, содержащихся в стандартах аудиторской деятельности и применяемых аудиторами в своей работе. При этом контроль должен сочетать в себе элементы государственного и общественного контроля [5].

Законодательство об аудите предусматривает определенные гарантии, направленные на обеспечение качества аудиторских услуг, к которым относятся: аттестация аудиторов, организация их обучения и повышения квалификации, введение конкурсов для заключения договоров проведения обязательного аудита и страхование ответственности за нарушение договорных обязательств, установление единых требований к проведению аудиторской проверки, система контроля за качеством аудита.

Сформулированные положения представляются принципиально важными: по сути, это гарантии, предоставляемые государством для надлежащего осуществления субъективного права.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года № 304-І. Об аудиторской деятельности (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.07.2011 г.) // www.audit.kz
2. Ажибаева З.Н. Аудит: Учебник. — Алматы: Экономика, 2004. — 527 с.
3. Нурсеитов Э.О. Аудит: Краткое руководство. — Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2011. — 236 с.
4. Ержанов М.С. Аудит-1. Учебник. — Алматы: Бастау, 2005. — 382 с.
5. Абленов Д.О. Профессиональный аудит: Учеб. пособие. — Алматы: Экономика, 2008. — 557 с.

УДК 336.14(1–87)

Зарубежный опыт формирования межбюджетных отношений

Комекбаева Л.С., Байсбай Е.М.

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Мақалада бюджеттік жүйенің жұмыс істеуі мен құрылысының шетелдік тәжірибесі баяндалған және әр түрлі деңгейдегі бюджеттер арасындағы қатынас моделінің қалыптасуының халықаралық тәжірибесі қарастырылған. Авторлар федеративтік және унитарлық мемлекеттердегі қалыптасқан бюджетаралық қатынастардың қазіргі модельдердің ерекшеліктерін ашып көрсетеді. Әр дәрежелі бюджеттердің функцияларын, табысты үлестіру мөлшерлерін, салық салуды реттеудегі жергілікті бюджеттердің құзыреттерін келтіреді. Сондай-ақ шетел тәжірибесін және оны қазіргі замандағы Қазақстанда қолдану мүмкіндігін сараптайды.

The article deals with foreign experience in the construction and operation of the budget system, studied international practice in the formation of a model of relations between budgets of different levels. The article reveals the features of existing models of intergovernmental relations in federal and unitary states. Functions are given budgets of various levels of income distribution norms, the powers of local budgets to regulate taxation, etc. The author analyzes the international experience and the possibility of its application in modern Kazakhstan.

Основными целями формирования системы межбюджетных отношений в республике должны выступать финансовая самодостаточность регионов; снижение количества субвенциарных регионов; сокращение встречных финансовых потоков между уровнями бюджетов; обеспечение максимально возможного выравнивания уровня социально-экономического развития территорий; гарантирование всем гражданам, независимо от места их проживания, минимума бюджетной обеспеченности. Для начала необходимо изучить практику других стран при формировании модели отношений между бюджетами разных уровней.

27 января Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев в своем очередном Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация — главный вектор развития Казахстана» определил дальнейший главный вектор развития Казахстана в ближайшем десятилетии. Как следует из Послания, новый этап казахстанского пути — это новые задачи укрепления экономики, повышения благосостояния народа. Казахстану жизненно важно найти оптимальный баланс между экономиче-

скими успехами и обеспечением общественных благ. Как подчеркнул Президент, в современном мире это коренной вопрос социально-экономической модернизации.

В осуществлении этой актуальной задачи Президент обозначил 10 ключевых направлений работы, воплощение которых приведёт Казахстан в группу государств с наиболее высоким качеством жизни. И одним из важных акцентов делается на региональном развитии республики в целом. Нужно усиливать отдельные регионы, чтобы каждый регион специализировался на определенных отраслях. Сильный Казахстан — это, прежде всего, сильные регионы. Правительству поручено разработать целостную программу развития моногородов. В перспективных ареалах экономического роста в первую очередь должны строиться новые заводы, создаваться индустриальные рабочие места, социальная инфраструктура. Отдельный вопрос — развитие малых городов [1].

Международный опыт показывает, что существующие модели межбюджетных отношений можно условно подразделить на 3 основных типа: китайская модель; американская модель; германская модель.

В США наблюдается классический бюджетный федерализм. Федерация, штаты и муниципалитеты имеют собственные «непересекающиеся» налоги и даже автономные налоговые службы. Отчислений от федеральных налогов в бюджеты штатов нет. Абсолютная самостоятельность штатов в части формирования доходных статей бюджетов такова: можно повышать ставки, вводить новые виды налогов или выпускать облигации. Единственное условие — нельзя просить средства из центра. Финансовая помощь распределяется в основном в виде целевых субвенций, цели на которые определяются, исходя из общенациональных приоритетов.

В Соединенных Штатах самая высокая экономическая эффективность и социальная справедливость. На федеральном правительстве лежит обязанность финансирования национальной обороны и систем государственного социального обеспечения. Конституция США наделяет собственными налоговыми полномочиями только федеральное и региональные правительства, в то время как органы власти муниципалитетов получают права по установлению и сбору налогов в результате их делегирования органами власти штатов. Межбюджетное выравнивание в США представлено сложной системой бюджетных грантов, выделяемых бюджетам различных уровней. При этом зависимость бюджетов субнационального уровня от федеральных трансфертов достаточно сильна: так, в 2000 г. средства федерального трансферта составляли в среднем 18,9 % к расходам консолидированных бюджетов штатов. В то же время доля финансовой помощи со стороны региональных бюджетов в расходах местных бюджетов составляла за тот же период 43,4 %. В Соединенных Штатах бюджетам нижестоящего уровня предоставляется как целевая условная, так и безусловная финансовая помощь. Основным видом безусловной финансовой поддержки является программа межбюджетного доходного выравнивания, основанная на выделении трансфертов, рассчитанных по законодательно утвержденной формуле, учитывающей расходные потребности и фискальный потенциал.

В настоящее время федеральный бюджет не оказывает нецелевой финансовой помощи бюджетам нижестоящего уровня, хотя безусловная финансовая поддержка местным бюджетам со стороны бюджетов штатов широко используется. Целевая финансовая помощь предоставляется в виде грантов двух типов — блок-гранты и так называемые категориальные гранты.

В США не существует законодательной нормы, определяющей, что федеральный бюджет должен быть сведен без дефицита, и федеральное правительство вправе привлекать заемные финансовые ресурсы для финансирования дефицита федерального бюджета. В противоположность федеральному бюджету законодательство штатов в большинстве случаев требует бездефицитности региональных и местных бюджетов по текущим расходам, вследствие чего администрации штатов и муниципалитетов имеют право привлекать средства на долгосрочной основе, с целью финансирования только капитальных расходов. Положения, регулирующие порядок заимствований, содержатся в конституциях и законах штатов и, как правило, сильно варьируют, в зависимости от конкретного штата. Основным способом государственных и муниципальных заимствований в США является эмиссия облигаций штатов и муниципальных облигаций, обращающихся без ограничений. При этом процентный доход, полученный по этим ценным бумагам, не облагается федеральным подоходным налогом.

Важным признаком бюджетной системы США является то, что федеральное правительство не несет ответственности по ценным бумагам, выпущенным органами власти нижестоящего уровня. В такой ситуации инвесторы опираются на рейтинги частных агентств, которые, в конечном счете, и определяют цену заимствований бюджетов штатов и муниципалитетов на открытом рынке. Данная модель интересна с точки зрения изучения бюджетных процедур и технологий, возможна адаптация

отдельных элементов, но в целом для Казахстана непригодна вследствие различий в устройстве государственного аппарата и отсутствия многих исходных условий, в частности, гражданского общества. Сочетание принципов экономической эффективности и социальной справедливости близко к оптимальному. Многие элементы (доставление ставок, схемы выравнивания) могут быть адаптированы к казахстанским условиям, однако прямое копирование модели также невозможно.

Германская модель основана на идеологии «кооперативного». Бюджетная система базируется на «общих» налогах, поступления от которых распределяются между всеми ее уровнями. При этом осуществляется их частичное перераспределение, т.е. имеет место дифференциация нормативов отчислений. Цель такого перераспределения — сокращение разрыва между землями-донорами и землями-реципиентами. Прямая финансовая помощь из вышестоящих бюджетов относительно невелика, вместе с тем развита практика многочисленных и весьма крупных федеральных и совместных программ регионального развития. Расходные полномочия распределены в соответствии с принципами «классического» бюджетного федерализма.

При оказании социальных услуг государственные органы исходят не из минимальных социальных стандартов, а из принципа обеспечения равного уровня жизни для всех жителей страны. Тем не менее ФРГ остается федерацией, состоящей из 16 субъектов — земель, а также муниципальных образований. В сфере компетенции федеральных органов власти ФРГ находятся оборона, международные отношения, вопросы гражданства, эмиграции и иммиграции, валютная политика, финансирование и регулирование федерального транспорта, почтовых и телекоммуникационных услуг. Полномочия органов власти земель распространяются на регулирование вопросов культуры, образования, юстиции и правопорядка, здравоохранения, а также региональной экономической политики. В ведении муниципальных органов власти находятся коммунальные услуги, местные учреждения здравоохранения, спорт, строительство жилья, дорог, школ. Вместе с тем объем компетенции органов власти различных уровней не всегда совпадает с их расходными полномочиями. Расходы в области социальной политики и строительства объектов инфраструктуры осуществляются бюджетами всех уровней. Также существует тенденция передачи расходных полномочий на нижний уровень бюджетной системы: в настоящее время из муниципальных бюджетов финансируется около двух третей всех государственных капитальных затрат, причем большая часть полномочий по их финансированию передана бюджетами вышестоящего уровня.

Полномочия по администрированию всех остальных налогов закреплены за органами власти земель, причем в случае зачисления поступлений этих налогов в федеральный бюджет власти субъектов федерации являются агентами федерального правительства. В случае же зачисления налоговых поступлений в муниципальные бюджеты, обычной практикой является полная или частичная передача полномочий по их администрированию органам власти муниципалитетов. Для германской бюджетной системы характерна трехступенчатая система межбюджетного выравнивания. Во-первых, осуществляется доходное выравнивание через поступления НДС в бюджеты субъектов федерации. Второй вид межбюджетного выравнивания заключается в перераспределении бюджетных ресурсов между бюджетами земель без вмешательства со стороны федерального правительства. Третьим видом финансовой поддержки регионов в ФРГ являются прямые федеральные гранты некоторым территориям.

Таким образом, регулирование привлечения кредитов правительствами местного уровня сталкивается с определенными трудностями: во-первых, в связи с отсутствием рынка ссудных капиталов для муниципальных бюджетов сложно контролировать соответствие цены заимствований рыночным ставкам, а во-вторых, нельзя предотвратить получение кредитов от местных сберегательных банков, учрежденных муниципальными органами власти.

Проведенный обзор бюджетных систем и систем межбюджетного выравнивания стран с федеративным и унитарным государственным устройством позволяет сделать следующие выводы. Особенность бюджетных систем федеративных государств состоит, прежде всего, в гораздо большей самостоятельности органов власти субъектов федерации, т.е. второго после центрального правительства уровня власти в стране, в области установления налоговых ставок и введения новых налогов, распределения расходных полномочий и распоряжения средствами собственных бюджетов.

В странах с федеративным устройством расходные обязательства бюджетов субъектов Федерации гораздо шире, чем у бюджетов аналогичного уровня в унитарных государствах. Для унитарных государств характерно единообразие налогов, платежей и бюджетного процесса на всей территории страны, а в федеративных государствах указанные параметры могут отличаться друг от друга в раз-

ных субъектах федерации, в зависимости от регионального законодательства. Проведенный анализ показывает, что теоретически бюджеты нижних уровней в унитарных государствах являются промежуточными фондами по распределению ресурсов центрального правительства и аккумуляции тех ресурсов, осуществлять администрирование которых на данном уровне представляется наиболее эффективным.

В странах с федеративным государственным устройством бюджет каждого уровня является самостоятельным фондом финансовых ресурсов, мобилизующим и распределяющим свои собственные финансовые ресурсы. При этом бюджеты различного уровня связаны между собой системой межбюджетных отношений, построенной согласно федеральному законодательству. Приведенный тезис находит подтверждение хотя бы в том факте, что в унитарных государствах, в противоположность федерациям, центральное правительство несет ответственность по задолженности бюджетов нижестоящих уровней, а также устанавливает ограничения на объем и сроки заимствований.

Т а б л и ц а 1

Сравнительная таблица преимуществ унитарной и федеративной форм правления

| Унитарная форма | Федеративная форма |
|--|--|
| 1. <i>Единообразие.</i> При такой системе повсеместно используются одни и те же правительственные программы, проводится одна и та же политика. | 1. <i>Выбор.</i> Главное преимущество федерализма состоит в том, что он предлагает сочетание внешнего единства и внутреннего разнообразия, которые не может обеспечить ни одна другая форма государственного устройства. |
| | 2. <i>Участие.</i> Граждане располагают большими возможностями влиять на демократический процесс и пользоваться его преимуществами, когда решения и те, кто их принимает, находятся поблизости и более доступны. |
| 2. <i>Одинаковая возможность получения услуг.</i> Предприятия и отдельные граждане живут и работают в целостной, единой системе управления и имеют одинаковые возможности получить предоставляемые ею блага. | 3. <i>Эксперимент, нововведение и конкуренция.</i> Самостоятельность субъектов федерации в решении многих вопросов означает, что у органов власти низшего уровня есть возможность разрабатывать собственные подходы к решению важных для их избирателей проблем. Нововведения не составят угрозу национальной безопасности, как это могло бы случиться, если бы они вводились в общенациональном масштабе. |
| 3. <i>Общее торговое пространство.</i> Торговля ведется свободно, так как по мере перемещения по стране не нужно выяснять новые правила. | 4. <i>Отчетность.</i> Когда важные решения принимаются в непосредственной близости к избирателям. |
| | 5. <i>Региональное большинство.</i> Благодаря способности корректировать услуги в соответствии с предпочтениями местного населения, федеративное государство может успешно сглаживать региональные различия и быть посредником в урегулировании возникающих споров. |

Примечание. Составлена на основе источника [2].

Кроме того, для унитарных государств характерна высокая (более 50 %) доля средств центрального бюджета в доходах бюджетов нижестоящего уровня. Обзор бюджетных систем показал, что роль и сфера ответственности муниципальных органов власти и их бюджетов примерно одинаковы в государствах с различным устройством. Практически во всех случаях органы власти муниципалитетов несут обязательства по финансированию расходных статей исключительно местного значения. В доходы этих бюджетов зачисляются налоги на имущество и местные лицензионные и регистрационные сборы, а доходная база бюджетов нижнего уровня, как правило, сильно зависит от средств вышестоящих бюджетов. Вместе с тем нельзя сказать, что принцип государственного устройства полностью определяет распределение прав и обязанностей между уровнями бюджетной системы. Принцип социальной справедливости обеспечивается, но за счет некоторого ущерба экономической эффективности.

Сравнительная таблица недостатков унитарной и федеративной форм правления

| Унитарная форма | Федеративная форма |
|--|---|
| 1. <i>Отсутствие гибкости.</i> Единое правительство не имеет возможности чутко реагировать на региональные особенности. | 1. <i>Дублирование.</i> Редко полномочия между уровнями власти в государстве разделяются настолько четко, что полностью удается избежать дублирования одной и той же деятельности и соответственно получения никому не нужных результатов. Унитарное государство способно осуществлять более жесткий контроль и сводить такого рода дублирования к минимуму. |
| | 2. <i>Неясность с ответственностью.</i> На верхнем уровне могут посчитать, что вопрос решается на нижнем, а на нижнем — счесть, что им занимаются наверху, и в результате некоторые проблемы остаются нерешенными. |
| 2. <i>Неповоротливость бюрократической машины.</i> Когда проведение государственных программ на территории всей большой страны ложится на плечи одного органа управления, его административная структура становится слишком громоздкой, чтобы эффективно осуществлять свои функции. Все это делает аппарат управления дорогостоящим, не способным учитывать интересы регионов и граждан. | 3. <i>Национальное единство.</i> Приверженность нижних уровней к независимости может противоречить идее национального единства и желанию поддерживать проводимую государственную политику. |
| | 4. <i>Вмешательства в дела внутреннего общего рынка.</i> Органы власти субъектов федерации, обладая достаточной самостоятельностью, могут препятствовать свободной торговле, пересечению границ в стремлении защитить местных производителей. У федеральных властей должны быть средства борьбы с этим, нередко возникающим явлением для того, чтобы защитить экономические рынки от посягательств субъектов федерации. |
| | 5. <i>Не самый высокий уровень обслуживания общества.</i> Конкуренция между органами власти субъектов федерации может привести к тому, что бюджетные ассигнования и предоставление соответствующих услуг обществу не будут оптимальными для государства в целом. |

Примечание. Составлена на основе источника [2].

Понятно, что Казахстан, пытаясь стать финансовым центром самостоятельного значения, не будет копировать ни одну из представленных моделей. Все множество возможных решений сводится к определенному сочетанию тех или иных элементов разных моделей. Результатом может стать либо нежизнеспособная компиляция, либо принципиально новая модель межбюджетных отношений.

Разумеется, чтобы построить модель межбюджетных отношений, необходимо выполнить ряд последовательных шагов: распределить ответственность за расходы, закрепить доходы между уровнями бюджетов, обеспечивая при этом выравнивание уровня развития территорий.

Таким образом, на местный уровень могут быть переданы только те функции, реализация которых требует осуществления непосредственно местными государственными органами властных полномочий в части определения методов, форм и размеров социальных выплат и т.п.

Опыт стран с развитыми рыночными отношениями показывает, что расходы, связанные с социальной стабилизацией (выплата различных социальных пособий), и расходы, влияющие на распределение доходов населения (на социальную защиту), обычно являются функциями центрального правительства. Расходы тех видов услуг, для которых особую важность представляет эффективное вложение ресурсов, лучше всего передавать на разные уровни власти, в зависимости от расширения области применения (распространения) [3].

В идеале финансирование социальных услуг, приносящих коллективную пользу, осуществляется из средств бюджетов различных уровней пропорционально реальному объему финансовых полномочий местных и центральных уровней государственной власти. Однако на практике строгое разделение объемов финансирования между местными и центральными уровнями власти зависит от масштабов, переданных на места функций и полномочий и их государственной значимости, а также размеров и устойчивости базы налогообложения. При этом необходимо учитывать неравномерность экономического развития различных территориальных единиц. Местные бюджеты для финансирования

расходов на социальные нужды населения не должны быть зависимыми от доходов, поступающих из бюджетов вышестоящих уровней. Подчеркнем, что на сегодняшний день нет достаточных данных, которые бы подтвердили абсолютное преимущество финансирования за счет поступлений от местных налогов по сравнению с традиционно применяемым методом трансфертов из республиканского бюджета. Достижение самодостаточности на местном уровне возможно лишь в том случае, когда местная администрация имеет полномочия по регулированию налогообложения. В противном случае, ей приходится рассчитывать на выделение субсидий или субвенций. Передача полномочий по сбору и распоряжению налогами на местах позволит местным исполнительным органам самостоятельно определять требования к уровню оказания социальных услуг, однако это должно происходить в рамках установленных Правительством страны минимальных социальных стандартов для каждой отдельно взятой заданной территории.

Осуществление передачи не обеспеченных доходами расходных полномочий местным бюджетам, в том числе связанных с обеспечением населения социальными услугами, так же как и неоправданное изъятие части их доходов в республиканский бюджет, лишь на определенное время скрывает либо сглаживает проблемы, связанные с финансовой и социальной стабилизацией нашего общества, но не решает их. В целях же сглаживания экономического развития разных регионов выравнивание должно происходить путем реализации принципа справедливого распределения доходов, исходя из недопустимости явных различий в уровне жизни жителей разных областей.

В мировой практике выработано несколько основных подходов по расчету нормативных расходов в целях распределения финансовой помощи бюджетам нижестоящего уровня: [4; 28].

- проведение анализа факторов, оказывающих влияние на стоимость бюджетных услуг, на основе которого определяется их влияние на указанную стоимость и оценка расходных нормативов;
- проведение оценки относительной стоимости оказания государственных услуг путем выявления фактической доли в целевом трансферте на соответствующий вид расходов бюджета;
- осуществление расчетов расходных потребностей регионов на основе среднелюшевых показателей по стране, однако этот метод не применим в странах с наличием существенных межрегиональных различий в стоимости оказания государственных услуг;
- выявление расходных потребностей местных бюджетов на основе фактически произведенных бюджетных расходов. В то же время данный метод может быть реализован только в случае достоверности и реальности отражения показателями фактических расходов местных бюджетов их расходных потребностей.

Государства с унитарным устройством чаще всего применяют систему оценки расходных потребностей региональных образований, где на основе регрессионного анализа рассчитывается функция удельных расходов местных бюджетов от различных социально-экономических факторов. Значения некоторых коэффициентов рассчитываются на основе экспертных оценок, получаемых после консультаций с местными властями. Данная система позволяет учитывать практически все существующие бюджетные услуги и включать в анализ широкий спектр факторов, влияющих на региональные различия, в т.ч. стоимостные. Она позволяет добиться практически полного бюджетного выравнивания регионов благодаря тому, что обеспечиваются практически равные затраты в регионах с равными условиями. Однако для проведения успешных расчетов требуется достаточно большой объем статистической информации, что усложняет применение данной системы.

В течение последних десятилетий во многих государствах наблюдается тенденция к передаче многих расходных и, в меньшей степени, доходных полномочий местным уровням государственного управления. Существование такой тенденции является следствием эволюции взглядов на политическое устройство государственной власти в сторону повышения уровня представительства населения в принятии политических решений и приближения количества, качества и структуры государственных услуг к предпочтениям их получателей.

В связи с этим, исходя из приведенных выше принципов распределения расходных полномочий между уровнями государственной власти, можно сделать вывод, что с точки зрения макроэкономического контроля за состоянием расходов государственного бюджета большее значение имеет не способ распределения расходных полномочий, а контролирование общего уровня государственных расходов.

Список литературы

1. Послание Президента от 27 января 2012 г. «Социально-экономическая модернизация — главный вектор развития Казахстана» // www.akorda.kz
2. *Брайчева Т.В.* Государственные финансы: Учеб. пособие. — СПб.: Питер, 2008.
3. www.Предиктор.kz.
4. *Жуйриков К.К.* Зарубежный опыт и практика организации и функционирования местных бюджетов // Банки Казахстана. — № 3.

ӘОЖ 332.72:339.187. 64

Жылжымайтын мүлік нарығында жалдық тетікті дамыту

Шоқан Р.

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

В статье рассматривается система арендного жилья на рынке недвижимости, ее развитие в Казахстане и за рубежом. В частности, показан опыт Швейцарии. Исследованы основные направления обеспечения жильем в Республике Казахстан. Проведен анализ деятельности основного оператора арендного рынка АО «Фонд недвижимости Самрук-Казына». Рассмотрены механизмы развития арендного института, а также методы реализации жилья в аренду. Автором предложена система арендного жилья на рынке недвижимости.

In the article «Mechanisms of rental real estate market» was considered a system of rental housing in the property market and its development in Kazakhstan and abroad. In particular, was shown the experience of Switzerland. Explore the major areas of housing in the Republic of Kazakhstan. In the article was given the analysis of the primary operator of rental market of the JSC «Real Estate Fund Samruk-Kazina». Was given the mechanisms of the leases institute, as well as methods of implementation of housing for rent. Investigated on the basis of the work, proposed a system of rental units in the property market.

Қоғамның жекеленген категориясына жатқызылатын азаматтардың тұрғын үй мәселелерін шешу мемлекеттің қоғам алдында міндеттемесі болып табылады. Мемлекет өз территориясында өмір сүретін тұрғындарды баспанамен қамтамасыз етуге, соттың шешімінсіз тұрғын үйден айыруға, тұрғын үйге басып кіруге, оны тексеруге және тінтуге заңмен белгіленген тәртіптер бойынша жол берілетіндігі жөнінде Қазақстан Республикасының Конституциясында нақты көрсетілген [1; 25-бап].

Мемлекет экономикасының жағдайын сипаттаушы негізгі экономикалық көрсеткіштерді жақсартудың тұрақты тенденцияларына қол жеткізу экономиканың барлық салаларында терең құрылымдық қайта құруларды іске асыруды талап етеді. Тұрғын үймен қамтамасыз етілу — адамның аса маңызды қажеттіліктерінің бірі. Сондықтан азаматтарды тұрғын үймен қамтамасыз ету — мемлекеттің қоғам алдындағы негізгі міндеттерінің бірі.

Тұрғын үй нарығы және оның даму қарқыны ұлттық экономиканың негізгі жағдайының даму дәрежесін сипаттайды. Отандық тұрғын үй нарығының қалыптасуы халық шаруашылығының басқа салаларын ынталандырушы және нарықтық экономикаға өтудің негізгі факторларының бірі ретінде қарастырылды. Жекешелендіру үрдісінің қауырт жүргізілуінің нәтижесінде қысқа уақыт ішінде мемлекетте нарықтық қатынасқа қатысатын жеке меншік топтар қалыптасып үлгерді. Отандық тұрғын үй нарығы жылдам екпінмен дамып, қазір өркениетті және ұйымдасқан формаға ие болып отыр. Қазіргі уақытта нарыққа қатысушылар тұрғын үй саласына қатысты шетелдік жұмыс тәжірибелерді екпінді қолдану үстінде. Тұрғын үйдің меншік иелері мүлікке қатысты кепілдік операцияларды, сату-сатып алу актілерін, сыйға тарту тәрізді функциялардың орындалуына қатысады.

Нарықтық экономикасы дамыған елдерде тұрғын үй проблемасын шешу үшін айтарлықтай тәжірибе жинақталған. Экономикасы дамыған елдердің тәжірибесіне тоқталсақ. Шетелдердегі тұрғын үй мәселесін шешудің негізгі бағыттарын төмендегідей жіктеуге болады.

Біріншіден, жеке және мемлекеттік меншіктегі жалға алынатын үйлер секторы арқылы баспаға қажеттілікті қанағаттандыру.

Екіншіден, кондоминиумдар құрылысын кеңейту.

Үшіншіден, әлеуметтік тұрғын үйлер — жалға алынған муниципалдық үйлерден пәтер жағдайы төмен тұрғындарға жеке меншікке алу құқығынсыз пәтерлерді беру.

Төртіншіден, жеке тұрғын үй құрылыс нарығын дамыту.

Тұрғын үй секторында көптеген пәтерлерді иеленген ірі ұйым болып табылатын — кооперативтер жұмыс істейді (олар Германия және Скандинавия елдерінде таралған).

Батыс елдерінде муниципальдік және жеке пәтерлер орналасқан үйлерді табу мүмкін емес. Батыс елдеріндегі кондоминиумдар толықтай жеке меншікте, ал біздегі аралас формалар тиімсіз болып отыр, сондықтан үйлерді мемлекеттік басқарудан кету мәселесі тиімсіз болып көрінеді, себебі басқаларда тұрғын үйлердің 50 % мемлекеттік меншікке алынған.

Ресейде тұрғын үйлердің 80 % тұрғындардың жеке меншігіне алынған, ал 20 % жағдайы төмен адамдарға арналған жалдық тұрғын үйлерге тиесілі. Дүние жүзіндегі жеке меншіктегі тұрғын үйлер орта және жоғары кіріс көздері бар адамдарға арналған, тіпті дамыған елдердің өзінде жеке меншіктегі үйлердің үлесі орта есеппен алғанда 50 % құрайды, Германияда — 40 %, Швецияда — 43 %, Голландияда — 45 %, басқа елдерде 50 % — жалға алынған тұрғын үйлер, оның 40 % — жеке меншік иелерінен жалға алу, 10 % — әлеуметтік жалға алу (муниципальдік жалға алу).

Шығыс Еуропа елдерінде (Польша, Чехия, Словения және Венгрия) және таяу шетелде (Белоруссия) — мұндағы тұрғын үй қоры бұрын біздегідей мемлекет меншігінде болған, ал қазіргі болып жатқан өзгерістер Ресейдегі жолға ұқсас өтіп жатыр. Сондықтан осы елдерде тұрғын үй мәселелермен, яғни муниципалитет меншігіндегі үйлерді азаматтардың жеке меншігіне беру проблемасы, халық кірісінің жоғары деңгейде болмауы, тұрғын үй-коммуналдық нарығының дамымағандығы сияқты проблемалармен кездесуде.

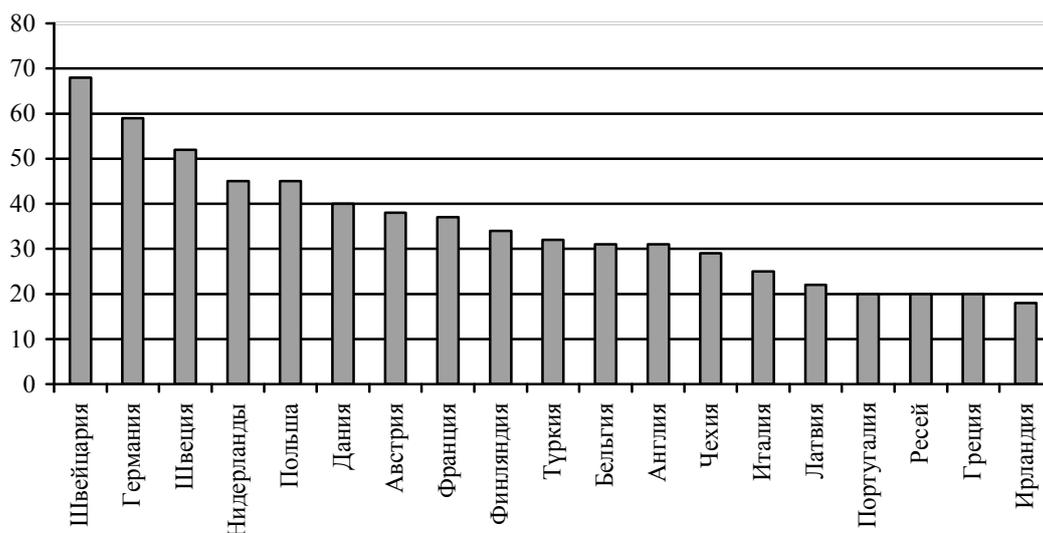
Мемлекет үшін жалдамалы тұрғын үй жүйесін дамыту — тұрғын мәселесін оңды шешудің бір жолы. Халықаралық тәжірибе көрсеткеніндей, табысты үйлердің құрылысы мен оған қызмет көрсету орта есеппен 10-нан 13 %-ға дейін пайда әкеледі. Уақыт аралықтарында «пәтер мәселесі» көптеген дамыған және дамушы мемлекеттер үшін аса өткір тұрды. Әлемдік деңгейде мәлім болғанындай, өз азаматтарын үйлермен жеке меншік құқығында бірде-бір ел қамтамасыз ете алмаған. Сонда да олардың көбі тұрғын үй мәселесін шешуді табыстары төмен адамдарды «әлеуметтік» тұрғын үй деп аталған үй-жаймен — яғни жалдамалы жүйені дамытудан бастаған.

Біз еуропалық елдерге теңесер болсақ, онда ортақ айналымдағы тұрғын үйлердің шамамен алғанда жартысы жалдамалы болуы тиіс. Дамыған елдердің көпшілігінде тұрғын үй мәселесі күн тәртібінде соншалықты өткір тұрған жоқ. Онда мұндай мәселе тек тұрғындардың жекелеген топтары үшін ғана — жастардың, жұмыссыздардың, толық емес отбасыларының — мұқтаж мәселесі. Дамыған батыс еуропалық елдердің жылжымайтын мүлік қорынан жалға берілетін баспаналардың үлесі барысынша жоғары екені 1-суреттен байқауға болады.

Тұрғын үй қорынан жалға берілетін баспаналардың үлесі дамыған елдердің жылжымайтын мүлік нарықтарында 68 %-дан 18 %-ға дейінгі аралықта ауытқып отыр. Оның ішінде жылжымайтын мүлік нарығындағы жалдық тетіктің үлесі Швейцарияда — 68 %, Германияда — 59 %, Швецияда — 52 %, Нидерланды және Польшада 45 %-ды құраса, ал Ирландияда 18 пайызды құрайды [2].

Біздің жақын көршіміз — Ресейде бұл көрсеткіш біздегідей едәуір төмен, тұрғын үйлердің жалпы көлемінің 20 %-ынан аспайды. Шетелдерде жалдамалы үйлерде тұру — үйреншікті жағдай. Дегенмен, шетелдік тәжірибе ең тиімді тұрғын үй нарығы үш ажырамас бөліктен тұратынын айғақтайды: жеке иеліктегі тұрғын үй, коммерциялық немесе әлеуметтік негіздегі жалдамалы тұрғын-жай және мемлекеттік, яғни, муниципалдық тұрғын үй. Сарапшылар пікірінше, тұрғын үй нарығының ең тиімді жүйесі — егер жалдамалы тұрғын үй саласы жалпы алғандағы үйлердің 30 %-ын құраса, ал мемлекеттік немесе муниципалдық тұрғын үйлер 8–10 %-ға жетсе — сонда ғана қалыптаса алады.

Жалдық нарығы дамыған батыс елдерінің тәжірибесі көрсеткендей, аз табысты қоғамның мүшелерін тұрғын үймен қамтамасыз етудің мұндай жолы ең тиімді екендігіне күмән келтірмейді. Билікпен келісе отырып, үйді иеленушілер толық немесе жартылай муниципалитеттің төлем ақысы арқылы аз табысты отбасылар үшін бірнеше пәтерлерді жалға береді. Үйге иелік етушілер көп жағдайда мұндай жағдайлармен келісе қоймайды, себебі аз табысты отбасылармен көршіліс болу мұндай үйден берілетін пәтерлердің жалдау ақысын төмендетеді және азаматтардың мұндай ортаға деген тартымдылығын бәсеңдетеді. Ал мұндай келісімдерге көп жағдайда төменгі және орта баға категориясы белгіленетін жалға берілетін үйлердің иелері келісім береді.



1-сур. Дамыған мемлекеттердегі жалға берілетін тұрғын үй қорының үлесі, %

Тұрғын үй қорының басым бөлігі жалға берілетін Швейцарияда тұрғындардың 35 % жуығында жеке меншік пәтерлер немесе басқа да жылжымайтын мүліктері бар. Бұл Еуропадағы ең төменгі көрсеткіш. Мемлекетте айлық орташа жалақы — 5674 шв. фр., ал үш бөлмелі пәтерді жалға алудың орташа жалдық төлемі Цюрихте — 2030 шв. фр., Тичинода — 1745 шв. фр., басқа да франкотілді өңірлерде — 1950 шв. фр. [3]. Жекеленген категориялардың жоғары табыс деңгейіне қарамастан (әрбір 25-ші швейцариялық тұрғын миллионер), Швейцария тұрғындардың әл-ауқатын жақсартуға ұмтылатын әлеуметтік бағдарланған ел болып табылады. Мемлекет тұрғын үй саласы да төмен табысты, аз қамтылған тұрғындардың тобын қолдайды, сонымен қатар тұрғын үйлер құрылысы және оған тұрғындарды кіргізуде қоғамның жіктелуіне жол бермеуге бағытталған белсенді саясатты жүргізуде.

Швейцарияда меншік баспана институтына қарағанда, тұрғын үйді жалға берудің тетіктері кеңінен тарағандықтан, тұрғындардың баспана мәселесі еркін нарықтағы тұрғын үйлерді жалға берудің әдістері арқылы шешіледі. Мемлекетте баспанамен қамтамасыз ету облысындағы басты мәселе — бос тұрғын үй қорының жетіспеушілігі. Жалпы тұрғын үй қорының бір пайызы бос, сол себепті бұл жағдай жалдық төлемнің өсуіне негіз болып отыр. Мемлекет баспананы жалға берушілер мен құрылысшыларға қаржылық көмек көрсетеді және пәтер жалдаушылардың жекеленген категориялары үшін баспананың жалдық төлемі үшін субсидия («атаулы көмек») береді. Швейцариядағы тұрғын үй жүйесінің қатысушыларын екі топқа бөлуге болады: бірінші, баспана құрылысына, азаматтарға пәтерді жалға беруге, жылжымайтын мүлікті қалыпты жағдайда ұстап тұру және жөндеуге мүдделі инвесторлар (құрылысты салушылар); екінші әр түрлі тетіктердің көмегімен тұрғын үй саласына пәрменді әсер ететін мемлекеттік билік органдары. Сондай-ақ жүйеге ASLOCA (Пәтерді жалға алушылардың құқықтарын қорғау ұйымы) тәрізді қоғамдық ұйымда белсенді қатысады.

Баспананы жалдаудың төлем мөлшерін реттеу, жеке құрылыс салушылардың жаңа баспаналар құрылысын жүргізуін ынталандыру және қоғамдық пайдаланылатын тұрғын үйлердің құрылысына тікелей қатысу жағдайлары мемлекеттің негізгі міндеттері болып табылады. Жылжымайтын мүлік нарығынан баспананы жалға алушы құқығына төмен табысты, қымбат мүлікке ие емес азаматтар және қоғамның жекеленген санаттарындағы азаматтар (аз қамтылған отбасылар, егде жастағылар, тәлімгерлер, көп балалы жанұялар, физикалық мүмкіндіктері шектелген адамдар) ие бола алады. Сонымен қатар Швейцария мемлекеті жеке меншігінде бос баспаналары бар меншік иелерін пәтерлерін жалға беруге бағыттайтын салық саясатын жүргізеді.

Салық салу көзі ретінде баспана ғана емес, егер меншік иесі пәтерін екінші тарапқа жалға берген жағдайда алатын табысы да саналады. Бұл ереже меншік иесі үшін баспана ғимараты бір ғана

мекендейтін орын болып саналғанда да әрекет етеді. Швейцарияда баспананың меншік иелеріне қатысты мұндай салық саясаты, тұрғын үй нарығына едәуір әсер етеді және баспаналары бар азаматтарды мүлікті тиімді пайдалануын ынталандырады. Аталмыш нарықты реттеудегі мемлекеттің қосымша шараларына қолданыстағы тұрғын үйлерді бұзуға заңмен тыйым салу, пәтердің мақсатты пайдалануын өзгерту және т.б. әрекеттерге қатысты қолданатын амалдары жатқызылады. Швейцарияда тұрғын үйді жалға беру және оны қалыптастыру — жеке капиталдың міндеті. Мемлекеттің инвестор және жалға беруші ретіндегі ролі жанама сипатта. Білік қоғамдық мұқтаждық үшін баспаналар құрылысын жүргізуге қолдау жасайды, бұл өз кезегінде басқа инвесторлардың баспаналарына қарағанда, төмен бағалы тұрғын үйлердің қалыптасуына әкеледі. Бұл азаматтардың жекеленген санаттары үшін жалдық төлемі төмен пәтерлерге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мемлекет федералды, кантоналды және муниципалдік деңгейлерде қоғамдық мұқтаждықтар үшін баспаналар құрылысын жүргізетін ұйымдардың құрылуы мен жұмыс істеуіне үлестік қатысады, олардың қызметіне пайызсыз несие және төмен пайыздық несие беру, субсидиялау, салықтық жеңілдік жасау, төмен бағамен жер телімдерін беру, құрылыс үшін жер телімдерін дайындау мен жарақтандыруға және кепілдік беру жолымен ынталандыру шараларын іске асырады.

Швейцарияда қоғамдық баспаналардың меншік иелерінің табыстарына бақылау жасайды, жалға берушінің пайдасы негізді, әрі жылдық көрсеткіші 5 % аспауы керек, керісінше болған жағдайда пайдаға салынатын табыс ставкасы ұлғайтылады. Қоғамның төмен табысты тұрғындар тобы үшін баспанамен қамтамасыз етудің швейцариялық мемлекеттік қолдау тәжірибесі Қазақстан Республикасындағы азаматтардың жекеленген санаттарының тұрғын үймен қамтамасыз етудегі мәселелерін шешу кезінде назарға алынуы қажет. Қазақстанның тәжірибесі де көңіл бөлерліктей — мұнда 1996 ж. тұрғын үй қорын пайдалану дотациялық негізде құрылған болатын. Пайдалану және басқару үшін жеке пәтер меншік иелерінің кооперативтері (ПИК) құрылып жұмыс істеп жатыр.



2-сур. Тұрғын үйге қол жеткізудің негізгі бағыттары

Ескерту. Автор әдебиет материалдары негізінде құрастырған.

Баспанаға сұраныс үнемі әрі тұрақты деңгейдей болып отырады, сондықтан қоғамның тұрғын үйге деген мұқтаждықтарын қанағаттандыру кез келген мемлекеттің басты ұстанымы. Қазақстанда

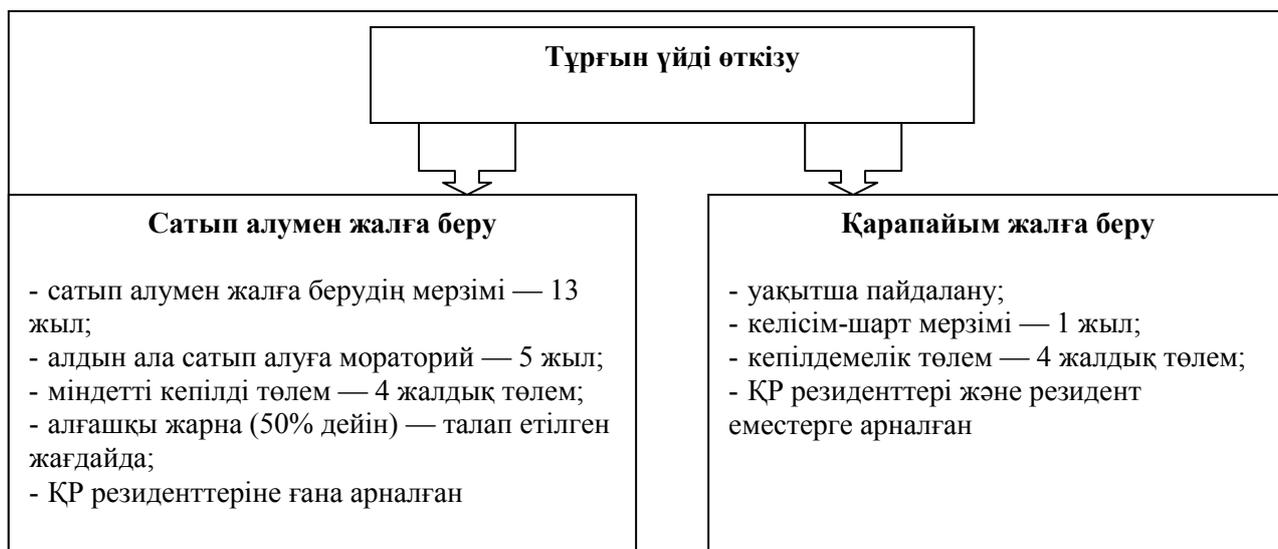
баспанаға қол жеткізудің бірнеше тетіктері қалыптасып, жалғасын тауып келеді. Қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз етудің негізгі бағыттарын келесідей жүйелеу арқылы айқындасақ (2-сур.) [4, 5].

Табысты үйлердің құрылысын жүргізу бірқатар мәселелерді шешуге тиіс:

- тұрғын үйге кезекте тұрушылардың санын азайтады;
- аз қамтылған, табысы төмен үй шаруашылығында қалыптасып отырған баспана мәселесін шешеді;
- жастардың, жас отбасылардың баспанаға ие болуына жағдай туғызады.

Екінші жағынан, табысты жалдық үйлер институты құрылыс саласын жандандыруы мүмкін. Сонымен қатар «табысты жалдық үйлер» институтын дамыту тұрғындардың еңбек қозғалысының миграциясына екпін бере отырып, мемлекет өңірлеріндегі өнеркәсіп кластерлерін дамыту мен қолдау тетіктеріне, өңірлерге инвесторларды тартуға әсерін тигізеді.

Қазақстанда жылжымайтын мүлік нарығында тұрғын үйлерді жалға берудің екі түрі қолданысқа еніп отыр. Тұрғын үйді сатудың тетіктері келесідей айқындалған (3-сур.).



3-сур. Тұрғын үйді өткізудің тетіктері

1. *Сатып алумен жалға беру.* Жалға беру мерзімі аяқталуы немесе мерзімінен бұрын сатып алу бойынша Жалгерге пәтерге меншік құқығын беруді қарастырады. Сатып алумен жалға беру шарты 13 жылға дейін мерзімге жасалады. Жалгер 5 жылдан кейін ғана жалға алған үй-жайды мерзімінен бұрын сатып алу құқығын алады. Жалға беру шартына қол қою кезінде, сондай-ақ бастапқы 5 жыл ішінде жалгер алғашқы жарна төлей алады және үй-жай құнының бір бөлігін мерзімінен бұрын өтей алады. Мұндайда мерзімінен бұрын өтеу мөлшері үй-жайды сату құнының 50 %-нан аспауы тиіс.

2. *Жалға беру.* Жылжымайтын мүлік қоры арқылы тұрғын жайды уақытша иелік етуге және пайдалануға береді. Ай сайынғы төлем мөлшері барлық жалға алу кезеңіне белгіленеді, мұндайда шарт кем дегенде 1 жыл мерзімге жасалады. Өзара келісім бойынша жалға беру шарты шарт мерзімі аяқталғанда автоматты түрде ұзартылады.

«Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры» АҚ Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2009 жылғы 6 наурыздағы № 265 «Жылжымайтын мүлік нарығындағы проблемаларды шешудің кейбір шаралары туралы» Қаулысының негізінде құрылды. Жылжымайтын мүлік қоры Қазақстан Республикасы Үкіметінің, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің және Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын және қаржылық ұйымдарды реттеу және қадағалау агенттігінің 2009–2010 жылдарға арналған экономикалық және қаржылық жүйені тұрақтандыру жөніндегі бірлесіп әрекет ету жоспарына сәйкес, құрылыс нысандарындағы тұрғын және тұрғын емес үй-жайларды сатып алу, жалгерлік тұрғын үй нарығын дамыту жолымен тұрғындарды тұрғын үй қол жетімділігімен қамтамасыз ету мақсатында жұмыс істейді [6].

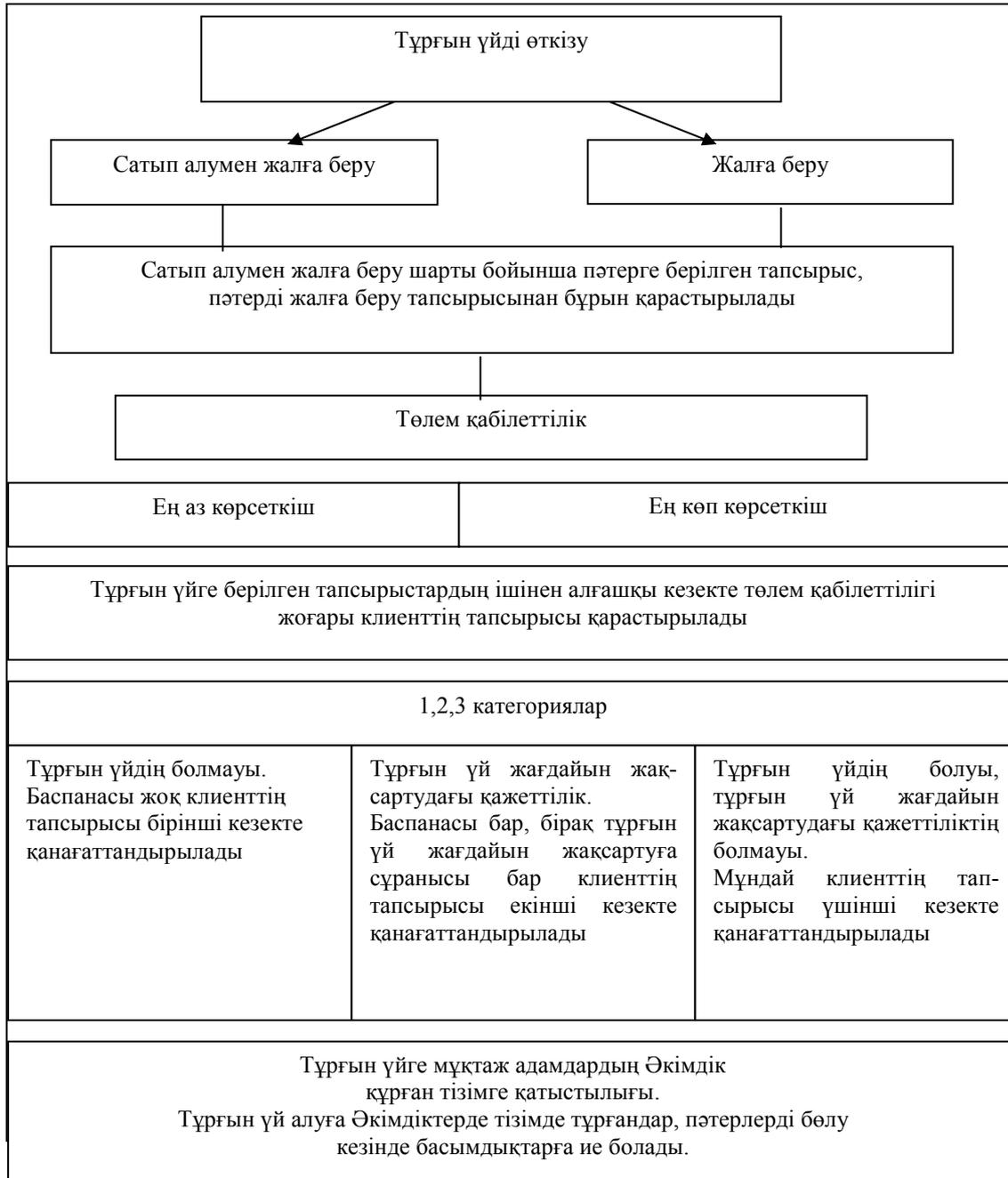
Жылжымайтын мүлік қорының басты стратегиялық мақсаттары:

- мемлекетке жылжымайтын мүлік нарығын тұрақтандыруда ықпалдасу;
- жалгерлік жылжымайтын мүлік нарығын дамыту.

Жылжымайтын мүлік қорының қызметі төмендегі мәселелерді шешуге шоғырландырылады:

- жылжымайтын мүлікті ұзақ мерзімді жалға беру механизмінің тартымдылығын арттыру;
- жалгерлік жылжымайтын мүлік нарығын дамыту үшін қаржыландыруды тарту және жылжымайтын мүлік пулын жасау;
- тұрғын үй құрылысына инвестицияларды өсіру;
- елдің тұрғын үй қорын жақсарту, тұрғын үйдің заманауи стандарттарын енгізу.

Қазақстанда тұрғын үйді жалға беру кезінде басымдық берілетін негізгі шарттар жүйесі төмендегі 4-суретте көрсетілген.



4-сур. Жылжымайтын мүлік нарығында баспананы жалға берудің жүйесі

Ескерту. «Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры» АҚ-ның материалдары негізінде құрастырылған.

2009 жылы Жылжымайтын мүлік қоры жалпы сомасы 78,5 млрд теңгеге аяқталмаған құрылыстың 19 нысанын қаржыландыруға шарт жасасты. 34,2 млрд теңгеге нысандарды қаржыландыру жүзеге асырылды. Бұл шарттардың шеңберінде 2710 үлескердің мәселесі шешіледі; барлығы 0,9 млн ш.м пайдалануға беріледі, оның 0,7 млн ш.м тұрғын үй алаңы (8402 пәтер), 0,2 млн ш.м — коммерциялық; қор меншігіне жалпы алаңы 390 мың ш.м 4726 пәтер, коммерциялық үй-жайлар — 204 мың ш.м, 1551 көлік орыны ауысқан. Қазіргі уақытта «Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры» АҚ қатысумен Астана қаласында «Ақ-Жайық» және «Әл-Арқа» екі тұрғын үй кешенінің тұрғын үйлері қарапайым жалдау және сатып алумен жалға алу шарттары бойынша тұрғындардың қолданысына берілді [6].

Келешекте Жылжымайтын мүлік қорының қатысуымен «Хан Тәңірі» тұрғын үй кешені (Астана қ., 2011 ж.), «Сказочный мир» тұрғын үй кешені (Астана қ., 2011 ж.), «Грация» тұрғын үй кешені (Астана қ., 2012 ж.) тәрізді объектілердің құрылысы аяқталып, қолданысқа берілмек.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. — Алматы: Жеті жарғы, 2003. — 12-б.
2. Перспективы инвестирования в рынок недвижимости России // <http://arsagera.ru>
3. *Крамкова Т.В.* Строительство жилья и жилищная политика Швейцарии // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. — 2009. — № 4 (41). — Дек. // <http://www.dpr.ru>
4. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты жаңғыртудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы туралы // ҚР Үкіметінің 2010 жылғы 1 қарашадағы № 1146 Қаулысы // <http://www.ads.gov.kz>
5. Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2008–2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы // ҚР ПҰАЖ-ы. — 2007. — № 28. — 321 құжат; Егемен Қазақстан. — 2007. — № 270 (24843). — 25 тамыз.
6. «Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры» АҚ жылдық есебі // www.kazproperty.kz

УДК 303.425.7

**Исследование операций как научный подход
к проблеме принятия управленческих решений**

Ахметова А.С.

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Операцияларды зерттеудің басқару шешімдерін қабылдау мәселесіне ғылыми тұрғыдан сипаттама берілген. Операцияларды зерттеудің негізгі міндеттерінің мәні қарастырылған. Қандайда бір басқару шешімдерін қабылдауды талап ететін әр түрлі жағдайларды бейнелейтін математикалық модельдердің сыныптары бөлініп көрсетілген. Экономикалық-математикалық модельді таңдағанда немесе құрғанда модельдің дәлдігі мен оның қарапайымдылығы арасындағы оңтайлы тепе-теңдікті таба білу маңыздылығына ерекше көңіл бөлінген. Операцияларды зерттеудің практикасы есептерді шешуде жинақталған тәжірибе мазмұны жағынан мүмкіндік беретіндігі көрсетілген. Операцияларды зерттеу есептерінің ұсынылған жіктемесі түпкі болып табылмайтындығы: есептердің көрсетілген сыныптары арасындағы шеңберлер уақыт өте келе өзгеретіндігі, есептердің жаңа сыныптарының пайда болатындығы дәлелденген.

The maintenance of research of operations as important scientific approach to a problem of acceptance of administrative decisions reveals. The essence of the primary goal of research of operations is considered. Classes of mathematical models which describe the various situations demanding acceptance of those or other administrative decisions are allocated. It is underlined especially that at a choice or creation of economic-mathematical model it is important to manage to find true balance between accuracy of model and its simplicity. It is noticed that the stored experience in the decision of practical research problems of operations allows to allocate eight typical classes of problems on substantial statement. Features of each class of problems are short analyzed. It is proved that the offered classification of research problems of operations isn't definitive: in due course borders between the allocated classes of problems are erased; There are new classes of problems.

Исследование операций представляет собой применение научного метода к сложным проблемам, возникающим в управлении большими системами людей, машин, материалов и денег в промышленности, деловой сфере, государственном управлении, обороне и др. [1–4].

Корни исследования операций уходят в далекую историю. Резкое увеличение размеров производства, разделение труда в сфере производства обусловили постепенную дифференциацию и управленческого труда. Появилась необходимость в планировании материальных, трудовых и денежных ресурсов, в учете и анализе результатов труда и выработке прогноза на будущее. В управленческом аппарате начали выделяться подразделения: отдел финансов, сбыта, бухгалтерии и планово-экономический отдел и др., принявшие на себя отдельные управленческие функции.

К этому периоду относятся первые работы по исследованию в области организации труда и управления — предвестники будущей науки.

Как самостоятельное научное направление, исследование операции оформилось в начале 40-х годов XX столетия. Первые публикации по исследованию операций относятся к 1939–1940 гг., в которых методы исследования операций применены для решения военных задач, в частности, для анализа и исследования боевых операций. Отсюда и возникло название дисциплины.

Основная задача исследования операций состоит в том, чтобы помочь менеджеру или иному лицу, принимающему решение, научно определить свою политику и действия среди возможных путей

достижения поставленных целей. Коротко исследование операций можно назвать научным подходом к проблеме принятия решений. Проблема — это разрыв между желаемым и фактически наблюдаемым состояниями (прежде всего целями) той или иной системы. Решение — это средство преодоления такого рода разрыва, выбор одного из многих объективно существующих курсов действий, который позволил бы перейти от наблюдаемого состояния к желаемому.

В настоящее время под операцией понимается система действий, объединенных общим замыслом (управляемое целенаправленное мероприятие), а под основной задачей исследования операций — разработка и исследование путей реализации этого замысла [5–8].

Ясно, что такое весьма широкое понимание операции охватывает значительную часть деятельности людей. Однако наука о принятии решений, о поиске путей достижения цели и особенно ее математическая составляющая еще весьма далеки от завершения даже по основным вопросам.

Совокупность людей, организующих операцию и участвующих в ее проведении, принято называть оперирующей стороной. Следует иметь в виду, что на ход операции могут оказывать влияние лица и природные силы, далеко не всегда содействующие достижению цели в данной операции.

Во всякой операции существует лицо (группа лиц), облеченное полнотой власти и наиболее информированное о целях и возможностях оперирующей стороны и называемое руководителем операции или лицом, принимающим решение (ЛПР). ЛПР несет полную ответственность за результаты проведения операции.

Особое место занимает лицо (группа лиц), владеющее математическими методами и использующее их для анализа операции. Это лицо (исследователь операции, исследователь-аналитик) само решений не принимает, а лишь помогает в этом оперирующей стороне. Степень его информированности определяется ЛПР. Так как исследователь-аналитик, с одной стороны, не имеет об операции всей информации, которой обладает ЛПР, а с другой, — как правило, более осведомлен в общих вопросах методологии принятия решений, то желательно, чтобы взаимоотношения между исследователем операции и оперирующей стороной имели характер творческого диалога. Результатом этого диалога должен быть выбор (или построение) математической модели операции, на основе которой формируется система объективных оценок конкурирующих способов действий, более четко обозначается окончательная цель операции и появляется понимание оптимальности выбора образа действий. Право оценки альтернативных курсов действий, выбора конкретного варианта проведения операции (принятие решения) принадлежит ЛПР. Это обусловлено еще и тем, что абсолютных критериев рационального выбора не существует — во всяком акте принятия решения неизбежно содержится элемент субъективизма. Единственный объективный критерий — время, — в конце концов, покажет, насколько разумным было принятое решение.

Для того чтобы пояснить, какое место занимает математическая составляющая в исследовании операций, опишем коротко основные этапы разрешения проблемы принятия решения.

1-й шаг — сформулировать проблему (рис. 1).

Это весьма существенный и нетривиальный шаг даже в том случае, когда формулировка проблемы звучит совсем просто. Определение реальной проблемы, а не описание ее симптомов требует понимания и интуиции, некоторого воображения и времени.



Рис. 1. Первый шаг разрешения проблемы принятия решения

2-й шаг — выбрать модель (рис. 2).

В случае, если проблема сформулирована корректно, появляется возможность выбора готовой модели (из банка моделей, описывающих стандартные ситуации), разработка которой поможет в разрешении рассматриваемой проблемы, либо, если готовой модели нет, возникает необходимость создания такой модели, которая в достаточной степени точно отражала бы существенные стороны данной проблемы.

Модели могут быть очень разными: есть физические (iconic) модели, аналоговые (analog). Мы будем говорить здесь в основном о математических моделях.

Существует много разнообразных математических моделей, которые достаточно хорошо описывают различные ситуации, требующие принятия тех или иных управленческих решений. Выделим из них следующие три класса — детерминированные, стохастические и игровые модели.

При разработке детерминированных моделей исходят из предпосылки, что основные факторы, характеризующие ситуацию, вполне определены и известны. Здесь обычно ставится задача оптимизации некоторой величины (например, минимизация затрат).

Стохастические модели применяются в тех случаях, когда некоторые факторы носят неопределенный, случайный характер.

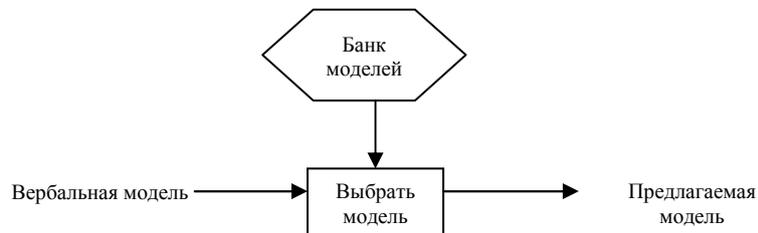


Рис. 2. Второй шаг разрешения проблемы принятия решения

Наконец, при учете наличия противников либо союзников с собственными интересами необходимо применение теоретико-игровых моделей.

В детерминированных моделях обычно имеется некий критерий эффективности, который требуется оптимизировать за счет выбора управленческого решения. (Впрочем, следует иметь в виду, что почти всякая сложная практическая задача является многокритериальной.)

В стохастических и игровых моделях ситуация усложняется еще больше. Зачастую выбор самого критерия зависит здесь от конкретной ситуации и возможны различные критерии эффективности принимаемых решений.

При выборе и/или создании модели важно суметь найти верный баланс между точностью модели и ее простотой. Привлечение успешно действующих моделей приходит с опытом и практикой, в соотношении конкретных ситуаций с математическим описанием наиболее существенных сторон рассматриваемого явления. Конечно, ни одна математическая модель не может охватить всех особенностей изучаемой проблемы.

3-й шаг — найти решение (рис. 3).



Рис. 3. Третий шаг разрешения проблемы принятия решения

Для поиска решения необходимы конкретные данные, сбор и подготовка которых требуют, как правило, значительных совокупных усилий. При этом стоит подчеркнуть, что даже в случае, если необходимые данные уже имеются, их часто приходится преобразовывать к виду, соответствующему выбранной модели.

4-й шаг — тестировать решение (рис. 4).

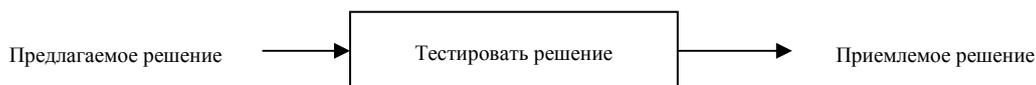


Рис. 4. Четвертый шаг разрешения проблемы принятия решения

Полученное решение обязательно должно быть проверено на приемлемость при помощи соответствующих тестов. Неудовлетворительность решения обычно означает, что модель не точно отра-

жает истинную природу изучаемой проблемы. В этом случае она должна быть либо как-то усовершенствована, либо заменена на другую, более подходящую модель.

5-й шаг — организовать контроль (рис. 5).



Рис. 5. Пятый шаг разрешения проблемы принятия решения

Если найденное решение оказалось приемлемым, естественно, возникает необходимость создания механизма контроля за правильным использованием модели. Основная задача такого контроля состоит в обеспечении соблюдения ограничений, предполагаемых моделью, качества входных данных и получаемого решения. Полезно также иметь в виду, что найденное решение может быть использовано (и часто используется) не только для разрешения сиюминутной ситуации, но и при рассмотрении сходных обстоятельств в будущем. Заранее планируемая гибкость выбранной модели дает возможность использовать ее в течение более продолжительного промежутка времени.

6-й шаг — создать режим благоприятствования (рис. 6).

Этот шаг часто оказывается самым трудным — внедрение новаций нередко наталкивается на незаинтересованность и даже на сопротивление. Поэтому обучение персонала, реклама, качество подготавливаемой документации и учет разнообразия поведенческих мотивов людей играют здесь решающую роль.



Рис. 6. Шестой шаг разрешения проблемы принятия решения

На схеме (рис. 7) пунктирной линией отмечена та часть процесса принятия решения, где заметную роль играют различные соображения математического характера.

Отметим, что сам термин «управление» можно понимать по-разному. Это и организация, в том числе и технологическая, той или иной осмысленной деятельности для достижения каких-либо целей (в качестве математического обеспечения здесь используются преимущественно детерминированные и стохастические модели), и изучение моделей поведения взаимодействующих сторон (здесь применяются игровые модели).

В настоящее время к решению сложных управленческих задач, представляющих практический интерес, привлекаются большие коллективы людей (и, добавим, значительные вычислительные средства) с разной профессиональной подготовкой и ориентацией, с разной степенью осведомленности о задаче в целом и, конечно, с разной степенью ответственности — от руководителя (ЛПР) до специалиста-разработчика (исследователя) и рядового исполнителя.

Для того чтобы такое сложное образование могло достаточно плодотворно функционировать, важно подготовить тех, кто был бы способен к действенному связыванию разных его блоков, кто осуществлял бы нетривиальные коммуникационные функции, был посредником как между ЛПР и специалистом-разработчиком, так и между разработчиком и исполнителем. Этому посреднику вовсе не обязательно знать в деталях всю техническую сторону вопроса (это задача для найденных при его посредстве специалистов), а достаточно ориентироваться в основных идеях. Иными словами, если касаться только математической части, у него должны быть определенные представления о возмож-

ностях математических методов, об их идейных основаниях и о банке готовых математических моделей и ключевых методов.

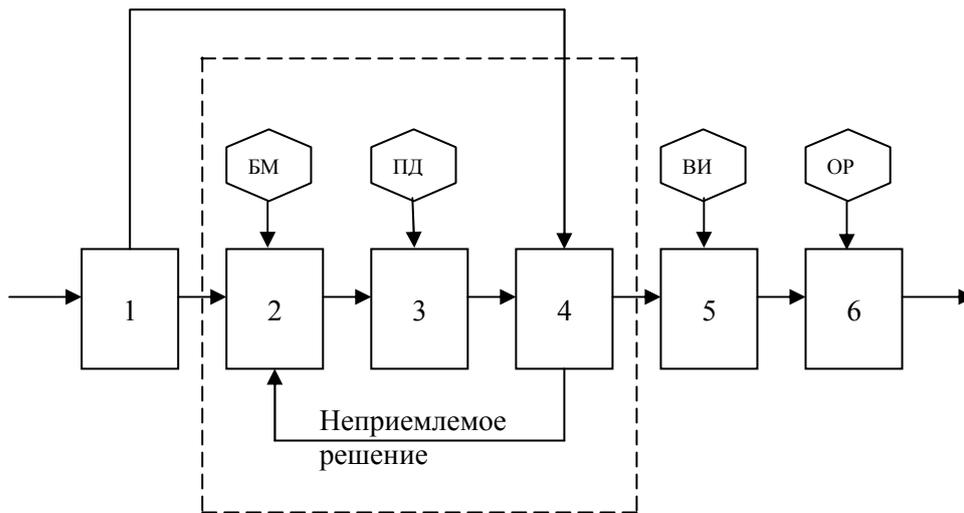


Рис. 7. Различные соображения математического характера по принятию решения

Одной из целей настоящего исследования является преодоление математической, методологической и языковой разобщенности исследователей сложной практической управленческой задачи. Только это дает возможность, с одной стороны, как можно точнее отразить в создаваемой (или выбираемой) модели реальные процессы, а с другой — создать (или выбрать) модель, простую настолько, чтобы можно было надеяться решить задачу до конца и получить обозримые и уже этим полезные результаты.

Накопленный опыт в решении практических задач исследования операций и его систематизация позволяют выделить по содержательной постановке следующие типичные классы задач [9–12]: 1) управление запасами; 2) распределение ресурсов; 3) ремонт и замена оборудования; 4) массовое обслуживание; 5) упорядочение; 6) сетевое планирование и управление; 7) выбор маршрута; 8) комбинированные.

Рассмотрим краткие особенности каждого класса задач.

Задачи управления запасами составляют самый распространенный и изученный в настоящее время класс задач исследования операций. Они обладают следующей особенностью. С увеличением запасов увеличиваются расходы на их хранение, но уменьшаются потери из-за возможной их нехватки. Следовательно, одна из задач управления запасами заключается в определении такого уровня запасов, который минимизирует следующий критерий: сумма ожидаемых затрат по хранению запасов, а также потерь из-за их дефицита.

Задачи распределения ресурсов возникают, когда существует определенный набор работ (операций), которые необходимо выполнять, а наличных ресурсов для выполнения каждой работы наилучшим образом не хватает.

Задачи ремонта и замены оборудования появляются в тех случаях, когда работающее оборудование изнашивается, устаревает и со временем подлежит замене.

Изношенное оборудование подвергают либо предупредительно-восстановительному ремонту, улучшающему его технологические характеристики, либо полной замене. При этом возможная постановка задачи такова. Определить сроки восстановительного ремонта и момент замены оборудования модернизированным, при которых суммарные ожидаемые затраты по ремонту и замене, а также потери вследствие ухудшения технологических характеристик — старения за все время эксплуатации оборудования — минимизируются.

Задачи массового обслуживания рассматривают вопросы образования и функционирования очередей, с которыми приходится сталкиваться в повседневной практике и в быту. Например, очереди самолетов, идущих на посадку, клиентов в ателье бытового обслуживания, абонентов, ожидающих вызов на междугородной телефонной станции и т.д.

Задачи упорядочения характеризуются следующими особенностями. Например, имеется множество различных деталей с определенными технологическими маршрутами, а также несколько единиц оборудования (фрезерный, токарный и строгальный станки), на которых эти детали обрабатываются. Так как одновременно обрабатывать более одной детали на одном станке невозможно, у некоторых из станков может образоваться очередь работ, т.е. деталей, ждущих обработки. Время обработки каждой детали известно, нужно определить такую очередность обработки деталей на каждом станке, при которой минимизируется некоторый критерий оптимальности, например, суммарная продолжительность завершения комплекса работ. Такая задача называется задачей календарного планирования или составления расписания, а выбор очередности запуска деталей в обработку — упорядочением.

Задачи сетевого планирования и управления (СПУ) рассматривают соотношение между сроком окончания крупного комплекса операций и моментами начала всех операций комплекса. Они актуальны при разработке сложных и дорогостоящих проектов.

Задачи выбора маршрута, или сетевые задачи, чаще всего встречаются при исследовании разнообразных процессов на транспорте и в системах связи. Типичной задачей является задача нахождения некоторого маршрута проезда из города А в город В при наличии нескольких маршрутов для разных промежуточных пунктов. Стоимость проезда и затрачиваемое на проезд время зависят от выбранного маршрута, необходимо определить наиболее экономичный маршрут по выбранному критерию оптимальности.

Комбинированные задачи включают в себя несколько типовых моделей задач одновременно. Например, при планировании и управлении производством приходится решать следующий комплекс задач:

- сколько изделий каждого типа необходимо выпустить и каковы оптимальные размеры партий изделий? (Типичная задача планирования производства);
- распределить производственные заказы по видам оборудования после того, как определен оптимальный план производства. (Типичная задача распределения);
- в какой последовательности и когда следует выполнять производственные заказы? (Типичная задача календарного планирования).

Так как эти три задачи нельзя решить изолированно, независимо друг от друга, то возможен следующий подход к решению данной комбинированной задачи. Сначала получают оптимальное решение задачи планирования производства. Затем, в зависимости от этого оптимума, находят наилучшее распределение оборудования. Наконец, на основе такого распределения составляют оптимальный график выполнения работ.

Однако такая последовательная оптимизация частных подзадач не всегда приводит к оптимальному решению задачи в целом. В частности, например, может оказаться, что нельзя произвести все изделия в оптимальных количествах из-за ограниченности имеющихся ресурсов. Пока еще не найден метод, позволяющий получить одновременный оптимум для всех трех задач, а возможно, он не существует для конкретных задач. Поэтому для решения подобных комбинированных задач применяется метод последовательных приближений, позволяющий подойти к искомому решению комбинированной задачи достаточно близко.

Предложенная классификация задач исследования операций не является окончательной. Со временем некоторые классы задач объединяются и становится возможным их совместное решение, стираются границы между указанными классами задач, а также появляются новые классы задач.

Следует также отметить, что ряд задач исследования операций не укладывается ни в один из известных классов и представляет наибольший интерес с научной точки зрения.

Список литературы

1. Кремер Н.Ш., Путко Б.А., Тришин И.М. и др. Исследование операций в экономике: Учеб. пособие. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 407 с.
2. Зайченко Ю.П. Исследование операций. — Киев: Вища школа, 1975. — 320 с.
3. Акоф Р., Сасиени М. Основы исследования операций: Пер. с англ. — М.: Мир, 1971. — 536 с.
4. Венцель Е.С. Исследование операций. — М.: Сов. радио, 1972. — 552 с.
5. Черчмен У., Акоф Р., Арноф Л. Введение в исследование операций: Пер. с англ. — М.: Наука, 1968. — 488 с.
6. Давыдов Э.Г. Исследование операций: Учеб. пособие. — М.: Высш. шк., 1990. — 383 с.
7. Кофман А., Анри-Лабордер А. Методы и модели исследования операций: Пер. с фр. — М.: Мир, 1977. — 432 с.

8. Применение исследования операций в экономике: Пер. с венг. — М.: Экономика, 1977. — 323 с.
9. Вагнер Г. Основы исследования операций: Пер. с англ. Т. 1. — М.: Мир, 1972. — 336 с.
10. Вагнер Г. Основы исследования операций: Пер. с англ. Т. 2. — М.: Мир, 1973. — 488 с.
11. Вагнер Г. Основы исследования операций: Пер. с англ. Т. 3. — М.: Мир, 1973. — 504 с.
12. Тёрнер Д. Вероятность, статистика и исследование операций: Пер. с англ. — М.: Статистика, 1976. — 431 с.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Ақанаева Т.А.**, 2-курс магистранты, Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті.
- Аскеев А.Г.**, студент кафедрасы маркетинга, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Ахметова А.С.**, преподаватель кафедрасы менеджмента, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Ашимова Р.М.**, докторант Института магистратуры и докторантуры PhD, Казахский национальный педагогический университет им. Абая, Алматы.
- Байсбай Е.М.**, магистрант кафедрасы финансов, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Бектлеева Д.Е.**, доцент кафедрасы экономикасы және міжнародного бизнеса к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Бисеков А.Т.**, к.э.н., Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана.
- Бугубаева Р.О.**, первый проректор, проректор по учебно-методической работе к.э.н., профессор, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза;
- Глазунова С.Б.**, зам. директора Департамента планирования, организации, мониторинга и контроля учебного процесса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза.
- Горелова Н.С.**, и.о. доцента, к.э.н., Костанайский инженерно-педагогический университет.
- Горлов В.В.**, доцент кафедрасы финансового менеджмента и налогового консалтинга к.э.н., Российский университет кооперации, Москва.
- Есенгелдин Б.С.**, экономика факультетінің деканы э.ғ.д., профессор, Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті.
- Казбеков Т.Б.**, доцент кафедрасы менеджмента к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Каренов К.М.**, студент кафедрасы менеджмента, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Каренов Р.С.**, зав.кафедрой менеджмента академик Международной академии информатизации, д.э.н., профессор, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Қойтанова А.Ж.**, маркетинг кафедрасының доценті э.ғ.к., Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті.
- Кокебаева А.М.**, к.э.н., профессор, Международный казахско-турецкий университет им. Х.А.Ясави, Туркестан.
- Комекбаева Л.С.**, доцент кафедрасы финансов к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Косдаулетова Р.Е.**, директор Казахской инженерно-технической академии РЦДОТ, Караганда.
- Ляшенко С.Д.**, магистрант, Финансовая академия, Астана.
- Мамраева Д.Г.**, доцент кафедрасы маркетинга к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.

-
- Мишулина О.В.**, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга д.э.н., профессор, Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова.
- Нурлихина Г.Б.**, Директор Института магистратуры и докторантуры PhD д.э.н., Казахский национальный педагогический университет им. Абая, Алматы.
- Оспанов Е.Ж.**, к.э.н., Международный казахско-турецкий университет им. Х.А.Ясави, Туркестан.
- Притворова Т.П.**, профессор кафедры экономики и международного бизнеса д.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Спицын А.Т.**, Директор Института стратегических исследований интеграционных проблем ЕврАзЭС академик Российской академии естественных наук, доктор экономических наук, профессор, первый вице-президент Международной академии инвестиций, Москва.
- Сураганова С.К.**, профессор кафедры туризма д.э.н., Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана.
- Ташенова Л.В.**, преподаватель кафедры маркетинга, магистр, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Тлеубердинова А.Т.**, доцент кафедры маркетинга д.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.
- Турысбекова Г.К.**, к.э.н., Международный казахско-турецкий университет им. Х.А.Ясави, Туркестан.
- Тусибаева Г.С.**, старший преподаватель кафедры «Учет и аудит», магистр экономики, докторант, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, Астана.
- Уахитова Г.Б.**, докторант PhD к.э.н., Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, Астана.
- Утебаева Ж.А.**, к.э.н. доцент Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова.
- Хамзина Г.М.**, экономика және менеджмент кафедрасының аға оқытушысы, Қарағанды «Болашақ» университеті.
- Шоқан Р.**, маркетинг кафедрасының доценті э.ғ.к., Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті.

Правила оформления статей

Для публикации в журнале «Вестник Карагандинского университета» принимаются статьи на казахском, русском и английском языках, содержащие результаты фундаментальных и прикладных исследований в области естественных и гуманитарных наук.

Объем статьи, включая библиографию, не должен превышать 10 страниц текста, набранного на компьютере (редактор Microsoft Word), минимальный объем статьи для гуманитарных направлений 6 страниц, естественных — 4 страницы. В издательство необходимо представить электронную версию статьи в полном соответствии с распечаткой. Страницы статьи должны быть пронумерованы.

К оформлению статей предъявляются следующие требования:

Поля рукописи должны быть: верхнее и нижнее — 25 мм, левое и правое — 20 мм; шрифт — Times New Roman, размер — 11 пт; межстрочный интервал — одинарный; выравнивание — по ширине; абзацный отступ — 0,8 см.

В верхнем левом углу дается УДК статьи.

По центру приводятся:

- название статьи (полужирное написание) на русском и казахском языках. Для серий «Математика», «Физика», «Химия» дополнительно дается название на английском языке.
- фамилии и инициалы авторов;
- полное название учреждения, которое представляет автор (с указанием города). Если авторы из разных учреждений, то соответствие между автором и учреждением устанавливается надстрочными индексами, например:

Иванов И.В.¹, Крылов С.П.²

¹Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова;

²ТОО «Институт органического синтеза и углехимии НАН РК», Караганда

– электронный адрес;

– аннотации на казахском, русском и английском языках, отвечающие требованиям информативности, содержательности и качества перевода (7–8 строк).

Далее идет текст статьи, в конце которой — список использованной литературы с полным библиографическим описанием.

Список использованной литературы для серий «Математика», «Физика», «Химия» оформляется на английском языке (обязательно).

Например:

Для книг: Фамилии и инициалы авторов. Заглавие. — Сведения о повторности издания. — Место издания: Издательство, Год издания. — Количество страниц.

Например: Ильин В.А., Позняк Э.Г. Линейная алгебра. — 3-е изд. — М.: Наука, 1984. — 294 с.

Для статей из журналов: Фамилии и инициалы авторов. Название статьи // Заглавие издания. Серия. — Год издания. — Том. — Номер. — Страницы.

Например:

Панчук Д.А., Садакбаева Ж.К., Пуклина Е.А. и др. О структуре межфазного слоя на границе металлосоединение-полимерная подложка // Российские нанотехнологии. — 2009. — Т. 4. — № 5–6. — С. 114–120.

Омарова Г.К. Влияние деформирования на скорость отверждения олигомеров // Вестн. Карагандинского ун-та. Сер. Химия. — 2010. — № 2(58). — С. 17–20.

Для материалов конференций, сборников трудов и т.д.: Фамилии и инициалы авторов. Название статьи // Заглавие издания: Вид издания. — Место, год издания. — Том. — Номер. — Страницы.

Например:

Бакиров Ж.Б. Исследование закритического прогиба пластин с учетом случайных факторов // Строительство: Тр. КарГТУ. — Вып. 1. — Караганда: Изд. КарГТУ, 1996. — С. 171–174.

Касенов Б.К., Ашляева И.В. О термодинамических свойствах арсенатов щелочноземельных металлов // Физико-химические исследования строения и реакционной способности вещества. — Караганда, 1988. — С. 124–131.

Иностранная литература оформляется по тем же правилам.

Первая ссылка в тексте на литературу должна иметь номер [1], вторая — [2] и т.д. по порядку. При ссылках на результат из книги указывается ее номер из списка литературы и (через точку с запятой) номер страницы, на которой опубликован этот результат. Например: [8; 325]. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

В статье нумеруются лишь те формулы, на которые по тексту есть ссылки.

В таблицах, рисунках, формулах не должно быть разночтений в обозначении символов, знаков. Рисунки должны быть четкими, чистыми. На рисунки и таблицы в тексте должны быть ссылки.

Сведения о каждом из авторов включают следующую информацию: Фамилия Имя Отчество (полностью), должность, звание, ученая степень, место работы, город. Для серий «Математика», «Физика», «Химия» сведения об авторах даются на английском языке.

Обязательно приводятся контактные данные (телефон, e-mail) автора (или авторов).

При наличии источника финансирования исследования по направлениям «Математика», «Физика», «Химия» (гранты, госбюджетные программы) указывается информация о нем.