

ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ
ВЕСТНИК
КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

ISSN 0142-0843

ЭКОНОМИКА сериясы
№ 4(72)/2013
Серия ЭКОНОМИКА

Қазан–қараша–желтоқсан
26 желтоқсан 2013 ж.

1996 жылдан бастап шығады
Жылына 4 рет шығады

Октябрь–ноябрь–декабрь
26 декабрь 2013 г.

Издается с 1996 года
Выходит 4 раза в год

Собственник РГП

**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; |
| В.И.Герасимчук, | д-р экон. наук (Украина); |
| А.А.Кочурбаева, | д-р экон. наук (Кыргызстан); |
| Л.А.Родина, | д-р экон. наук (Россия); |
| Ладислав Тылл, | д-р PhD (Чехия); |
| Р.К.Андарова, | д-р экон. наук; |
| Ж.М.Шаекина, | д-р экон. наук; |
| Б.С.Есенгельдин, | д-р экон. наук; |
| Б.А.Ахметжанов, | д-р экон. наук; |
| А.Д.Дюсембаев, | 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 24.12.2013 ж. қол қойылды.
Пішімі 60×84 1/8.
Офсеттік қағазы.
Көлемі 20,25 б.т.
Таралымы 300 дана.
Бағасы келісім бойынша.
Тапсырыс № 1012.

Подписано в печать 24.12.2013 г.
Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная.
Объем 20,25 п.л. Тираж 300 экз.
Цена договорная. Заказ № 1012.

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, 2013

Зарегистрирован Министерством культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан.
Регистрационное свидетельство № 13112–Ж от 23.10.2012 г.

МАЗМҰНЫ

ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБЛЕТТІ 30 ЕЛДЕР ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ ШЕҢБЕРІНДЕГІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АЙМАҚТАРЫ МЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

| | |
|--|----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Кәсіпорынның (фирманың, компанияның) сыртқы экономикалық қызметіне қатысты «менеджмент» ұғымы мазмұнының трансформациясы | 4 |
| <i>Пак Ю.Ч.</i> Шығыс Азияның қалыптасушы экономикасының болашағы..... | 15 |
| <i>Мәмбетова С.Ш.</i> Сыртқы экономикалық қызметтерінің мәні, түрлері және даму факторлары | 21 |
| <i>Мұталиева Л.М.</i> Мейрамханалар мен қонақ үйлер қызметі маркетингінің ерекшеліктері.... | 27 |
| <i>Ержанова С.Қ., Ержанова А.М.</i> Түркістан туристік сақинасы туристік саласының жағдайын талдау | 34 |
| <i>Хусті Жолт, Джазықбаева Б.К.</i> Экономикалық құрылымның теориялық негіздерін зерттеу | 41 |

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

| | |
|--|----|
| <i>Есенгелдин Б.С., Мурзатаева Г.К., Ситенко Д.А., Сейталинова А.С.</i> Әлеуметтік инфрақұрылымның инновациялық экономикадағы дамуы | 48 |
| <i>Жақсыбаев К.Р., Төлеубаева Д.Д.</i> Инновациялық үдерістердің дамуы Қазақстандағы экономикалық өсудің шарты ретінде | 54 |
| <i>Шакеев С.С.</i> Өңірлік инновациялық саясаты дамуының негізгі бағыттары | 59 |
| <i>Иманбекова А.М.</i> Өндірістік шиеленістерді алдын алу негізінде Қазақстан шахталарында апаттар мен жарақаттану деңгейін төмендетуді басқару..... | 65 |
| <i>Қазбеков Т.Б., Қожахметова А.С.</i> Инновациялық бағдарламалар басқару нысаны ретінде.... | 71 |
| <i>Смыкова М.Р.</i> Студенттерді даярлауда тәжірибелік құрылымдарды кеңейтудің жаңа үрдістері | 76 |

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ЧИСЛО 30-ТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА

| | |
|--|----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Трансформация содержания понятия «менеджмент» применительно к внешнеэкономической деятельности предприятия (фирмы, компании) | 4 |
| <i>Park Y.C.</i> Perspectives of East Asia's Emerging Economies | 15 |
| <i>Мәмбетова С.Ш.</i> Сущность, формы и факторы развития внешнеэкономической деятельности отечественных компаний и предприятий..... | 21 |
| <i>Mutaliyeva L.M.</i> Peculiarities of hotel and restaurant services marketing | 27 |
| <i>Ержанова С.Қ., Ержанова А.М.</i> Анализ состояния туристской отрасли Туркестанского туристского кольца | 34 |
| <i>Хусті Жолт, Джазықбаева Б.К.</i> Исследование теоретических основ экономических структур..... | 41 |

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

| | |
|---|----|
| <i>Yessengeldin B.S., Murzatayeva G.K., Sitenko D.A., Seitalinova A.S.</i> The development of social infrastructure in the innovation economy.... | 48 |
| <i>Жақсыбаев К.Р., Төлеубаева Д.Д.</i> Развитие инновационных процессов как условие экономического роста в Казахстане | 54 |
| <i>Шакеев С.С.</i> Основные направления развития региональной инновационной политики..... | 59 |
| <i>Иманбекова А.М.</i> Управление снижением аварийности и травматизма на шахтах Казахстана на основе устранения производственных конфликтов | 65 |
| <i>Казбеков Т.Б., Қожахметова А.С.</i> Инновационные программы как объект управления | 71 |
| <i>Смыкова М.Р.</i> Новые подходы к расширению практической составляющей при подготовке студентов..... | 76 |

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

| | |
|---|-----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Ұйымдық менеджмент — жалпы ұйымдық принциптер мен ұйымдық мәселелердің шешілуі басымдылығына негізделген менеджмент ілімі мен тәжірибесінің бағыты... | 83 |
| <i>Романько Е.Б.</i> Ірі компанияларды басқару құрылымын құруға дивизионалды тұрғыдан қарау | 95 |
| <i>Дүйсембаев А.А.</i> Франчайзингтік бизнес: қалыптасу үрдісі және ерекшеліктері..... | 101 |
| <i>Ескерова З.А.</i> Машина жасау кәсіпорында сапаны бақылаудың ілімдік және тәжірибелік тұстары | 108 |

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

| | |
|--|-----|
| <i>Оразалина Р.К., Оразалина А.Е.</i> Компанияның ағымдық өтімділігінің факторлық талдауы..... | 114 |
|--|-----|

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

| | |
|--|-----|
| <i>Кочербаева А.А., Ярдякова И.В., Есенгельдина А.С.</i> Қазіргі жағдайдағы жерге салық салудың даму бағыттары..... | 125 |
| <i>Порядина И.В., Алина Г.Б.</i> Коммерциялық банктармен пластикалық картаның енгізуі мәселелері және оның шешімінің ықтимал жолдары | 132 |
| <i>Есенгельдин Б.С., Мурзатаева Г.К., Сейталинова А.С.</i> Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік инфрақұрылымды мемлекеттік қаржылық реттеу | 141 |

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ

| | |
|--|-----|
| <i>Дулатбеков А.Н., Асылбаева А.С.</i> Қазақстан Республикасындағы нәтижеге бағытталған бюджеттік моделін қолдану ерекшеліктері..... | 148 |
|--|-----|

| | |
|---------------------------------|-----|
| АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР..... | 155 |
|---------------------------------|-----|

| | |
|---|-----|
| 2013 жылғы «Қарағанды университетінің хабаршысында» жарияланған мақалалардың көрсеткіші. «Экономика» сериясы..... | 157 |
|---|-----|

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

| | |
|---|-----|
| <i>Каренов Р.С.</i> Организационный менеджмент — направление теории и практики менеджмента, опирающегося на приоритет общеорганизационных принципов и решения организационных проблем | 83 |
| <i>Романько Е.Б.</i> Дивизиональный подход к построению организационных структур управления крупными компаниями | 95 |
| <i>Дүйсембаев А.А.</i> Франчайзинговый бизнес: процесс формирования и его особенности | 101 |
| <i>Ескерова З.А.</i> Теоретические и практические аспекты контроля качества продукции на машиностроительном предприятии..... | 108 |

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

| | |
|--|-----|
| <i>Оразалина Р.К., Оразалина А.Е.</i> Факторный анализ текущей ликвидности компаний..... | 114 |
|--|-----|

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

| | |
|---|-----|
| <i>Кочербаева А.А., Ярдякова И.В., Есенгельдина А.С.</i> Перспективы развития земельного налогообложения в современных условиях..... | 125 |
| <i>Порядина И.В., Алина Г.Б.</i> Проблемы внедрения пластиковых карт коммерческими банками и возможные пути их решения | 132 |
| <i>Есенгельдин Б.С., Мурзатаева Г.К., Сейталинова А.С.</i> Государственное финансовое регулирование социальной инфраструктуры в Республике Казахстан..... | 141 |

ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЕНОГО

| | |
|--|-----|
| <i>Дулатбеков А.Н., Асылбаева А.С.</i> Особенности применения модели бюджетирования, ориентированного на результат в Республике Казахстан..... | 148 |
|--|-----|

| | |
|--------------------------|-----|
| СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ..... | 155 |
|--------------------------|-----|

| | |
|--|-----|
| Указатель статей, опубликованных в «Вестнике Карагандинского университета» в 2013 году. Серия «Экономика»..... | 157 |
|--|-----|

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

УДК 658.012:339.9

Р.С.Каренов

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

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

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

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

Сущность и значение внешнеэкономического менеджмента

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Место предприятия в системе мирохозяйственных сделок

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

Виды экономических сделок

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Составление внешнеторгового контракта

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Внешнеторговый контракт является основным документом, удостоверяющим факт внешнеторговой сделки.

Необходимость увеличения притока иностранных инвестиций в предприятия Казахстана

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

Т а б л и ц а

Соглашение о разделе продукции по Карачаганакскому месторождению углеводородных ресурсов

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Создание условий для внешней торговли в рамках Таможенного союза

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

References

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

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

Р.С.Каренов

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

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

R.S.Karenov

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

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

References

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

Y.C.Park

Korea University, South Korea (E-mail: rkarenov@inbox.ru)

Perspectives of East Asia's Emerging Economies

In article it is emphasized that in modern conditions the majority of problems facing the global economy is a global recession, high volatility of capital flows, over-investment loans. It is noted that East Asian politicians are concerned that the global monetary system is under control of the USA. It is proved that at the present time there is a necessity to smooth out the failures of the international financial markets that have emerged during the global financial and economic crisis. The conclusion is that if a developing economy wants to be successful in improving the international status of its currency to its widespread use as a means of exchange and a store of value across national borders, it should be able to issue securities and other financial instruments. Substantiates the idea that many of the problems resulting from a lack of global financial markets, could have been prevented if there was established a global central bank. Substantiates the idea that many of the problems resulting from a lack of global financial markets, could have been prevented if there was established a global central bank.

Key words: global economy, financial crisis, currency, exchange, imbalance, internationalization, control, capital, bank, management, system, function, network, liquidity, agreement.

Many of the economic problems confronting the global economy today — global recession, a high degree of volatility of capital flows and exchange rates, excessive leveraging and risk taking on the part of systemically important global financial institutions, and global trade imbalance, to name a few — may have some of their causes in the deficiencies of the international monetary system. If they are, then the deficiencies are likely to be found in the two major components of the international monetary system—the monetary and exchange rate arrangements of countries and the reserve currency system.

1. The US dollar, the SDR, and New Reserve Currencies

Like their counterparts in Europe and elsewhere, East Asian policy makers are concerned about the world currency system under the control of the US — the world's single largest debtor — and the weakening of and erosion of confidence in its currency, the dollar. But they do not see any new reserve currencies — for that matter any new global currency — emerging on the horizon that could replace the role of the dollar [1].

There has been a growing interest in the expansion of the role of the SDR and potential of transforming it into a global medium of exchange and reserve holding (Stiglitz 2010). While the jury is still out on the feasibility of such a transformation, it appears there are more skeptics than believers. From the perspectives of emerging economies, SDRs are held as part of their international reserves, because they can be converted into major reserve currencies when they want to use them — that is, because they are backed by the US dollar and other reserve currencies. It is difficult to imagine a situation where emerging economies would want to exchange their holdings of SDRs for non-reserve currencies.

Emerging economies are obliged to accept SDRs in exchange for their holdings of reserve and other currencies, but they are willing to comply with this obligation because they know that other countries will also agree to a similar exchange when they need US dollars. Any increase in SDRs is equivalent to an implicit commitment on the part of reserve currency countries — mostly the US and the euro area — to exchange new issues for their own currencies. As Wyplosz (2010) puts it, new SDRs are in effect new reserve currencies — dollars, euros, yens, etc. The appeal of the SDR, that its supply is not controlled by any national central bank, is also their fundamental weakness. International reserves are also held in safe and liquid public debt instruments. At present, the US is the only country which can supply such assets. There are very few other candidates.

These weaknesses of the SDR are well known and underscore the fact that if the SDR is going to be elevated to a global currency, it will have to be used as a means of transactions and a store of value in the private sector. And it has to be issued by a global central bank. Whatever its imperative, the creation of a global central bank is unthinkable. Therefore, before advocating the international role of the SDR, the advocates will need to explain how the new global role will help improve the efficiency of

the global exchange rate arrangement in managing global macroeconomic adjustments and rectify the failures of international financial markets that came to light during the 2008 global financial crisis. The list of the problems they need to address may also include the exorbitant privileges of *de facto* global currency countries.

The World economy is destined to live with a global exchange rate system that consists of free floating, managed floating, and fixed exchange rate regimes. This diverse system has not worked well as manifested by its failure of mitigating the growing trade imbalance between East Asia and the US, yet there is no serious discussion on reform of the global exchange rate system. In fact, few question the rationale behind the apparent preference of emerging economies for managed floating with prudential capital control and intervention in the currency market. The skeptics of the SDR may then ask how the reform of the reserve currency system will facilitate global macroeconomic adjustments or help emerging economies better manage their exchange rate policy.

While there is a need for improving the efficiency of the reserve currency system, to many pundits and policy makers from the region, the reform of the international monetary system is also a political issue that may require a protracted period of discussion and negotiations on plausible alternative systems at many international fora. The G-20 should address the issue, but it must be prepared to deal with it as part of its long term agenda. Otherwise, the G-20 may direct too much of its resources and time to the reserve currency reform at the expense of other short term issues that deserve closer attention and solutions [2].

2. Global Imbalance and Quantitative Targeting

Despite the growing concerns and numerous proposals for policy reform and structural changes to be undertaken by surplus and deficit countries alike, the global imbalance has defied an easy solution and shown little sign of abatement. Since practically all of the members of ASEAN+3 have been running surpluses on their current accounts, accounting for more than a half of the global imbalance, they realize the exigencies of embracing rebalancing growth to rely more on domestic demand for growth and to increase flexibility of their exchange rates.

In this regard, the focal point of the debate on East Asia's adjustment has so far been the undervaluation of the RMB. China has been reluctant to accommodate the demand for a substantial appreciation of its currency, and its RMB internationalization strategy would reduce further the room for flexibility of its exchange rate policy (Park and Song 2011). Other emerging economies in the region, many of whom are competing against China in many export markets within and outside East Asia would not move unless China does first in adjusting their exchange rates.

The economic profession is not unanimous on effectiveness of the exchange rate adjustment as a means of correcting the imbalance. If the G-20 leaders could not reach an agreement on appreciation and greater flexibility of East Asian currencies including the RMB, then they may need to turn to a quantitative adjustment as a complement to the exchange rate adjustment.

- Setting numerical targets

There appears to be an emerging consensus among the countries responsible for the imbalance including China and the US that a current account imbalance — surplus or deficit — on the order of 3–4 percent of GDP is sustainable. Given this acceptance, the G-20 may consider reviving the idea of quantitative targeting of the current account to be achieved over a number of years by both surplus and deficit countries. This approach has several advantages over the exclusive reliance on the exchange rate adjustment. It is transparent. It allows the countries concerned a larger room and menu of policy adjustments including the exchange rate change. And the targeting could be better enforced.

- Currency internationalization in emerging economies

One of the main reasons for the large accumulation of reserves in emerging economies has been the self-insurance against a sudden evaporation of liquidity in reserve currencies. If these countries can borrow from global financial markets in their own currency, then their precautionary demand for reserves will not be as large as it is now. The internationalization will therefore contribute to taking pressure off the resolution of the global imbalance.

If an emerging economy succeeds in improving the international status of its currency to be used widely as a means of exchange and store of value outside its national border, it will be able to issue bonds and other types of financial instruments denominated in its own currency to raise funds on global financial markets. This ability will help reduce the need for holding a large reserve and mitigate the

problem of currency mismatching in the balance sheets of financial institutions, thereby making it less vulnerable to external shocks. Unfortunately, however, not much is known about the conditions under and the process through which a domestic currency can be transformed into an international currency. The G-20 may consider including internationalization of the currencies of emerging economies as part of its long-term agenda [3].

3. Capital Control and Post Crisis Exchange Regime for Emerging Economies

There has been a broad agreement on the need to intervene in the foreign exchange market to smooth out fluctuations in the exchange rate around its level that is consistent with economic fundamentals. At the Seoul G-20 summit the leaders also articulated the need of introducing capital control — to be managed in a prudent manner to moderate large capital inflows — in particular speculative portfolio capital in emerging economies. The IMF has softened its traditional position and has been working on a set of guidelines on capital control (Ostry 2011). This approbation of capital control together with currency market intervention raises a number of issues all related to the reform of the international monetary system.

- Beggar thy neighbor exchange rate policy

From the perspectives of emerging economies, the explicit or implicit approval of capital control is tantamount to accepting some type of managed floating as an appropriate post crisis exchange rate regime for emerging economies. If it does, the prevalence of managed floating could pose a risk of exacerbating the adjustment process of the global economy. Unless the modality and rules of managed floating are specified and agreed upon, some of the emerging economies could easily succumb to the temptation of taking advantage of the managed floating to change the level of the exchange rate through market intervention to improve their export competitiveness. Since capital control is a complement to the foreign exchange market intervention, it could be used more frequently and extensively as an instrument of stabilizing the nominal exchange rate.

- Effectiveness, Instruments, and Scope of Capital control

The effectiveness, instruments, scope and intensity of capital control as a means of moderating capital inflows have long been controversial issues to which neither theory nor empirical evidence has been able to provide answers. Emerging economies will have to rely on the rules of thumb based on the past experiences of other countries. In this regard, it is important that the G-20, in cooperation with the IMF, set the rules and conditions under which capital control could be activated to remove confusion and uncertainty surrounding its implementation.

- Controlling source as well as host countries

Capital control may work in moderating capital inflows, but experiences of emerging economies show that it is of little use in taming capital outflows, in particular in time of a crisis. As was witnessed during the 2008 global financial crisis, financial market participants could overreact to deterioration of financial market indicators and macroeconomic variables such as the current account deficit in an emerging economy to throw it into a liquidity crisis.

When an economy is engulfed in a crisis, free floating often fails to serve as a first line of defense, because a large depreciation of the exchange rate triggered by an outflow could put it on an implosive trajectory.

There appears to be no effective measures of capital control that could prevent unexpected outflows. Given that emerging economies cannot prevent by themselves unexpected and speculative reversal of capital inflows, the G-20 may be better advised if it highlights the importance of imposing control on capital outflows at the source-excessive lending and investments by large global financial institutions operating out of the source countries. The G-20 may also propose a system of exchanging and sharing information on capital movements between the regulators of the host and source countries, thereby establishing symmetry in capital control between host and source countries in managing a capital control regime [4].

4. Creating a Cooperative Arrangement among Major Central Banks: A Proposal

- Rationale

The 2008 global crisis has underscored what has been known all along—the incompatibility of financial globalization with monetary and financial regulatory regimes that remain national. The crisis has also revealed flaws of global financial markets associated with information asymmetry that are manifested in the

overreaction — euphoria or excessive pessimism — and herding of market participants. The overreaction lies behind the boom-bust liquidity cycle that often sets off financial crises in both advanced and emerging economies. According to the IMF (2011), global liquidity, however defined, matters. Excesses and shortages of global liquidity have real consequences as they affect inflation[^] asset prices, and external imbalances. Yet, here are no global institutions that can control the growth of global liquidity or regulate the activities of international banks and other global financial institutions [5].

From the perspectives of emerging economies, one type of the failures of global financial markets that has plagued many of them has been a high degree of volatility of capital inflows. As shown by many episodes of financial crisis in emerging economies, a sudden reversal of capital inflows has been a major cause of a reserve currency liquidity crisis. This fear of the crisis has led many emerging economies to holding large amounts of reserves for self-insurance, thereby exacerbating the global imbalance.

Many of the problems stemming from these deficiencies of the global financial markets could be prevented or better managed, if a global central bank were created. Like a national central bank, the global central bank would be able to stabilize the growth of the availability of global liquidity to moderate large fluctuations in the prices of globally traded assets and the exchange rates of the major reserve currencies. It could rescue those emerging economies suffering if from short-run shortages of liquidity by throwing a safety net. It could prevent runs on large global banks — at least those systemically important ones. With a global central bank in operation, the world economy would not need a global liquidity safety net proposed by the G-20.

Since there is no *prospect for the global community* to agree ever on establishing a global central bank, a second best solution needs to be found to alleviate the structural weakness of a global financial system without global financial governance. In this note, it is argued that the creation of a cooperative arrangement among major central banks could be such a solution as it could serve as a quasi global lender of last resort [6].

- Membership and Functions

Only the US Fed and in part the ECB — assuming that the euro will be able to survive the ongoing crisis — could serve as the de facto global lenders of last resort, if anyone has any doubt about the global role of the US Fed, all he has to do is estimate the share of global financial intermediation in US dollar and the amount of dollar liquidity the Fed has had to inject into the global financial system since the 2008 global crisis erupted. The three more major central banks- the Bank of England, the Bank of Japan, and the central bank of Switzerland-could be added to the US Fed and the ECB to form a core group of the cooperative arrangement.

This core group could be enlarged to include (i) the central banks of the countries of which currencies are not widely held as reserves but internationalized such as those of Canada, Australia, and New Zealand and (ii) other central banks of emerging economies that are active in international finance.

This cooperative organization of major central banks is expected to:

Coordinate monetary policy of the member countries to the extent possible in a way that contributes to supplying an adequate amount of liquidity to the global economy;

ii) Provide a liquidity safety net in cooperation with the IMF for those economies suffering from short term liquidity shortages through currency swaps, repurchase transactions and cross-border collateral arrangements

iii) Intervene in the foreign exchange market to stabilize major currencies and those of systemically important emerging economies in cooperation with the members' finance ministries.

There is the question of whether the central banks of some of the emerging economies traded should be included in the cooperative arrangement. Their *currencies are* not convertible and internationally circulated. However, as a group, they hold a large amount of reserve, borrow from globally intermediated credit markets, and invest in a large variety of globally traded assets. These activities mean that irrespective of its definition, emerging economies actively participate in the process of creating global liquidity, and in this regard, their role has been growing.

For example, the Chinese RMB is not convertible and its capital markets are closed to foreign investors and savers, but changes in its monetary policy ripple through global financial markets, thereby changing the availability of global liquidity. It should be also noted that many emerging economies could participate in the safety net as both receivers and providers of reserve currency liquidity by making available part of their reserves.

Even if the major central banks agreed to a cooperative arrangement, it would be difficult to imagine any participating central bank will ever compromise on its domestic policy goals in the conduct of monetary policy for the sake of stabilizing the global economy. But the 2008 global financial crisis should be a re-

minder that their domestic policies have real consequences for the performances of other economies, sustaining stability of the global financial system is in their collective interest, and that in the absence of their cooperation, there is no easy way of *stabilizing* the global *financial* markets. Recognizing this critical importance, the potential members of the cooperative arrangement may be able to find some room for cooperation. Even if they could not coordinate their domestic policies, the member central banks could monitor developments in global financial markets and changes in their monetary policy to unearth the causes of large changes in the availability of global liquidity to identify the areas where they need to cooperate [7].

- Global Liquidity Safety Net

At this stage of discussion, the proposal for the safety net-deliberated at the G-20- consists of (i) the new IMF facilities such as FCL, and PCL and (ii) lending of regional organizations for liquidity support such as the CMIM. In this proposal, the IMF will be the key institution, supplying the bulk of liquidity to emerging economies when it is needed.

During the liquidity crisis in the fourth quarter of 2008, Korea alone had to secure three swap lines amounting in total to \$90 billion before stopping the speculative attack on its currency. In view of this experience, it is not clear whether the IMF will have enough resources to meet the liquidity needs of a large number of emerging economies if many of them suffer at the same time from a major global *financial crisis*. It also *remains to be seen* whether the IMF could respond swiftly to emerging signs of a liquidity crisis in a country or a region to forestall a full blown liquidity crisis.

The Fed established currency swap lines of unlimited amounts with the central banks of the euro area, the UK, Japan, and Switzerland to be activated in case the crisis threatened the stability of the global financial system in 2008. Later in 2009, six more central banks of advanced economies were added to the list. The Fed also offered swap lines to the central banks of four other emerging economies.

In the case of South Korea, the Fed swap played an important role in breaking up a speculative attack, not because of the swap amount-\$30 billion- was large enough, but because of the implicit back up by a de facto global lender of last resort (Park 2011). One may question whether a similar support in terms of the availability of liquidity provided by the IMF could have been as effective as the Fed swap line.

The swap network could be strengthened if some of the central banks of emerging economies active in global finance join the cooperative arrangement. At this stage of discussion, it is not necessary to determine the qualifications for membership for or the amounts of swap lines to be accorded to those central banks of emerging economies. As a first approximation, most of the countries qualifying for either FCL or PCL at the IMF could be potential candidates.

One of the major benefits of the enlarged global swap arrangement is that it could send a clear signal to the market that the members of the central bank cooperative arrangement are prepared to activate the swap system whenever necessary to fend off any impending liquidity crisis in countries belonging to the system. This signal will make speculators think twice before attacking any currency. On their part, knowing that have access to a liquidity safety net for short — term financing, many emerging economies would have greater incentives to hold less in reserves than they do now, move to a more flexible exchange rate system, and to refrain from capital control.

Among the reserve currency countries, there is a concern that the enlargement could pose the risk of creating a moral hazard problem on the part of the emerging economies participating in the swap system. Once they have the liquidity backing, the argument is that these economies may lose discipline in managing macroeconomic policy. It is difficult to imagine that any emerging economy would let its current account deficit expand beyond a sustainable level, would be reckless in borrowing in reserve currencies, or heedless in improving the safety and soundness of its financial institutions simply because they have access to the safety net.

However, if the moral hazard is a potentially serious problem that dissuades the reserve currency countries from expanding the swap network, the swaps could be offered only to those emerging economies suffering from a capital account crisis of a short-run nature triggered by evaporation of reserve currency liquidity. The emerging economies belonging to the network could also be required to make available some of their reserves in extending swap lines to other members [8].

5. Regional liquidity support arrangement

ASEAN+3 established a regional liquidity support system — CMIM — that is designed to provide short-term liquidity to the members suffering from a speculative capital outflow almost ten years ago.

Since its inception, it has never been subjected to a market test so that its effectiveness is yet to be known. Regional arrangements such as the CMIM could be an important component of the global liquidity support system, but little is known on how it should be structured and managed to be a reliable source of short-term liquidity. The G-20 may address viability of establishing similar arrangements in other regions. But before endorsing other regional arrangements, the G-20 may need to undertake a review of the size and operational details of the CMIM together with its linkage with the IMF to determine whether it could be an effective regional mechanism.

Now that the EU has decided to construct a European monetary fund operated independently from the IMF, new questions have risen as to what type of the linkages of these regional institutions with the IMF would be appropriate and how their activities could be coordinated to consolidate and improve efficiency of the global safety net.

References

- 1 BIS. 2011. Global Liquidity: Insights from the BIS statistics. Note for a meeting of the G-20 sub-working group on global liquidity management. Bank of International Settlements, March 25, 2011.
- 2 IMF. 2010. «Global Liquidity Expansion: Effects on «receiving» economies and policy response options», in Global Financial Stability Report: Meeting new challenges to stability and building a safer system. International Monetary Fund, April 2010.
- 3 IMF. 2011. Measuring Global Liquidity. Technical note for G-20 sub-working group on measuring global liquidity.
- 4 Ostry, Jonathan D., Atish R. Ghosh, Karl Habermeier, Luc Laeven, Marcos Chamon, Mahvash S. Qureshi, and Annamaria Kokenyne, 2011. «Managing Capital Inflows: What Tools to Use?» IMF Staff Discussion Note SDN/11/06, International Monetary Fund.
- 5 Park, Yung Chul and Chi-Young Song. 2011. «RMB Internationalization: Prospects and Implications for Economic Integration in East Asia.» Forthcoming in Asian Economic Papers.
- 6 Park, Yung Chul. 2011. «The Role of Macprudential Policy for Financial Stability in East Asia's Emerging Economies», in The Role of Macprudential Policy for Financial Stability in East Asia's Emerging Economies edited by Eswar Prasad, Washington: The Brookings Institution.
- 7 Stiglitz, Joseph E. and Members of a UN Commission of Financial Experts. 2010. The Stiglitz Report: Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis, New York: The New Press.
- 8 Wyplosz, Charles. 2011. The Dollar is the Worst International Currency, Except for all the Others. Unpublished manuscript.

Ю.Ч.Пак

Шығыс Азияның қалыптасушы экономикасының болашағы

Мақалада қазіргі таңда жаһандық экономика тап болып отырған мәселелер — жаһандық рецессия, капитал ағынының тұрақсыздығының жоғары деңгейі, қарыз капиталының шектен тыс инвестициялануы қарастырылған. Шығыс Азия саясаткерлері әлемдік валюта жүйесінің АҚШ бақылауында қалып отырғанына алаңдаушылық білдіретіндігі айтылған. Әлемдік қаржылық экономикалық дағдарыс кезінде айқындалған халықаралық қаржы нарықтарының ол қылықтарын қазіргі таңда тегістеу қажеттігі туындап отырғаны дәлелденген. Егер дамушы экономика өз валюталарының халықаралық мәртебесін жақсарту жолында сәттілікке қол жеткізгісі келсе, оның ұлттық шеңберінен тыс жерлерде де құндылығы сақталуы үшін бағалы қағаздар және қаржы құралдарын шығаруға қабілетті болуы тиіс. Егер жаһандық орталық банк құрылған болса, жаһандық қаржылық нарықтардың кемшін тұстарынан туындайтын көптеген мәселелерден арылуға болатындығы туралы идея негізделген.

Ю.Ч.Пак

Перспективы формирующейся экономики Восточной Азии

В статье выделено большинство проблем, с которыми сталкивается глобальная экономика в современных условиях, — глобальная рецессия, высокий уровень непостоянства потоков капитала, чрезмерное инвестирование заемных средств. Подчеркнута обеспокоенность восточноазиатских политиков тем, что всемирная валютная система находится под контролем США. Доказывается, что в настоящее время встает необходимость сгладить провалы международных финансовых рынков, которые выявились во время мирового финансово-экономического кризиса. Делается вывод о том, что если развивающаяся экономика хочет достичь успеха в улучшении международного статуса своей валюты с целью ее широкого использования в качестве средств обмена и сохранения ценности за пределами национальных границ, она должна быть способна выпускать ценные бумаги и другие виды финансовых инструментов. Автор обосновывает идею о том, что многие из проблем, проистекающих из недостатка глобальных финансовых рынков, могли бы быть предотвращены с созданием глобального Центрального банка.

УДК 658.012:339.9

С.Ш.Мамбетова

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: sagynysh.2012@mail.ru)

Сущность, формы и факторы развития внешнеэкономической деятельности отечественных компаний и предприятий

В статье рассмотрены основные формы внешнеэкономической деятельности компаний и предприятий. Проанализированы факторы, оказывающие заметное влияние на развитие внешнеэкономической деятельности фирм. Автором показана структура внешнеэкономической деятельности корпорации. Описываются последовательные действия компании, планирующей выход на внешний рынок. Раскрываются современные тенденции международных экономических отношений. В статье уделено внимание интеграционным процессам в постсоветском пространстве, предложены методические принципы, задачи построения модельного комплекса для оценки интеграционных эффектов.

Ключевые слова: формы, факторы, структура, последовательные действия, тенденции, интеграция, Таможенный союз, Единое экономическое пространство, построение, модель, расчеты, интегральный эффект.

Основные формы внешнеэкономической деятельности компаний и факторы, влияющие на ее развитие

Внешеэкономическая деятельность (ВЭД) компании представляет собой совокупность методов организации торговых, научно-технических и финансовых отношений с зарубежными партнерами.

К основным формам внешнеэкономической деятельности корпораций относятся:

- 1) торговля — эта наиболее развитая форма ВЭД представляет собой куплю-продажу товаров производственного, социального, бытового потребления, а также продукции интеллектуального труда (лицензии, ноу-хау, инжиниринговая продукция);
- 2) оказание услуг — осуществляется банками, посредническими, страховыми, туристскими, транспортными организациями и др.;
- 3) совместное предпринимательство — организуется чаще всего в производственной, научной, кредитно-финансовой сфере, области образования, культуры и искусства;
- 4) сотрудничество — реализуется в виде спортивных и культурных обменов, научного и технического сотрудничества.

На развитие внешнеэкономической деятельности оказывают воздействие следующие факторы:

– неравномерность экономического развития различных стран и регионов мира. Каждая страна и регион имеют свой уровень развития, свою структуру и свою специализацию экономики, что пред-

определяет необходимость обмена продукцией, услугами и пр. со странами, имеющими другую специализацию (например, специализация страны на производство сельхозпродукции требует продажи за рубеж излишков этой продукции и, наоборот, покупки продукции производственно-технического характера);

– природно-географические условия — данный фактор представляет собой совокупность сырьевых и климатических особенностей страны или региона, что, в свою очередь, во многом предопределяет направленность (специализацию) хозяйственной деятельности;

– социально-экономические особенности — это, в первую очередь, ситуация с трудовыми ресурсами (избыток или дефицит), уровень жизни населения, характер политических отношений между странами. Неравномерность распределения по планете трудовых ресурсов объективно ведет к их перемещению из страны в страну. С другой стороны, капитал стремится туда, где стоимость рабочей силы ниже и где политическая ситуация стабильнее;

– неравномерность научно-технического развития — данное обстоятельство способствует обмену между странами научными сотрудниками, студентами, преподавателями, стажерами и т.п.

Характеризуя сказанное выше, можно констатировать, что внешнеэкономическая деятельность является не чем иным, как оформлением процесса международного разделения труда. Естественно, что решающая предпосылка осуществления ВЭД — это возможность повышения нормы прибыли, что возможно только в том случае, если национальная стоимость данного товара или услуги ниже их интернациональной стоимости. Внешнеэкономическую деятельность компании можно охарактеризовать как совокупность мероприятий по перемещению товаров, капиталов, технологий и услуг через государственную границу (рис. 1).

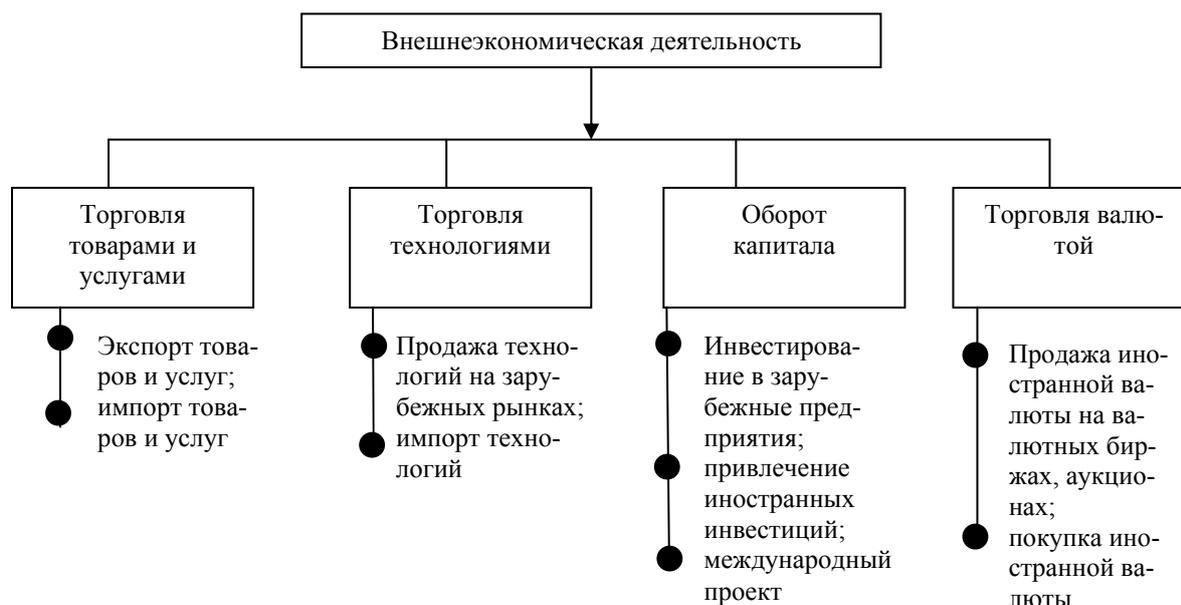


Рисунок 1. Структура внешнеэкономической деятельности корпорации (данные работы [1; 282])

В зависимости от направленности своей внешнеэкономической деятельности компании делятся на:

- компании-экспортеры, т.е. осуществляющие вывоз из страны товаров, капиталов или технологий;
- компании-импортеры, т.е. осуществляющие ввоз из-за границы товаров, капиталов или технологий.

Последовательность действий компании, планирующей выход на внешний рынок

Компания, планируя выход на внешний рынок (в качестве экспортера или импортера), должна осуществить ряд последовательных действий.

1. Определить цели запланированных внешнеэкономических операций. Целями экспортной деятельности могут быть:

- увеличение прибыли за счет захвата новых (внешних) рынков;
- экономия за счет масштабов производства;
- увеличение валютных ресурсов.

В свою очередь импорт может быть обусловлен:

- стремлением захватить новые внутренние рынки;
- желанием снизить текущие затраты за счет использования более дешевых импортных сырья, материалов, топлива и т.п.;
- стремлением повысить производительность технологических процессов и качество продукции за счет замены отечественного оборудования импортным.

2. Оценить свой экспортный потенциал или свою потребность в импорте. Экспортные возможности предприятия, в конечном счете, зависят от его конкурентоспособности, для адекватной оценки которой предприятие анализирует сильные и слабые стороны конкурирующих фирм. Что касается импортера, то он тоже проводит такой анализ, с тем чтобы выбрать наиболее конкурентоспособного поставщика. Естественно, что до этого импортер задавался вопросом, что ему выгоднее — освоить самому производство данной продукции (услуги) или осуществить импорт.

3. Проанализировать состояние внешней среды. Здесь в первую очередь изучается внешнеэкономическая политика как государства, из которого осуществляется вывоз товара, так и государства, куда ввозится этот товар, с точки зрения интересов компании.

Современные тенденции международных экономических отношений

В последние годы теорию экономической интеграции разрабатывали многие исследователи, среди которых наибольший вклад внесли Нобелевский лауреат — голландский экономист Ян Тинберген, британский экономист Дж. Мид, исследователь венгерского происхождения Б.Балашша, французский экономист М.Аллэ и некоторые другие авторы.

Интеграция — это выравнивание условий для экономической деятельности субъектов рынка, вне зависимости от того, резидентами какого из двух или более государств, объединенных в интеграционную группировку, они являются. В более широком смысле интеграция — это «устранение искусственных преград экономической деятельности и целенаправленное внедрение элементов согласованной или единой экономической политики» [2; 448].

Как известно, интеграция включает в себя целостную систему форм. К основным формам торговой интеграции относятся зона свободной торговли, предполагающая снятие таможенных барьеров на пути взаимной торговли, и таможенный союз, предполагающий введение единого для всех стран-участниц таможенного тарифа по отношению к третьим странам.

Валютно-финансовая интеграция включает в себя снятие ограничений на перемещение капиталов внутри группировки, единую политику валютного курса в отношении валют третьих стран, систему фиксированных взаимных валютных курсов, а впоследствии — единую денежную систему с единым эмиссионным (центральным) банком и едиными ориентирами денежно-кредитной политики.

Наконец, единое экономическое пространство означает устранение нетарифных ограничений во взаимной торговле товарами и услугами, полную свободу перелива финансовых ресурсов (фактора производства «капитал») и максимальную свободу миграции рабочей силы (фактора «труд»). Высшая форма интеграции предполагает единую финансовую и иную макроэкономическую, а также социальную политику, в конечном счете, она требует и продвинутой формы политической интеграции.

В настоящее время в мире насчитывается более 30 интеграционных группировок. Далеко не все они прошли полную иерархию форм интеграции, не все из них ставят перед собой такую цель. Наиболее полная форма интеграции существует в Европейском союзе (ЕС). С 1993 г. страны ЕС живут в едином экономическом пространстве.

Американо-канадское соглашение содержит ряд положений, являющихся реальным шагом к созданию североамериканского общего экономического пространства. Общие рынки созданы в Юго-Восточной Азии, арабском мире, Африке и Центральной Америке [3; 480,481].

Региональная консолидация не исключает противоречий внутри отдельных группировок и между ними. Однако для современного этапа характерна тенденция усиления межрегиональных интеграционных процессов. Примером может служить интенсивно развивающееся экономическое взаимодействие трех стран СНГ — Казахстана, России и Беларуси.

Интеграционные процессы в постсоветском пространстве

В последнее время на постсоветском пространстве очень значимую роль стало играть формирование с 1 января 2010 г. Таможенного союза (ТС), который де-факто привел к устранению таможенных границ между Казахстаном, Беларуссией и Россией.

Важным аспектом меняющейся интеграционной конструкции становится, с одной стороны, подтягивание взаимодействия в формате всего СНГ до интеграционного уровня, чтобы задать общий (хотя и на разных скоростях) интеграционный вектор развития постсоветского пространства, а с другой — обеспечение совместимости формируемой нормативно-правовой базы интеграции в формате СНГ с уже созданной и развивающейся нормативной правовой базой Единого экономического пространства (ЕЭП).

Отмечая очевидные интеграционные успехи последних лет, прежде всего в формате ТС-ЕЭП, нельзя забывать, во-первых, что они были достигнуты благодаря сложившейся комбинации объективных (кризис) и, особенно, субъективных факторов, многие из которых носят преходящий характер, и, во-вторых, что главная работа — рутинная, кропотливая и небесконфликтная — по отлаживанию интеграционных механизмов, приданию интеграции характера повседневной хозяйственной практики еще впереди. Страны-участницы добились хороших результатов в авральном режиме. Теперь же предстоит дорабатывать и совершенствовать интеграционное законодательство, приводить национальное законодательство в соответствие с заключенными соглашениями, решать широкий комплекс организационно-управленческих задач, в том числе достраивать интеграционные институты и формировать дееспособную интеграционную бюрократию, чтобы она могла реально управлять интеграционными процессами, эффективно реализовывать свои расширяющиеся полномочия и контролировать исполнение принимаемых решений. Все это требует значительно больших сил и ресурсов, большего времени. По сути, речь идет о задаче перевода интеграционного процесса из преимущественно политического в преимущественно экономический, организационно-правовой, превращении его в понятный и привлекательный для бизнеса и населения стран-участниц, устойчивый и необратимый межгосударственный проект [4; 15,16].

С марта 2012 г. фактически начала функционировать Евразийская экономическая комиссия — постоянно действующий наднациональный регулирующий орган ТС-ЕЭП.

В Декларации о Евразийской экономической интеграции от 18 ноября 2011 г. стороны заявили о стремлении завершить к началу 2015 г. кодификацию международных договоров, составляющих нормативную правовую базу ТС-ЕЭП, и на этой основе создать Евразийский экономический союз.

Таким образом, в мировой иерархии интеграции мы уверенно заняли второе место после ЕС, закрепившись на стадии Таможенного союза с полноценным наднациональным органом и наднациональным регулированием, растущим объемом наднациональных полномочий (ни одно другое объединение в мире, кроме ЕС, не имеет органов и системы наднационального регулирования, все таможенные союзы существенным образом недостроены).

В рамках СНГ, с появлением многостороннего Договора о зоне свободной торговли, сформировался вполне осязаемый вектор развития Содружества как интеграционного объединения и торгового блока.

Задача построения модельного комплекса для оценки интеграционных эффектов на постсоветском пространстве

Такая задача может быть практически решена путем разработки моделей национальной экономики для ведущих стран (России, Украины, Беларуси, Казахстана) и отдельной модели, отражающей торгово-экономические отношения на постсоветском пространстве (рис. 2).

Создание столь сложной модельной конструкции продиктовано тем, что без глубокого погружения в общий макроэкономический аспект невозможно получить сбалансированные оценки внешне-торговых потоков. Оценка эффектов, связанных с технологическим развитием экономики, без подобной модели также затруднительна.

Включение в модельный комплекс экономики Украины вызвано значимостью торгово-экономических связей между этой страной и ЕЭП, имеющимся потенциалом развития кооперационных связей.

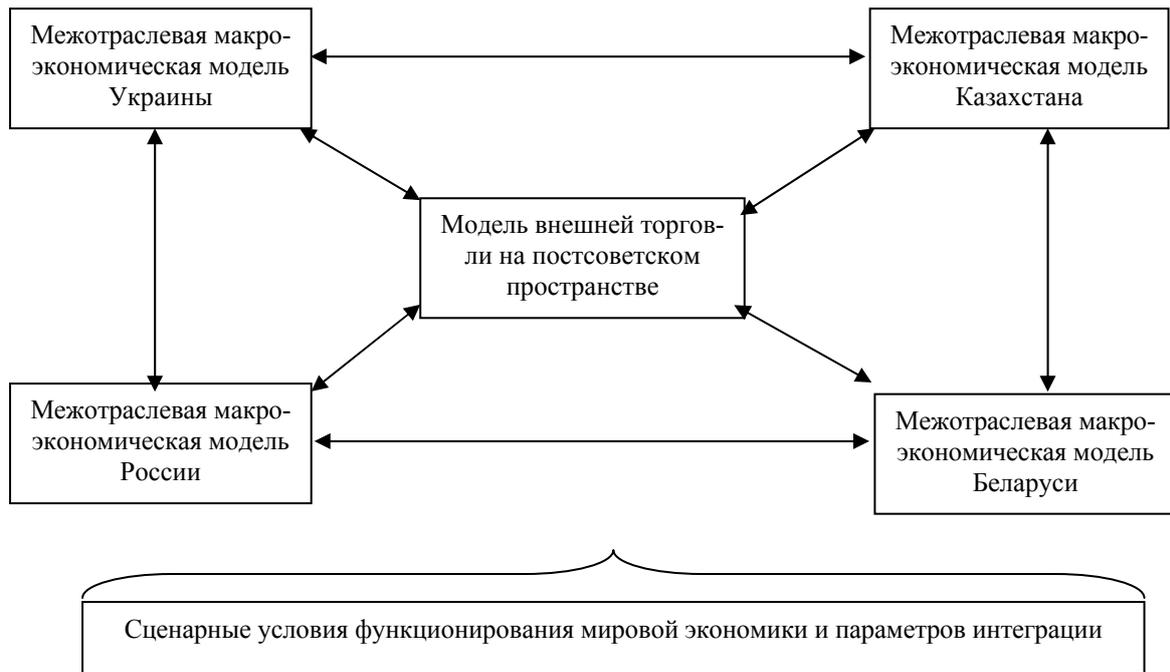


Рисунок 2. Принципиальная схема комплекса моделей (данные работы [5; 7])

Следует учитывать, что экономическая динамика каждой из стран постсоветского пространства зависит от целого ряда существенных факторов: темпы роста мировой экономики, цены на ключевые виды ресурсов, ограничения по труду и капиталу. В связи с этим задача оценивания внешнеторговых эффектов невозможна без глубокого погружения в общий макроэкономический контекст для каждой из моделируемых стран. В конечном счете, спрос на импортную продукцию формируется в зависимости от темпов развития экономики и способности внутреннего производства удовлетворять возникающий спрос.

Функциональное назначение межотраслевой модели для каждой из рассматриваемых стран состоит в согласовании макроэкономических и отраслевых показателей на всем прогнозном периоде. Расчет проводится с использованием итеративных процедур на модифицированной статической модели межотраслевого баланса за каждый год прогнозного периода (2010–2030 гг.). Такой подход имеет ряд очевидных преимуществ, связанных с возможностью задавать широкий спектр сценарных характеристик и целевых ориентиров на прогнозном периоде, увязывать в единую систему расчетов основные макроэкономические показатели и параметры развития отраслей экономики.

В модели используется 44-отраслевая классификация отраслей промышленности и народного хозяйства, позволяющая в наиболее полной степени использовать статистическую информацию, предоставляемую службами России, Украины, Беларуси и Казахстана [5; 8].

Межотраслевая модель экономики для каждой из стран — торговых партнеров — «порождает» ключевые показатели экономической динамики. Эти показатели, наряду со сценарием изменения транспортных и таможенных тарифов, попадают в модель внешней торговли. В соответствии с выведенными специальными уравнениями для каждой из стран рассчитываются потоки импорта из государств, которые являются их торговыми партнерами. Таким образом, формируются скорректированные показатели импорта, учитывающие изменения в состоянии торгово-экономических отношений и взаимную динамику относительных цен в торговле. Одновременно с этим формируются и потоки экспорта [5; 9].

Имея скорректированные потоки экспорта и импорта, можно получить новые значения валовых выпусков и ВВП для каждой из стран, участвующих в кооперационных процессах (рис. 3).



Рисунок 3. Модель внешней торговли в рамках ЕЭП (данные работы [5; 9])

Предлагаемый комплекс межотраслевых моделей экономики стран ЕЭП использовался для практических макроэкономических расчетов [6, 7]. Так, на его основе были проведены расчеты интегрального эффекта создания ЕЭП в период до 2030 г. В соответствии с результатами расчетов суммарный выигрыш трех стран от образования ЕЭП составляет свыше 2,5 % дополнительного прироста ВВП. В 2030 г. превышение ВВП над базовым сценарием составит для России 75 млрд долл. США (в ценах 2010 г.), для Казахстана — 13 млрд долл., для Беларуси — 14 млрд долл. За период 2011–2030 гг. суммарный эффект развития интеграционных связей оценивается в 632 млрд долл. США (в ценах 2010 г.) для России, 106,6 млрд долл. — для Казахстана и 170 млрд долл. — для Беларуси.

References

- 1 *Иванов И.Н.* Менеджмент корпорации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 368 с.
- 2 *Экономика: Учебник / Под ред. А.И.Архипова, А.Н.Нестеренко, А.К.Большакова.* — М.: ПРОСПЕКТ, 1998. — 792 с.
- 3 *Современная экономика: Общедоступный учебный курс.* — Ростов н/Д.: Феникс, 1996. — 608 с.
- 4 *Спартак А.Н.* Перспективы Евразийской экономической интеграции // *Международная экономика.* — 2013. — № 3. — С. 9–22.
- 5 *Широв А.А., Гусев М.С.* Прогнозирование динамических и структурных характеристик развития единого экономического пространства // *Проблемы прогнозирования.* — 2013. — № 3. — С. 3–15.
- 6 *Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) в рамках ЕврАзЭС // СПб.: Доклад ЕАБР.* — 2012. — № 1.
- 7 *Ивантер В.В., Геец В.М.* Оценка народнохозяйственных последствий создания Единого экономического пространства и присоединения к нему Украины // *Проблемы прогнозирования.* — 2012. — № 3. — С. 3–28.

С.Ш.Мәмбетова

Сыртқы экономикалық қызметтерінің мәні, түрлері және даму факторлары

Кәсіпорындар мен компаниялардың сыртқы экономикалық қызметтерінің негізгі түрлері зерттелген. Фирмалардың сыртқы экономикалық қатынастарының дамуына ықпал ететін факторлар талданған. Корпорацияның сыртқы экономикалық қызметінің құрылымы қарастырылған. Сыртқы нарыққа шығуды жоспарлаған компанияның бірізділікпен орындалатын іс-шаралары бейнеленген. Халықаралық экономикалық қатынастардың заманауи үрдістері ашылып көрсетілген. Посткеңестік кеңістіктегі интеграциялық үрдістерге көңіл бөлінген. Посткеңестік кеңістіктегі интеграциялық тиімділікті бағалау үшін модельді кешен құру әдістемесі, принциптері, міндеттері ұсынылған.

S.Sh.Mambetova

Essence, the form factors and the development of foreign activities of domestic companies and enterprises

We study the basic forms of foreign economic activities of companies and enterprises. The factors that have a significant impact on the development of foreign trade companies are analyzed. We consider the structure of foreign trade activities of the corporation. The article describes the sequence of steps the company plans to enter the foreign market. Current trends in international economic relations are revealed. Attention is paid to the integration processes in the post-Soviet space. Methodical principles of the complex task of building a model to assess the effects of integration on the post-Soviet space are suggested.

References

- 1 Ivanov I.N. *Management Corporation: Textbook*, Moscow: INFRA-M, 2004, 368 p.
- 2 *Economics: Textbook* / Edited by A.I.Arhipova, A.N.Nesterenko, A.K.Bolshakova, Moscow: Prospect, 1998, 792 p.
- 3 *Modern Economy: Public training course*, Rostov n./D.: Phoenix, 1996, 608 p.
- 4 Spartac A.N. *International Economics*, 2013, 3, P. 9–22.
- 5 Shirov A.A., Gusev M.S. *Problems of Forecasting*, 2013, 3, p. 3–15.
- 6 *Comprehensive assessment of macroeconomic effects of different forms of deep economic cooperation between Ukraine and the Customs Union (CU) and the Common Economic Space (CES) in the framework of the EurAZEC*, St. Petersburg: Report of the EABR, 2012, 1.
- 7 Ivanter V.V., Heyets V.M. *Problems of Forecasting*, 2012, 3, p. 3–28.

UDC 339.138:640.3 / 642.5

L.M.Mutaliyeva

Kazakh University of Economics, Finance and International Trade, Astana (E-mail: mutaliyeva_leila@mail.ru)

Peculiarities of hotel and restaurant services marketing

The paper addresses issues of importance of marketing in the hospitality business. This is a necessary condition for development of the industry, which allows to solve problems and create favorable conditions for the operation of both domestic and international tourism. The main problems, strengths, and weaknesses of the marketing of hotels and restaurants in Kazakhstan; in general, the purpose and objectives of restaurant marketing are determined. The features of the marketing mix in the hotel and restaurant business in Kazakhstan are revealed. Particular attention is paid to the influence of tourism on the hospitality market. At the present stage in the crisis issues concerning what should be the product of a hotel and restaurant services become topical. For the development of the hospitality industry is the formation of a highly important to the tourism industry. The article noted the difference between network marketing and domestic hotels, identified areas of marketing hotels and restaurants.

Key words: hotel market, a food market, particularly marketing, scope, need, Kazakh business, network and domestic hotels, promising areas of competitiveness, the problematic aspects.

Due to rapid development of hotel and restaurant market, expanding their spheres of activity it is needed to use marketing tools. In this regard, marketing has become an important tool for hotels and restaurants, to improve their competitiveness and increase market share. More and more effort is directed to the construction and promotion of brands in order to gain the consumers on an emotional level, forming a circle of constant and loyal customers. A successful approach to the use of marketing tools in hotels and restaurants can not only fix in their minds a positive experience and to raise awareness of the services provided, but also to increase profits, the market capitalization of the company.

Restaurant marketing is a special sphere of marketing, taking into account features, capabilities, and management needs of the restaurant business, aimed at creating added value for the consumer of restaurant products.

The purpose of restaurant marketing is to do everything possible to ensure that guests, once visited this restaurant, came again and brought their friends and acquaintances.

For example, Figure 1 shows the problem of restaurant marketing.

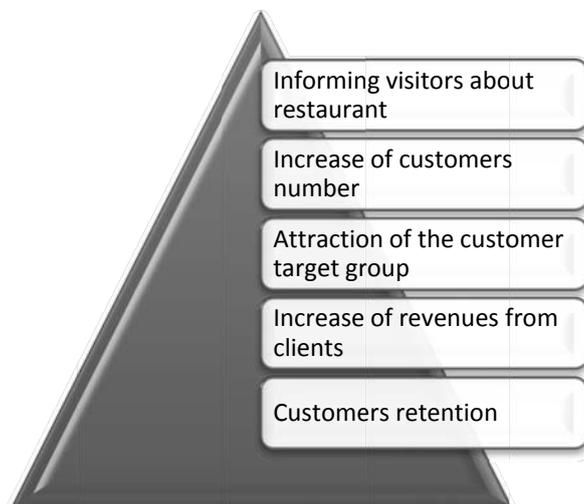


Figure 1. Tasks of restaurant marketing

First of all, informing visitors about the restaurant refers to the initial stage of the restaurant when it is necessary to inform potential customers about the opening of a new restaurant. Special cases are the change in the concept of the restaurant and the other is so strong changes, thus in the eyes of former clients he is perceived as another restaurant.

By expanding the range of visitors is meant to attract an audience that is not quite peculiar to this institution. However, it should be noted that the intersection of the different types of visitors can have a negative impact on the image of the restaurant. For example, if the interests of the involved segment of a new conflict with the interests of the existing audience, the company may lose key customers. For this reason, you must either separate streams of visitors or to attract people from related categories that are similar in their behavior publicly available. To do this, follow very closely both the restaurant market and the changing preferences of the target audience.

Talking about bringing different people by separating the flow of visitors, it should be noted that it can be done in two ways.

The first is to attract visitors to the banquet services. This category of users is not always the same as the target audience for the restaurant, but you can distribute the flow of time. On weekends, many restaurants, including the city center, are experiencing significant disadvantage of customers. In those days, you can take orders for banquet service, or else arrange family brunches.

The second method for the separation of visitors flows — work in multiple formats. For example, the cafe is open during the day under the scheme transfer line, and in the evening — in the format of a cafe with service. It can bring a positive effect, as the public, visiting institution in the afternoon and evening, different. The same applies to the cafe in the business centers. It is obvious that during the day people use it as a dining room, and in the evening — as a holiday destination.

Planning a target group of visitors is to the development stage concept of the restaurant. The concept is based on market research, in which the target audience is defined. Also under development concepts are determined by the parameters of the concept institution capable of attracting the target group, as well as those that will cut off unwanted audience. The package of measures designed to attract the target group and cut off unwanted public, is follows:

- A well-planned advertising campaign, which clearly reflects the image of the restaurant;
- Location;

- Price category of the restaurant;
- Kitchen;
- Service;
- The facade design, signage, entrance and interior;
- Services provided by the restaurant [1].

Given the characteristics of the behavior of a selected segment of consumers, it is necessary to develop a set of marketing. In services, it can be defined as «7P»: product, promotion, place, price, people, physical evidence, process [2]. Marketing mix in the restaurant business is presented in Figure 2.

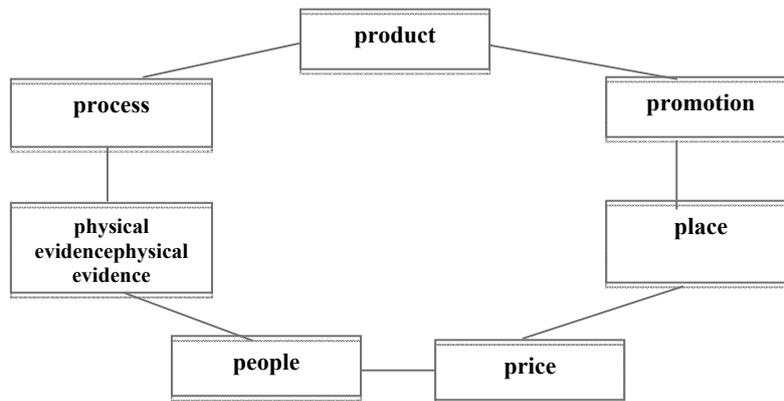


Figure 2. Marketing complex in hotel and restaurant business

The product should meet the needs of the consumer, the promotion includes the sale, holding a trading company, advertising, public relations, publicity, image creation, symbols, awareness. Location determines the consumer's access to products and services, and the price should be commensurate with the value for the consumer. People play an extremely important role in the restaurant business, what caused the importance of proper selection, training and motivation. Ideally, the restaurant staff is to be courteous, responsive, proactive, friendly, able to make decisions that are competent. Material evidence — is that the institution has to offer: beautiful interior, design, speed of service, quality of service.

In order to determine the level of development and use of marketing consider the application of marketing in the marketing mix on pricing, product, marketing, communications and human resources policy of the company (Table).

Table

Evaluation of the use of the marketing complex in the hotel and restaurant business in Kazakhstan

| Period | commodity policy | price policy | Sale | Policy advances | Personnel |
|---------------|---|---|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Hotelbusiness | The various and differentiated approach to a number of rooms of hotels. The offer of a wide range of additional and accompanying services | Use of the differentiated approach to tariffs and the prices in hotels, use of various systems of discounts and programs of loyalty for consumers | Use of the international systems of booking, such as «Apollo», «Sabre», «Worldspan», «Systemone», «Amadeus» | Use of instruments of online advance and active participation in the international exhibitions | Education system formation for hotel and restaurant sector, use of foreign experience of the personnel |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------------------|--|---|--|---|---|
| Restaurantbusiness | Expansions of a range of additional and accompanying services, emergence of new forms of restaurant business, expansion of the range of dishes and national kitchens | Differentiation of the prices from a class of the enterprises of a food, its site and service level | Use of various and individual forms of sale, such as catering and others | Opening of sites, advertising on television and radio | Increase of qualifying requirements to the personnel, use of foreign experience of training and personnel preparation |

As can be seen from Table, the formation of marketing in a market economy in the restaurant and hotel business contributed to the development of these areas of activity and differentiation of demand, which subsequently led to the emergence of new forms of service.

Overall, the analysis of hotel catering business has shown that in these industries there is a number of disadvantages, destabilizing their activities:

- Lowhotels and catering load;
- Not-matching price level of service and quality of hotels catering;
- Discrepancy with international standards of service quality and level of service;
- Weak system of training in the hospitality business;
- Lack of signature dishes in many catering;
- Narrow range of dishes catering enterprises;
- Low level of development of Internet, used by guests in the hotels;
- Low level of comfort in domestic hotels.

The main tasks of defining the marketing activities in the hotel and restaurant industry:

- Increase of capacity of hotels and restaurants, realizing other basic and additional services (business center, restaurants, bars, etc.);
- Analysis of pricing, marketing, advertising, business strategy and methods of sales promotion, identifying their strengths and weaknesses;
- Development and the formation of short-, medium-and long-term forecasts sales service of hotel;
- Selection of the most promising target market segments and development of strategies focused on them;
- Development and the formation of corporate identity, its proper use in the design of internal and external premises of hotels and restaurants;
- Formation of a marketing plan, and accordingly events for advertising and public relations;
- Developing a clear and consistent with the requirements of the market positioning of the program and compliance of the marketing complex of the program;
- Informing consumers through advertising and the media on the indicators of positioning of the hotel and restaurant;
- Development of proposals for the formation of positive image and adjusting the hotel and restaurant in the minds of consumers [3].

At the present stage in the crisis conditions become topical issues concerning what should be the product of a hotel and restaurant services. A survey by the Kazakhstani Hotel and Restaurant Association showed that on the first place from the point of view of consumers is a measure of comfort, on the second place, respectively, cleanliness is important; then effective and practical hotel rooms, and also an important touch to the national culture and way of life and less important indicator — the quality of services provided.

The hotel market still has great potential for growth, as evidenced by lack of supply and demand due to the lack of quality projects that are updated in a growing number of foreign tourists in Kazakhstan. So, only in the city of Almaty, recently put into operation, such as a hotel network «RixosAlmaty», «HolidayInn», soon to be launched following hotels «BayterekKempinski» (236 rooms), «Radisson SAS Medeo» (150 rooms), «JWMarriottHotelAlmatyEsentaiPark» (175 rooms), «RoyalTulipAlmaty» (166 rooms), Golden-Hills.

Despite the general economic crisis, the demand from hotels Almaty is high enough, so the hotels practically did not dump prices, but the extensively used the discount.

The most adapted to the crisis, will be hotels implemented taking into account market realities that did not overestimate the cost of entry and land and have a partner — hotel operator with a strong brand.

As the analysis of the development of the hotel market, at the moment there is a high demand for mid-range hotels that meet international standards. In particular, there is a need in the segment of three-star hotels with a price tag of around \$60–65. Confirmation to the above is that the three-star hotel «HolidayInn» has a high load.

Importance for the development of the hotel and restaurant is to business formation of a highly tourism industry. In Kazakhstan, in this regard are implemented new prospective tourist projects of international importance, namely, «Jana Ile», «Burabai», «Kenderli», the construction of a tourist complex with the entertainment industry outside of Baikonur (creation of the planetarium, a museum, a mini-mission control center, shopping center selling souvenirs), the development of infrastructure in the Kazakhstan segment of the Great Silk Road.

The main tourist products that may be offered by Kazakhstan: beach tourism on the Caspian Sea, business tourism, wildlife tours (ecotourism, safari steppe), Baikonur.

Kazakhstan also plans to implement an attractive tourism projects that improve the occupancy of hotels and restaurants. These projects include: the creation of Tourist Center in Akmola and Almaty regions, the development of tourism along the Silk Road, beach and cruise tourism on the Caspian Sea, the development of space tourism in the city of Baikonur under the project «Kazakhstan is the first space harbor of the planet» [4].

In general, the current level of tourism development has low rates of activity in the sector of inbound and outbound tourism. The low level of development of tourism due to the following aspects of the problem:

- low level of service quality of tourism services, non-attractive tour programs non-effective organization of leisure;
- Lack of development of tourist and transport infrastructure, lack of entertainment and animation programs;
- Statistical accounting mismatch indicators of tourism to international standards;
- feasibility of increasing the list of countries with the simplified procedure of visa and registration procedures
- Discrepancy with international standards of modern education and training of qualified personnel for the tourism industry;
- Low level of funding of tourism development in the regions.

Development of hotel and restaurant business in Kazakhstan, accompanied simultaneously with the processes of the market economy, the commercialization of these sectors, growth and saturation of the market, as well as the process of internationalization of the business.

Feasibility of generating marketing activities of hotels and catering companies due to the following reasons:

- Rapid growth of the market of hotel and restaurant services and the emergence of new international hotel chains that contribute to stiffer competition;
- A system of domestic marketing and management of hotels, members of the international hotel chain is completely different, and there are discrepancies in the hotels capitals and regional centers;
- twice decreasing of occupancy hotels in Kazakhstan in the crisis conditions, as most of the guests are business travelers who come to the workshops, exhibitions and conferences, the number of which has decreased dramatically;
- Intense competition between companies catering;
- inefficient operation of restaurants, bars, cafes and other catering enterprises due to low levels of quality of service;
- Not-developed a framework for the use of marketing, weak demand forecasting and determining the capacity of the market, the study of consumer preferences, the development of strategies and marketing plans.

Submitted reasons for the market is characterized by the hospitality industry as a whole. However, it should be noted significant differences at the level of development of individual sectors in the market. At the present stage it is to speak about the saturation of the market of hotel services in the sector of expensive and luxurious hotels, but do not meet the requirements of consumers are not expensive hotels that were built in the post-Soviet period and virtually been converted into a period of market economy. Companies of restaurant business work today in economic autonomy and fierce competition.

The main purpose of marketing in the hospitality industry is the development and provision of services aimed at meeting the demands of the market and target audience, and also selection and presentation of the best forms and methods of service.

The specific objectives of marketing depend on the strategy of the company and its competitive position include: gaining market share, increase profits, increase customer satisfaction, increase in the number of new customers, etc. The means of achieving the goals can be marketing tools and techniques.

For hotels that operate within the framework of international hotel chains, are used the strategy and tactics of marketing, aiming to meet the international standards in the continuous improvement and expansion of the range of services programs to encourage use of the hotel's patrons, according to the principle of price and quality. So, the hotel « Intercontinental» is the Kazakh- Turkish company, has a contract with the franchise 's largest hotel chain «Intercontinental hotels», hotel « Rahat Palace», the Kazakh- Austrian company that operates under a management contract with a hotel chain, « Hayat «.

At these hotels can be traced benefits that justified the use of effective marketing, accumulated experience and having a number of advantages:

- use of international famous brand, which makes possible to increase the inflow of foreign tourists, who are informed and trust to chain of hotels;
- use of a wide range of price instruments, flexible, efficient pricing;
- possibility of financial support from internal resources of international hotel chains;
- use of a rigid quality management system that would increase the level of service and satisfaction of guests;

- use of a backup booking systems — intranet, providing trouble-free booking engine at the hotel;

Marketing chain hotels work out and give positive results, but does not consider the particular characteristics of the local market and has certain disadvantages:

- need to carry out clear requirements, rules, regulations, and standards of international hotel chains;
- loss of individuality in the design of the hotel, selection of the range of services and maintenance of the system I;
- No ability to respond rapidly and price changes with fluctuations in demand.

In varying degrees, engaged in marketing of all businesses in the hospitality industry, but domestic hotels have certain features in the application of marketing.

The main weaknesses of the domestic marketing of hotels include:

- Occasional use of marketing tools in the activities of the hotel;
- The lack of a clear program of positioning and marketing strategy;
- not-matching the quality of service requirements of the international standards and foreign visitors;
- not-matching the price level of quality and customer value number of rooms and additional services in the hotel;
- Not worked out booking system.

However, in domestic hotels, there are a number of advantages:

- Provision of an individual system of discounts and the possibility of price changes;
- Individual approach in the design of hotels and shaping the image.

Thus, the marketing in the hospitality business — it is a necessary condition for the development of the industry, which allows to solve problems and create favorable conditions for the operation of both domestic and international tourism.

Using the concept of marketing in the development of national tourism, shaping the image of the country, regions that are attractive for tourism is both possible and necessary. However, the successful solution of tasks can be realized only through the combined efforts of state and local authorities responsible for the formation of the image of tourism associations, businesses and other organizations with an interest in the functioning of a civilized Kazakhstan national tourist market.

References

- 1 Dzhandzhugazova E.A. *Marketing in the hospitality industry*, Moscow, 2005, p. 172–195.
- 2 Ol'shanskaya O.G. *Journal of Economic Integration*, 2010, 3, p. 27–35.
- 3 Charkin A.D. *AlPari*, 2010, 4, p. 12–14.
- 4 Rahimbekova J. *Economics and Statistics*, 2003, 4, p. 88–94.

Л.М.Мұталиева

Мейрамханалар мен қонақ үйлер қызметі маркетингінің ерекшеліктері

Мақалада қонақ үйлер мен мейрамханалар бизнесі маркетингінің маңыздылығы туралы сұрақтар қозғалған. Бұл ішкі және халықаралық туризмнің дамуына, сонымен қатар дұрыс жүзеге асуына қолайлы жағдайлар тудыратын маңызды шарт. Қазақстандағы қонақ үйлер мен мейрамханалар маркетингінің өзекті мәселелері, оның мақсаты мен міндеттері анықталған. Бұл саланың Қазақстанда туризмді дамытуға тікелей байланысты екеніне көңіл бөлінген. Бүгінгі күнгі өзекті мәселе — дағдарыстан шығудың басты көздерінің бірінде қонақ үйлер мен мейрамханалар қызметінің дамуын дұрыс жолға қою қандай болу керек екендігі сөз болған. Әр саладағы маркетингтің айырмашылықтары көрсетілген: саудадағы маркетинг, отандық қонақ үйлер маркетингі, заманауи отельдер мен мейрамханалар маркетингі.

Л.М.Муталиева

Особенности маркетинга гостиничных и ресторанных услуг

В статье отражены вопросы значимости маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе, являющемся необходимым условием для развития отрасли, позволяющем разрешить проблемы и создать благоприятные условия для функционирования как внутреннего, так и международного туризма. Выделены основные проблемы, сильные и слабые стороны маркетинга гостиниц и ресторанов в Казахстане. В целом определены цель и задачи ресторанного маркетинга. Выявлены особенности комплекса маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе Казахстана. Особое внимание обращено на влияние развития туризма на гостиничный и ресторанный рынок. На современном этапе в условиях выхода из кризиса актуальными становятся вопросы, касающиеся того, какими должны быть гостиничный продукт и ресторанные услуги. Для развития гостиничного и ресторанного бизнеса важным является формирование высокоэффективной индустрии туризма. В статье отмечена разница между маркетингом сетевых и отечественных отелей, определены перспективные направления маркетинга отелей и ресторанов.

References

- 1 *Джанджугазова Е.А.* Маркетинг в индустрии гостеприимства. — М., 2005. — С. 172–195.
- 2 *Ольшанская О.Г.* Современные концепции продукта в сфере гостеприимства и гостиничном хозяйстве // Вестник экономической интеграции, 2010. — № 3. — С. 27–35.
- 3 *Чаркин А.Д.* Характеристика турбизнеса в Казахстане // АльПари. — 2010. — № 4. — С. 12–14.
- 4 *Рахимбекова Ж.* Современное направление развития гостиничного хозяйства в Республике Казахстан // Экономика и статистика. — 2003. — № 4. — С. 88–94.

С.К.Ержанова, А.М.Ержанова

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: salta_27@mail.ru)

Анализ состояния туристской отрасли Туркестанского туристского кольца

В статье рассмотрено состояние туристской отрасли Туркестанского региона. На сегодняшний день Казахстан предлагает специализированные, экстремальные туры, а также туры по Шелковому пути совместно с другими странами. Однако существующие турпродукты не являются перспективными, так как перспективный турпродукт должен быть сконцентрирован на качественном предоставлении услуг внутри страны. На основе проведенной оценки состояния туристской отрасли авторами были исследованы возможности и ограничения, преимущества и недостатки при формировании стратегии развития туризма Южно-Казахстанской области. Определено, что слабым звеном системы подготовки кадров Туркестанского туристского кольца является недостаточность профессиональной квалификации специалистов туристской индустрии, выпускаемых вузами, что препятствует их дальнейшему трудоустройству.

Ключевые слова: рекреационный, туристский потенциал региона, занятость, турпродукт, конкурентоспособные продукты, туристский ресурс, гостиничное хозяйство, туристская индустрия, историко-культурное наследие, инфраструктуры туризма.

В конце XX в. туризм остается результативным орудием возмещения рекреационных нужд населения и завоевывает признание широких масс населения, что произошло вследствие увеличивающейся взаимосвязи и взаимозависимости государств, открытости границ и постоянного роста масштабов всемирной торговли.

Важной частью работы является определение возможностей создания конкурентоспособной туристской индустрии Туркестанского туристского кольца, которая обеспечит повышение показателей социально-экономического развития области. Для оценки возможностей туристского региона необходимо проанализировать следующие показатели:

- туристский потенциал региона;
- слабые стороны туристской отрасли;
- налоговые поступления в бюджет;
- рост качества жизни общества, вызванный повышением коэффициента занятости и средней зарплаты в туристской индустрии;
- сохранение для последующих поколений историко-культурного наследия и экологии.

К основным критериям достижения высокого уровня туризма на определенной территории относят: увеличение потока туристов, числа рабочих мест, доходов (оборота отрасли и поступлений в бюджет), которые взаимосвязаны (см. рис.):

- увеличение занятости населения выступает конечным результатом достижения необходимого уровня оборота и прибыльной работы предприятий туристской индустрии;
- рост оборота — результат роста турпотока;
- в свою очередь, рост турпотока — результат возникновения туристского интереса и платежеспособного спроса;
- туристский интерес возникает по отношению к конкретным туристским продуктам (турам), вызывающим желание отправиться в туристскую поездку;
- платежеспособный спрос появляется при удачном сочетании туристского интереса, цен на турпродукты и платежеспособности потенциальных туристов, достаточной для приобретения услуг (в том числе туристских);
- конкурентоспособные туристские продукты формируются на базе объектов туристского интереса (туристских ресурсов: количества и качества музеев, памятников истории и культуры, театров, природно-ландшафтных и рекреационных комплексов и т.п.), которые и являются в туризме первичной основой потенциала развития туризма;
- возможность реализации этого первичного потенциала определяется количеством и качеством объектов инфраструктуры туризма (средств размещения, транспорта, питания и т.д.).

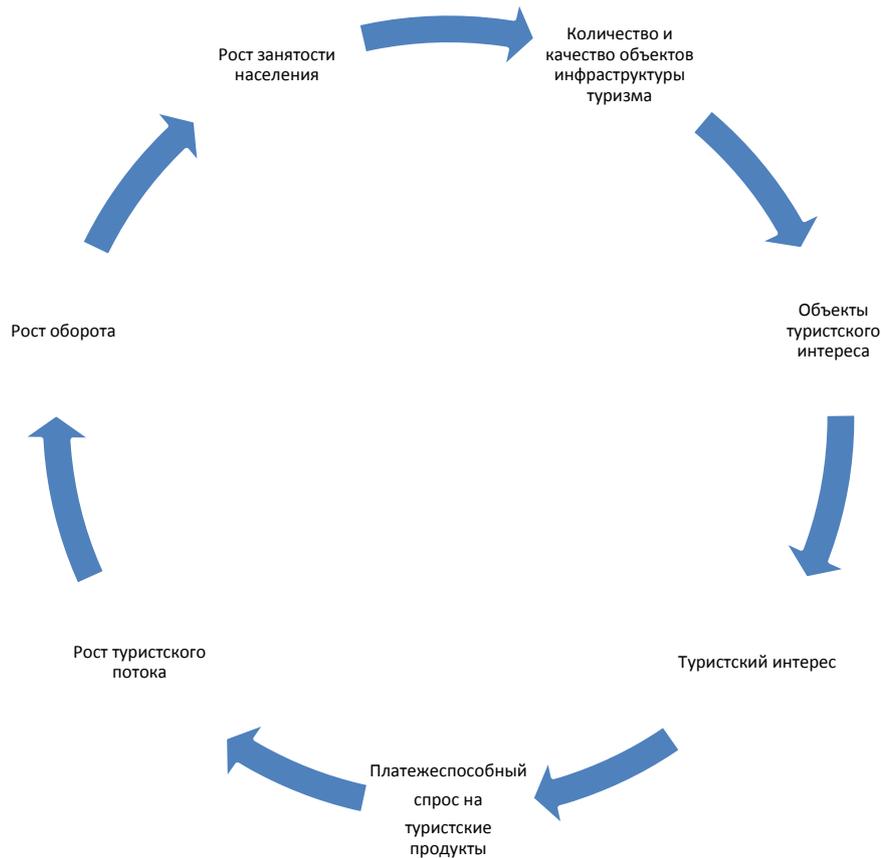


Рисунок. Взаимозависимость экономических показателей уровня развития туризма в области

Соответственно, анализ возможностей Южно-Казахстанской области, в частности Туркестанского туристского кольца, должен включать рассмотрение следующих моментов:

- состояние и тенденции развития мирового и казахстанского туризма, въездного и выездного потоков туристов РК;
- определенные результаты, достигнутые при осуществлении мероприятий по основным показателям туристской индустрии Туркестанского туристского кольца;
- динамика показателей, касающихся туристской сферы;
- потенциал развития туристской индустрии Туркестанского туристского кольца, в том числе:
 - оценка имеющихся туристских ресурсов (комплекс объектов туристского интереса) региона;
 - оценка имеющихся возможностей инфраструктуры туризма и сопоставление их с казахстанскими показателями;
 - анализ уровня показателей и тенденции развития мирового и казахстанского туризма;
- формулирование на основе изученных данных выводов и рекомендаций.

К настоящему моменту наибольшее развитие в регионе получили:

- паломнические поездки к религиозным памятникам региона;
- историко-культурный туризм, основанный на экскурсионном интересе к памятникам истории и культуры на территории области;
 - рекреационный отдых в санаториях;
 - передвижения, связанные с отдыхом на природе, в большинстве своем ориентированные на отдых у воды, имеющие массовый характер, но не управляемые со стороны государства и бизнеса;
 - другие виды туризма — охотничий, сафари, экотуризм, горный и др. — имеют несистематический характер и формируются в индивидуальном порядке, в зависимости от желаний отдельных клиентов.

Перечисленные виды деятельности являются типичными для всех регионов, обладающих сходным набором базовых (культурных, природных и т.д.) ресурсов.

Сегодня Казахстан предлагает специализированные, экстремальные туры, а также туры по Шелковому пути вместе с другими странами. Однако существующие турпродукты не являются перспективными. Перспективный турпродукт должен быть сконцентрирован на качественном предоставлении услуг внутри страны.

Т а б л и ц а

**Основные тенденции развития приоритетных видов туризма
на территории Туркестанского туристского кольца**

| Тип туризма | Описание соответствующих рынков и прогноз их роста | Наличие первичных ресурсов (оснований) для развития этого типа туризма на территории региона |
|--|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Паломнический | Религиозный туризм играет большую роль в системе международного и внутреннего туризма. Люди отправляются в паломнические и экскурсионные поездки по святым местам и религиозным центрам, стремятся принять участие в религиозных церемониях, помолиться, совершить жертвоприношения. Религиозный туризм является составной частью современной индустрии туризма. | Сохранность средневекового центра города, наличие монументальных памятников, возможность успешной регенерации архитектурно-пространственной и этнокультурной среды и размещения в ней объектов инфраструктуры туризма позволяют Туркестану стать крупнейшим туристским и паломническим центром. |
| Рекреационный, лечебно-оздоровительный | Растет рынок, связанный с воспроизводством человеческих и трудовых ресурсов. | Туристы могут получить лечение в санаторно-курортных учреждениях, а также на горячих термальных источниках Туркестанского туристского кольца. |
| Экологический | По данным ВТО экологический туризм составляет 7–8 % мирового туристского рынка. По оценке экспертов, сектор на территории СНГ растет слабо, поскольку рынок туризма не развит, сдерживается слабой технологической базой охраняемых природных территорий (заповедников), население не желает платить за экологические путешествия. | Анализ туристского рынка Казахстана, проведенный Казахстанской туристской ассоциацией (КТА) и экспертами компании IPK в 2005 г., показал, что Казахстан обладает огромным потенциалом нетронутой природы с большим количеством национальных парков и заповедников, а также выдающимся культурным наследием. Потенциальный интерес на данный турпродукт составляет 8,9 миллиона человек (или 63 % от общего потенциала). |

Примечание. Таблица составлена авторами на основе источника [3].

Помимо приоритетных направлений туризма, рассмотренных в таблице, в районе Туркестанского туристского кольца возможно развитие указанных ниже видов туризма:

1) интенсивный, или поощрительный, туризм, основанный как на коллективных посещениях области с экскурсионными целями, так и на поездках работников предприятий и учреждений в туристские зоны для отдыха; перспективность этого вида туризма определяется также в основном структурой потребительского спроса на туристские услуги;

2) специализированный туризм:

– лицензионный научный (проведение археологических раскопок на территории города и района, исследовательских работ — на базе историко-культурных памятников);

– научный и учебный туризм, предполагающий обучение казахскому языку, реставрацию памятников, изучение этнографии, истории, проведение археологических экспедиций, а также другие разновидности специализированного туризма;

3) культурно-познавательный туризм, основанный на неослабевающем интересе к огромному познавательному потенциалу региона, включающему многочисленные памятники архитектуры, истории, литературы, археологии. Поддержание в надлежащем состоянии технического состояния памятников и объектов показа. Проведение историко-архитектурной оценки объектов показа. Использование объектов исторического наследия при формировании турпрограмм;

4) маршруты выходного дня (для алматинцев и иностранцев, живущих в регионе, а также жителей других стран мира). Развитие этого вида туризма в сочетании с популяризацией старинных обрядов, праздников, быта и культуры казахского народа особенно удачно будет происходить на самостоятельных объектах, строительство которых предусматривалось различными программами развития туризма (строительство туристских деревень в Южно-Казахстанской области);

5) этнографический туризм, основанный на интересе потенциального потребителя к подлинной жизни народа, к ознакомлению с народными традициями, обрядами, творчеством и культурой. Наиболее перспективно в этом плане использование исторических построек в качестве живых декораций для проведения мероприятий, построенных на элементах народной культуры и быта;

6) событийный туризм, опирающийся на привлечение массового контингента туристов, пользуясь каким-либо событием культурной или духовной жизни города. Формирование программы событийного туризма (фестивали, конкурсы, городские праздники и т.д.). Разработка ключевого события (событий) года и своевременное информирование о нем. Разработка и проведение крупных знаковых мероприятий в культурной, научной, духовной жизни города, новых праздничных программ, конференций, прогрессов, круглых столов, привлекающих большое количество участников и гостей из Казахстана и зарубежных стран;

7) этнический туризм также служит фактором развития, учитывая прошлое нашей страны, когда многим пришлось эмигрировать. Теперь же люди едут в места, где когда-то жили их предки.

Финансовые результаты деятельности организаций туристской индустрии

Рост численности организованных и неорганизованных паломников и туристов создает нарастающий спрос на сервисные услуги, питание и проживание. Появляется интерес к ознакомлению и посещению памятников историко-культурного наследия, находящихся вне зоны г.Туркестана. Все это способствует расширению зоны туризма. В настоящее время уже правомерным становится рассматривать ареал паломничества и туризма в зоне Туркестанского туристского кольца, куда войдут территории г.Туркестана и его пригороды, располагающие значительными ресурсами историко-культурного наследия, которые для придания им туристской привлекательности требуют проведения реставрационных и регенерационных работ.

Наращивание паломнической и туристской деятельности активизировало сферы строительства, торговли, сельского хозяйства и промышленной переработки. Мультипликативное влияние сферы туризма на другие отрасли экономики только в 2011 г. составило примерно 6.0 млрд тенге, или 21,6 % от всего объема производства в отраслях, поставляющих ей товары и услуги; 4.4 тыс. чел., или 16,3 %, обеспечивали мультипликативное воздействие, что в целом дает основание заявлять о значительных перспективах социально-экономического развития г.Туркестана и его пригородов за счет развития туризма.

Вместе с тем экономика г.Туркестана продолжает сохранять аграрно-транспортно-торговую специализацию, которая, по существу, не в полной мере использует значительные уникальные возможности историко-культурных ресурсов. Недостаточный уровень освоения ресурсов историко-культурного наследия, при отсутствии налаженной системы туризма и низком качестве инженерно-коммуникационного комплекса, не позволяет создать приемлемые условия для развертывания соответствующей индустрии туризма.

По прогнозам культурологов, ожидается значительный приток паломников и туристов в г.Туркестан. Их численность может возрасти с 1 млн чел. в 2011 г. до 6 млн чел. в 2015 г., что, в свою очередь, потребует расширения туристской базы, вызовет необходимость модернизации системы градостроительства, создание мощной историко-культурной базы и инженерно-туристской инфраструктуры для обеспечения качественного сервиса и формирования высокого имиджа туристской привлекательности.

Рост масштабов туристской отрасли расширяет масштабы экономической деятельности, создает дополнительные рабочие места, обеспечивает рост поступления налогов через увеличение производ-

ства промышленной и сельскохозяйственной продукции, строительной индустрии, развитие транспорта, образования, культуры, обслуживания и др.

Однако сдерживает развитие туризма тот факт, что в городе созданы условия лишь для размещения ограниченного числа туристов, обеспечения их питания и досуга. Для туристов предлагаются маршруты трех видов: паломнические, познавательные и краеведческие. Всего в год в г.Туркестан прибывают около полумиллиона организованных и столько же неорганизованных туристов. Из общей численности почти 95 % туристов-паломников. В этой связи туристские фирмы организуют преимущественно короткие паломнические маршруты, которые осуществляются за несколько часов в районе территории мавзолейного комплекса Кожя Ахмеда Яссави.

Туристские маршруты размещаются преимущественно на историко-культурных объектах в черте города.

Маршруты пригородного профиля не получили достаточного развития по причине слабой подготовленности объектов к туристскому использованию. Кроме того, неразвитость, а в отдельных случаях отсутствие необходимого туристского сервиса, плохое качество дорог и низкое обслуживание не стимулируют приток туристов.

Существует несколько завышенная оценка ценности объектов историко-культурного наследия, которые в реальности не всегда отвечают требованиям туристского бизнеса.

К настоящему времени из 96 памятников истории и культуры, находящихся в зоне пригорода г. Туркестана только 23 по своим ценностным характеристикам могут быть признаны в качестве потенциальных туристских объектов. На этих объектах необходимо выполнить большой объем работ по их восстановлению, реконструкции, регенерации и музеефикации. Одновременно следует провести комплексные работы по благоустройству их территории, созданию приемлемого сервиса и мест отдыха.

Проблемные вопросы остаются не только в инженерно-коммуникационной отрасли региона. В туристской индустрии области ощущается острый дефицит высококвалифицированных кадров, в первую очередь, маркетологов, менеджеров, квалифицированных гидов и экскурсоводов (особенно со знанием языков) и других [4].

Средняя зарплата в г.Туркестане в 2011 г. составляла в гостиничном хозяйстве 23560 тг. [4]. Следует отметить, что низкая зарплата в туристских предприятиях снижает эффективность работы турфирм.

Отсутствие профессиональной подготовки у подавляющего большинства предпринимателей и руководителей государственных и муниципальных предприятий туристской индустрии, в совокупности с дефицитом квалифицированных кадров, — одна из главных причин низкой эффективности работы, снижения конкурентоспособности отрасли.

Необходимо отметить малое количество специальных стажировок и программ подготовки (переподготовки), в частности гидов и экскурсоводов (например, из числа неработающих педагогов).

Другим существенным недостатком системы подготовки кадров Туркестанского туристского кольца является недостаточность профессиональной квалификации специалистов туристской индустрии, выпускаемых вузами, что препятствует их дальнейшему трудоустройству.

В целом процесс воспроизводства кадрового потенциала осуществляется на недостаточном уровне и требует принятия мер по стимулированию подготовки кадров, с ориентацией на современные технологические требования и требования рынка.

Необходимо также в координации с субъектами туристского бизнеса и организациями культуры, сформировать основные требования к проекту размещения государственного заказа на подготовку кадров в области туризма.

На основе проведенной оценки состояния туристской отрасли авторами были определены возможности и ограничения, преимущества и недостатки при формировании стратегии развития туризма Южно-Казахстанской области.

Туркестанское туристское кольцо обладает определенными преимуществами. Значителен природно-экологический, историко-культурный и рекреационный потенциал, куда можно включить:

- возможность проведения выставок, семинаров и тематических конференций;
- наличие культурных и исторических памятников республиканского значения;
- наличие общественных и коммерческих организаций, которые могут содействовать развитию туризма;
- проведение мероприятий религиозного плана;

- реализацию совместных проектов с регионами Южно-Казахстанской области в рамках продвижения макрорегионального турпродукта;
- повышение конкурентоспособности туристской индустрии города путем проведения целенаправленной региональной политики.

На основе сильных сторон региона выявлено следующее:

- выгодное географическое положение, позволяющее привлекать туристов;
- высокий платежеспособный спрос и стабильная социально-экономическая ситуация в области, способствующие формированию регионального спроса на туристские услуги;
- возможность роста рынка туристских услуг при эффективном использовании имеющихся туристских ресурсов и инфраструктуры;
- привлечение иностранных и казахстанских инвесторов для финансирования развития туристской инфраструктуры Туркестанского туристского кольца;
- возможность обеспечить достижение уровня развития города Туркестана как духовного, культурного и туристского центра Казахстана на уровне признанных мировых центров паломничества и туризма;
- возросший интерес граждан к историко-культурному наследию;
- возможность претендовать на включение города Туркестана в предварительный список ЮНЕСКО в качестве признанного духовного, культурного и туристского центра мирового уровня.

Однако, помимо возможностей, выявляются также угрозы, среди которых:

- растущая конкуренция среди туристских регионов РК;
- нанесение ущерба экологическому состоянию территории;
- усиление выездного туризма в соседние регионы и за границу в связи с низким уровнем предоставляемых услуг и высокими ценами на них.

Сравнивая сильные стороны и возможности для туризма в Туркестанском туристском кольце, можно выделить основные виды туристских услуг, которые могут стать направлениями роста туристской индустрии в г.Туркестане.

К таким видам, в первую очередь, относится паломнический туризм. Необходимо сформировать достойный имидж привлекательности г. Туркестана в качестве развитого туристского центра на Великом Шелковом пути, а также обеспечить новый приток туристов и паломников, рост поступлений финансовых ресурсов в экономику города и повышение уровня и качества жизни населения. Развитию паломнического туризма может способствовать строительство современных и комфортабельных гостиничных комплексов, улучшение качества дорог, транспортных средств, связи и инфраструктуры.

Южно-Казахстанская область, в частности г.Туркестан, являются привлекательной территорией для туристов с точки зрения расположения, климатических условий, экологической обстановки и культурно-исторического наследия.

Наличие монументальных памятников, возможность успешной регенерации архитектурно-пространственной и этнокультурной среды и размещения в ней объектов инфраструктуры туризма позволяют Туркестану стать туристским и паломническим центром.

Однако дальнейшему развитию города препятствует ряд проблем, таких как непредставительный внешний вид и архитектурный образ города, дефицит питьевой воды, аварийное состояние дорог и канализационных систем, недостаток объектов сервисного обеспечения туристской отрасли. Особо остро стоит проблема расширения сферы туристской деятельности за счет вовлечения в туристский бизнес новых объектов богатого историко-культурного наследия пригорода.

Одним из условий развития туризма в регионе является совершенствование государственного регулирования туристской деятельности. Для развития системы государственного регулирования и поддержки туристской деятельности необходимо принять следующие меры:

- разработать предложения для совершенствования системы статистического учета и отчетности в сфере туризма;
- обеспечить безопасность туристов — неотъемлемую часть качественного туристского продукта;
- улучшить качество обслуживания туристов в соответствии с требованиями стандартизации, сертификации, лицензирования туристской деятельности;
- совершенствовать систему подготовки и повышения квалификации кадров в сфере туризма;

– обеспечить достаточный уровень финансирования отрасли, в том числе за счет привлечения кредитных ресурсов, инвестиций;

– усилить роль общественных организаций в вопросах развития туризма.

В целях развития и сохранения культурно-исторических и рекреационных зон, а также в целях продвижения туристского продукта необходимо реализовать следующие меры:

– обеспечение сохранения и рационального использования культурно-исторических и природно-рекреационных ресурсов области;

– осуществление пропаганды ценностей туризма и бережного отношения к окружающей среде среди населения;

– принятие мер по восстановлению исторических памятников, а также по охране окружающей среды и иных туристских ресурсов;

– проведение мониторинга развития туризма в области с целью изучения рынка спроса и предложений на рынке туристских услуг;

– разработка мероприятий по развитию специализированных видов туризма (экологического, сельского, детского и юношеского, спортивно-оздоровительного, культурно-познавательного и других) в области;

– обеспечение развития в регионе социального и самодеятельного туризма;

– разработка новых маршрутов, позволяющих туристам ознакомиться с историко-культурными памятниками;

– обеспечение рекламно-информационного продвижения туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках;

– решение вопросов сотрудничества в области туризма с зарубежными странами и странами СНГ.

References

1 Республика Казахстан. Правительство. Программа «Развитие Туркестана как духовного, культурного и туристического центра Казахстана» 2007–2015 годы. <http://freepapers.ru/15/razvitie-turkestana>.

2 *Токсанова А.Н.* Основы предпринимательской деятельности. — Астана, 2008.

3 Отчет Министерства статистики РК. Административно-территориальные единицы Южно-Казахстанской области на 1 января 2011 года. <http://stat.kz>

4 Республика Казахстан. Правительство. Программа развития перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010–2014. — Астана, 2010.

5 *Алимкулова А.К.* Использование инновационных технологий в организации туристского бизнеса // Инновационное развитие современного Казахстана: экономика, управление и право: Материалы междунар. науч.-практ. конф., 29 окт. 2010 г. — Караганда, 2010. — 333 с.

С.Қ.Ержанова, А.М.Ержанова

Түркістан туристік сақинасы туристік саласының жағдайын талдау

Мақалада Түркістан өңірінің туристік саласының жағдайы қарастырылды. Бүгінгі күні Қазақстан мамандандырылған, экстремалды турларды, сонымен қатар өзге елдермен жиынтығындағы Ұлы Жібек жолы бойынша турларды ұсынады. Алайда әрекет етуші турөнімдер перспективалы болып табылмайды. Перспективалы турөнім ел ішінде қызметтерді сапалы ұсынуға бағдарлануы тиіс. Туристік саланың жағдайына жүргізілген бағалау негізінде авторлар Оңтүстік Қазақстан облысындағы туризмді дамыту стратегиясын қалыптастыру барысындағы мүмкіндіктер мен шектеулер, артықшылықтар мен кемшіліктерді анықтаған болатын. Түркістан туристік сақинасының кадрларды дайындау жүйесінің кемшілігі жоо-мен шығарылатын туристік индустрия мамандарының кәсіби біліктілігінің жетіспеуі болып табылады, ал бұл, өз кезегінде, олардың кейіннен жұмысқа орналасуына кедергі жасайды.

S.K.Erzhanova, A.M.Erzhanova

Tourist industry's of Turkestan tourist circle condition analysis

The condition of the Turkestan region's tourist industry is considered at this article. Kazakhstan offers specialized, extreme tours today, and combined with other countries tours which are based on Silk Way. However, existing tourist products are not perspective. The perspective tourist product must be concentrated on high-quality service within the country itself. Authors defined possibilities and limitations, advantages and disadvantages during forming the strategy of the development of tourism of the Southern Kazakhstan region on the basis of the conducted assessment of tourist branch's condition. Imperfection of the professional qualification of experts of the tourist industry graduated from Higher education institutions that interferes their further employment is weak point of the system of the Turkestan tourist circle.

References

- 1 *Republic of Kazakhstan. The government.* «Development of Turkestan as Religious, Cultural and Tourist Center of Kazakhstan» program 2007–2015. *freepapers.ru/15/razvitie-turkestana*
- 2 Toksanova A.N. *Basic principles of the business activity*, Astana, 2008.
- 3 *Report of the Republic of Kazakhstan Ministry of statistics.* Administrative and local territorial units of the Southern Kazakhstan region, on January the 1st, 2011. <http://stat.kz>
- 4 *Republic of Kazakhstan. The government.* The program of the development of the perspective directions of the tourist industry of the Republic of Kazakhstan for 2010–2014, Astana, 2010.
- 5 Alimkulova A.K. *Innovative development of the modern Kazakhstan: economy, management and right: international scientific and practical conference*, on October the 29th, 2010, Karaganda, 2010, 333 p.

УДК 364.464

Жолт Хусти¹, Б.К.Джазыкбаева²¹*Печский университет, Венгрия (E-mail: husztizs@mail.ru);*²*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (E-mail: baldirgan_keu@mail.ru)***Исследование теоретических основ экономических структур**

В статье отмечается, что казахстанская экономика в современных условиях развивается весьма противоречиво и что положительная динамика ее роста отражает преимущественно ресурсную ориентацию и конъюнктурные позиции на мировом рынке, хотя в структуре экономического роста наблюдаются и качественно новые прогрессивные элементы. Авторами доказано, что экономическая неоднородность рыночного пространства регионов Республики Казахстан обусловлена комплексом причин, следствием которых являются: процесс дальнейшей дифференциации территорий по уровню экономического развития, усиление экономической диспропорциональности, зачастую проявляющиеся в крайних формах регионального сепаратизма, изоляционизма и дезинтеграции экономического пространства. Определено, что эти явления говорят о недостаточной разработанности соответствующих концептуальных основ и методологической базы доктрины развития, исследования экономического пространства, отвечающих императивам формирования социально-ориентированной рыночной экономики.

Ключевые слова: экономическое пространство, эквивалентирование, экономический процесс, ресурсы, парадигма развития, совокупный экономический процесс, экономическое время, экономическая конкуренция, транзакция, рецессия.

Трансформация казахстанской экономики привела к необходимости возрождения теоретических основ исследования экономического пространства и инструментария, позволяющего оценивать и улучшать качество казахстанского экономического пространства. Подобные проблемы имеют, в первую очередь, теоретический интерес, но главное — их решение способствует формированию эффективной государственной политики, направленной на создание мощной и конкурентоспособной национальной экономики.

К настоящему времени сложилось несколько направлений развития теоретических и методологических аспектов теории экономического пространства, однако пока не выработаны единые концептуальные основы, позволяющие интегрировать уже разработанные элементы теории экономического пространства в целостную и стройную логическую схему.

Выбор экономического пространства в качестве предмета и объекта экономического исследования делает значимым логику этого анализа на основе изучения истории вопроса.

Проблемы экономического пространства привлекали внимание еще античных философов (Аристотель, Платон), создателей социальных утопий (Т.Мор, Т.Кампанелла, Ш.Фурье, Р.Оуэн), а в XVII–XVIII столетиях постоянно входили в структуру создававшихся экономических теорий. Можно упомянуть, в первую очередь, Р.Кантильона, Дж.Стюарта, А.Смита, Д.Рикардо. Классики экономической науки (А.Смит, Д.Рикардо, Д.С.Миль, Ж.Б.Сэй), современные ученые-экономисты (С.Харрис, Э.Хекшер, Б.Олин, П.Самуэльсон, С.Линдер, В.Леонтьев, М.Портер, Ф.Перу, Г.Мюрдаль), уделяя значительное внимание формированию единого экономического пространства, связывают это понятие с общественным и международным разделением труда, а в последнее время — с глобализацией.

Величайший философ древности Аристотель понимал пространство как порядок взаимного расположения тел, а время — как порядок сменяющих друг друга явлений. Древнегреческие философы Демокрит и Эпикур пришли к пониманию пространства как некоторой пустоты, в которой атомы образуют многообразие физических тел. Эти идеи были развиты в философских трудах Бруно, Галилея, Декарта, Ньютона. Последний рассматривал пространство как универсальную систему отсчета, относительно которой происходит движение тел. Категории пространства и времени исследовались в научных трудах Гюйгенса, Дидро, Лейбница, который ближе остальных подошел к материалистическому пониманию сущности пространства и времени, сделав вывод, что они не могут существовать вне материи и материальных процессов.

В современной системе научного познания окружающего мира развиваются как реляционные, так и субстанционные представления о времени. Время исследуется в соединении с пространством, ставится вопрос об объективности этих понятий и объективности их существования, независимо от восприятия человека. По мнению О.Эстерле, для философов-материалистов проблема «пространство-время» решается слишком просто — через движущуюся материю, но объяснить, как она возникла и почему движется, они не могут.

Изучение различных точек зрения, встречающихся в экономической литературе, свидетельствует об упрощении сущности термина «экономическое пространство». Наиболее часто под экономическим пространством подразумеваются некие географические рамки, в которых существует экономическая система. Границы этих рамок у разных авторов простираются от единого мирового до регионального экономического пространства.

Термин «экономическое пространство» широко применяется в самых разнообразных контекстах. Например, в политическом контексте речь идет о так называемом едином экономическом пространстве. Под этим понимается общность рынка, единой валюты, устранение таможенных барьеров и т.п. В социально-юридическом контексте единое экономическое пространство отражает единую социально-правовую базу, выравнивание темпов развития отдельных регионов и даже государств (Таможенный союз Белоруссии, России и Казахстана) [1].

Ярко выраженный территориальный оттенок понятия экономического пространства обусловлен историческим аспектом его развития. Проблемы формирования и развития экономического пространства встречаются еще в трудах Адама Смита, обосновавшего концепцию абсолютных преимуществ (теорема обмена, которая устанавливает связь рынка, разделения труда и эффективности производства), и Давида Рикардо, создавшего теорию сравнительных преимуществ (принцип сравнительных преимуществ в межрегиональной торговле и теория ренты по местоположению). Необходимо отметить, что А.Смит и Д.Рикардо считают одними из основателей науки о пространственной организации хозяйства не только представители региональной науки, но и ученые смежных наук — экономической географии и геополитики. Можно выделить две концепции, послужившие основой для формирования теории экономического пространства.

Классическое определение в контексте территориального подхода дает А.Г.Гранберг: «Экономическое пространство — это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.». Это определение наиболее емко отражает сущность территориального подхода и является, на наш взгляд, наиболее содержательным.

Ф.Рянский рассматривает экономическое пространство в контексте ландшафтного районирования по «...общегеографическим критериям, которые учитывают размеры, объем и время существования таксономических подразделений географической оболочки». Этот подход развивается О.Байсеркаевым, который пытается обосновать правомерность применения термина «экономическое пространство» на уровне небольших таксономических единиц, вплоть до небольших поселений.

Следует отметить, что подход к экономическому пространству с позиций географических и государственных границ весьма популярен у многих отечественных экономистов. В качестве примера можно привести работы А.Цыгичко, Р.Нижегородцева и многих других. В этом ряду, к сожалению, и работы некоторых мэтров российской экономической науки. Более точное было бы вести речь не об экономическом пространстве, а об экономических группах, обособленных по тем или иным критериям, как это делает в своей статье Н.Шумский, который, помимо этого, отмечает: «По инерции, следуя общемировой тенденции..., провозглашаются цели интеграции, создаются политико-правовые структуры, но сама задача сближения национальных хозяйственных систем... практически не решается».

Ресурсный подход к определению экономического пространства встречаем у известного экономиста В.В.Радаева, считающего экономическим пространством совокупность «экономических действий», под которыми он понимает «определенную связь между целями и средствами», а также предполагает «особый характер самого действия». В качестве элементов экономического действия им называются ограниченность ресурсов, возможность их альтернативного употребления и ряд других элементов. В другой своей работе он пишет: «Экономическое может возникать везде, где люди осуществляют устойчивый выбор по поводу использования ограниченных ресурсов». Такая точка зрения представляется спорной. Традиционно элементом называют часть некоторого целого, и вряд ли свойство элемента (например, ограниченность) можно считать самим элементом.

Другие определяют пространство как «... дискретное распределение... источников сырья, предприятий по его переработке и рынков реализации продукции». Либо авторы выбрали неудачный термин («дискретное»), либо считают, что распределение ресурсов и предприятий по их переработке должно быть равномерным по территории, что, в принципе, не является возможным. Еще более узкое определение дает Я.Круковский — через «множество взаимодействующих факторов различной природы, порождающих флуктуации процессов «кооперации/разделения», влияющих на становление, функционирование и развитие предприятия». Использование термина «экономическое пространство» на уровне предприятия не вполне оправдано и ничего не добавляет к его сути. Некоторые экономисты рассматривают экономическое пространство как среду для принятия решений по использованию ресурсов. Процесс принятия решений по своей сути всегда процесс субъективный, основанный на обработке имеющейся информации. Ставить знак равенства между информацией и пространством вряд ли верно.

Развернутое определение встречается в работах В.Чекмарева. Под экономическим пространством им понимается «пространство, образованное: а) физическими и юридическими лицами (субъектами), которые для реализации своих экономических потребностей и выражающих эти потребности экономических интересов вступают в экономические отношения; б) физическими и нефизическими объектами, являющимися источниками экономических интересов и экономических отношений».

Источниками же экономических интересов выступают экономические ресурсы. Подход В.Чекмарева представляется достаточно интересным и оригинальным. Здесь имеют место явные или неявные попытки эквивалентирования в соотнесении физических лиц и субъектов хозяйствования, но это ведь неправомерно. Бесспорно, индивид косвенным образом участвует в экономическом процессе, но лишь в той его части, которая связана с обменом результатов, получаемых в ходе экономического процесса. Речь идет о произведенных благах: продукции, услугах, знаниях.

В экономике индустриального типа ключевым условием развития, действительно, был наиболее эффективный способ преобразования имеющихся ресурсов. В современных же реалиях постиндустриального общества таким условием выступает эффективное использование человеческого капитала, накопленных знаний. В обществе с постиндустриальным типом развития экономические ресурсы в их традиционном виде уже не являются *prime*-элементом экономического процесса. Эта смена характеризуется переходом к другой парадигме развития, которая базируется не на энергии, а на информации [2].

Информационный подход к определению экономического пространства получил развитие только в последнее десятилетие, что и объясняет отсутствие достаточно четких альтернативных позиций

внутри этого направления. Суть подхода заключается в трактовке экономического пространства через информационную составляющую экономического процесса.

Каждое из названных выше определений вычленяется для анализа процессов в соответствии с целью, объектом и предметом исследования, которые ставит перед собой тот или иной автор.

Элементами, образующими экономическое пространство, как отмечалось ранее, являются: совокупный экономический процесс, экономическое время, экономическая конкуренция.

Одной из характеристик экономического пространства является уровень его концентрации, который определяется отношением количества частных экономических процессов, входящих в V-процесс, к общему количеству частных процессов, реализуемых субъектами хозяйствования. Чем выше концентрация экономического пространства, тем меньше время, необходимое для завершения транзакции. Длительность транзакции в общем случае определяется ее отклонением от формы и содержания ограничений, накладываемых институциональной средой. Если транзакция вписывается в институциональную среду, то время ее завершения совпадает с физическим временем, определяющим процесс ее завершения, а издержки соответствуют принятому уровню.

Уровень концентрации экономического пространства определенным образом влияет на конкурентоспособность субъекта хозяйствования — она повышается относительно аналогичного субъекта, не входящего в данный уровень концентрации пространства.

Экономическое пространство представляется нам как субстанция, имеющая собственный жизненный цикл, длительность которого определяется развитием институциональной среды. Можно выделить четыре фазы жизненного цикла экономического пространства — формирование, развитие, рецессия, депрессия. При этом не утверждается, что эта последовательность фаз цикла единственно возможная, однако в большинстве исследований по макроэкономическим процессам используется подобная последовательность фаз [3].

Каждая фаза цикла характеризуется особой структурой экономического пространства, которая определяется функциями элементов, его образующих (табл.).

Т а б л и ц а

Функции элементов экономического пространства по стадиям его жизненного цикла

| Элемент/фаза | Экономический процесс | Экономическое время | Экономическая конкуренция |
|--------------|-----------------------|---------------------------|---------------------------|
| Формирование | Интегрирующая | Синхронизация процессов | Объединение процессов |
| Развитие | Избирательная | Ускорение процессов | Развитие процессов |
| Рецессия | Стабилизирующая | Замедление процессов | Стабилизация процессов |
| Депрессия | Дезинтегрирующая | Десинхронизация процессов | Разрушение процессов |

Фаза формирования экономического пространства

Возникновение экономического пространства обуславливается спонтанными экономическими процессами субъектов хозяйствования в институциональной среде, которая способствует развитию этих процессов. Через некоторое время экономические интересы субъектов начинают «пересекаться», что объективно обусловлено редкостью экономических ресурсов. С учетом того, что информационные потоки, отражающие содержание экономических интересов, обладают свойством асимметричности, возникает конкурентное начало, приводящее к возникновению определенного уровня согласованности экономических интересов субъектов. Смысл этого конкурентного начала заключается в неполноте информации одного субъекта хозяйствования о другом и стремлении первого компенсировать имеющуюся неполноту информации повышением эффективности своей деятельности или вхождением в совместный экономический процесс.

Хозяйствующие субъекты стремятся к интегрированию своих экономических процессов, что формально является следствием определенного уровня согласованности их экономических интересов, которая может быть достигнута только в том случае, если экономическое время будет синхронизировано. По сути же, интегрирование процессов обусловлено стремлением к снижению асимметрии имеющейся информации о партнере, что частично разрешает противоречие, связанное с неполнотой информации о нем. С учетом того, что вероятность эквивалентности уровней полноты информации

одного субъекта о другом достаточно мала, формирующийся совместный экономический процесс расставляет субъектов по принципу «ведущий-ведомый» [4].

Таким образом, необходимым условием формирования экономического пространства является наличие определенного уровня согласованности экономических интересов субъектов хозяйствования, в противном случае процесс формирования экономического пространства не начнется. Как только этот уровень превышает некоторую величину, экономическое пространство приобретает новое качество — оно начинает «работать» на субъектов хозяйствования, входящих в это пространство, их конкурентоспособность начинает расти. Проявляется результат, обусловленный эмерджентными свойствами экономической системы. В результате первой фазы трансформации экономического пространства формируется его основа — V-процесс.

Процессы, препятствующие формированию экономического пространства, в этой фазе наименее синхронизированы, что способствует быстрому развитию основных и вспомогательных процессов.

Фаза развития экономического пространства

Одним из источников развития экономического пространства выступает противоречие между V-процессом и возрастающим влиянием процессов, препятствующих его развитию. Уровень издержек субъектов хозяйствования, чьи процессы входят в V-процесс, значительно ниже, чем у субъектов, связанных с ним лишь косвенно.

Стремление субъекта хозяйствования снизить для себя влияние негативных процессов и «успеть» войти в V-процесс ведет к ускорению течения экономического времени, в котором существует V-процесс, но такое вхождение возможно лишь для субъектов, имеющих повышенный уровень конкурентоспособности. Повышение этого уровня возможно и обусловлено непрерывной специализацией хозяйственной деятельности субъекта в рамках V-процесса, что обеспечивается все возрастающими потоками информации, циркулирующими в нем. Конкуренция ускоряет время в хозяйственной системе. Время реализации транзакций сокращается до времени прохождения информационного сигнала. Особенностью данной фазы является высокий уровень синхронизации основных, вспомогательных и поддерживающих процессов по критерию роста конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

По мере прохождения фазы развития V-процесс начинает выполнять все усиливающуюся избирательную, селективную функцию по отношению к субъектам, чьи экономические процессы косвенно соотносятся с V-процессом. Фаза завершается таким состоянием V-процесса, когда вхождение нового частного экономического процесса не увеличивает общий уровень конкурентоспособности субъектов хозяйствования, участвующих в V-процессе.

Фаза рецессии

Переход экономического пространства в эту фазу обусловлен изменениями в институциональной среде, генерирующей процессы, направленные на препятствие развитию V-процесса. По «мощности» они становятся приблизительно равными.

Уровень издержек по поддержанию функционирования V-процесса имеет в этой фазе тенденцию к повышению за счет замедления экономического времени процессов, его составляющих. С учетом того, что вероятность одинаковой скорости этого замедления у всех процессов достаточно мала, появляется тенденция десинхронизации экономического времени, в котором функционируют субъекты хозяйствования. Их конкурентоспособность уже не повышается, но остается на стабильном уровне.

В структуре V-процесса происходят изменения, заключающиеся в размывании границ основных и вспомогательных процессов, понижении уровня специализации деятельности хозяйствующих субъектов, а также усилении воздействия на эту структуру процессов, препятствующих реализации V-процесса.

Фаза депрессии экономического пространства

Фаза обусловлена необратимыми изменениями в институциональной среде. Уровень издержек, сопровождающий V-процесс, увеличивается относительно уровня издержек частных процессов в данном экономическом пространстве. Усиливается тенденция расщепления V-процесса на составляющие, совокупность которых уже не образует V-процесс. Уровень издержек этих процессов стремится к среднему уровню издержек большинства частных процессов, входящих в экономическое пространство. Экономическое время в выделившихся процессах десинхронизируется, уровень согласованности экономических интересов субъектов хозяйствования снижается, за счет чего понижается и их конкурентоспособность.

В результате прохождения экономическим пространством этой фазы трансформации структура V-процесса начинает разрушаться, а он сам распадается на отдельные процессы, которые становятся основой формирования нового экономического пространства. Экономические интересы субъектов хозяйствования и институциональная среда инициируют диверсификацию экономического пространства, в результате которой начинается его новый жизненный цикл, но уже в ином качестве.

Во всех рассмотренных фазах жизненного цикла экономического пространства процессы жизнеобеспечения V-процесса выступают в роли буфера, сглаживающего противоречия, обусловленные развитием V-процесса, и процессами, препятствующими этому.

Переходя из одного состояния в другое, экономическое пространство изменяет свои характеристики, которые выражаются в его свойствах, а точнее, в превалировании одних свойств над другими, что обусловлено спецификой его V-процесса. Экономическое пространство обладает следующими свойствами, присущими синергетическим системам:

– свойство фрактальности, когда одно экономическое пространство, являясь самостоятельной частью, вложено в другое, и в то же время оба представляют собой единую целостность. Более того, подпространства, формируемые четырьмя типами процессов, составляющих V-процесс, также развиваются по рассмотренным ранее фазам жизненного цикла экономического пространства;

– свойство неоднородности, вытекающее, с одной стороны, из нелинейности процессов, происходящих в экономическом пространстве, с другой — из отношения процессов, составляющих V-процесс, между собой. Различный уровень синхронизации экономического времени в основных, вспомогательных и обслуживающих процессах, различный уровень конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, задействованных в этих процессах, а также их индивидуальное восприятие институциональной среды обуславливают неоднородность экономического пространства, выражающуюся в различной степени его концентрации;

– свойство самоорганизации, под которым Г.Хакен понимал способность системы без специфического воздействия извне обретать некоторую пространственную структуру. Данное свойство выражается в способности экономического пространства в определенной степени нейтрализовать последствия внешних и внутренних негативных процессов, что повышает устойчивость экономической деятельности субъектов хозяйствования и уровень организованности их экономических процессов.

По форме экономическое пространство предстает как сетевая структура контрактов и соглашений, которые реализуются через экономические процессы субъектами хозяйствования. По содержанию сущность экономического пространства определяется теми функциями, которые оно выполняет. Экономическое пространство выполняет следующие функции [5]:

1) институциональная функция заключается в поддержании и развитии институциональной среды, в которой реализуется V-процесс;

2) регулирующая функция. Институциональная среда экономического пространства задает направленность экономической деятельности субъектов хозяйствования, преобразуя их частные экономические процессы в V-процесс, в котором задействовано большинство хозяйствующих субъектов, входящих в данное экономическое пространство;

3) синхронизирующая функция. Субъекты хозяйствования вынуждены синхронизировать экономическое время своих частных экономических процессов с экономическим временем V-процесса;

4) корректирующая функция. Каждый субъект хозяйствования вынужден непрерывно согласовывать свои экономические интересы с интересами других субъектов, входящих в данное экономическое пространство. В противном случае уровень его транзакционных издержек значительно возрастает;

5) оптимизирующая функция. Функционирование субъектов хозяйствования в данном экономическом пространстве ведет к снижению их транзакционных издержек до некоторого уровня за счет повышения уровня конкурентоспособности, при условии их участия в V-процессе;

6) информационная функция. В экономическом пространстве происходит аккумуляция информации об экономической среде и передача этой информации субъектам хозяйствования, что позволяет снизить энтропию экономического пространства и повысить уровень его организованности, поднять эффективность функционирования субъектов хозяйствования.

В обществе с постиндустриальным типом развития факторы производства меняют свою пространственную конфигурацию, отрываясь друг от друга, становясь территориально менее связанными между собой, поскольку экономическое пространство берет на себя эту интегрирующую функцию. Это позволяет вслед за четвертым элементом факторов производства Й.Шумпетера предполо-

жить, что экономическое пространство представляет собой пятый элемент в этом ряду — самостоятельный фактор производства.

References

- 1 Леванов А.Д. Фактор времени в рыночной экономике. — Кемерово: Кузбассвузиздат, 1995. — 65–67 с.
- 2 Лейзерович Е.Е. Уровни организации пространства: экономико-географический анализ // Известия РАН. Сер. геогр. — 1995. — № 2.
- 3 Пейтеев В.И. К концепции экономического пространства // Проблемы новой политэкономии. — 2001. — № 3.
- 4 Чекарчев В.В. К теории экономического пространства // Известия Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов. — 2001. — № 3. — 15–17 с.
- 5 Ефремов А. Способ формирования единого экономического пространства // http://www.ptpu.ru/issues/2_00/8_2_00.htm.

Хусти Жолт, Б.К.Джазыкбаева

Экономикалық құрылымның теориялық негіздерін зерттеу

Қазіргі таңда қазақстандық экономика айтарлықтай қайшылықты даму үстінде. Экономикалық өсімнің құрылымында сапалы жаңа прогрессивті элементтер байқалса да, оның өсімінің оң қарқыны әлемдік нарықтағы ресурстық бағдар мен конъюнктуралық бағдарларды сипаттайды. Қазақстан Республикасы аймақтарының нарықтық кеңістігінің экономикалық біртексіздігі келесідей салдарлары бар себептер кешенімен байланысты: аймақтық сепаратизм, изоляционизм мен экономикалық кеңістіктің дезинтеграциясының формаларынан көрініс табатын экономикалық даму деңгейі бойынша территориялардың әрі қарай дифференциялану процесі, экономикалық теңсіздіктің күшеюі. Аталмыш құбылыстар әлеуметтік бағдарланған нарықтық экономика қалыптасуының императивтеріне жауап беретін экономикалық кеңістікті зерттеуді дамыту доктринасының сәйкес концептуалды негіздері мен әдістемелік базасының жеткіліксіз өңделгендігін білдіреді.

Hushti Zholt, B.K.Jazykbayeva

The study of the theoretical foundations of economic structures

Kazakhstan economy within the modern conditions is developing quite inconsistently. The positive dynamic of its growth reflects in the whole the resource orientation and timeserving positions on the world market, though in the structure of the economic growth we can notice new progressive elements. Economic heterogeneity of the regions market area in the Republic of Kazakhstan is the result of the number of reasons, that can cause the following: the process of the further territory differentiation according to the economic growth level, strengthening of the economic disproportion that can be seen in some forms of the regional separatism, isolationism and disintegration of the economic space. All these evidences show the inefficient collaboration adequate conceptual bases and methodological base of the development doctrine of the economic space research, that can meet the imperatives of the forming social oriented market economy.

References

- 1 Levanov A.D. *The time element in market system*, Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 1995, p. 65–67.
- 2 Leyzerovich E.E. *Russian Academy of Sciences. RAS press, mid. geography*, 1995, 2.
- 3 Peftiyev V.I. *Problems of the new political economy*, 2001, 3.
- 4 Chekmaryov V.V. *News of the St.Petersburg University of Economics and Finance*, 2001, 3, p. 15–17.
- 5 Yefremov A. *The way of the formation of the common economic space* // http://www.ptpu.ru/issues/2_00/8_2_00.htm.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

UDC 330.341:001.76:364.48

B.S.Essengeldin¹, G.K.Murzatayeva², D.A.Sitenko¹, A.S.Seitalinova³

¹*Ye.A.Buketov Karaganda State University (E-mail: yessen_baur@inbox.ru);*

²*L.N.Gumiliov Eurasian National University, Astana;*

³*Kazakh Academy of Engineering and Technology, Astana*

The development of social infrastructure in the innovation economy

The article considers the content and significance of the social infrastructure. It defines the composition and structure of social infrastructure: social infrastructure and socio-cultural infrastructure. Much attention is paid to education as an integral part of the social infrastructure. The most important factors that influence the nature of managerial decisions in the field of education in the innovation economy were identified. Practical recommendations for the improvement of social infrastructure taking account the scientific management system were proposed.

Key words: social infrastructure, education, social development, human potential, human capital, educational services, social capital, innovation, social factor, professional skills

In the modern context social infrastructure is an important characteristic of the degree of economic and social development, the rate of the breadth and the depth of use of material opportunities for rational human activity, as well as an indicator of the social economy of the state.

Social infrastructure in its economic nature on the one hand is the part of the social sphere of the state (society), which in turn is the part of the socio-economic structure of the state as a formal institution of society. On the other hand, in terms of involvement in the economic and financial relations between the participants of the market, it is a subset of a complete infrastructure of the economy, as the sphere of the production of socially important goods and services.

Speaking about the infrastructure as an economic category as a whole, it should be noted that it is part of the economic relations of material production sphere, which would produce a large number of final products. It is also an integral part of the productive forces of society, ensuring the normal operation of enterprises.

The emergence of infrastructure is closely related to material production, which development gives rise of new forms of production, servicing and integrating with them branches and forms of activity. The growth of labor productivity in the sphere of material production releases more and more of society's resources to serve the public. Thus, the emergence of infrastructure is a direct result of the development of the productive forces of society, and its content is determined by the internal economic unity of incoming industries and specific functional purpose of each one.

Characteristics of separation of the social infrastructure in individual subsystem of economic development are:

- general conditions of the process of social reproduction,
- complex internal structure with distinguished parts, links, objects.

The basis of the division of the social infrastructure with parts and links is the common functionality of the components in the process of social reproduction, that is, orientation of objects on the creation of conditions to meet the needs of a particular circle of society, population and production needs.

In the most common sense, social infrastructure is divided into social and household and socio-cultural parts. Social and household infrastructure aimed at creating conditions for the reproduction of human beings as a biological (through household environment) to meet him/her needs for adequate living conditions. Social and cultural infrastructure contributes to the reproduction of spiritual, intellectual (through cultural and educational environment), and to a large extent the physical characteristics of the individual, the formation economically active person that meets certain requirements of the society to the quality of the labor force (Table).

According to the table social and household infrastructure consist of some components: housing and communal services, consumer services, trade and food service, passenger transport and telecommunication services for the population, etc. Social and cultural infrastructure covers health care, recreational services, physical culture and sports, social security, education, culture and art, places of worship, etc.

Table

The content and significance of the social infrastructure

| Social infrastructure | |
|--|---|
| Social and household infrastructure | Socio-cultural infrastructure |
| <ul style="list-style-type: none"> - Housing and communal services; - Consumer services; - Trade and food service; - Passenger transport and telecommunication services for the population, etc. | <ul style="list-style-type: none"> - Health care; - Recreational services; - Physical culture and sports; - Social security; - Education; - Culture and art; - Places of worship, etc. |

Social infrastructure plays a secondary role in relation to the basic industries of material production. The emergence of elements of social infrastructure related to the development of the productive forces and the deepening of the social division of labor, where the natural conditions of production activities were supplemented by artificial, caused by the need to set-closing processes and the organization of the manufactured product sales.

Social infrastructure becomes an important factor in ensuring the competitiveness of the national economy, the capital that is concentrated by developed countries to maintain the monopoly in the geopolitical space. The role of social infrastructure in the sustainable socio-economic development, growth the competitiveness of states and strengthening their positions on the world market and in the global economic community is constantly growing.

The role of education as an integral part of the social infrastructure in the formation of national competitiveness is increasing and supported by numerous studies. According to Lester Thurow, professor of economics at New York University, «in the XXI century education and qualification of the labor force will become the dominant tool of competition» [1]. This is due to the fact that in today's dynamic development of society, the complexity of the technical and social infrastructure such as information becomes a strategic resource as traditional material and energy resources. Modern information technology to create, store, process, and provide effective ways of presenting information resources to the consumer, have become an important factor in the life of society and the means to improve the efficiency of the management of all areas of public life. The level of information becomes an essential factor in successful economic development and competitiveness in the international arena.

Last decade the economic education became the key factor of the national competitiveness. It is the ability to use knowledge as an economic advantage. While the worldwide geo-economics comes to the fore in the field of international relations, surpassing the geopolitics, the most important competitive advantage of the states becomes their ability to efficiently manage strategic information in all areas of social, political and economic life of the country.

Generally known, that every person throughout the life maintains and updates his/her knowledge through various forms and institutions of education. The need of such knowledge update dictates both by the terms of adaptation to the environment and the objective socio-economic conditions. The path of knowledge for humans is continuous. As noted in the long-term Program of development of education till 2020, «Educa-

tion throughout life» will be the key to successful professional development in a rapidly changing world of advanced technologies. The knowledge gained in a certain stage of professional activity will be insufficient. The knowledge and skills acquired in childhood and adolescence can't guarantee success in life. Successful professional development will involve constant updating of skills and knowledge to meet the rapidly growing professional requirements, changing habitual patterns of education, work and life in general [2].

The higher education system significantly impact on the economy. There is a growing tendency to turn educational services into a factor of innovation as a component of the reproductive process. The economic potential of the education system can be called a measure of innovation, reflecting the impact of the operation of educational institutions on economic development.

The quality of human capital of professionals with higher education is characterized by a measure of the average potential of knowledge and skills possessed by specialists after graduating from high schools and which is largely determined by the amount of money spent on their training. Determining the kind of functional dependence of the potential of higher education in economic development indicators of higher education is a problem. The average value for all professionals in the relevant year received economic benefit from their work is not constant but depends on the duration of the work of the expert, due to the change during the time the level of their qualifications, work experience and other factors.

The potential of organization is characterized by fixed assets' potential of higher education system. The potential of prepared specialists in a certain year depends on both the index of capacity of fixed assets as well as the index of payroll of workers in higher education. The potential of the system of higher education is determined by the degree of use of specialists.

The interaction of the system of education, human development and the national economy is a complex, dynamic system.

One of the main problems of education in the formation of human capital is the lack of goal-setting skills. Therefore, an important means of shaping educational strategy is the development by university the procedures of goals management which is the result of a natural process management improvement in market conditions. In the area of planning there is the focus on the key results of operations, bringing the scheduled tasks to each employee at all organizational levels, creating an environment that encourages employee commitment to managing him (her) self and his/her time. In the implementation of the plans there is greater attention to managing people. In the area of control there is its transformation from formal statement to the multilateral process of discussion of the results achieved, leading to the practical measures to take decisions on the basis of the estimates.

Information economy highlights the skilled creative people who want to realize their creative and organizational skills and have at the same time expanding choice. Previous methods of control, of course, seriously impaired.

The formation of human capital based on educational innovation process is clearly represented in modern universities. Adapting to the constantly changing conditions of operation, in particular, information technology, for high schools, due to the high speed of the changes taking place here is very relevant. In this case, the effective implementation of innovation is a prerequisite for effective functioning of the entire education system of the country, a condition for the creation and accumulation of human capital. Innovation takes the form of new organizational structures of universities, new training programs, curricula and teaching materials, new teaching, information, educational, organizational technologies or their combination, the new status of the organization, etc. The main thing is making new ideas in the form of innovation, i.e. completion of innovation activity and receiving of positive feedback [3].

At present, most of our universities express its active participation in the creation of national human development, the implementation of advanced learning technologies. The potential of education is a set of economic relations arising in the social production between its subjects about the formation, development and use of intellectual abilities.

Education potential has a special role in the structure of human potential. It influences the dynamics of changes in the human potential, the efficiency of its formation and functioning, affects the course of the reproductive process, ensures economic growth, macro-and microeconomic equilibrium [4].

The educational potential of the human potential and professionalism are the key elements of the innovation process, modification of the structure of production in accordance with the requirements of the markets and consumers. Demands of modern life are much broader, more varied and more complex than they were ten or even five years ago. The type of professional thinking gets particular importance as knowledge is just a potential that we need to be able to fully implement. To understand the problem it need to combine

knowledge according to the principles of professional methodology of thinking which reflects the individual abilities of the person, the quality of his/her potential.

The massive use of information technology today is characterized by a qualitatively new level of informational support of education and the main features of the development of open and distance education system of any university. In the educational process due to the formation of stable feedback loops between model components of education and reducing the space-time constraints on the interaction of the subjects of the educational process has changed the traditional model of the organization of the educational process, blurring the distinctions between different forms of development of educational programs, to the convergence of the traditional education system and the system of open and distance education.

In terms of increased competition in the market of educational services the improvement of the quality of vocational education stands as the most important task. Regular work of the students during the entire period of study became possible with the introduction of the rating system in the university. Compare indicators of the potential of the learner in two ways: through the study of the relationship between the values of the parameters during learning and success in the future, expert methods. Experts believe that the best potential expert is shown through his creative work, test scores, testing of the special knowledge.

In our opinion, the current international information and educational resources can be used thanks to today's telecommunication technologies to facilitate the formation and development of national research capacity, improving its quality, ensuring the development of human, intellectual and information resources of the production of goods. The development of these resources provides an efficient formation of the main factors of social production in the information society. For this purpose, consortiums of universities and associations, including the International ones are formed [5]. Innovations in teaching create opportunities for developing and implementing the principles of openness and academic mobility, both on the national level and at the level of international integration.

Thus, we need to place a global bet on human potential, innovative reform of the education system, including higher one. This will provide training in the required amount of a new generation of specialists who have a high-quality potential to realize a sustainable dynamic growth of the domestic economy. As a result, Kazakhstan will be composed of a large proportion of the workforce with higher education for the wider use of science-, educational- and intellect intensive technologies. In this case the economy at all levels will be provided with a new type of highly skilled professionals who can meet the challenges of sustainable development.

The necessary scaling up of higher education activity should be achieved through the expansion of economic relations and the development of market mechanisms in the field of higher professional education. According to these aims, we believe that the structures of all levels of education management, economics, social issues, science and technology policy, employment should ensure continuous monitoring of the market of intellectual work, evaluation of training at different levels and trends, re-training and skills of professionals in demand for educational services, and provide an active government policy on intellectual labor market.

Higher education is intended to ensure the protection of human development at the state level. Therefore, it is necessary to establish institutional arrangements for the communication of the system of higher education with the market of educational services and intellectual work.

Monitoring of intellectual labor market is current and prospective evaluation of training at different levels and trends which impacts on the development of additional educational services. Multivariancy of personal educational trajectories on the timing, degree of involvement in the educational environment will ensure the mobility of professionals in the labor market. All of these will not only develop the established market, but also to preserve and protect the national human potential.

The main task of the education system is the creation of the necessary conditions for the formation, development and professional growth of person, based on national and universal values; realization of children's rights to education, training and all-round development, the preservation of the native language, culture, national customs and traditions, to be informed, health care. Creation of the conditions for the formation and development of these qualities is increasingly considered as the most important task of the education system of the Republic of Kazakhstan.

The Strategic Development Plan of the Republic of Kazakhstan till 2020 paid enough attention to education support. By 2020 year radical modernization of all levels of education — from pre-school to higher education will be held. It is planned to provide opportunities for learning at every level of education and professional development, acquisition of new knowledge and skills on an ongoing basis throughout the life of a person.

The Government will provide opportunities for pre-school education for all children, regardless of place of residence and family income. Secondary education will be switched to a 12-year education, providing universal compulsory education for ten years and specialized education for two years. The content of training programs will be revised with focus on the development of competencies needed in life and profession. Training of qualified personnel will be linked with plans for the industrialization of the country. There will be a transition to the system meeting the requirements of the modern labor market in the technical, vocational and higher education. Educational standards will be formed on the base of professional standards through the national qualification system.

E-learning will be implemented in secondary, technical, professional and higher education. Institutions of higher education will be provided to academic freedom with the introduction of the principles of corporate management. Improving the quality of education services will be accompanied by improvements in the system of financing education, the expansion of educational infrastructure through the introduction of non-governmental, non-profit agencies, the creation of independent national system of accreditation of educational institutions to international standards and independent ratings, the introduction of elements of corporate governance in educational institutions, including the involvement of the citizens, improvement of educational quality control mechanisms. Thanks to the generous public support the prestige of the teaching profession will significantly increase.

The main objective of modernization is the revival and development of the best traditions of national education, strengthening the country's position in a number of highly educated countries in the world and its integration into the global educational community.

An important consideration in the analysis of social infrastructure of the state, including education in the market conditions is the study of foreign experience. The principles of social infrastructure and its elements emerged in Europe and America. However, a direct transposition of international experience to the Kazakhstan's reality is not appropriate because it is necessary to take into account the specificity of state, organization of management. Thus, it is necessary to find the optimum combination of social infrastructure of the national form of market relations and positive, and most importantly adaptively applicable examples of the functioning of the institutions of social infrastructure in the developed countries of the world community.

To maintain or improve the competitiveness of the education system of any country it needs to be aligned to the needs of ever faster changing world of professionals.

Secondary school should be a springboard for further education of a person and should really help him/her to choose the scope of his/her professional interests. From this point of view, our secondary education is ideal, which in all its weak points gives a person the most versatile information about the world and helps in the formation of personality. In the field of higher education it is needed to create a flexible system of education, which would facilitate the shift of university and would create as incentives for students learning abroad and for inviting foreign students to the country, but has also made it possible to obtain worldwide recognition certificates (diplomas) about the passage of the individual levels of education.

In developed countries the improvement of the educational system for a long time is going by the above described way. In Europe and America there are a lot of different funds that provide students with scholarships to study abroad and organize the training of foreign students in the country. This is due to the fact that the world labor market is global and the battle for skilled workers is global too. The graduates of European universities compete with specialists in Beijing, Sydney and San Francisco. Today, as a result of the global Internet connectivity experts cooperate in international teams — everyone is at home and at the same time they are together on the same project. The level of training is becoming one of the most important factors determining the degree of economic competitiveness and integration of the country into the global economy.

Cooperation and integration into the world educational space is one of the main aspects of the development the home and foreign policy of Kazakhstan. On March 11, 2010 the Committee of Ministers of Education of 46 countries participating in the Bologna process decided on joining Kazakhstan to the Bologna process. The goal of Kazakhstan's participation in the Bologna process is improving access to European education, further enhancing the quality and increasing the mobility of students and staff through the adoption of a system of comparable levels of higher education, the use of loans, issuance to the graduates of Kazakhstan universities the European diploma transcript.

Kazakhstan's accession to the Bologna process was carried out gradually and assumes the creation of the basic assumptions. Kazakhstan is one of the first post-Soviet states in 1997 has signed and ratified the Lisbon Convention on the recognition of qualifications concerning higher education in the European region. Since 2004, the national universities introduced a multi-stage structure of higher and postgraduate education:

Bachelor-Master-Doctorate (PhD). This structure has confirmed by the new Law of the Republic of Kazakhstan «On Education». In recent years, the experience of European countries was studied, the most significant and positive processes were adapted to the practice of Kazakhstan. Kazakhstan's universities participated very actively in this process. As a result, favorable conditions for accession to the Bologna process were created in Kazakhstan between 2007 and 2009.

In accordance with the assumed obligations by the accession to the Bologna Declaration, Kazakhstan has to implement a number of measures until 2020.

In the field of higher and postgraduate education legal framework of education quality assessment are created. It provides for a transition from the principle of monitoring the quality of education to establish a system of quality assurance. Assessment of the quality of education is open and is held by representatives of the academic community, employers, consumers of educational services.

Creation of services of quality assessment will provide objective information about the effectiveness of the education system, allow to plan its development strategy, enhance the responsibility for the learning outcomes at all levels of education. Operation of infrastructure quality assessment will introduce new principles of management at all levels of the education system:

- create a centralized database for analysis and control of the educational system;
- implement information technology into the mechanisms of exchange, processing, storage and reporting of educational statistics;
- implement the information support of decision-making;
- increase the objectivity of the monitoring and evaluation of quality of education, receiving comprehensive information about the education conditions in the region, district and educational organization.

Kazakhstan's accession to the Bologna process opens up great opportunities for universities of Kazakhstan in the implementation of joint educational projects, such as the double-diploma education, mutual recognition of academic courses, international accreditations, etc. The comparability in education is helped to achieve the following objectives:

- formation of educational programs in which all main elements of the learning process (curriculum, teaching methods and assessment requirements for the content of courses and teachers) are compatible;
- automatic recognition of learning outcomes in a partner university by all participants of partnership, which is the guarantee of integration of mobility's element in the educational process;
- the creation of a combined control of the program, issue a joint (on behalf of the participants of the program) diploma or diploma of participating universities on completion of the training. These programs have, as a rule, long-term interest to all participants. They can provide students with the opportunity to purchase additional academic and cultural experience abroad, and universities — with a new opportunity to expand their co-operation and potential capacity.

The entry of Kazakhstan into the European educational space is not only the next step in the process of integration into the world educational space, but also meets the internal needs of the Kazakhstan market of educational services. Main purpose of creation the united educational space is to make Kazakhstan's higher education adequate to international standards to improve the quality and the gradual integration with the world community.

References

- 1 Thurow L. *Building Wealth: The New Rules for Individuals, Companies and Nations in Knowledge-Based*. Harper Collins Publishers Inc., 1999.
- 2 The State program of education development in the Republic of Kazakhstan for 2010–2020 has been adopted by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan No.1118 dated December 7, 2010 // <http://www.edu.gov.kz/ru/zakonodatelstvo>
- 3 Filippov V.M. *Innovation in education RANOU*, 2001, 1.
- 4 Wedemeyer C. *Characteristics of open learning systems* // Open learning systems, Wash., (D.C.): Nat. Assoc. Education Broadcasters, 2004.
- 5 Bochkov V.E.J. *Quality. Innovation. Education*, Moscow: ETSK, 2003, 4(8), p. 35, p. 58–62.

Б.С.Есенгелдин, Г.К.Мурзатаева, Д.А.Ситенко, А.С.Сейталинова

Әлеуметтік инфрақұрылымның инновациялық экономикадағы дамуы

Мақалада әлеуметтік инфрақұрылымның мәні мен маңызы қарастырылған. Әлеуметтік инфрақұрылымның құрамы мен құрылымы анықталған: әлеуметтік-тұрмыстық инфрақұрылым және әлеуметтік-мәдени инфрақұрылым. Білім беруге әлеуметтік инфрақұрылымның басты бөлігі ретінде көп көңіл бөлінген. Білім беру саласының инновациялық экономика жағдайындағы басқару шешімдеріне әсер ететін басты факторлар анықталды. Әлеуметтік инфрақұрылымға ғылыми басқару жүйесіне байланысты тәжірибелік ұсыныстар шешім қабылдауға ұсынылды.

Б.С.Есенгельдин, Г.К.Мурзатаева, Д.А.Ситенко, А.С.Сейталинова

Развитие социальной инфраструктуры в инновационной экономике

В статье рассмотрены содержание и значение социальной инфраструктуры. Определены состав и структура социальной инфраструктуры: социально-бытовая инфраструктура и социально-культурная инфраструктура. Большое внимание уделено образованию как составной части социальной инфраструктуры. Выявлены наиболее значимые факторы, влияющие на характер принимаемых управленческих решений в сфере образования в условиях инновационной экономики. Предложены практические рекомендации по совершенствованию социальной инфраструктуры с учетом системы научного управления.

References

- 1 *Thurow L.* Building Wealth: The New Rules for Individuals, Companies and Nations in Knowledge-Based. HarperCollins-PublishersInc., 1999.
- 2 Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 7 декабря 2010 года № 1118.
- 3 *Филиппов В.М.* Актуальные проблемы и направления инновационной деятельности в российском образовании. — Журнал "Инновации в образовании РАОУ", 2001. — № 1.
- 4 *Wedemeyer C.* Characteristics of open learning systems // Open learning systems, Wash., (D.C.): Nat. Assoc. Education-Broadcasters, 2004.
- 5 *Бочков В.Е.* Оценка особенностей инновационных моделей организации учебного процесса на основе феноменологической классификационной системы / Качество. Инновации. Образование. — М.: ЕЦК, 2003. — № 4 (8). — С. 35, 58–62.

УДК 330.341:001.76(574)

К.Р.Жаксыбаев, Д.Д.Толеубаева

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: kuat2009@mail.ru)

Развитие инновационных процессов как условие экономического роста в Казахстане

В статье раскрыта сущность инновации как широкого и разнообразного по значимости термина. Обобщен опыт исследования инновационных процессов за рубежом. Авторами делается вывод о том, что инновационная деятельность Казахстана относится к числу главных факторов развития экономики республики. Анализируется эффективность расширения масштабов инновационной деятельности в стране. Обоснована целесообразность создания в будущем конкурентоспособной инновационной экономики в Казахстане.

Ключевые слова: инновация, процесс, деятельность, развитие, цикличность, инвестиции, конкурентоспособность, инновационный климат, механизм, инновационная политика.

Краткий обзор изучения инновационных процессов за рубежом

Инновация — термин широкий и разнообразный. Трактовки данной категории могут различаться в зависимости от количественного и качественного уровня экономического анализа.

При мониторинге инновационной деятельности надо учитывать, что инновация — это устойчивые, внедренные на рынке какая-то продукция или процесс, которые широко используются не одним субъектом хозяйственной деятельности [1–3].

За рубежом инновационные процессы исследуются уже не одно десятилетие. Дело в том, что интенсивность инновационной деятельности в развитых странах определяет уровень экономического развития. В глобальной экономической конкуренции выигрывают государства, которые обеспечивают благоприятные условия для инновационной деятельности. Динамичное развитие инновационной сферы — одно из главных слагаемых инновационной экономики. Такая высокотехнологичная экономика предполагает наличие эффективной инновационной системы и создание институтов поддержки инновационного процесса.

В мировой экономической литературе термин «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

При этом за рубежом взаимосвязь инвестиций и технологических новаций с экономической динамикой в условиях рыночной конъюнктуры воспроизводства основного капитала стала составной частью многих научных теорий и школ. Теоретические основы воздействия сбережений капитала на накопление общественного богатства первыми начали исследовать физиократы (Ф.Кенэ, Д.Рикардо, А.Тюрго и другие). Углубленное изучение исходных предпосылок и функциональных воздействий элементов основного капитала на воспроизводственные процессы проводилось представителями теории предельной полезности (У.Джевонс, Е.Бем-Баверк, Л.Вальрас, В.Парето), австрийской школы предельной полезности (Е.Бем-Баверк, Ф.Визер, К.Менгер и другие) и последователями математической школы (У.Джевонс, В.Парето, А.Маршалл). В разработку теории взаимосвязи инвестиций и инноваций с экономической динамикой значительный вклад внесли Дж.Кейнс и Й.Шумпетер, обосновавшие влияние основных факторов рыночной конъюнктуры на экономическую деятельность. Причем, по мнению западных ученых, именно Йозеф Шумпетер теоретически разработал проблему воздействия инноваций в структуре основного капитала на динамику экономического роста.

Теоретические основы воздействия инноваций и инвестиций в структуре основного капитала на экономическую динамику путем формирования инвестиционного спроса, принимаемые новаторами, были существенно углублены и расширены последователями Й.Шумпетера (К.Фриман, Р.Нельсон, Н.Розенберг, А.Филипс и другие). Под новаторами Й.Шумпетер имел в виду те хозяйствующие субъекты и компании, которые стремятся вкладывать инвестиции в новые проекты для получения дополнительной (иногда рискованной) прибыли. Консерваторы, наоборот, склонны вкладывать капиталы в недвижимость, золотой запас, произведения искусства и другие нематериальные ценности, где риски минимальны, а доходы стабильны. Новаторы, как правило, владеют меньшими запасами денег и капиталов и не всегда могут привлечь инвестиции за счет внешних источников и импорта капиталов.

Суть теории Й.Шумпетера состоит в том, что инвестиционный спрос (по Шумпетеру — покупательную силу) новаторов могут стимулировать банки. Причем банки заинтересованы кредитовать новаторов не столько за счет перераспределения и привлечения активов, сколько за счет дополнительной кредитной эмиссии, не имеющей материального покрытия и осуществляемой под будущие доходы. Естественно, что такого рода инновационная макростратегия может осуществляться при наличии развитой кредитно-банковской системы, поддерживаться и стимулироваться государством при возрастающей роли транснациональных корпораций.

Существенный вклад в развитие идеи воздействия технологий на длинные волны экономического развития внес английский экономист, исследователь проблем технического прогресса К.Фриман. Он стал рассматривать длинноволновый подъем не только как результат внедрения радикальных нововведений в одной или нескольких отраслях и их последующего роста, но и как процесс диффузии технологической парадигмы нескольких лидирующих секторов во всю экономическую систему. Продолжительность данного инновационного цикла, как и других циклов, составляет примерно 30–50 лет. В соответствии с предложенной К.Фриманом периодизацией современный инновационный процесс в развитых странах находится на подъеме пятого большого цикла и характеризуется компьютерной революцией, формированием глобальных научно-исследовательских систем, быстрым распространением интернет-технологий. В то же время знаменитый лауреат Нобелевской премии Ж.Алферов и многие современные ученые-новаторы уже сегодня говорят о начале шестого большого инновационного цикла, базисом которого станут нано- и генные технологии и информационно-инновационные системы.

К.Фриман также обратил внимание на то, что цикличность широкого распространения технологий становится возможной в результате таких социальных и институциональных изменений, как кооперация и конкуренция в предпринимательском секторе, организация венчурного предприниматель-

ства, государственное стимулирование научно-исследовательской и инновационной деятельности, совершенствование национальных и международных режимов экономического регулирования. Создание организационных структур и институциональных условий для приемлемого сочетания централизованной координации и стимулирования инвестиционной активности с максимальным вовлечением предпринимателей в создание и развитие новых технологий становится самостоятельной функцией, которую выполняют национальные инновационные системы.

Расширение масштабов инновационной деятельности в Казахстане

Инновационная деятельность Казахстана, базирующаяся на внедрении новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, относится к числу важнейших факторов развития экономики республики.

Не зря в Стратегии «Казахстан-2050» ставится задача о необходимости вхождения Республики Казахстан в число 30 промышленно развитых стран мира [4; 8]. При этом намечены пути достижения этой цели. Страна богата природными ресурсами. В СМИ часто повторяют, что в недрах Казахстана есть практически вся таблица элементов. После распада Советского Союза Казахстану досталась достаточно развитая промышленность по добыче и первичной переработке полезных ископаемых. Особо ценными богатствами Казахстана являются нефть и природный газ. С вложением некоторых инвестиций нефтегазовая и горнодобывающая отрасли стали в стране основными, наиболее доходными. Так, на первые годы XXI в., по данным Агентства РК по статистике, прибыльность нефтегазового сектора составляла 0,61 тенге на 1 тенге реализованной продукции, а в горнодобывающей промышленности этот показатель составлял 0,55. Высокими показателями отличались и отрасли производства цветных и черных металлов. При этом в эти отрасли, в основном в нефтегазовую отрасль, вкладывались инвестиции и в последующие годы. Что касается других отраслей промышленности, то они отличались не просто скромными, а весьма низкими показателями, особенно это касается сельского хозяйства, прибыльность которого составляла всего 0,09 тенге на 1 тенге реализованной продукции, и энергетики, имеющей прибыльность 0,14 тенге [5; 46].

Чтобы оздоровить в будущем экономику страны, в Стратегии «Казахстан – 2050» провозглашен курс на диверсификацию экономики, развитие отраслей с высокой прибавочной стоимостью, механизмом для достижения этого утверждено форсированное индустриально-инновационное развитие.

Согласно выступлениям Президента и его ежегодным Посланиям народу Казахстана, в приоритетные направления входят следующие: технологическое перевооружение и широкомасштабная модернизация аграрного сектора, развитие стройиндустрии и производство строительных материалов, развитие нефтепереработки и инфраструктура нефтегазового сектора, развитие металлургии и производства готовых металлических продуктов, развитие химической, фармацевтической и оборонной промышленности, модернизация и развитие сферы энергетики, включая создание «чистой» энергетики, развитие транспорта и коммуникационной структуры.

Необходимость создания в дальнейшем конкурентоспособной инновационной экономики в Казахстане

В настоящее время, принимая во внимание стремительную глобализацию, большинство стран мира либо приступили к формированию новой технологической структуры развития собственной экономики, либо перешли на нее. В этой связи скорейшее создание и развитие конкурентоспособной инновационной экономики — одна из самых приоритетных задач для Казахстана. Технологические инновации в долгосрочной перспективе необходимы для увеличения эффективности экономики и повышения уровня жизни. Их создание требует наличия благоприятной для инновационной деятельности среды, которую должны поддерживать государственный и частный секторы. Это, в частности, подразумевает достаточные инвестиции в научные исследования, особенно со стороны бизнеса, высококачественные исследовательские институты, сотрудничество в исследованиях НИИ, университетов и промышленности, а также гарантии защиты интеллектуальной собственности и потенциальных инвестиций.

В таблице показаны компоненты основных показателей конкурентоспособности, которые формируют базис инновационной деятельности в стране.

В разделе «Научный потенциал» представлены пункты, касающиеся обеспечения и подготовки высококвалифицированных кадров в области научных исследований.

Ко второй группе данных относятся факторы, отражающие технологические, финансовые и правовые условия создания инновационной активности, а также уровень развитости бизнес-процессов, которые необходимы на всех стадиях разработки, внедрения и трансферта технологий.

Сейчас Институты развития выполняют роль «локомотива» инновационного развития Казахстана, осуществления структурной перестройки экономической системы на базе увеличения доли производств с высокой добавленной стоимостью, повышения уровня инновационности традиционных секторов экономики, способствуя повышению конкурентоспособности экономики Казахстана в целом.

Т а б л и ц а

Конкурентный потенциал Казахстана и других стран мира

| № | Показатели | Казахстан | | Россия | | Азербайджан | | Китай | | США | | Швеция | | Япония | | Средний балл по 133-м странам |
|-------------------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------------------|
| | | Значение индекса | Место в рейтинге | |
| Состояние научного потенциала | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Возможности страны по проведению исследований и подготовке кадров | 4,0 | 68 | 4,0 | 69 | 4,1 | 60 | 4,4 | 47 | 6,0 | 3 | 5,8 | 7 | 5,5 | 13 | 4,1 |
| 2 | Качество математического и научного образования | 3,9 | 72 | 4,7 | 42 | 3,6 | 85 | 4,8 | 35 | 4,5 | 48 | 4,8 | 36 | 4,9 | 25 | 4,0 |
| 3 | «Утечка мозгов» | 3,3 | 61 | 3,5 | 53 | 3,3 | 63 | 4,2 | 39 | 6,0 | 1 | 5,2 | 7 | 4,8 | 20 | 3,5 |
| 4 | Доступность ученых и инженеров | 4,0 | 74 | 4,4 | 48 | 4,4 | 49 | 4,6 | 36 | 5,6 | 5 | 5,6 | 3 | 5,9 | 20 | 4,1 |
| 5 | Расходы компании на развитие и исследовательскую деятельность | 3,1 | 60 | 3,3 | 46 | 3,0 | 65 | 4,2 | 23 | 5,6 | 5 | 5,6 | 3 | 5,9 | 2 | 3,3 |

Примечание. Данные международного рейтинга ВЭФ.

В связи с этим критически важным является вовлечение потребителей на ранних этапах НИОКР как за счет увеличения госбюджетного финансирования исследований и разработок частного сектора, так и за счет увеличения расходов самого частного сектора на проведение НИОКР. И здесь важную роль играет налоговое стимулирование. О необходимости создания льгот и преференций для частного капитала, направляемого в сферу научной и инновационной деятельности, говорится очень много. Так, практика зарубежных стран показывает, что наиболее действенными мерами являются включение затрат на НИОКР частного сектора в затраты на производство и реализацию продукции.

Для создания инновационного климата нужно формировать механизм экономического стимулирования. Экономический механизм в инновационной сфере — это совокупность организационно-хозяйственных форм и методов управления инновационной сферой, составная часть национальной экономики. Под организационными формами следует понимать функциональную, отраслевую и межтерриториальную, межотраслевую и национальную формы организации инновационной деятельности.

Необходимо активизировать инновационную деятельность предприятий с использованием их налоговых инструментов. К предприятиям, выпускающим новую конкурентоспособную технику и использующим прогрессивные технологии, следует применить льготное налогообложение имущества (например, освободить полностью от налога на имущество в первый год их деятельности, на 50 % — во второй, на 30 % — в третий, на 20 % — в четвертый).

Помимо предоставления налоговых льгот, инновационные предприятия и организации должны стимулироваться с помощью эффективной амортизационной политики. Амортизационный фонд при инновационном воспроизводстве служит финансовым источником не только восстановления, но и расширения основных средств.

Таким образом, переход экономики в новое качественное состояние обуславливает значимость активизации инновационной деятельности, решения проблем формирования инновационного потенциала страны, позволяющего реорганизовать экономику, ускоренно развивать наукоемкое производство, что должно стать важнейшим фактором обеспечения условий для экономического роста и вхождения РК в число 30 развитых стран мира.

Подводя итог, можно сказать, что в целом казахстанская инновационная политика все больше становится сходной с политикой развитых стран мира.

Список литературы

- 1 Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З.Мильнера. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 624 с.
- 2 Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. Управление инновациями в организации: Учеб. пособие. — М.: Омега-Л, 2009. — 415 с.
- 3 Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. — 336 с.
- 4 Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 5 Некрасов В. Казахстанский Клондайк // Промышленность Казахстана. — 2013. — № 1(76). — С. 46–49.

К.Р.Жаксыбаев, Д.Д.Төлеубаева

Инновациялық үдерістердің дамуы Қазақстандағы экономикалық өсудің шарты ретінде

Кең және әр алуан термин ретіндегі инновацияның мәні ашылған. Шет елдердегі инновациялық үдерістерді зерттеу тәжірибесі жалпыланған. Қазақстанның инновациялық қызметі республика экономикасы дамуының басты факторларының қатарына жататындығы туралы қорытынды жасалған. Елдегі инновациялық қызмет ауқымын кеңейту тиімділігі талданған. Болашақта Қазақстанда бәсекеге қабілетті инновациялық экономика құру орынды болатындығы негізделген.

K.R.Jaksybayev, D.D.Toleubayeva

The development of innovative processes as a condition of Economic growth in Kazakhstan

The essence of innovation as a broad and diverse term. We generalize the experience of the research of innovative processes abroad. The conclusion is that innovation Kazakhstan is one of the main factors of economic development of the country. Analyzes the effectiveness of scaling up innovation in the country. The feasibility of a future competitive innovation economy in Kazakhstan.

References

- 1 *Innovative development: economy, intellectual resources, knowledge management* / Edited by B.Z Milner, Moscow: INFRA-M, 2010, 624 p.
- 2 Bovin A.A., Cherednikova L.E., Jakimovich V.A. *Managing Innovation in the organization: the manual*, Moscow: Omega-L, 2009, 415 p.
- 3 Gugelev A.V. *Innovation Management: Textbook*, Moscow: Publishing and trading corporation «Dashkov and K^o», 2007, 336 p.
- 4 *Message from the President of the Republic of Kazakhstan — the Leader of the Nation, «Strategy «Kazakhstan–2050»: a new policy established state»* // Mysl, 2013, 1, p. 2–23.
- 5 Nekrasov V. *Promyshlennost Kazakhstana*, 2013, 1 (76), p. 46–49.

ӘОЖ 330.341:001.76(574.31)

С.С.Шакеев

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті (E-mail: sayan.79@mail.ru)

Өңірлік инновациялық саясаты дамуының негізгі бағыттары

Мақалада өңірлік инновациялық саясаттың жүзеге асырылу мәселелері қарастырылған, сонымен қатар облысымызда инновациялық белсенділік бойынша жасалынып жатқан шаралар талданған. Облысымызда индустриалдық-инновациялық даму бағдарламасы бойынша жүзеге асырылған жобалар мәні толығымен ашылған. «Инновациялық даму» түсінігіне анықтама берілген. Өңірлік инновациялық жүйе арқылы өңірге инновацияны енгізудің шаралары айқындалып, осы шараларға қол жеткізу үшін өңірлік инновациялық жүйенің құрамындағы элементтер көрсетілген. Қарағанды облысы өңірлік инновациялық жүйесінің құрам бөліктері сурет түрінде келтірілген.

Кілт сөздер: индустриалдық-инновациялық даму, инновация, өңірлік инновациялық саясат, инновациялық даму, инновациялық белсенділік, әлеуметтік кәсіпкерлік корпорация, технопарк, индустриалдық парк, даму қоры, жалпы ішкі өнім.

Индустриялық өндірістің тұрақты өсу тенденцияларын нығайту және оның құрылымдық өзгерістерін жақсарту үшін отандық индустрияны дамыту мәселелерін кешенді түрде шешу бағдарын қарастыратын, алдымыздағы 2015 жылға дейінгі мерзімге арналған жаңа мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясатты ұстанып, жүзеге асыру қажет. Өйткені мұндай әрекет индустрия саясатына кешендік сипатты бере отырып, осы саланың даму деңгейі мен қазіргі жағдайын қалыптастыру мақсатын көздеген саясаттарды орындау барысында қателіктер мен кемшіліктердің пайда болуын тежеуге мүмкіндік береді. Халықтың әл-ауқатының көтерілуі мен ұлттық экономиканың тиімділігі көп жағдайда инновациялық үрдістердің даму сатысымен айқындалады. Осы мақсатта қабылданған Қазақстан Республикасының 2003–2015 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму стратегиясының жүзеге асырылуы — тәуелсіз Қазақстанның кемел келешекке ұмтылғандығының айғағы.

«Инновациялық даму» дегеніміз — жаңа жаңалық пен ғылымды, технологияны өндіріспен тығыз байланыстыру көзделген экономикалық даму бағыты. Республикамыздың 2003–2015 жж. индустриалды-инновациялық дамуы стратегиясының басты мақсаты да тұрақты өсім траекториясына шикізаттық бағыттан сервистік-технологиялық экономикаға көшу мақсатында өндіріс салаларын диверсификациялау көзделген. Инновациялық даму жолын таңдау себептерінің негізгілері: әлемдегі өнеркәсіптің технологиялық жолмен қарқынды дамуы, әлемде жаһандану процесінің өріс алуы, Қазақстанның БСҰ-на кіру мақсатына байланысты өнеркәсіпті бәсекелестікке дайындау қажеттілігі және бәсекеге қабілетті еңселі елу елдің қатарына қосылудағы мақсатқа жету.

Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010–2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасына сәйкес Қазақстанның әр өңірлерінде ұлттық инновациялық жүйе және инновациялық дамудың өңірлік саясатын біріктіруді және біртараптандыруды қамтамасыз ететін өңірлік инновациялық жүйе құру керек [1].

Өңірлік инновациялық жүйе арқылы өңірге инновацияны енгізу келесі шараларға қол жеткізуге мүмкіндік береді:

- кәсіпорындардың пайдасын және әлеуметтік-экономикалық жүйенің жиынтық өнімін максималдауға;

- қалпына келтірілетін ресурстарды, қалдықсыз технологияларды және тағы басқаларды пайдалану арқылы табиғи ресурстардың ұдайы өндірісін кеңейтуге;

- халықтың өмір сүру жағдайын және деңгейін жақсартуға және т.б.

Осы шараларға қол жеткізу үшін өңірлік инновациялық жүйенің құрамындағы келесі элементтерге көңіл бөле кеткен жөн:

- аймақтық жоғары оқу орындар мен зерттеушілік институттардың байланысын белсенді түрде арттыруға бағытталған шаралар кешенін қабылдау;

- аймаққа жоғары білікті еңбек ресурстарын тарту және қазіргі уақытта қолда бар персоналдың кәсіптік біліктілігін арттыруды белсенді түрде ынталандыру;

- стартап-компанияларды қолдау үшін бизнес-инкубаторлар желісін құру;

- маңызды аймақтық өнеркәсіптік кластерлер үшін қажетті нарықтар мен технологияларды үнемі қадағалап отыратын зерттеушілік ұйымдарды құру және олардың қызметін ұзақ мерзімге қаржыландыру;

- аймақтық компаниялар, зерттеушілік ұйымдар және мемлекеттік мекемелер арасындағы кооперативтендіру жүйесінің тиімді механизмдерін құру;

- жергілікті бизнес-элита ішіндегі жеке байланыстарды қамтамасыз ету, яғни нысандық және нысандық емес желілік ұйымдарды дамыту;

- аймаққа венчурлік капиталдың белсенді ағымын қамтамасыз ету.

Қарағанды облысы нақты танылған өнеркәсіптік аймақ және өңдеуші және кен өндіруші өнеркәсіптің дамуы бойынша Қазақстан Республикасындағы көшбасшылардың бірі бола отырып, дамыған ғылыми-зерттеу базасы мен инновациялық инфрақұрылымға, сонымен қатар бірқатар ірі кластерлік құрылымдарға ие болып отыр, бұның бәрі бірігіп келе, аймақтық инновациялық жүйені құрайды (1-сур.).



Ескерту: Қайнар көзі негізінде автормен құрастырылған.

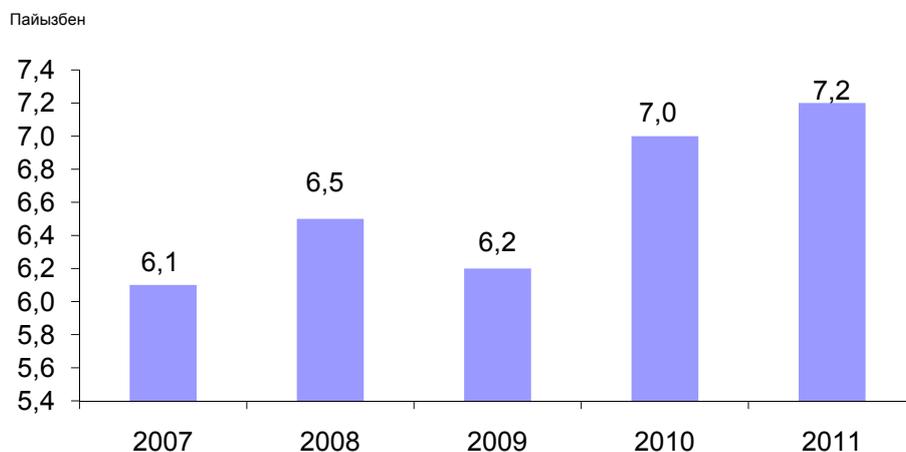
1-сурет. Қарағанды облысы өңірлік инновациялық жүйесінің құрам бөліктері

Өңірдің жоғары оқу орындары мен ғылыми-зерттеу институттары жаратылыстану, нақты, техникалық ғылымдар саласында, кара металлургия және металлургиялық үрдістер, геологтық барлау және кен өндіру технологиялары саласында іргелі және қолданбалы зерттеулер, сонымен қатар дәрілік препараттарды (оның ішінде өсімдік шикізат негізінде), әр түрлі ауруларды диагностикалау және емдеу әдістерін әзірлеу саласында зерттеулер жүргізуде [2].

Облыс аумағында металлургия-металл өңдеу, машина жасау және фармацевтика салаларында бірқатар кластерлік құрылымдар, сонымен қатар аймақтың инновациялық инфрақұрылымын құрайтын даму институттары мен өндірістік алаңдар (ӨКК, технопарк, индустриалдық парк, «Даму» қорының филиалы) қызмет етеді.

Осы орайда инновациялық жүйенің барлық құрам бөліктерінің айтарлықтай дамуына, болашаққа көзделген инновациялық жобалардың кең ауқымына және өнеркәсіптік облыстың инновацияларға деген жоғары қажеттілігіне қарамастан, облыс экономикасының инновациялық құрамының соңғы жылдардағы дамуы басымды кері беталыстармен сипатталады.

Қарағанды облысы кәсіпорындарының инновациялық белсенділік деңгейі 2011 жылы 7,2 % құрастырды, ал 2007 жылы бұл көрсеткіш 6,1 % болған еді (2-сур.). Сандық эквивалентте бұл өзінің өндірісінде инновациялары бар және инновациялық өнімді өндіретін 982 респондент ішіндегі 71 кәсіпорын болып табылады. Бұл көрсеткіш Республика бойынша екінші орын алады.



Ескерту: Қайнар көзі негізінде автормен құрастырылған.

2-сурет. 2011 жылғы инновация саласындағы кәсіпорындардың белсенділік деңгейі

Облыс кәсіпорындарының инновациялық белсенділігінің және инновациялық өндірісте қызмет ететін адамдар санын өсуіне қарамастан, облыс экономикасының инновациялық құрамы дамуының қаржылық көрсеткіштері инновациялық қызметтің едәуір төмендегенін көрсетеді. Егер 2007 жылы облыстың ЖҰӨ-дегі инновациялық өнім үлесі 3,32 % болатын болса, онда 2011 жылы бұл көрсеткіш 0,60 % жетті, өнеркәсіптік өндіріс көлеміне қатысты өнім үлесі 11,7 %-дан 2,7 %-ға дейін төмендеді.

Қарағанды облысы экономикасының инновациялық секторының тиімділігіне бағалау жүргізейік (кестені қара).

К е с т е

2007–2011 жылдардағы инновациялық қызмет тиімділігін бағалау

| Көрсеткіштер | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2011/ 2007 % |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|--------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Инновациялық өнім көлемі, млн теңге | 37986,5 | 16473,8 | 14412,4 | 14897,7 | 14388,6 | 38,0 |
| Барлығы инновациялық белсенді кәсіпорындар, бірлік | 60,0 | 64,0 | 56,0 | 67,0 | 71,0 | 118,3 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---------|---------|--------|--------|--------|-------|
| Жұмысшылар саны, адам | 1839,0 | 1809,0 | 1627,0 | — | 2898,0 | 157,6 |
| Технологиялық инновацияларға кеткен шығындар, млн теңге | 10912,0 | 19165,3 | 1857,8 | 3563,2 | 8809,9 | 80,7 |
| Облыстың ЖІӨ-дегі инновациялық өнім үлесі, % | 3,32 | 1,13 | 0,98 | 0,80 | 0,60 | 18,1 |
| 1 инновациялық белсенді кәсіпорынға келетін өнім көлемі, млн теңге | 633,1 | 257,4 | 257,4 | 222,4 | 202,7 | 32,0 |
| 1 жұмысшыға шаққандағы инновациялық өнім көлемі, млн теңге | 20,7 | 9,1 | 8,9 | | 5,0 | 24,2 |

Ескерту. [3] қайнар көзі негізінде автормен құрастырылған.

Инновациялық қызмет тиімділігінің негізгі көрсеткіштері бұл бағыттың едәуір әлсізденгенін байқатады. Жоғарыда атап айтылғандай, облыстың ЖҰӨ-дегі инновациялық өнімнің үлесі 3,32 % -дан 0,60 %-ға дейін қысқарды. Инновациялық белсенді кәсіпорындар санының өсуі және салыстырмалы түрде тұрақты жұмысшылар саны облыстағы инновациялық өнім көлеміне ешқандай әсерін тигізбеді.

Елдің қарқынды индустриалдық-инновациялық даму бағдарламасы аясында Қарағанды облысында жүзеге асырылып жатқан жобалардың инновациялық дәрежесін қарастырайық.

Қолданылатын технологиялар деңгейі бойынша ҚИИДБ аясында жүзеге асырылып жатқан 45 жобаның ішінде (оның ішінде 2010 жылы жүзеге асырылған 9 жоба) Қарағанды облысы аумағында өндірістің көп бөлігі технологиялар трансферті негізінде салынып жатыр [4].

Түпнұсқалы, патенттелген технологиялар тек үш жобада ғана қолданылады: «КазИнМетр» РМК-ның газдық бақылау құралдарын қалыпқа келтіру үшін қажетті тексермелі газдық қоспалар өндірісінде; «Евромет» ЖШС-де көмірден жолшыбай металлургиялық кокс алынатын жылутехникалық кешеннің екінші кезегі құрылысында және «Қарағанды фармацевтикалық кешені» ЖШС Қарағанды фармацевтикалық кешенінің үшінші кезегі құрылысында.

Бейімделген технологиялар келесі 5 жобада қолданылады: «КазБелАЗ» қосалқы бөлшектерін өндіру және техниканы жинау; «Сары Қазына» ЖШС базасында катодты мыс өндірісі бойынша зауыт салу; «Геополимер» ЖШС-де арнайы мақсаттарға арналған тоқыма өндіру; «Қарағанды Энергоцентр» ЖШС қарамағындағы Қарағанды ЖЭО-3 қуаттылығын жаңғырту және кеңейту; «ТехноИндустрия» ЖШС базасында фракцияланған текше тәріздес қиыршық тас өндірісі бойынша зауыт салу; «Пархоменко атындағы Қарағанды машина жасау зауыты» ЖШС-де теміржол жүк вагондары үшін ірі құйма өндіру.

Өндірілетін өнімнің жаңашылдық дәрежесі бойынша инновациялы құрамның төмен деңгейін атап өтуге болады. 36 жоба стандартты өнім шығаратын болады, ал Қазақстан үшін жаңа өнім 8 кәсіпорында шығарылатын болады:

- «КазАвиаСпектр» ЖШС-де ауыл шаруашылығы ұшақтары;
- «PROLUX KZ LTD» ЖШС-де жарықдиодты шамдар;
- «Евромет» ЖШС-де орташа температуралы кокс;
- «КазБелАЗ» БК-да қосалқы бөлшектер мен техниканың бірқатар түрлері;
- «Kaztherm» ЖШС-де панельді болат радиаторлар;
- «КазИнМетр» РМК-ның газдық бақылау құралдарын қалыпқа келтіру үшін қажетті тексермелі газдық қоспалар;

- «Кэлсис» ЖШС-де LAN жергілікті жүйесі үшін телекоммуникациялық кабельдер;
- «Экостройсервис» АҚ металл емес құрылыс материалдарының бірқатар жаңа түрлері.

«ТМД елдері үшін жаңа өнім» позициясы бойынша 45 жобаның ішінде тек біреуін бөліп көрсетуге болады, нақты айтсақ, бұл «Қарағанды фармацевтикалық кешені» ЖШС-де «Арглобин» және «Салсоколлин» дәрілік препараттары өндірісі.

Жалпы, ҚИИДБ негізінде, технологиялар трансфертіне бағытталған және жергілікті ғылыми әзірлемелердің жүзеге асырылуына қолдау көрсетпейді.

Аймақ субъектілерінің ҰИЖ элементтерімен қарым-қатынасын көрсетейік.

UniScienTech технопаркi. Инновациялық үрдісте технопарктердің маңызы зор, себебі олар қалыптасқан идея және технологиялар мен өндіріске инновацияларды енгізу, оларды нарыққа шығару арасындағы кідіріс пункті болып табылады.

Өзінің қызмет ету уақытында UniScienTech технопаркіне 150 ұсыныс келіп түсті (оның ішінде 2011 жылы 27 ұсыныс), олардың ішінде 6 жоба бизнес және технологиялық инкубирлеуге аударылды:

- «SAS LLC» ЖШС-де синерго-активациялық ұсақтау және байыту жүйесі;
- «Композиционные материалы» FTO ЖШС-де электр өткізуші композициялық материалдар;
- «Элат» фирмасы» ЖШС-де көмір шахтасы учаскесінің электр құрылғыларының және технологиялық ортасының жұмыс режимін апат алдында және апаттан кейін бақылаудың автономды микропроцессорлық жүйесінің үлгісін әзірлеу;

- «Казсибтехнология» БК» ЖШС тиесілі экологиялық таза сукөмірлі отын технологиясы;

- «Экостройсервис» АҚ жүзеге асыратын пассивті үй;

- «Машзауыт № 1» ЖШС-де машина жасаудың жоғары технологиялық өндірісін құру.

Келіп түскен ұсыныстардың ішінде бизнес инкубирлеуге жіберілген жобалар санының аз болуы осы қызмет түрін жеткіліксіз қаржыландырумен түсіндіріледі. Осылай, 2010 жылы бизнес және технологиялық инкубирлеуге бөлінген қаражат көлемі 250 млн теңгені құрастырды, 2011 жылы — 306 млн теңге (бұл республиканың барлық технопарктеріне бөлінген қаражат).

Сонымен қатар аталған институттың шағын штатына (13 адам) қатысты мәселені бөліп айтуға болады, бұл жағдай технопарктің бизнес және технологиялық инкубирлеу аясындағы қызметтерінің кең спектрін есепке алғанда, технопарк қызметін шектейтін бірден бір фактор болып табылады.

Жалпы, жоғары тұрған органдар, оның ішінде мемлекеттік органдар, технопарк және новатор-кәсіпкерлер арасында қалыптасқан қарым-қатынас жүйесіз сипатқа ие.

«Сарыарқа». «Сарыарқа» әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациясы (ӘКК) Ұлттық компаниясы қызметі кластерлік тәсілдеме негізінде аймақтың экономикалық дамуына әрекет етуге бағытталған. ӘКК инвестициялар мен инновацияларды тарту үшін қолайлы экономикалық жағдайлар қалыптастыруға арналған.

ӘКК қарастырған 8 инвестициялық жобаның 4 жүзеге асыруға қабылданған, оның ішіндегі 3 жобаның инновациялық құрамы бар:

- «Металлургия-металл өңдеу» индустриалдық паркін салу;

- шыны-магнийлі табақ өндірісін құру;

- технологиялық газдарды тазарту қондырғысы өндірісі бойынша зауыт салу.

Қорытындылай келе, аймақтағы инновациялық белсенділіктің ағымдағы жағдайына тән күшті, әлсіз жақтарды, мүмкіндіктер мен қауіптерді анықтайық:

1. Күшті жақтары:

- облыс кәсіпорындарының инновациялық белсенділігінің өсуі;

- шығарылатын инновациялық өнім номенклатурасының, сондай-ақ инновациялық өндіріске қатысушы салалар тізімінің кеңеюі;

- шығарылатын өнімнің технологиялық деңгейінің артуы;

- ғылыми-зерттеу қызметі саласындағы еңбек өнімділігінің артуы;

- Қарағанды облысындағы зерттеулер мен әзірлемелер құрылымындағы іргелі зерттеулер үлесінің республика бойынша орташа шамадан жоғары болуы;

- зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалатын шығындарды қаржыландыру құрылымындағы меншікті қаражаттар мен тапсырыс берушілер қаражаттарының ролінің артуы.

2. Әлсіз жақтары:

- облыстың ЖҮӨ-дегі инновациялық өнім үлесінің азаюы (0,80 %-дан 0,60 %-ға);

- негізгі даму институттары мен сервистік базалар (Технопарк, ӘКК) қызметінің инновациялық жобаларды қолдаудағы тиімсіздігі;

- бизнес және технологиялық инкубирлеу аясында технопарк қызметін жеткіліксіз қаржыландыру;

- аймақта шығарылатын инновациялық өнім көлемінің 75 %-ға төмендеуі;

- Қарағанды облысы аумағында мамандандырылған конструкторлық бюроның болмауы;

- ғылыми-зерттеу қызметімен айналысатын ұйымдар санының және олардағы персонал санының қарастырып отырған мерзімде 2 есе азаюы;

– негізгі қорлардың тиімділігі және ғылыми орта шығындарының нәтижелілігі көрсеткіштері біршама төмендеді.

Осы мәселелерді шешудің мүмкіндіктері:

– дамыған ғылыми-зерттеу базасының болуы және болашаққа көзделген инновациялық жобалар санының көп болуы аймақ экономикасының инновациялық құрамы дамуының жоғары әлеуетін тудырады;

– венчурлік қаржыландыру механизмдерін пайдалану аймақта шағын және орта инновациялық бизнестің дамуы үшін қолайлы орта жасайды;

– ҒЗТҚЖ кезеңінде гранттық қаржыландыруды пайдалану әзірленетін инновациялық технологиялар санын арттырады;

– Республикалық даму бағдарламаларының («Жол картасы – 2020», «Өнімділік – 2020», «Экспорттаушы – 2020») механизмдері мен құралдарын пайдалану аймақтағы инновациялық белсенділіктің біршама артуына әкеліп соғады;

– индустриалдық парк салу және оның аумағында АЭЗ құру аймақтағы инновациялық кәсіпкерліктің біршама дамуына әкеліп соқтырады;

– даму институттары мен сервистік базаларды (технопарк, КБ) белсенді ету болашаққа көзделген инновациялық жобалардың жүзеге асырылуын және олардың инновацияларды енгізу кезеңіне шығуын жылдамдатады.

Сонымен қатар жүзеге асырылып жатқан және де жүзеге асырылуға жоспарланған инновациялық жобалардың үлкен көлеміне қарамастан, инновациялық жобалардың өңірдің өндірістік мамандануынан басқа салаларды қолдаудың маңызды екенін айта кеткен жөн. Бұл бірінші кезекте өңір экономикасының ары қарай әр тараптануына, оның дамуының постиндустриалды түріне өтуіне байланысты, ол кәсіби қызмет көрсету саласы, әлеуметтік қызмет саласы, құрылыс және тұрғын-үй коммуналдық саласы сияқты экономиканың салаларына үлкен көңіл бөлуді білдіреді. Бұл салалар аясында барлық өңірлік экономиканың бәсекеге қабілеттілігін көтеру үшін инновация жүзеге асырылуы қажет. Жалпы алғанда бұл салалардағы инновациялық бизнес-жобалар өңірлік инновациялық жүйе аясында жүзеге асырылуы мүмкін.

Әдебиеттер тізімі

1 Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2010–2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. — Астана, 2010. [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: www.government.kz

2 *Ахметов С.Н., Алимбаев А.А., Прутворова Т.П.* Карагандинская область в суверенном Казахстане. — Караганда: Форма Плюс, 2011. — 450 с.

3 Қарағанды облысындағы ғылым және инновация қызметі: Стат. жин. / Бас ред. Е.С.Ысқақов. — Қарағанды, 2012. — 50 б. [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: www.karaganda.stat.kz

4 Қарағанды облысының аймақтық инновациялық жүйесін 2012–2014 жж. қалыптастыру және дамыту бойынша ведомстволық жоспар. — Қарағанды, 2011.

С.С.Шакеев

Основные направления развития региональной инновационной политики

В статье исследованы основные проблемы реализации региональной инновационной системы, а также проанализированы мероприятия, проводимые в рамках инновационного потенциала области. Кроме того, рассмотрены реализуемые в области проекты по программе индустриально-инновационного развития. Дано определение термина «инновационное развитие». Показаны основные мероприятия, которые могут быть достигнуты при внедрении инноваций через региональную инновационную систему, а также приведены базовые элементы при построении региональных инновационных систем. Выделены компоненты региональной инновационной системы Карагандинской области.

S.S.Shakeev

The main directions of regional innovation policy development

This article describes main challenges of implementation of the regional innovation system, as well as analyzes the activities carried out in the framework of innovation potential of the region. Also in the article, the field of projects implemented under the program of industrial-innovative development is discussed. Definition to the term «innovation development» is given. The basic activities that can be achieved with the introduction of innovations through the regional innovation system and discussed the basic elements in construction of the regional innovation systems are indicated. The components of the regional innovation system of Karaganda region are shown.

References

- 1 *The state program of forced industrial-innovative development of Kazakhstan for 2010–2014 years*, Astana, 2010 // [ER] Access mode: www.government.kz
- 2 Ahmetov S.N., Alimbayev A.A., Pritvorova T.P. *Karaganda region in independent Kazakhstan*, Karaganda: Publ. House «Form Plus», 2011, 450 p.
- 3 *Science and Innovation Karaganda region*. Statistical collection Editor E.S.Iskakov. — Karaganda: [ER] Access mode: www.karaganda.stat.kz, 2012, 50 p.
- 4 *Departmental plans development and implementation of innovation Karaganda for 2012–2014 years*, Karaganda, 2011.

УДК 622.837

А.М.Иманбекова

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

Управление снижением аварийности и травматизма на шахтах Казахстана на основе устранения производственных конфликтов

В статье рассматриваются мировые тенденции развития угольной промышленности. Проанализированы состояние и перспективы развития угольной отрасли в Казахстане. Автором подчеркнута, что обстановка в отечественной угольной промышленности в вопросах охраны труда и промышленной безопасности далека от благополучной. Указаны источники опасности для человека, присущие предприятиям с подземной разработкой угольных месторождений. Дана характеристика типов производственных конфликтов на шахтах Карагандинского бассейна. Предложен механизм снижения травматизма и аварийности на угольных предприятиях путем выявления и устранения производственных конфликтов.

Ключевые слова: тенденции, производство, уголь, отрасль, опасность, безопасность, охрана труда, управление, производственные конфликты, система обеспечения безопасности производства, «дефект» связи.

Мировые тенденции развития горнодобывающей промышленности определяются увеличением потребления твердых полезных ископаемых. В перспективе прогнозируется дальнейшее наращивание объемов их добычи. Так, анализ мирового производства угля за последние 10 лет показывает его рост с 4,5 до 7,6 млрд т в год (темп роста около 5 % в год). В 10-ти ведущих странах мира добывается 90 % мировой добычи угля. Лидером в этом списке является Китай, который увеличил добычу за 10 лет на 2 млрд т, а долю в мировой добыче — с 25 % до 45 %. Индия и Индонезия увеличили добычу угля более чем на 230 млн т, несколько уменьшилась добыча угля в Германии [1; 9].

В мировом топливно-энергетическом балансе первичных источников энергии доля угля увеличилась с 24 % в 2001 г. до 30,3 % в 2011 г. Около 42 % произведенной электроэнергии в мире — от угольной генерации. Уголь на протяжении нескольких лет остается самым быстрорастущим источником первичной энергии. Годовой объем торговли каменным углем в мире составляет около 15 % от объема мирового производства. Объем торговли энергетическим углем за 10 лет вырос более

чем в 2 раза и составил в 2011 г. около 861 млн т, коксующимся углем — в 1,4 раза и составил 276 млн т (по данным сайта www.worldcoal.org) [2].

На мировом рынке угля наблюдается перераспределение экспортных поставок, уменьшается объем потребления угля в развитых странах, входящих в ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и увеличивается в развивающихся странах АТР (Азиатско-Тихоокеанский регион). Так, Китай из страны крупного экспортера угля — в связи с ростом его внутреннего потребления — прекратил поставки и стал самым крупным импортером угля. В 2011 г. объем импорта угля в Китае составил 190 млн т (из них 38 млн т — коксующиеся угли), а к 2015 г. — предполагается 227 млн т. В планах Китая ввести до 2035 г. 600 ГВт угольной генерации. Существенно увеличили закупки угля Индия, Южная Корея.

По оценке Мирового энергетического агентства (МЭА), выполненной в 2010 г., к 2030 г. произойдет снижение доли нефти в мировом ТЭБе с 32 % до 27 — 26 %, угля — с 29 до 26 %, а доля газа, напротив, возрастет с 22 до 26 %. В дальнейшем, по прогнозам МЭА, между собой будут конкурировать уголь и альтернативные источники энергии. По прогнозам, спрос на уголь будет снижаться в странах ОЭСР (около 1,2 % в год), но этот спад более чем компенсируется ростом в странах, не входящих в ОЭСР (2 % в год). Тенденция быстрого роста потребления угля в Китае и Индии закончится до 2020 г., в остальных странах, не входящих в ОЭСР, спрос на уголь продолжит стабильно увеличиваться. Потребление угля в мире к 2020 г. увеличится на 20 %, а в 2020–2030 гг. темп его роста ожидается не более 0,3 % в год [1; 10].

Страны СНГ — Казахстан, Россия, Украина, Узбекистан, Таджикистан и Кыргызстан — в 2011 г. произвели всего 539,8 млн т угля (темп роста к уровню 2000 г. — 128,9 %). Однако доля стран бывшего СНГ в общемировом производстве угля снизилась с 8,9 % в 2000 г. до 7 % в 2011 г.

Россия, где сосредоточено 5,5 % мировых запасов угля (более 200 млрд т) и производится около 5 % от общемирового объема, в 2011 г. по объему добываемого угля переместилась с пятого на шестое место в мире, пропустив Китай, США, Индию, Австралию и Индонезию. В 2011 г. в России добыто 336,7 млн т угля (среднегодовой темп роста добычи угля к уровню 2000 г. составил 130,3 %).

Казахстан — вторая страна после России среди стран СНГ по объему добываемого угля. В 2011 г. в Республике Казахстан было добыто 116,7 млн т угля (среднегодовой темп роста добычи угля к уровню 2000 г. составил 150,8 %). В Украине в 2011 г. добыча угля составила 81,9 млн т, что на 2 % больше, чем в 2000 г.

Совместно Россия, Казахстан и Украина в 2011 г. добыли 99,3 % от всего объема произведенного угля в странах СНГ, что не изменилось по сравнению с 2000 г.

В странах СНГ в 2011 г. добыто 453,8 млн т каменного угля (среднегодовой темп роста к уровню 2000 г. составил 139,7 %). Три республики СНГ — Россия, Казахстан, Украина — обеспечили в 2011 г. 99,7 % от всего объема добытого каменного угля в регионе [3; 18].

В Казахстане в 2012 г. было добыто 120,5 млн т угля, включая угольный концентрат, что на 3,5 % больше, чем в 2011 г.

К 2015 г. Казахстан планирует увеличить объем добываемого угля до 128–134 млн т (темп роста к уровню 2010 г. может составить 120,9 %). К 2020 г. добыча угля в республике возможна в объеме 145–151 млн т. Для этого потребуются инвестировать более 4 млрд долл. США, в том числе в добычу энергетических углей — 1,8 млн долл. США, коксующихся углей — 1,5 млн долл. США [3; 22].

Эти данные свидетельствуют о том, что уголь в Казахстане является и стратегически останется одним из перспективных источников энергии, востребованным обществом. Уголь вместе с углеводородными энергоресурсами является ведущим фактором формирования и удовлетворения потребностей человека, решения его социальных проблем.

Однако угольная промышленность Казахстана, являясь одним из звеньев топливно-энергетического комплекса, имеет ряд проблем, которые требовали и продолжают требовать специального рассмотрения и кардинального решения, в том числе в вопросах охраны труда и промышленной безопасности.

Угольная отрасль среди других базовых отраслей промышленности в наибольшей степени характеризуется тяжелыми, вредными и опасными условиями труда [4–7].

Исследованиями РГП «Национальный научно-исследовательский центр по проблемам промышленной безопасности» и ДГП «Казахский государственный научно-исследовательский институт по безопасности работ в горной промышленности» [8; 29–31] определены источники опасности (для человека), присущие горнодобывающим предприятиям с подземной разработкой месторождений (табл. 1):

- человек;
- технологическое оборудование;
- взрывчатые материалы;
- метан;
- уголь;
- пыль (угольно-породная, рудничная);
- напряженно-деформированное состояние (НДС) горного массива;
- подземные условия труда (микроклимат, тяжесть труда).

Т а б л и ц а 1

Опасности, характерные для угольных шахт

| Источники опасности | Потенциальная опасность | Поражающий фактор |
|------------------------------|---|--|
| Человек | Падение человека | Механический удар |
| | Падение предмета на человека | Механический удар |
| Технологическое оборудование | Воздействие движущихся и вращающихся деталей и механизмов ГШО. Воздействие транспорта. Поражение электрическим током. Экзогенные пожары. Нейросенсорная тугоухость. Вибрационная болезнь. Остеоартроз локтевых/коленных суставов. | Движущиеся детали и механизмы. Движущиеся вагонетки, электровозы. Электрический ток. Угарный газ. Повышенный уровень шума. Повышенный уровень вибрации. Повышенный уровень вибрации. Физическое перенапряжение. |
| Метан | Взрыв метановоздушной смеси. Отравление (удушьё). | Ударная волна Метан с концентрацией больше ПДК |
| Уголь | Эндогенные пожары. | Угарный газ |
| Угольная пыль | Взрыв пылегазовой смеси (участие угольной пыли во взрыве). Антракосиликоз. Хронический обструктивный бронхит. | Ударная волна. Угольная пыль с концентрацией больше ПДК. Угольная пыль с концентрацией больше ПДК. |
| НДС горного массива | Обрушение при производстве крепления выработки. Обрушение кровли. Обрушения с груди забоя. Внезапный выброс угля и газа. | Углеродная масса. Углеродная масса. Углеродная масса. Углеродная масса и метан с концентрацией больше ПДК. |
| Подземные условия труда | Хроническая радикулопатия, остеоартроз локтевых/ коленных суставов. Вегетативно-сенсорная полинейропатия верхних конечностей, отравления. | Неблагоприятный микроклимат. Физическое перенапряжение. |

Данные источники опасности несут потенциальную угрозу для здоровья человека. Опасность может перейти из потенциального состояния в различного вида реальные негативные события — аварии, катастрофы и т.д. Для того чтобы опасность из потенциального состояния перешла в реальное, необходимо условие — «пусковой механизм».

При этом важно отметить то, что существующая на угольных предприятиях система обеспечения безопасности производства (СОБП) направлена на работу с выявляемыми инцидентами и нарушениями ПБ, но не устраняет основных причин их возникновения. Поскольку СОБП работает только с проявлениями производственных конфликтов, то через определенный промежуток времени однотипные травмы и аварии повторяются. Для их устранения необходимы воздействия на ключевые причины нарушений норм и требований безопасности — производственные конфликты.

Обобщение практики работы шахт УД АО «АрселорМиттал Темиртау» позволяет выделить четыре основных типа производственных конфликтов в СОБП:

а) технологический (характеризуется невозможностью применения безопасных приемов труда при выполнении конкретной операции из-за ее технологических особенностей);

б) технический (характеризуется невозможностью применения безопасных приемов труда при эксплуатации конкретного оборудования по причине его конструктивных особенностей);

в) экономический (характеризуется невыгодностью с материальной точки зрения обеспечения безопасности выполняемой производственной функции);

г) организационный (характеризуется невозможностью обеспечения безопасности производственной функции в условиях существующей организации технологического процесса) (табл. 2).

Основным признаком, по которому производственный конфликт относится к тому или иному типу, является «дефект» связи, вызывающий противоречия между требованиями промышленной безопасности и охраны труда, с одной стороны, и реальными условиями выполнения производственных функций — с другой, что вынуждает работников использовать опасные приемы труда.

Посредством выявления и устранения производственных конфликтов в СОБП — одного из основных организационных факторов аварийности и травматизма на угольных предприятиях — возможно достичь повышения уровня безопасности труда.

Каждому типу производственных конфликтов в СОБП соответствуют определенные методы устранения. Эти методы должны обеспечивать ликвидацию противопоставления эффективности и безопасности производства при выполнении персоналом производственных функций, что исключит необходимость вынужденного выбора работниками предприятия опасных приемов труда.

Таблица 2

**Характеристика типов производственных конфликтов
на шахтах угольного департамента (УД) АО «АрселорМиттал Темиртау»**

| Тип конфликта | «Дефект» связи в СОБП, обуславливающий производственный конфликт | Сущность проявления производственного конфликта | Метод устранения производственного конфликта |
|---|---|---|--|
| Технологический | Невозможность выполнения требований ОТ и ПБ из-за технологических особенностей производства конкретных работ (ТО ↔ ТБ). | Выбор опасных приемов труда | Совершенствование технологии. Разработка и освоение персоналом безопасных приемов труда, учитывающих технологические особенности выполнения конкретных операций |
| Технический | Невозможность выполнения требований ОТ и ПБ из-за конструктивных особенностей технологического оборудования (КО ↔ ТБ). | | Техническое перевооружение Разработка и внедрение безопасных приемов труда, учитывающих конструктивные особенности технологического оборудования |
| Экономический | Выполнение требований ОТ и ПБ экономически невыгодно (Э ↔ ТБ). | | Разработка и внедрение системы оплаты труда, стимулирующей использование безопасных приемов труда (работа без нарушений) |
| Организационный | Выполнение требований ОТ и ПБ невозможно (затруднительно) при данной организации технологического процесса (О ↔ ТБ). | | Рациональная организация технологических процессов |
| <i>Условные обозначения:</i> КО — конструктивные особенности технологического оборудования; ТО — технологические особенности выполнения конкретной операции; Э — экономические стимулы выполнения требований охраны труда (ОТ) и промышленной безопасности (ПБ); О — организация технологического процесса; ТБ — требования безопасности. | | | |

Устранение конфликтов в СОБП осуществляется путем исключения из производственной системы связей, противоречащих цели обеспечения безопасности, и состоит из следующих этапов:

- 1) выявление повторяющихся однотипных инцидентов, травм и других нежелательных событий;
- 2) выявление повторяющихся однотипных нарушений требований охраны труда и промышленной безопасности, приведших к этим инцидентам, травмам, авариям;
- 3) определение типа производственного конфликта;
- 4) выработка мероприятий по устранению конфликта;
- 5) реализация этих мероприятий;
- 6) контроль за их исполнением;
- 7) проверка устранения производственного конфликта.

Данный механизм снижения травматизма и аварийности на угольных предприятиях на основе выявления и устранения производственных конфликтов рекомендуется использовать при расследовании причин несчастных случаев и аварий, в процессе функционирования и развития служб производственного контроля, при разработке и реализации программ повышения эффективности функционирования СОБП угледобывающих предприятий.

На всех этапах создания продукции, а также при ее эксплуатации необходимым элементом управления качеством является контроль. Контроль необходим не только для достоверной оценки результатов деятельности предприятий и его подразделений, но и служит основным информативным источником, используемым для принятия решений о необходимости степени корректировки системы управления качеством продукции.

Совершенствование форм контроля определяет достоверность и своевременность получаемой информации. Организационные формы и технические средства контроля качества продукции чрезвычайно разнообразны. Основной задачей современного контроля следует считать предупреждение появления бракованной продукции

Важно создать такую систему контроля качества на этих этапах жизненного цикла изделия, чтобы не допускать появления дефектной, недоброкачественной продукции, а также обеспечить стабильность показателей качества продукции.

Сущность всякого контроля можно свести к получению информации о фактическом состоянии некоторого объекта, его признаках и показателях (первичная информация), сопоставлению первичной информации с ранее установленными требованиями и нормами, т.е. дать определение соответствия или несоответствия фактических данных ожидаемым (вторичная информация).

Список литературы

- 1 Писаренко М.В. Потребление российского угля в долгосрочной перспективе // Горная промышленность. — 2012. — № 6 (106). — С. 8–10.
- 2 Данные сайта www.worldcoal.org.
- 3 Плакиткина Л.С. Современное состояние и тенденции развития добычи угля в странах СНГ // Горная промышленность. — 2013. — № 2 (108). — С. 18–25.
- 4 Каренов Р.С. Приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития горнодобывающей промышленности Казахстана: Монография. — Астана: Изд-во КазУЭФМТ, 2010. — 539 с.
- 5 Каренов Р.С. Эколого-экономическая и социальная эффективность геотехнологических методов добычи полезных ископаемых: Монография. — Караганда: Изд-во КарГУ, 2011. — 366 с.
- 6 Плакиткина Л.С. Интенсификация инновационного процесса в угольной промышленности России // Горная промышленность. — 2011. — № 3 (97). — С. 4–11.
- 7 Чеботарев А.Г. Интегральная оценка условий труда горнорабочих при подземных работах // Бюллетень Научного совета «Медико-экологические проблемы работающих». — 2003. — № 1. — С. 33–36.
- 8 Амургалинов С., Емелин П., Саттарова Г. Потенциальные опасности горнодобывающих предприятий // Промышленность Казахстана. — 2012. — № 5(74). — С. 29–31.

А.М.Иманбекова

Өндірістік шиеленістерді алдын алу негізінде Қазақстан шахталарында апаттар мен жарақаттану деңгейін төмендетуді басқару

Көмір өнеркәсібі дамуындағы әлемдік үрдістер қарастырылған. Қазақстандағы көмір өндірісі саласы дамуының жай-күйі және болашағы талданған. Отандық көмір өнеркәсібінде еңбекті қорғаудың және өнеркәсіп қауіпсіздігінің қазіргі кездегі жай-күйі қалыпты жағдайдан әлдеқайда төмен екендігі пайымдалған. Кен орындарынан көмірді жер асты тәсілімен өндіретін кәсіпорындарда кездесетін адам өмірі үшін қауіп көздері зерттелген. Қарағанды бассейні шахталарындағы өндірістік шиеленістер типтерінің сипаты ашылып көрсетілген. Өндірістік шиеленістерді айқындау және алдын алу жолымен көмір өндіруші кәсіпорындарындағы жарақаттану және апаттар деңгейін төмендету механизмі ұсынылған.

A.M.Imanbekova

Reduction control accidents and injuries mines in Kazakhstan through the removal of industrial disputes

Discusses global trends in the coal industry. Analyzes the status and prospects of development of the coal industry in Kazakhstan. It is emphasized that the situation in the domestic coal industry in matters of occupational health and safety is far from good. Investigate the sources of danger to human inherent companies with underground coal mining. Revealed characteristic types of industrial disputes in the mines of the Karaganda basin. A mechanism to reduce injuries and accidents in the coal mines by identifying and addressing industrial disputes.

References

- 1 Pisarenko M.V. *Gornaya promyshlennost*, 2012, 6 (106), p. 8–10.
- 2 Site www.worldcoal.org data
- 3 Plakitkina L.S. *Gornaya promyshlennost*, 2013, 2 (108), p. 18–25.
- 4 Karenov R.S. Priorities of industrial and innovative development strategy of the mining Kazakhstan industry: Monograph, Astana: Publishing house of KAZUEFMT, 2010, 539 p.
- 5 Karenov R.S. Ecological, economic and social efficiency of geotechnological methods of mining: Monograph, Karaganda: Publishing house KarGU, 2011, 366 p.
- 6 Plakitkina L.S. *Gornaya promyshlennost*, 2011, 3 (97), p. 4–11.
- 7 Chebotaryov A.G. *Bulletin of Scientific council «Environmental health medicoekological problems of the working»*, 2003, 1, p. 33–36.
- 8 Amurgalinov S., Emelin P., Sattarova G. *Promyshlennost Kazakhstana*, 2012, 5(74), p. 29–31.

Т.Б.Казбеков, А.С.Кожаметова

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

Инновационные программы как объект управления

В статье вкратце изложен мировой опыт развития инновационной экономики в передовых странах мира. Раскрыты сущность и значение инновационных программ как объекта управления. Показана роль Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан в свете реализации Стратегии «Казахстан – 2050». Авторами отмечается, что Государственная программа современной индустриализации республики предполагает системный подход по четырем направлениям. В статье уделяется особое внимание инновационной программе «Производительность – 2020», направленной на повышение эффективности отечественных предприятий. Проанализирована инновационная программа «Дорожная карта бизнеса – 2020», направленная на обеспечение сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики.

Ключевые слова: постиндустриальное развитие, инновация, программа, новое качество, системный подход, направления, производительность труда, бизнес, реализация.

Развитие инновационной экономики в передовых странах мира

В XXI в. человечество вступило в новую эпоху постиндустриального развития — стадию построения новой инновационной экономики на основе знаний, являющейся результатом происходящей в современном мире научно-социальной революции. Известно, что базисом социально-экономического прогресса в прошедшие три столетия служили научные достижения и энергоемкие технологии, а в начале третьего тысячелетия на острие прогресса вышли информационные и системные макротехнологии, обеспечивающие мультипликативное развитие наукоемких производственно-инновационных систем, транснациональных производственно-технологических корпораций и ускоренное формирование наукоемкой структуры инновационной экономики.

Динамика развития индустриальных стран показывает, что научно-инновационный путь общественного развития становится основной предпосылкой экономического роста. На его долю, по имеющимся оценкам, приходится от 70 до 90 % прироста валового внутреннего продукта (ВВП) [1; 22].

В этой связи качественное совершенствование основного капитала, рабочей силы на основе инноваций выступает главным приоритетом дальнейшего развития инновационной экономики в развитых странах мира. При этом, как показывает мировой опыт, инновационная программа, являющаяся сложной комбинацией проектов (мультипроекты и мегапроекты), как объект управления сильно отличается от отдельного проекта или совокупности мало связанных между собой проектов, выполняемых организацией и ее соисполнителями.

Программа представляет собой сложный объект, в котором проекты взаимосвязаны функционально, а также по срокам, исполнителям и ресурсам. Теперь предмет управления выступает как сеть проектов. Программам требуется единое руководство, централизованное по функциям стратегического планирования, финансирования, мониторинга, координации, правового обеспечения.

Примеры инновационных программ: создание научно-технического комплекса, технологический прорыв в новом направлении и повышение научно-технического престижа национальной экономики, конверсия военного производства, техническое перевооружение отрасли, улучшение экологической обстановки и другие. Сформировать и реализовать программу в силах только крупное объединение организаций, например, финансово-промышленная группа (ФПГ), консорциум крупных корпораций, регион или мегаполис, межгосударственные альянсы. Само формирование инновационных программ требует объединения научно-технических организаций, промышленных предприятий, финансовых учреждений, инфраструктуры, администрации регионов и государства, а во многих случаях и межгосударственных соглашений.

Государственная программа форсированной инновационной индустриализации Казахстана

Мобилизация инвестиций в форме инноваций, опирающихся на достижения в областях микроэлектроники, информатики, нано- и биотехнологий, генной инженерии, бионики и т.д., может привести к новому качеству экономического развития Республики Казахстан (РК). Не зря Президент

страны Н.А.Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстана–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» особо отметил: «... Нам необходим план следующей фазы индустриализации. Через два года завершится первая пятилетка реализации Программы форсированной инновационной индустриализации. Правительство должно разработать детальный план следующей фазы индустриализации. Необходим сценарий развития перспективных технологических направлений» [2; 11].

В современном понимании инновационная экономика — это общественное воспроизводство, основанное на знаниях, инновациях, научном генерировании и восприятии новых идей, наличии предпосылок и готовности создания системных технологий, способности их практической реализации в корпоративных производственных системах и в различных сферах человеческой деятельности. Ведущая и приоритетная роль в этой экономике принадлежит научным знаниям и инновациям. Учитывая это, Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития РК [3; 2–14] стала предполагать системный подход по четырем направлениям.

Первое направление — изменения законодательства, предполагающие принятие законов о специальных экономических зонах и инвестициях, об энергоэффективности и энергосбережении, об индустриально-инновационной деятельности, а также упрощение разрешительной системы для развития бизнеса.

Второе направление — государственное стимулирование, заключающееся в принятии региональных и республиканской карт индустриализации, применении схем рационального размещения производственных мощностей, а также внедрения более сотни мер государственной поддержки бизнеса.

Третье направление — принятие тринадцати отраслевых, шестнадцати территориальных и девяти функциональных программ развития, а также стратегических планов всех государственных органов.

В качестве четвертого направления можно выделить разработку и принятие программ-поддержек, в числе которых: Дорожная карта бизнеса, Программа по развитию экспорта и инвестиций, Программа оздоровления предприятий и Программа «Производительность–2020».

Инновационная Программа «Производительность–2020», направленная на повышение эффективности отечественных предприятий

В рамках реализации Стратегии «Казахстан – 2050» выполняется ряд важных инновационных программ, среди которых особо следует отметить «Производительность – 2020». Ее администратором является Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан, оператором программы — АО «Казахстанский институт развития индустрии», операторами инструментов — АО «Национальный инновационный фонд» и АО «БРК-Лизинг».

Национальный инновационный фонд (НИФ) не единственный агент действия в реализации Программы. На АО «Казахстанский институт развития индустрии» (КИРИ), как оператора программы, возложены функции по принципу «одного окна» по рассмотрению комплексных планов среднего и крупного бизнеса по реструктуризации действующих предприятий или созданию современных производств.

АО «БРК-Лизинг» осуществляет лизинговое финансирование для модернизации производственных мощностей казахстанских компаний. В свою очередь НИФ предлагает три основных инструмента повышения производительности:

– по привлечению проектных и инжиниринговых организаций. Государство готово оплатить 30 % расходов, но не более 30 млн тенге на одну компанию. Это позволит казахстанским предприятиям обеспечить квалифицированное сопровождение проекта при осуществлении выбора, приобретения, установки и запуска технологического оборудования в соответствии с мировыми стандартами;

– по привлечению высококвалифицированных зарубежных специалистов. Предлагается субсидировать 50 %, но не более 9 млн тенге в год на одного специалиста и не более трех специалистов по одному проекту сроком не более одного года. Свои знания, навыки и опыт они направят на обеспечение эффективной работы наших специалистов;

– по внедрению современных управленческих и производственных технологий. Предполагается двухэтапная реализация: на первом этапе государство на 70 % субсидирует привлечение консультантов, но не более 5 млн тенге на одного консультанта для разработки Плана развития компании с участием сотрудников предприятия; на втором этапе государство субсидирует на 30 %, но не более 10 млн тенге на внедрение Плана развития компании, рекомендованных консультантами на первом эта-

пе. Данный инструмент направлен на институциональное развитие предприятия: это международные стандарты управления, лин-технологии, автоматизированные системы управления, зеленые технологии, энергосберегающие технологии, промышленный дизайн.

Участниками инновационной программы «Производительность–2020» стали крупные отечественные системообразующие предприятия, согласно перечню, по которым осуществляется государственный мониторинг собственности, требующие модернизации, предприятия приоритетных секторов экономики (обрабатывающий сектор экономики), нуждающиеся в модернизации. Важные критерии при отборе — наличие комплексного плана модернизации, реальное повышение производительности и энергосбережения в соответствии с этим планом и финансовая устойчивость предприятия [4; 80].

В качестве целевых индикаторов инновационной программы «Производительность–2020» можно отметить то, что не менее 28 предприятий должны внедрить новые управленческие технологии. 20 казахстанских компаний должны привлечь 10 инжиниринговых компаний и 60 иностранных специалистов. В итоге ожидается увеличение производительности труда не менее чем в 2 раза на предприятиях обрабатывающей промышленности, участвующих в Программе, а также увеличение средней загрузки мощностей участников Программы до 80 %.

Инновационная программа «Дорожная карта бизнеса–2020»

С 2010 г. в Казахстане действует важнейшая инновационная программа «Дорожная карта бизнеса–2020» (сокращенно «ДКБ-2020»), целью которой является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

В таблице 1 отражено субсидирование проектов по всем направлениям «ДКБ-2020», а в таблице 2 представлены данные, отражающие эффект инновационной программы (с точки зрения сохранения и увеличения количества рабочих мест).

Т а б л и ц а 1

Субсидирование проектов по всем направлениям

| 1 направление | | | |
|---|--------------|----------------------------------|--|
| Одобрено РКС/Одобрено (за исключением отказанных) | Подписано ДС | Общая сумма кредитов, млрд тенге | Сумма выплаченных субсидий, млрд тенге |
| 1 918/1 849 | 1 558 | 214,10 | 9,071 |
| 2 направление | | | |
| Одобрено РГ | Подписано ДС | Общая сумма кредитов, млрд тенге | Сумма выплаченных субсидий, млрд тенге |
| 223 | 176 | 144,07 | 8,025 |
| 3 направление | | | |
| Одобрено РКС/Одобрено (за исключением отказанных) | Подписано ДС | Общая сумма кредитов, млрд тенге | Сумма выплаченных субсидий, млрд тенге |
| 172/164 | 141 | 91,30 | 5,842 |
| Итого (по всем направлениям) | | | |
| Одобрено РКС/Одобрено (за исключением отказанных) | Подписано ДС | Общая сумма кредитов, млрд тенге | Сумма выплаченных субсидий, млрд тенге |
| 2313/2206 | 1875 | 449,47 | 22,938 |
| гарантирование | | | |
| Одобрено Фондом | Подписано ДГ | Общая сумма кредитов, млрд тенге | Сумма гарантий, млрд тенге |
| 106 | 82 | 13,823 | 5,274 |

Примечание. Данные Экспертного совета в сфере общественного согласия и социальной модернизации.

Эффект программы: сохранение и увеличение количества рабочих мест

| Поддержано действующих рабочих мест | | | | |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|---------|
| Направления | Годы | | | |
| | 2010 | 2011 | 2012 | ВСЕГО |
| 1-е | 27 270 | 39 791 | 44 161 | 111 222 |
| 2-е | 4 735 | 10 129 | 4 347 | 19 211 |
| 3-е | 1 515 | 1 794 | 2 271 | 5 580 |
| ИТОГО: | 33 520 | 51 714 | 50 779 | 136 013 |

| Создано новых рабочих мест | | | | Планируется создать рабочих мест | |
|----------------------------|--------|--------|-------|----------------------------------|-------|
| Направления | Годы | | | | |
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| 1 направление | 3 474 | 12 241 | 6 833 | 2 306 | 2 048 |
| 2 направление | 4 322 | 1 149 | 927 | | |
| 3 направление | 500 | 1 501 | 310 | 1 910 | 1 911 |
| ИТОГО: | 8 296 | 14 891 | 8 070 | 4 216 | 3 959 |
| ВСЕГО: | 31 257 | | | 8175 | |

Примечание. Данные Экспертного совета в сфере общественного согласия и социальной модернизации.

Приняты дополнения в программу, с учетом которых впервые предоставляются гранты для начинающих предпринимателей до 3 млн тенге, субсидируются лизинговые сделки, реализуется новая система гарантирования кредитов. Внедряются индивидуальные гарантии для крупных заемщиков (по кредитам на сумму от 60 до 750 млн тенге, от 750 млн до 4,5 млрд тенге — с привлечением сторонних экспертных организаций), экспресс-гарантии для действующих (по кредитам до 60 млн тенге) и начинающих предпринимателей (на сумму до 20 млн тенге, при этом максимальный размер гарантии будет составлять 70 % от кредита).

Реализация программы осуществляется по четырем направлениям: поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, поддержка экспортоориентированных производств, усиление предпринимательского потенциала. По поручению Главы государства разрабатывается пятое направление «Дорожной карты бизнеса–2020» в части привлечения инвестиций в регионы, в первую очередь из стран Таможенного союза.

Приоритетными секторами экономики для потенциальных участников программы являются агропромышленный комплекс, технические услуги в области горнодобывающей промышленности, легкая промышленность, производство мебели и стройматериалов, металлургия, металлообработка, машиностроение, транспорт и складирование, туризм, информация и связь, профессиональная, научная и техническая деятельность, социальная сфера [5; 4].

«ДКБ-2020» — это тот инструмент, в котором отражены конкретные пути стимулирования деловой активности в нашей стране.

Список литературы

- 1 Хайдаргалиева Т. Теоретико-методологические основы инновационно-инвестиционных проектов // Промышленность Казахстана. — 2013. — № 1(76). — С. 22–28.
- 2 Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 3 Новое десятилетие — новый экономический подъем — новые возможности Казахстана: Послание Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева // Мысль. — 2010. — № 3. — С. 2–14.
- 4 Есенгазина Г. Государство стимулирует КПП отечественных компаний // 50. KZ «Индустриалды-инновациялык Қазақстан». — 2011. — № 7–8 (32). — С. 78–81.
- 5 «Дорожная карта бизнеса – 2020»: Материал, предоставленный Экспертным советом в сфере общественного согласия и социальной модернизации // Казахстанская правда. — 2012. — 14 нояб. — С. 4.

Т.Б.Қазбеков, А.С.Қожахметова

Инновациялық бағдарламалар басқару нысаны ретінде

Дүние жүзінің алдыңғы қатарлы елдеріндегі инновациялық экономиканың дамуындағы әлемдік тәжірибе жалпыланған. «Қазақстан – 2050» Стратегиясын жүзеге асырудағы Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриалды-инновациялық дамуының мемлекеттік бағдарламасы жүйелі сипаттама екендігі және төрт бағыт бойынша дамитындығы айтылған. Отандық кәсіпорындардың тиімділігін арттыруға бағытталған «Өнімділік – 2020» инновациялық бағдарламасына айрықша көңіл бөлінген. Экономиканың шикізатты емес секторларында аймақтық кәсіпкерліктің теңдестіріле өсуін қамтамасыз етуге бағытталған «Бизнестің жол картасы – 2020» инновациялық бағдарламасы талданған.

T.B.Kazbekov, A.S.Koshahmetova

Innovative programs such as the control object

The article briefly summarizes the experience of the global innovation economy in the developed countries of the world. Reveals the essence and importance of innovative programs as a control object. The author highlighted the role of the State program of forced industrial-innovative development of Kazakhstan in the light of the implementation of the Strategy «Kazakhstan – 2050». It is noted that the State program of modern industrialization of the republic requires a systematic approach and moves in four directions. Special attention to innovation program «Performance – 2020» aimed at improving the efficiency of domestic enterprises is paid. The innovative program «Business Road Map – 2020», aimed at ensuring balanced growth of regional business in the non-oil sectors of the economy is analyzed.

References

- 1 Haydargalieva T. *Promyshlennost Kazakhstan*, 2013, 1 (76), p. 22–28.
- 2 Message from the President of the Republic of Kazakhstan — the Leader of the Nation, «Strategy «Kazakhstan – 2050»: a new policy established state // Mysl, 2013, 1, p. 2–23.
- 3 Message from the President of the Republic of Kazakhstan — the Leader of the Nation «New Decade — New Economic Growth — New Opportunities for Kazakhstan» // Mysl, 2010, 3, 14, p. 2.
- 4 Esengazina G. 50. KZ «*Industrialdy-innovatsiyalyk Kazakhstan*», 2011, 7–8 (32), p. 78–81.
- 5 *Kazakhstanskaya pravda*, November 14, 2012 goals, p. 4.

М.Р.Смыкова

Международная академия бизнеса, Алматы (E-mail: mraisovna@mail.ru)

Новые подходы к расширению практической составляющей при подготовке студентов

В статье представлен анализ требований работодателей к подготовке студентов, доказана значимость практических навыков при обучении выпускников. Определено, что необходимо использовать компетентностную модель с учетом мнения работодателей. Анализ компетентностной модели показал, что при формировании навыков и умений одно из главных значений приобретает формирование практических компетенций. Уровень практических компетенций, как показали исследования среди работодателей, у выпускников вузов низкий. На основании проведенного анализа разработаны рекомендации, направленные на расширение практической составляющей при обучении студентов. Выделены основные направления повышения практической составляющей при обучении студентов: отслеживание необходимых видов компетенций, приобщение к разработке проектов прикладного характера; написание курсовых и дипломных работ по темам, соответствующим деятельности предприятия, компании, с использованием проблемных вопросов.

Ключевые слова: компетенция, навыки, умения, компетентностная модель, образование, практическая составляющая, квалификация, специалист, рекомендация, исследование, рейтинг, работодатели.

Для отечественной системы образования переход от модели подготовки адаптивного поведения, формирующей умения человека «вписаться» в окружающую действительность, к модели профессионального развития, где акцент переносится на становление умений видеть, осознавать и оценивать различные проблемы, конструктивно решать их в соответствии со своими ценностными ориентациями, обусловлен переходом образования и подготовки студентов на принцип компетентности. Это предполагает глубокие системные преобразования, затрагивающие преподавание, содержание, оценивание, образовательные технологии, т.е. системную перестройку всего процесса вузовской подготовки для получения необходимого результата образования в виде компетенций будущего специалиста [1].

В последние годы появились исследования, посвященные проблеме формирования профессиональной компетентности *специалиста* экономического профиля, в частности маркетолога.

В результате обобщения различных исследований она определена как совокупность компетенций:

- информационно-аналитической: способность к рефлексии процесса организации маркетинговой деятельности и выбору наиболее оптимального варианта продвижения продукта на основе креативного подхода к использованию компьютерной техники;
- проектно-исследовательской: способность к разработке инновационных маркетинговых проектов на основе многофакторного исследования внутренней и внешней среды организации;
- коммуникативно-сбытовой: способность к профессиональному диалогу с представителями разных профессиональных групп и разных культур в реализации сбытовой политики организации;
- предпринимательской: способность к инициативной, самостоятельной и рискованной инновационной маркетинговой деятельности, обеспечивающей конкурентоспособность на рынке.

Для оценки, насколько эффективно используется практическая составляющая при подготовке студентов, проведем анализ основных тенденций на рынке работодателей.

Важным нововведением на казахстанском образовательном рынке является введение сертификации выпускников, т.е. будущих специалистов. Раньше квалификация молодого специалиста-выпускника подтверждалась комиссией по итоговой аттестации организаций образования. Сегодня в соответствии с Законом РК «Об образовании» процедура присвоения квалификации выпускникам отделена от учебного процесса и передана работодателям [2]. С прошлого года, в соответствии с поручением Главы государства, начали работу по передаче данной функции ассоциациям работодателей. В настоящее время создано три сертификационных центра — в туристской, горнодобывающей и нефтегазовой отраслях.

Новые подходы к сертификации выпускников требуют практического обучения специалистов и эффективного использования компетентностной модели. Пока еще не отработан до конца законода-

тельный механизм. За последние годы Министерством труда и социальной защиты населения совместно с отраслевыми министерствами в этом плане была проведена определенная работа. Утверждена Национальная рамка квалификации, а сейчас ведется работа по утверждению отраслевых рамок квалификации и разработке профессиональных стандартов. Разработанные отраслевые стандарты, где активное участие принимают представители бизнеса других структур, станут основой для разработки образовательных стандартов.

На современном этапе при разработке рабочих учебных планов, силлабусов учитываются мнение работодателей, их оценка по вопросам формирования и освещения тем и использования практического материала.

При рейтинге вузов проводится анкетирование работодателей, учитывается их мнение. Кроме их оценки есть еще другие показатели, такие как качественный состав студентов, результаты ВОУДа, качественный состав преподавателей, научно-исследовательская деятельность. Пока работодатели не являются определяющим источником информации для оценки рейтинга вуза и специальности, но последние тренды отмечают, что значимость их мнения повышается и впоследствии будет играть определяющую роль.

Ограниченность во времени со стороны работодателей на обучение молодых специалистов на месте работы приводит к тому, что повышаются требования к практическим навыкам студентов.

Использование дуальной системы образования, ориентация на обучение на базе предприятия — одни из составляющих решения проблемы по привитию практических навыков студентов. При дуальной системе не нужно моделировать рабочую ситуацию в стенах учебного заведения, студент практикуется на реальном предприятии [3].

Для оценки уровня подготовки студентов и определения их навыков были проведены исследования в форме опроса экспертов в городе Алматы. В результате проведенного опроса среди работодателей были выявлены основные требования, предъявляемые ими к выпускникам:

- профессиональный кругозор;
- исследовательские навыки, аналитические и практические методики;
- высокая работоспособность;
- мобильность и быстрая адаптация;
- гибкость взаимоотношений;
- аналитическое мышление, ответственность, принятие решения;
- способность запоминать и извлекать из памяти значительные объемы информации;
- коммуникабельность, умение слушать;
- практические навыки;
- многообразность компетенций [4].

При проведении исследования было использовано телефонное анкетирование, опрошены 15 руководителей предприятий и топ-менеджеров (по 10-балльной шкале).

В результате проведенного опроса был определен средний рейтинг каждого показателя, который представлен на рисунке 1.

Как видно из представленной схемы, наименьшая оценка дана показателю «практические навыки выпускников» (3,5 балла). Работодателями также было отмечено, что данный показатель является для них наиболее значимым, но при этом является слабым звеном у молодых специалистов. Кроме того, не совсем удовлетворительные оценки дали работодатели по таким показателям, как «исследовательские навыки» и «аналитические методики» (5,5 балла) и «ответственность за принятие решений» (5 баллов).

Следует отметить достаточно высокие показатели мобильности и адаптации у выпускников. Наиболее привлекательным работником для работодателя является молодой специалист, обладающий не только фундаментальными знаниями по специальности, но, в первую очередь, набором компетенций, необходимых для быстрой адаптации выпускника на рынке труда.

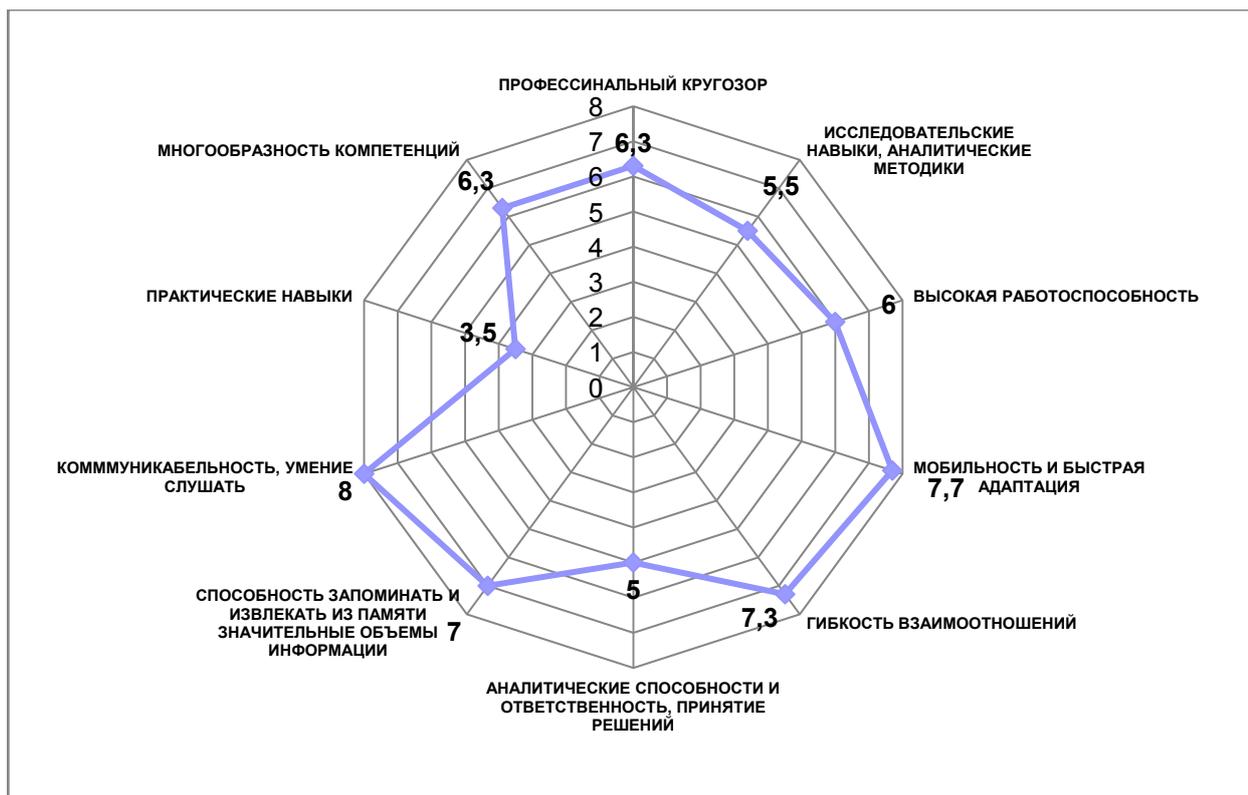


Рисунок 1. Оценка показателей деятельности выпускников города Алматы

При этом можно выделить несколько проблем, связанных с приобретением практических навыков молодыми специалистами:

- упрощение подходов к анализу и методикам со стороны практиков. При проведении анализов основной акцент делается на упрощение из-за нехватки времени, особенно на предприятиях малого и среднего бизнеса, где отсутствует аналитическое программное обеспечение;
- преобладание организационных и юридических навыков над экономическими (финансовыми, маркетинговыми и т.д.); также слабая сторона подготовки студентов — получение навыков грамотного оформления документов, умения организовывать процесс, знания, какие документы нужны и какова последовательность их подготовки;
- незнание тонкостей и особенностей разных сфер деятельности со стороны преподавателей.

Кроме того, в результате проведенного исследования было выявлено отношение работодателей к выпускникам и к работе вузов (рис. 2).

Как видно из представленных данных, одна треть работодателей не довольны качеством обучения, 11,1 % отмечают неэффективную работу вузов по вопросам сотрудничества с бизнес-структурами.

Получить практические навыки во время обучения в вузе студенты могут при проведении экскурсии, гостевых лекций с приглашением представителей бизнеса и во время прохождения практики. Наибольшую практическую нацеленность имеют ознакомительная и производственная практики, запланированные в процессе обучения специалистов.

Доминирующим при формировании компетенций профессионального взаимодействия является интерактивный тип обучения, главная особенность которого состоит в моделировании и проектировании в учебном процессе различного рода отношений и взаимодействий между людьми [5]. Процесс взаимодействия и коммуникативные навыки могут быть получены при организации различного типа студенческих мероприятий [6].

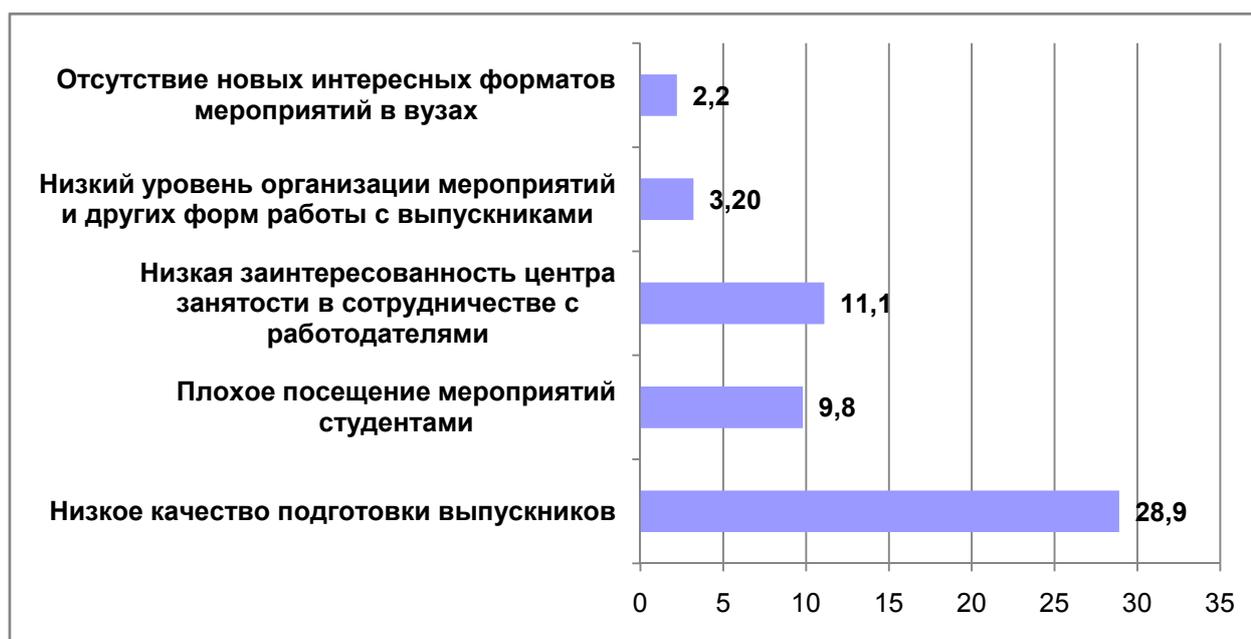


Рисунок 2. Отношение работодателей к выпускникам

Следует отметить, что во время прохождения практики и работы на предприятии выявлены следующие тенденции:

- использование студентов как дешевой рабочей силы;
- «свежий взгляд» на старые проблемы, т.е. решение своих вопросов за счет идей студентов;
- освобождение от рутинной работы;
- решение вопросов компании, на которые нет времени у персонала;
- привлечение студентов к неквалифицированному труду.

Для оценки практической составляющей при подготовке студентов по специальности «Маркетинг» был проведен анализ необходимых профессиональных компетенций (табл.).

Т а б л и ц а

Профессиональные компетенции маркетолога

| № | Компетенции | Элементы знаний и умений |
|---|----------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Познавательные способности | Знание теории и практики маркетинговой деятельности компании |
| | | Знание особенностей маркетинговой деятельности в отраслях экономики |
| | | Использование маркетинговых инструментов в практической деятельности |
| 2 | Аналитическая деятельность | Развитие навыков выполнения самостоятельных прикладных исследований, сбор, анализ и интерпретации полученных результатов, принятие решений, работа с базами данных; умение использовать различные методы сбора данных Знание методов прогнозирования Развитие логического пространственного аналитического и концептуального мышления |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|--|
| 3 | Профессиональные умения в области маркетинга | Знание процесса анализа окружающей среды, сегментирования, позиционирования Умение: – формировать товарную, ценовую, коммуникационную и сбытовую политику компании; – работать с базами данных; – строить взаимоотношения с субъектами рынка; – разрабатывать стратегии и планы маркетинга Знание теоретических основ организации маркетинговой деятельности Знание основ организации продвижения (выставочной деятельности, акций, PR и программ стимулирования) |
| 4 | Информационные компетенции | Владение современными методами сбора и обработки информации Владение основами информационных технологий, типовыми компьютерными программами, ориентированными на решение текущих и долговременных задач |

Из представленных данных о профессиональных компетенциях можно сделать вывод, что их можно разделить на четыре группы: познавательные способности, аналитическая деятельность, профессиональные умения в области маркетинга, информационные компетенции.

Формирование всех компетенций нужно рассматривать в рамках практики приобретения практических навыков.

Компетенции интерпретируются как единый (согласованный) язык для описания академических и профессиональных профилей и уровней высшего образования. Иногда говорят, что язык компетенций является наиболее адекватным для описания результатов образования.

Ориентация стандартов, учебных планов на результаты обучения делают квалификации сравнимыми и прозрачными, чего нельзя сказать о содержании образования — определяемое вузом разительно отличается от того, что ожидает работодатель.

В целом проведенный анализ подтверждает необходимость расширения практических навыков при обучении студентов, чтобы устранить:

- разрыв между теорией и практикой;
- низкий уровень организационных компетенций;
- низкий уровень практических навыков у студентов.

Рассмотрим, какие направления для повышения практических компетенций можно использовать в стенах вуза. Так, в Международной академии бизнеса создано 12 научно-исследовательских лабораторий и центров, в которых работают как преподаватели, так и студенты. Студенты активно участвуют в исследовательской деятельности как для компаний, так и для академии, развивают организационные навыки, так как в рамках лаборатории организуют круглые столы, студенческие конкурсы.

Преподаватели совместно со студентами участвуют в разработке прикладных исследований и бизнес-планов для компании. В процессе проводимых исследований ими используются и апробируются теоретические методики на практике.

Вопросы о номенклатуре компетенций требуют своего научно обоснованного решения. Надо стремиться к тому, чтобы язык компетенций и их состав были приближены к требованиям работодателей — для снижения разрыва между теорией и практикой. Оба профиля образовательной программы — академический и практический — также должны быть описаны с помощью компетенций. Иначе говоря, определение академических и практических профилей тесно связано с идентификацией компетенций. При разработке стандартов и компетентностной модели целесообразно учитывать содержание профессиональных стандартов, которые были составлены для предприятий разных сфер деятельности. Учет профессиональных стандартов позволит приблизить образовательные стандарты к требованиям отечественного рынка труда.

Включение соответствующих изменений и ориентация на формирование практических навыков у студентов позволят улучшить качество образовательных программ, увеличить сопоставимость качественных параметров, снять (до известной степени) острые проблемы академического и профессионального признания.

Сама работа по выявлению общих и практических компетенций сместит акцент в деятельности вузов в сторону стратегии, направленной на развитие отечественного высшего образования, тесно связанного с субъектами рынка.

В рамках данной стратегии определены следующие основные направления, обеспечивающие расширение практической составляющей при подготовке выпускников отечественных вузов:

- переоценка профессиональных компетенций специальностей с учетом разработанных профессиональных стандартов;
- мониторинг мнений работодателей с помощью маркетинговых исследований в форме опроса экспертов;
- увеличение в стандартах количества специалистов-практиков и времени обучения на практику;
- расширение программ практики, учет мнений работодателей при разработке методических указаний по программам практики;
- дальнейшее внедрение дуальной системы образования в высшей школе.

С другой стороны, компетенции должны подкрепляться личными качествами (например, работоспособностью, прилежностью, увлеченностью, выносливостью, преодолением трудностей, сдержанностью, оптимизмом, терпимостью при разочарованиях и др.). Это лишний раз свидетельствует о системном характере формирования компетенций: есть значительный сегмент несодержательных аспектов их формирования (образовательная среда вузов, организация образовательного процесса, образовательные технологии, включая самостоятельную работу студентов, проектное обучение и т.д.). Освоение компетенций происходит как при изучении отдельных учебных дисциплин, циклов, модулей, так и тех дидактических единиц, которые интегрируются в общепрофессиональные и специальные дисциплины. Подчеркивается обобщенный интегральный характер этого понятия по отношению к «знаниям», «умениям», «навыкам».

Поэтому при подготовке студентов необходимо подходить системно и к проведению практических занятий — учитывать такие особенности, как развитие работоспособности, умение решать поставленные задачи в рамках отведенного времени.

При этом для повышения уровня практических навыков студентов целесообразно при разработке практических заданий, оценивать, какие компетенции задействованы при решении практических задач, сколько их задействовано при подготовке СРС, какие цели поставлены при реализации компетенций.

На основании проведенного анализа можно рекомендовать ряд мероприятий, направленных на расширение практической составляющей в учебном процессе:

- отслеживать при решении практических заданий: сколько компетенций задействовано, какие поставленные цели реализуются по компетенциям и как они осуществляются;
- приобщать студентов к разработке проектов, которые будут предложены в качестве методических рекомендаций руководству компании;
- написание курсовых и дипломных работ необходимо осуществлять в рамках деятельности предприятия, используя проблемные вопросы компании и методологии.

В целом остается открытым вопрос, как определить будущие тренды в развитии практических навыков. Поэтому компетенции призваны сыграть роль своеобразных фокусов, обеспечивающих постановку целей, проектирование результатов и процессов и, следовательно, прозрачность соответствующих степеней (квалификаций) [7].

Список литературы

- 1 Спенсер Л.М., Спенсер С.М. Компетенции. Модели максимальной эффективности работы. — М.: НИРО, 2005. — С. 34–39.
- 2 Закон Республики Казахстан от 27 июля 2007 года № 319-III «Об образовании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 13.06.2013 г.).
- 3 Носко И.В. Реализация компетентного подхода в высшем профессиональном образовании // Образование и культура России в изменяющемся мире: Материалы междисциплинарного семинара для молодых ученых и аспирантов. — Новосибирск, 2007. — С. 5–8.
- 4 Байденко В.И. Компетентный подход к проектированию государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (методологические и методические вопросы): Метод. пособие. — М.: Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов, 2005. — 114 с.

5 Болонский процесс: Бергенский этап / Под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. В.И.Байденко. — М.: Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов, Российский новый университет, 2005. — 174 с.

6 Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М.Спенсер. Компетенции на работе: Пер. с англ. — М.: HIPPO, 2005. — 384 с.

7 Böttcher Wolfgang. Wissen, Kompetenz, Bildung, Erziehung oder was? Zur Diskussion um Standardisierung in der allgemeinbildenden Schule // Kompetenzentwicklung in der Beruflichen Bildung. Leske-Budrich, Opladen. — 2002. — S. 22–26.

М.Р.Смыкова

Студенттерді даярлауда тәжірибелік құрылымдарды кеңейтудің жаңа үрдістері

Мақалада студенттерді даярлауда, оқу орындарының түлектерін оқытуда тәжірибе дағдысының маңыздылығына, жұмыс берушілердің талабына талдау берілген. Сұрау жүргізу нәтижесінде, студенттердің тәжірибелік дағдысы көрсеткіші бойынша төмен балл алғаны анықталды. Еңбек нарығындағы дамудың беталысына студенттердің даярлығы туралы айтатын жұмыс берушілердің ойлары үлкен әсер етеді. Студенттерді даярлауда жұмыс берушілердің ойын ескере отырып, толыққанды жаңа үрдістерді пайдалану керектігі анықталған. Жұмыс берушілер арасындағы зерттеу жұмыстарының нәтижесі бойынша жоо түлектерінің тәжірибелік біліктілігі төмен. Талдау жұмыстарының нәтижесі бойынша студенттерді даярлауда тәжірибелік құрылымдарды кеңейтуге ұсыныстар жасалған. Студенттерді оқытуда тәжірибелік құрамды жетілдірудің негізгі бағыттары: қажетті дағды түрлерін бағамдау, студенттерді қолданбалы сипаттағы жобаларды дайындауға тарту, курстық және дипломдық жұмыстар жазу барысында компанияның өзекті мәселелерін шешу айқындалған.

M.R.Smykova

New approaches to expansion of practical aspects of students training

The article presents analysis of employers' requirements to the training of students, shows significance of practical skills development in training. Recent trends in the labor market show strong influence of employers' opinion on the training of students. According to the results of the survey revealed that the students have the lowest score in terms of practical skills. It is specified that it is necessary to use competence approach with attention to the opinion of employers in specialists training. Analysis of the competence model has shown that one of the main roles is played by the development of practical competences in the skills development. As the studies among employers have shown the level of practical competences among the university graduates is low. Recommendations are developed on the basis of analysis, which are aimed at expansion of practical aspects in students training. The main directions of improving the practical component in teaching students to track the necessary competencies, to attach students to develop projects of applied nature, when writing term papers and dissertations solve problematic issues of.

References

- 1 Spencer L.M., Spencer S.M. *Competences. Models of maximum efficiency*, Moscow: HIPPO, 2005, p. 34–39.
- 2 The Law of the Republic of Kazakhstan from July 27, 2007 № 319-III «On Education» (with amendments and supplements as of 13.06.2013)
- 3 Nosko I.V. *Education and Culture of Russia in a Changing World: Proceedings of an interdisciplinary seminar for young scientists and graduate students*, Novosibirsk, 2007, p. 5–8.
- 4 Baydenko V.I. *Competence-based approach to the design of the state educational standards of higher education (and methodological issues): Manual*, Moscow: Research Center of quality problems of training, 2005, p.114.
- 5 The Bologna Process: Bergen stage / Under scientific. Ed. Ph.D., Professor V.I.Baydenko, Moscow: Research Center of quality problems of training, the Russian New University, 2005, 174 p.
- 6 Layl M.Spencer, Jr. and Sain M.Spencer. *Competences at work/ translated from English*, Moscow: HIPPO, 2005, 384 p.
- 7 Böttcher Wolfgang. Wissen, Kompetenz, Bildung, Erziehung oder was? Zur Diskussion um Standardisierung in der allgemeinbildenden Schule // Kompetenzentwicklung in der Beruflichen Bildung. Leske-Budrich, Opladen, 2002, s. 22–26.

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

УДК 658.012:339.9

Р.С.Каренов

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

Организационный менеджмент — направление теории и практики менеджмента, опирающегося на приоритет общеорганизационных принципов и решения оргпроблем

В статье раскрывается сущность организационного менеджмента и организационной структуры, формулируются общие характеристики организационной структуры. Автором изучены подходы к классификации организационных структур менеджмента. Проанализированы основные виды механистических организационных структур предприятия. Рассмотрены две разновидности адаптивных организационных структур управления. Дана характеристика новым формам адаптивных структур. В статье автором также уделено внимание основным принципам построения эффективных организационных структур.

Ключевые слова: организационный менеджмент, структура, характеристика, классификация, подход, вид, бюрократия, департаментализация, функция, адаптивные структуры, принципы, проектирование.

Сущность организационного менеджмента и организационной структуры

Организационный механизм управления компанией (предприятием) имеет множество компонентов, но обязательно должен представлять единую систему, в которой функционирование отдельных элементов взаимозависимо и взаимообусловлено. Особенно много проблем в области организации менеджмента имеется в настоящее время в Казахстане, в силу особенностей современного состояния и перспектив его экономики. На это особое внимание обращается в Послании Президента Республики Казахстан (РК) народу Казахстана: «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства»: «Суть экономической политики нового курса — всеобъемлющий экономический прагматизм. Фактически, это кардинальная ломка наших сегодняшних взглядов и подходов. Что это означает?

Первое. Принятие всех без исключения экономических и управленческих решений с точки зрения экономической целесообразности и долгосрочных интересов.

Второе. Определение новых рыночных ниш, где Казахстан может участвовать как равноправный бизнес-партнер. Создание новых точек экономического роста.

Третье. Создание благоприятного инвестиционного климата с целью наращивания экономического потенциала. Прибыльность и возврат от инвестиций.

Четвертое. Создание эффективного частного сектора экономики и развитие государственно-частного партнерства. Государственное стимулирование экспорта» [1; 9].

По мнению автора учебника [2; 65], «организационный менеджмент управляет процессами создания организации, разработки структуры и системы управления организацией, механизма управления; системы осуществления управленческих функций, выработки норм, регламентов, правил, стан-

дартов, положений, инструкций и прочее. В результате обеспечивается нормальное функционирование организации, успешное достижение стоящих перед организацией целей».

Как считает Э.А.Уткин [3; 39], «менеджмент организационный представляет систему управленческих действий, приемов и процедур, направленных на реализацию функции организации, а также на теорию и практику менеджмента, опирающегося на приоритет общеорганизационных принципов и решения организационных проблем. Он включает: проектирование, создание и совершенствование организационных структур, четкое разграничение функций, распределение организационных задач, обязанностей, прав и ответственности структурных подразделений и отдельных исполнителей, установление взаимосвязей между ними, строгое соблюдение установленных правил организационного поведения, принятия управленческих решений».

Особое значение здесь имеет характеристика ряда важнейших параметров системы управления, прежде всего вопросов формирования организационных структур.

Организационную структуру менеджмента можно определить как совокупность управленческих органов, между которыми существует система взаимосвязей, обеспечивающих выполнение необходимых функций управления для достижения целей предприятия (организации).

Исходными данными и обязательными условиями при формировании организационной структуры управления служат:

- а) цели и задачи организации;
- б) производственные и управленческие функции организации;
- в) факторы внутренней среды (внутренние переменные);
- г) факторы внешней среды.

Основными элементами организационной структуры предприятия являются его подразделения (отделы), уровни управления и связи между ними. Все элементы взаимосвязаны между собой. При этом различают горизонтальные и вертикальные связи. Учитывая, что подразделения или отделы представляют функциональные области (функциональные зоны), структура организации может быть определена как совокупность функциональных областей и уровней управления, а также связей между ними [4; 122].

В организационную структуру включают такие понятия, как разделение работ (по функциональным признакам и уровням управления), соотношение ответственности и полномочий, делегирование полномочий, централизация и децентрализация управления, ответственность и контроль, нормы управляемости и другие понятия, определяющие ее содержательную сторону. В общем случае содержание организационной структуры определяется целями, которым она служит, и тем, какие управленческие процессы она призвана обеспечивать в конкретной организации.

Все виды организационных структур имеют общие характеристики, определяющие их назначение и отличительные свойства (признаки) по отношению к другим элементам (категориям, понятиям), связанным с организацией эффективного управления предприятием.

Общие характеристики организационной структуры могут быть сформулированы следующим образом [4; 123]:

1. Структура организации обеспечивает координацию всех функций менеджмента при осуществлении любой хозяйственной деятельности предприятия, связанной с достижением его целей.

Структура организации определяет права и обязанности на всех управленческих уровнях посредством определения (делегирования) полномочий и установления ответственности руководителей всех рангов.

Структура, принятая в конкретной организации, определяет поведение ее сотрудников (стиль менеджмента, организационная культура и эффективность труда сотрудников).

Организационная структура определяет эффективность деятельности предприятия, его выживание и процветание, определяемые как его успех.

Приведенные характеристики отражают назначение и способность организационных структур влиять на достижение ожидаемых результатов предприятия, определяемых его целями.

Классификация оргструктур менеджмента

Организационные структуры имеют большое разнообразие видов и форм. Исследователями рассматриваются два наиболее общих подхода к классификации оргструктур [4; 123,124].

Первый подход предусматривает разделение организационных структур на формальные и неформальные.

Формальная структура — это структура, выбранная и установленная менеджерами высшего уровня путем соответствующих организационных мероприятий, приказов, распределения полномочий, правовых норм и т.д. Она определяется (проектируется) в процессе организации хозяйственной деятельности предприятия с учетом организации и координации конкретных работ по решению производственных и социальных задач, направленных на достижение его целей.

Неформальная структура возникает на основе взаимоотношений членов коллектива, единства или противоречия их взглядов, интересов, личных целей и целей предприятия, подразделения и т.д. Неформальная структура отражает межличностные отношения в рамках формальной структуры.

Второй подход связан с разделением организационных структур на механистические и органические. В основе такого деления лежит соотношение внутренних компонентов организационной структуры, определяющее сущность ее построения. Основными внутренними компонентами (свойствами) организационных структур являются: сложность, формализация и степень централизации (децентрализации) управления предприятием, корпорацией.

Сложность структуры означает степень дифференциации (т.е. разделения) видов управленческой деятельности, в том числе функций управления (разделение по горизонтали и вертикали). Чем выше степень дифференциации, тем сложнее структура.

Формализация структуры определяется степенью унификации (однотипности) управленческих правил и процедур. Чем больше установленных правил и процедур, тем сложнее структура.

Степень централизации (децентрализации) управления предприятием зависит от того, на каких уровнях менеджмента принимаются конкретные решения. Чем больше ответственных решений принимается на подчиненных уровнях управленческой иерархии, тем более децентрализована структура управления и, наоборот, чем меньше решений принимается на нижних уровнях управления, тем более централизована структура.

В зависимости от степени выраженности указанных выше компонентов (сложности, формализации и централизации) структуры менеджмента делятся на две группы: механистические и органические (адаптивные) структуры [4; 124,125].

Механистическая структура является жесткой иерархией (пирамидой) управления. В отличие от нее органическая структура является гибкой, адаптивной формой управления. Для нее характерно небольшое число управленческих уровней, правил и инструкций, большая самостоятельность в принятии решений на низовых уровнях.

Механистические (бюрократические) структуры

Долгое время механистическая структура была и остается господствующей в менеджменте. В литературе существует еще одно название таких структур — бюрократические.

Концепция рациональной бюрократии сформулирована Максом Вебером. По его теории, предприятие — это механизм, представляющий собой комбинацию основных производственных факторов: средств производства, рабочей силы, сырья и материалов. Поэтому большое значение, в частности, придается [5; 14,15]:

- технико-экономическим связям и взаимозависимости различных факторов производства;
- стремлению к сохранению стабильности, повсеместному контролю и надзору за качеством и выполнением плановых заданий;
- представлению высших руководителей как людей, которые «мудрее, чем рынок».

В зависимости от характера власти, которой обладает руководитель, Вебер выделил три основных типа организации: харизматический (когда руководитель обладает исключительными личными качествами); традиционный (возникает из харизматического в тех случаях, когда происходит естественная замена лидера и члены организации по традиции подчиняются руководителю, пришедшему на смену прежнему); идеальный (бюрократический) тип (основан на специальном разделении власти, где руководителю принадлежат функции лидера).

Эффективность управления, по Веберу, должна оцениваться системой показателей, отражающих использование внутренних ресурсов в процессе производства продукции или оказания услуг. Главное внимание уделяется внутренней экономичности, которая характеризует выпуск на единицу затрат. При этом должны обеспечиваться высокое качество, удовлетворение спроса, низкие затраты и цены, а также эффективность производства.

Недостатки рациональной бюрократии заключаются в следующем [4; 128,129]:

- 1) преувеличение значимости стандартизированных правил, процедур и норм для обеспечения выполнения сотрудниками своих задач, а также для взаимодействия с клиентами и общественностью;
- 2) организация бюрократического типа утрачивает гибкость в условиях изменения факторов внешней среды, так как все возникающие проблемы при ее развитии решаются по прецеденту, исходя из существующих правил, процедур и норм, что приводит к невосприятию и сокращению новых возможных альтернатив развития;
- 3) замечания по неадекватности обслуживания в организации, имеющей бюрократическую структуру, парируются ссылками на инструкции. Бюрократ всегда защищен своей организацией и не может быть наказан за непринятие решений, адекватных новым условиям ее функционирования;
- 4) отсутствие способности спонтанно (по-новому) реагировать на изменения окружающих условий, когда это крайне необходимо для эффективной деятельности организации (для ее адаптации) в новых условиях;
- 5) утрата способности порождать и вводить новые элементы (технологии) в деятельность организации.

Основные виды механистических структур организации (предприятия, корпорации)

Фундаментальная характеристика организационной структуры — департаментализация, или разделение на отделы, которое является базисом для группировки отдельных должностей в отделы (департаменты) и отделов в организацию в целом. Менеджеры должны принять решение о том, как управленческая цепочка объединит сотрудников для выполнения поставленных перед ними рабочих задач. В соответствии с различным использованием управленческой цепочки в процессе формирования департаментов выделяют ряд подходов к разработке структуры организации (предприятия) [6; 370].

Так, основными видами механистических структур организации (предприятия, корпорации) являются:

1. Функциональная оргструктура (функциональная департаментализация). Ее часто называют традиционной, или классической, так как она была первой структурой, изучаемой и разрабатываемой в менеджменте. Функциональная основа часто используется в сравнительно небольших организациях, предоставляющих ограниченный ассортимент товаров и услуг, или как основа в отделениях больших, многономенклатурных организаций.

Промышленные предприятия структурированы на типично функциональной основе (рис. 1).

Их функциями являются проектно-конструкторские работы, производство, обеспечение качества, распределение, финансы, кадры, связи с общественностью и материально-техническое снабжение. Организационная схема коммерческого банка, структурированная по функциональным линиям, также представлена на рисунке 1. Из этого следует вывод о том, что функциональная департаментализация может применяться как в производственных, так и в непроизводственных организациях.

Основная идея такой оргструктуры (департаментализации) состоит в том, чтобы максимально использовать преимущества специализации и не допускать перегрузки руководства.

Преимущества функциональной организационной структуры обусловлены тем, что она (структура) стимулирует деловую и профессиональную специализацию деятельности в организации, уменьшает дублирование усилий и потребление ресурсов в функциональных областях, улучшает их координацию.

Недостатки функциональной организационной структуры: функциональные отделы могут быть более заинтересованы в реализации целей и задач самих подразделений, чем общих целей организации. Увеличивается возможность конфликтов между функциональными областями. Цепь команд в сложной организации (от руководителя до непосредственного исполнителя) становится слишком длинной, что делает управление в такой цепи неоперативным.

2. Дивизиональные оргструктуры. В последние годы, чтобы справиться с новыми проблемами, обусловленными размерами предприятия (корпорации), диверсификацией его деятельности, технологиями и изменениями условий внешней среды, были разработаны дивизиональные структуры.

В дивизиональных структурах деление организации (предприятия) на элементы и структурные подразделения стало проводиться по видам товаров и услуг, группам покупателей или по географическим регионам. Эти структуры названы соответственно: продуктовая структура; структура, ориентированная на покупателя, и региональная структура [4; 130–132]:

А.

Обрабатывающая промышленность



Б. Банковское дело



В. Больница



Рисунок 1. Функциональное построение организации в трех отраслях (данные работы [7; 437])

А. Продуктовая организационная структура является одной из самых распространенных структур. Такая структура способствует развитию организации, когда та увеличивает ассортимент и объемы производимой и реализуемой продукции. При успешном управлении этим процессом и его развитием отдельные направления производства, ориентированные на конкретные продукты, могут потребовать реструктуризации для обеспечения успеха организации в целом. В продуктовой структуре полномочия по руководству производством и сбытом конкретного продукта или услуги передаются одному руководителю, который становится ответственным за данный тип продукции в организации в целом. Руководители соответствующих функциональных служб должны отчетываться перед управляющим по этому продукту.

Основные преимущества продуктовой структуры:

- успешный контроль затрат и соблюдение графика отгрузок;
- организация с такой структурой способна быстрее, чем с функциональной структурой, реагировать на изменения условий конкуренции, технологии и покупательского спроса;
- улучшение координации работ по производству и сбыту конкретного продукта.

Недостатком продуктовой структуры является увеличение затрат в организации из-за дублирования одних и тех же видов работ для различных видов продукции. Поэтому дублирование функциональных служб в такой структуре может быть оправдано только при достижении определенного объ-

ема продаж, когда обеспечение этого объема приводит к увеличению соответствующих функциональных служб практически почти в тех же размерах, что и дублирование. Однако это правило не всегда может быть выполнено по всем службам.

Б. Организационная структура, ориентированная на потребителя, характеризуется тем, что организация производит большой ассортимент товаров или услуг для определенной целевой группы, конкретного потребителя. При этом товары и услуги могут отвечать запросам нескольких потребителей или рынков. Каждая группа покупателей или рынок имеют четко выраженные специфические потребности. Если два или более клиентов становятся особенно важными для успеха организации, то она использует специальную структуру, ориентированную на этих потребителей. Преимущества и недостатки организационной структуры, ориентированной на покупателя, в общем те же, что и для продуктовой структуры, с учетом различий, связанных с другой целевой функцией, например: издательства, банки, торговые компании и т.д.

В. Региональная организационная структура целесообразна для организаций, которые охватывают большие географические зоны, особенно в международном бизнесе. Региональная структуризация подразумевает наличие и очень мелких подразделений. Региональная структура обеспечивает решение проблем, связанных с местным законодательством, обычаями и нуждами потребителей. Такой подход упрощает связь организации с клиентами, а также связь между членами организации.

Относительные преимущества и недостатки региональной оргструктуры аналогичны тем, которые имеют структуры, ориентированные на продукты и на потребителей.

3. Механистическая (бюрократическая) структура в большей или меньшей степени объединяет в себе разнообразные линейные и линейно-штабные формы оргструктур [4; 134].

В отличие от функциональной и дивизиональной структур, основанных на горизонтальном разделении труда, линейная структура имеет иерархию, при которой ее элементы находятся на прямой линии подчинения. Существуют две разновидности линейных структур: плоская и многоуровневая. Плоская линейная структура рассчитана на большое число работников, подчиненных одному руководителю, и имеет малое число уровней управления, многоуровневая — имеет низкую норму управляемости на каждом уровне, но число уровней управления в ней всегда больше двух. Плоская структура более проста в реализации, однако эффективность труда выше при многоуровневой структуре.

Линейная структура эффективна для небольшой организации. С ростом организации возникает необходимость в привлечении специалистов и экспертов на различных уровнях управления (цепи команд). В этом случае структура становится линейно-штабной. Необходимость в такой структуре возникает из-за увеличения функциональной сложности организации и выполняемой ею работы.

Разделение функций между линейными и штабными подразделениями связано с двумя видами целей и задач, выполняемых этими подразделениями и соответствующими руководителями.

Адаптивные структуры менеджмента

Органические, или адаптивные, структуры управления предприятием, возникшие в конце 1970-х гг. XX в., способны изменять свою форму, приспосабливаясь к изменяющимся условиям инновационной экономики. Эти структуры управления обеспечивают быструю реакцию предприятий на изменения внешней среды и способствуют внедрению прогрессивных производственных и управленческих инноваций. Они ориентированы на ускоренную реализацию сложных программ и проектов. Обычно выделяют две разновидности адаптивных организационных структур управления (ОСУ).

1. Проектная структура (форма) управления. Она формируется при разработке предприятием проектов, охватывающих любые процессы целенаправленных изменений в производстве (освоение новых изделий или технологий, строительство сложных объектов, модернизация производства, освоение нового оборудования). В процессе организации проектного управления создается проектная команда (группа) во главе с руководителем, которая решает все вопросы, связанные с проектом, и работает в течение времени, необходимого для реализации проектного задания. Проектные полномочия, которыми наделяется руководитель проекта, включают: ответственность за планирование, составление графика, ход выполнения работ, расходование выделенных средств, материальное поощрение членов команды. После завершения разрабатываемого проекта проектная команда расформировывается, работники возвращаются в свои подразделения или переходят в новую проектную команду [8; 220].

Преимущества проектной формы управления достаточно убедительны:

- по сравнению с другими ранее рассмотренными структурами управления, в условиях которых руководители тематических и функциональных подразделений вынуждены участвовать в нескольких проектах одновременно, в проектной структуре все усилия руководителя проекта и команды исполнителей концентрируются на решении одной-единственной задачи;
- реализуется принцип единоначалия, поскольку все члены команды полностью ориентированы на проект и его руководителя;
- длительность реализации проекта способствует формированию определенного его статуса и имиджа на предприятии, а следовательно, возможности приоритетного выделения ресурсов.

Однако такая структура имеет ряд существенных недостатков:

- наличие своеобразных филиалов функциональных отделов предприятия внутри проектной команды, что приводит к дублированию функций, перерасходу ресурсов и времени. А пересечение функций и полномочий команды с основными функциональными отделами является источником повышенной конфликтности при распределении полномочий между проектным и организационным уровнями предприятия;
- отсутствие гибкости в развитии и реорганизации команды, а также усилий по поддержанию эффективности работы проектной группы в течение длительного времени;
- длительные отрывы специалистов от творческих коллективов своих подразделений, что отрицательно сказывается на их профессиональном росте;
- сложность формирования команды, обусловленная тем, что люди прежде не работали вместе, не имеют общих ценностей и норм, а от них требуются эффективность и слаженность в работе. Необходимо время, чтобы внутри группы развилось чувство команды и сформировались общие нормы, стандарты и ценности.

2. Смешанной формой, соединяющей преимущества функциональной и проектной организационных структур, является матричная организационная структура [9; 45]. Эта форма подходит проектно-ориентированным организациям (например, средним строительным предприятиям). Типичная матричная структура изображена на рисунке 2.

Управляющие проектами напрямую подчинены генеральному директору предприятия и обладают необходимыми полномочиями для успешной реализации проекта. Одной из основных функций управляющего проектом в матричной структуре является координация функциональных и проектных подразделений. С другой стороны, во главе функциональных подразделений стоят руководители, которые отвечают за поддержание технической и технологической базы на современном уровне, а также за обмен информацией с каждым из проектов.

Основой матричного подхода к организационной структуре является попытка добиться синергетического эффекта за счет разделения ответственности за проект между управляющим и функциональным руководителем. Но это проще сказать, чем сделать. С одной стороны, Управляющему необходимы полномочия и власть для реализации проекта, с другой — влияние функциональных руководителей так велико, что необходимо сохранить равновесие в статусе обоих руководителей. Члены команды проекта и работники функциональных подразделений должны работать в тесном взаимодействии.

Недостатки матричной структуры обусловлены следующим:

- двойное подчинение нарушает управленческий принцип единоначалия — согласование работы между подразделениями может привести к значительным задержкам в реализации проекта;
- интересы руководителей подразделений и управляющих проектами могут вступать в противоречие, вызывая долгосрочные конфликты и негативно воздействуя сразу на несколько проектов;
- усложняется осуществление функций контроля;
- нарушается мотивация сотрудников — они не чувствуют ответственности за работу, так как вынуждены отчитываться перед несколькими руководителями;
- необходимо тщательно контролировать разграничение властных полномочий между управляющим проектом и руководителем функционального подразделения, а также затраты, время и ход реализации проекта.

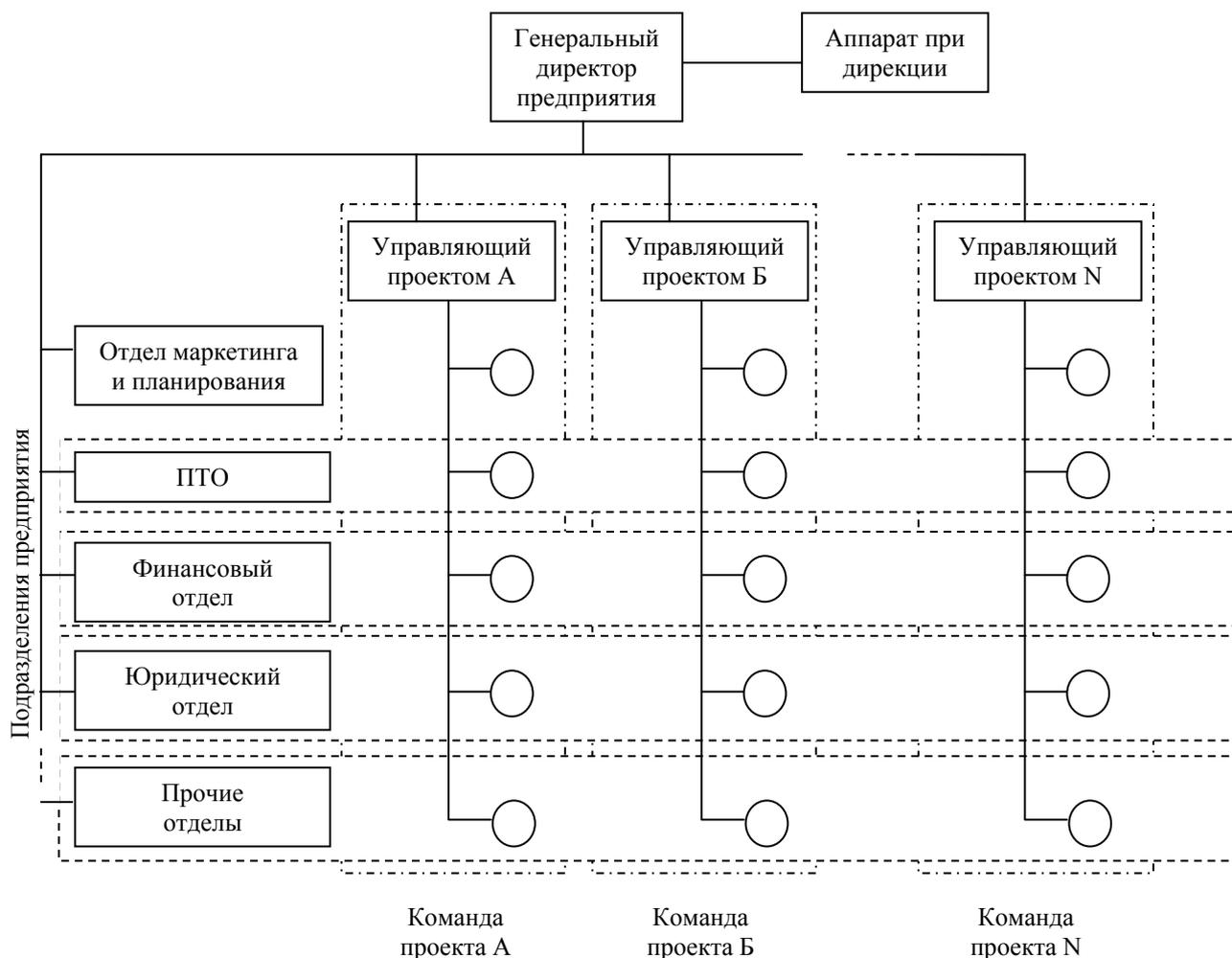


Рисунок 2. Матричная организационная структура (данные работы [9; 46])

Среди преимуществ матричной структуры можно выделить:

- сокращение текущих расходов, благодаря тому, что специалисты могут работать над несколькими проектами предприятия;
- равнодоступность возможностей функциональных подразделений для всех команд проектов;
- возможность повышения квалификации на всех уровнях и, как следствие, усиление мотивации к труду.

Новые формы адаптивных структур

К новым формам адаптивных оргструктур относят [6; 382–390]:

1. Командный подход в организациях. В настоящее время, как показывает зарубежная практика, одним из наиболее распространенных подходов к разделению организационной структуры на отделы является создание рабочих и управленческих команд. Вертикальная управленческая цепочка — один из наиболее действенных инструментов контроля, но положение, когда все значимые решения принимаются на высших уровнях иерархии, приводит к существенному замедлению процесса осуществления выбора и концентрации ответственности на вершине управленческой пирамиды.

Сегодня многие компании делают ставку на делегирование властных полномочий, передачу ответственности на более низкие уровни иерархии и формирование участвующих в управлении рабочих команд, вовлеченность членов которых в процесс труда значительно возрастает.

В обобщенном виде преимущества и недостатки командной структуры представлены в таблице.

Преимущества и недостатки командной структуры

| Преимущества | Недостатки |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Позволяет воспользоваться некоторыми преимуществами функциональной структуры – Устраняет барьеры между отделами, что способствует достижению компромиссов – Ускоряет реакцию на изменение потребностей потребителей и процесс принятия решений – Улучшает моральный климат, повышает степень вовлеченности сотрудников в процесс труда – Сокращает число административных уровней | <ul style="list-style-type: none"> – Проблема двойной лояльности, конфликты – Увеличивается время заседаний и совещаний, снижается эффективность использования ресурсов – Нежелательный уровень децентрализации |

Примечание. Использованы данные работы [6; 385].

Особо важно отметить, что данный подход позволяет добиться возрастания гибкости и адаптивности организации (предприятия) к происходящим в глобальной внешней среде изменениям.

2. Сетевой подход в организациях. Новейший подход к департаментализации предполагает дальнейшее развитие идеи координации и сотрудничества в горизонтальной плоскости — на сей раз за рамки организации. Сетевая структура означает, что компания поручает многие свои основные функции независимым субконтрагентам, а сама принимает форму небольшой головной организации, координирующей их деятельность.

В принципе сетевую организацию можно изобразить в виде узла или центра, окруженного сетью сторонних специалистов (рис. 3).



Рисунок 3. Сетевой подход к департаментализации (данные работы [6; 386])

При сетевом подходе бухгалтерский учет, проектирование, производство, дистрибуция и другие функции поручаются сторонним организациям. Между ними и центральным офисом устанавливаются

ся электронные связи. С помощью компьютерных сетей и Интернета организации могут обмениваться данными и информацией настолько легко и быстро, что разрозненная система поставщиков, производителей, сборщиков и дистрибьюторов и внешне, и внутренне напоминает единую компанию.

Таким образом, в основе сетевой структуры лежит следующая идея. Компания получает возможность сфокусировать усилия на том, что она «умеет» лучше всего, а выполнение остальных необходимых функций поручит фирмам, обладающим соответствующими отличительными компетенциями. В результате компания добивается более высоких результатов деятельности с использованием меньшего объема ресурсов.

Главное преимущество сетевой структуры заключается в ее конкурентоспособности в глобальном масштабе. Даже небольшая сетевая организация имеет все возможности превратиться по настоящему в глобальную, использовать огромный ресурсный потенциал, что позволяет достичь высочайшего качества товаров и приемлемых цен, предлагать свои товары и услуги по всему миру. Кроме того, сетевая структура позволяет организации в полной мере воспользоваться преимуществами гибкости рабочей силы и широкого выбора. Повышенная гибкость предопределяется возможностями получения только необходимых организаций в данный момент услуг (например, разработка инженерных решений или установка оборудования) и заключения контрактов с новыми поставщиками (отсутствие ограничений на заводские площади, оборудование и число работников). Оперирующая в сети организация развивает максимальную скорость адаптации к новым товарам и возможностям рынка. Следовательно, возрастает разнообразие рабочих заданий, исполняемых ее постоянными сотрудниками, что положительно отражается на их чувстве удовлетворения от труда. Наконец, уровень гибкости сетевой структуры детерминирован минимальным числом менеджеров, ибо отсутствует необходимость во вспомогательных специалистах и администрации. Таким образом, сетевая организация обычно имеет 2–3 уровня иерархии (в традиционных структурах — 10 и более).

Один из основных недостатков сетевых структур — отсутствие непосредственного контроля, когда менеджменту узловых компаний приходится полагаться на контракты, координацию, переговоры и электронные сообщения. Не менее значимой проблемой является возможность нежелательной утраты организационных частей. Если субподрядчик не справляется с условиями поставок, отходит от дел или его предприятие терпит банкротство, штаб-квартира на время утрачивает возможности ведения бизнеса. Существенно повышается степень неопределенности, так как поставки товаров и услуг находятся вне сферы непосредственного контроля менеджмента. И наконец, в такого рода организациях возникают проблемы с лояльностью сотрудников компании, которые знают, что менеджмент может принять решение об отказе от их услуг в пользу внешних поставщиков. Замедляется развитие корпоративной культуры, возрастает текучесть кадров, что приводит к ослаблению эмоциональных взаимосвязей между организацией и сотрудниками. При изменении номенклатуры продукции или обслуживаемых рынков организация должна быть готова в любой момент «перетасовать» сотрудников, чтобы сформировать необходимый комплекс навыков.

3. Венчурные оргструктуры. Они получили свое название от слова «венчур» — рискованное дело. Им присущи следующие особенности [4; 140]:

– рискованный бизнес, реализуемый в рамках этих структур, в том числе малый бизнес в среде научных исследований и внедрения в производство научных достижений, ноу-хау, патентов, и другие направления интеллектуального бизнеса. Риск создания и финансирования работ таких структур компенсируется возможностью получения прибылей и сверхприбылей при внедрении полученных результатов в компании;

– ускоренная разработка и доведение до внедрения в производство новых изделий, технологий и других технических и производственных «ноу-хау»;

– использование основных качеств предпринимателя, нацеленного на внедрение своей идеи в интересах компании.

4. Инновационные внутрифирменные подразделения организуются в крупных компаниях и имеют ряд разновидностей: отдел разработки нового продукта или новой технологии, подразделения разработки и внедрения в производство, группы поисковых исследований и посреднические центры для создания и внедрения новаций [4; 141].

Отделы разработки нового продукта (нового изделия) или новой технологии могут отличаться по размерам и формам организации работы в зависимости от поставленной при их создании задачи. Существенной особенностью инновационного подразделения является то, что его работа не отражается на экономических характеристиках структурного формирования, под «крышей» которого рабо-

тает такой отдел. Внутрифирменный инновационный отдел имеет самостоятельный план и бюджет, финансируемый руководством организации (отделения организации).

Инновационные подразделения разработки и внедрения в производство создаются обычно на стадии опытно-конструкторских работ и внедрения их результатов. Создаются такие подразделения по стратегически важным для организации продуктам и проектам.

Специализированное инновационное подразделение разработки и внедрения нового продукта или технологии не связано с существующими разрабатываемыми и производящими подразделениями. Его создание, как правило, определяется необходимостью ускоренного вывода на рынок конкурентоспособной продукции либо внедрения новой технологии, способствующей повышению конкурентоспособности конкретной продукции и эффективности производства.

Инновационные группы поисковых исследований организуются, когда ожидаемый результат (включая создание новых продуктов или технологий) еще не определен. В рамках поисковых исследований осуществляется разработка (поиск) новых возможностей для развития организации.

Для связи инновационных структур с традиционными функциональными подразделениями могут создаваться посреднические центры (специальные подразделения координации). Эти центры могут включать различные группы, ведущие маркетинговые исследования и дающие оценку рыночных возможностей новых продуктов и технологий, а также осуществлять координационную и посредническую деятельность при организации инновационной деятельности в организации.

Основные принципы построения эффективных оргструктур

При проектировании оргструктур важным является соблюдение правил (принципов) их построения. К числу основных принципов создания эффективных оргструктур относятся следующие [10; 134]:

- 1) структурные блоки должны быть ориентированы на товары, рынок или покупателя, а не на выполнение функций;
- 2) базовыми блоками любой структуры должны быть целевые группы специалистов и команды, а не функции и отделы;
- 3) необходимо ориентироваться на минимальное число уровней управления и широкую зону контроля;
- 4) сопряженность подразделений структуры по целям, решаемым проблемам и задачам;
- 5) каждый работник должен нести ответственность и иметь возможность для проявления инициативы.

Важнейшим фактором, влияющим на выбор типа организационной структуры управления и ее формирования, является норма управляемости (диапазона контроля, сферы управления).

Нормой управляемости называется допустимое число исполнителей, подчиненных одному руководителю.

Излишнее увеличение количества подчиненных ведет к росту управленческих обязанностей руководителя, что ослабляет контроль за работой подчиненных, затрудняет обнаружение просчетов в работе и т.д. Чрезмерное сужение нормы управления является причиной увеличения количества управленческих уровней, сверхцентрализации власти, повышения административных расходов и роста проблем в результате ослабления взаимосвязей между верхним и нижним уровнем пирамиды организационной структуры управления.

Для определения нормы управляемости используют в основном два подхода [10; 135]:

1) опытно-статистический, основанный на методе аналогий. Осуществляется путем сравнения штатной численности персонала анализируемой структуры со штатной численностью аналогичной структуры, осуществляющей соизмеримый объем работ, но имеющей меньший штат. Этот метод достаточно прост, не требует особых затрат труда и получил наибольшее распространение. По нему определяются типовые штаты по аналогии с передовыми структурами. В то же время подобный метод нельзя, строго говоря, отнести к научно обоснованным. Для разработки научно обоснованных, передовых структур применяют расчетно-аналитические методы;

2) расчетно-аналитический метод базируется на основе, прежде всего, таких факторов, как характер работ, затраты рабочего времени, объем информации, количество взаимосвязей.

Список литературы

- 1 Послание Президента РК — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 2 Дамитов С.К. Основы современного менеджмента: Учебник. — Алматы: ТОО «Полиграфкомбинат» Республики Казахстан, 2012. — 556 с.
- 3 Уткин Э.А. Курс менеджмента: Учебник. — М.: Зерцало, 1998. — 448 с.
- 4 Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. пособие. — Минск: Мисанта, 2003. — 624 с.
- 5 Круглова Н.Ю. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2009. — 512 с.
- 6 Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд.: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 864 с.
- 7 Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д.М., Доннели Д.Х. - мл. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 662 с.
- 8 Акмаева Р.И. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — Ростов н/Д.: Феникс, 2009. — 347 с.
- 9 Заренков В.А. Управление проектами: Учеб. пособие. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. — 312 с.
- 10 Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 304 с.

Р.С.Каренов

Ұйымдық менеджмент — жалпы ұйымдық принциптер мен ұйымдық мәселелердің шешілуі басымдылығына негізделген менеджмент ілімі мен тәжірибесінің бағыты

Ұйымдық менеджмент және ұйымдық құрылым мәні ашылған. Ұйымдық құрылымының жалпы сипаттамасы келтірілген. Менеджменттің ұйымдық құрылымының әр тұрғыдан жіктелу белгілері зерттелген. Кәсіпорынның механистикалық ұйымдық құрылымының негізгі түрлері талданған. Басқарудың бейімделгіш ұйымдық құрылымының екі түрі қарастырылған. Бейімделгіш құрылымдардың жаңа түрлеріне сипаттама берілген. Тиімді ұйымдық құрылым құрудың негізгі принциптеріне көңіл бөлінген.

R.S.Karenov

Organizational management — the theory and practice direction the management leaning on a priority of the all-organizational principles and solution of problems

The article reveals the essence of organizational management and organizational structure. General characteristics of organizational structure are formulated. Approaches to classification of organizational structures of management are studied. Main types of mechanistic organizational structures of the enterprise are analyzed. The article also considers two versions of adaptive organizational structures of management. The characteristic is given to new forms of adaptive structures. The attention to the basic principles of creation of effective organizational structures is paid.

References

- 1 Message from the President of the Republic of Kazakhstan — the Leader of the Nation, «Strategy» Kazakhstan – 2050»: a new policy established state» // Mysl, 2013, 1, p. 2–23.
- 2 Damitov S.K. *Fundamentals of modern management*: Textbook, Almaty LLP «Polygraphcombinat», 2012, 556 p.
- 3 Utkin E.A. *Course Management*: Textbook, Moscow: Zertsalo, 1998, 448 p.
- 4 Goncharov V.I. *Management: manual*, Minsk: Misanta, 2003, 624 p.
- 5 Kruglova N.Yu. *Fundamentals of Management: Manual*, Moscow: KNORUS 2009, 512 p.
- 6 Daft R. *Management, 6th edition: Translation from English*, St. Petersburg: Peter, 2008, 864 p.
- 7 Gibson G., Ivancevich D.M., Donnelly J.H. - junior. *Organizations: behavior, structure, processes: Translation from English*, Moscow: INFRA-M, 2000, 662 p.
- 8 Akmaeva R.I. *Innovation Management*: Textbook, Rostov n/D.: Phoenix, 2009, 347 p.
- 9 Zarenkov V.A. *Project Management: Manual*, Moscow: Publishing ASV, St. Petersburg: StPGASU, 2006, 312 p.
- 10 Rummyantseva Z.P. *Overall management of the organization. Theory and practice*: Textbook, Moscow: INFRA-M, 2001, 304 p.

Е.Б.Романько

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

Дивизиональный подход к построению организационных структур управления крупными компаниями

В статье отмечается, что в последние годы для крупных компаний доминирующим стал дивизиональный подход к построению организационных структур управления; раскрываются сущность и значение дивизиональных (отделенческих) структур управления. Автором выполнен сопоставительный анализ функциональных и дивизиональных структур. Описаны принципы структуризации компании по отделениям (дивизионам); подчеркивается, что по мере создания глобальных корпораций дивизиональные структуры преобразуются в международные дивизиональные, а затем в глобальные. В статье уделено особое внимание преимуществам и недостаткам дивизиональных организационных структур управления.

Ключевые слова: дивизиональный подход, управление, организационная структура, отделения, структуризация, сопоставление, децентрализация, преимущества, недостатки.

Доминирование дивизионального подхода к построению оргструктур управления

В настоящее время классические линейно-функциональные структуры присущи лишь мелким и части средних компаний. Они редко используются на уровне транснациональных корпораций, чаще на уровне их подразделений за рубежом. Для крупных компаний доминирующим стал дивизиональный подход к построению организационных структур управления [1–3].

Дивизиональные (отделенческие) структуры управления (от англ. *division* — отделение, подразделение компании) — структуры, основанные на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений (отделений, дивизионов) и соответствующих им уровней управления с предоставлением этим подразделениям оперативно-производственной самостоятельности и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли [4; 181].

Под отделением (дивизионом) подразумевается организационная единица, имеющая необходимые собственные функциональные подразделения. На отделение возлагается ответственность за производство, сбыт определенной продукции и получение прибыли, в результате чего управленческий персонал верхнего эшелона компании высвобождается для решения стратегических задач.

Дивизиональная структура наиболее адекватна крупным компаниям. Большинство крупнейших корпораций состоят из бизнес-подразделений, призванных решать различные задачи, обслуживать разных клиентов или производить товары, ориентированные на специфические рынки. Дивизиональная структура оказывается наиболее эффективной в тех случаях, когда крупная организация производит товары, ориентированные на различные, отличающиеся высокой емкостью рынки, так как каждое подразделение (дивизион) представляет собой независимый бизнес. Например, компания Microsoft включает семь подразделений, каждое из которых выпускает определенные товары и обслуживает определенных покупателей. Восьмое, исследовательское подразделение осуществляет научные разработки в интересах остальных дивизионов организации. Менеджеры вправе управлять своими подразделениями по своему усмотрению, в рамках достижения установленных целей.

В дивизиональной структуре подразделения являются автономными организационными единицами, в каждом из которых имеются обеспечивающие производство товаров и услуг функциональные отделы. Как показано на рисунке 1, каждый функциональный отдел обладает ресурсами, необходимыми для производства соответствующего товара. Например, в функциональной структуре все инженеры группируются в отделе исследований и разработок, где они и работают над всеми выпускаемыми организацией (предприятием) товарами.

Основное отличие между дивизиональной и функциональной структурами состоит в том, что командные цепочки каждой из функций сходятся на более низких уровнях иерархии. В дивизиональной структуре (рис. 1 б) возникающие между отделами ИиР и маркетинга, производственным и финансовым департаментами противоречия будут разрешаться не президентом, а на уровне подразделений [5; 375,376].

Сопоставление функциональных и дивизиональных организационных структур

На рисунке 1 сравниваются функциональная и дивизиональная структуры.



Рисунок 1. Функциональная и дивизиональная организационные структуры

Таким образом, дивизиональная структура благоприятствует децентрализации. Принятие решения делегируется, по крайней мере, на один уровень вниз по иерархии, а президент и другие высшие менеджеры получают возможность сосредоточить внимание на стратегических проблемах.

Принципы структуризации компании по дивизионам

Дивизиональный подход обеспечивает более тесную связь производства с потребителями, существенно ускоряя его реакцию на изменения, происходящие во внешней среде. Дивизиональные структуры характеризуются полной ответственностью руководителей отделений за результаты деятельности возглавляемых ими подразделений. В связи с этим важнейшее место в управлении компаниями с дивизиональной структурой занимают не руководители функциональных подразделений, а руководители, возглавляющие производственные отделения.

Структуризация компании по отделениям (дивизионам) производится, как правило, по одному из трех следующих принципов [4; 184]:

- продуктовый, с учетом особенностей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг;
- в зависимости от ориентации на конкретного потребителя;
- региональный, в зависимости от обслуживаемых территорий.

В связи с этим выделяется три типа дивизиональных структур;

- дивизионально-продуктовые структуры;
- организационные структуры, ориентированные на потребителя;
- дивизионально-региональные структуры.

Дивизионально-продуктовая структура

При дивизионально-продуктовой структуре полномочия по руководству производством и сбытом какого-либо продукта или услуги передаются одному руководителю, который является ответственным за данный вид продукции (рис. 2).



Рисунок 2. Дивизионально-продуктовая структура

Руководители функциональных служб (производственной, снабженческой, технической, бухгалтерской, маркетинговой и т.д.) должны отчитываться перед управляющим по этому продукту.

Компании с такой структурой способны быстрее реагировать на изменения условий конкуренции, технологии и покупательского спроса. Деятельность по производству определенного вида продукции находится под руководством одного человека, улучшается координация работ [4; 184].

Возможный недостаток продуктовой структуры — увеличение затрат вследствие дублирования одних и тех же видов работ для разных видов продукции. В каждом продуктовом отделении создаются свои функциональные подразделения.

Дивизиональные оргструктуры, ориентированные на потребителя

Структуризация организации по рынкам с ориентацией на потребителя — потребительская или рыночная специализация, по данным работы [6; 230], представлена на рисунке 3.



Рисунок 3. Дивизиональная рыночная структура управления (потребительская специализация отделений)

При создании организационных структур, ориентированных на потребителя, подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей (например, армия и гражданские отрасли, продукция производственно-технического и культурно-бытового назначения). Цель такой организационной структуры состоит в том, чтобы удовлетворять потребности конкретных потребителей так же хорошо, как это делает компания, которая обслуживает всего одну их группу. В качестве примера организации, использующей организационные структуры управления, ориентированные на потребителя, можно привести коммерческие банки. Основными группами потребителей услуг в данном случае будут индивидуальные клиенты, компании, другие банки, международные финансовые организации.

Географическая дивизионализация

Как считает Р.Дафт [5; 376], подразделения компании могут формироваться не только вокруг товарных линий, но и по географическому принципу (рис. 4). Вся деятельность компании в определенном регионе в этом случае должна подчиняться соответствующему руководителю, несущему за нее ответственность перед высшим руководящим органом фирмы.

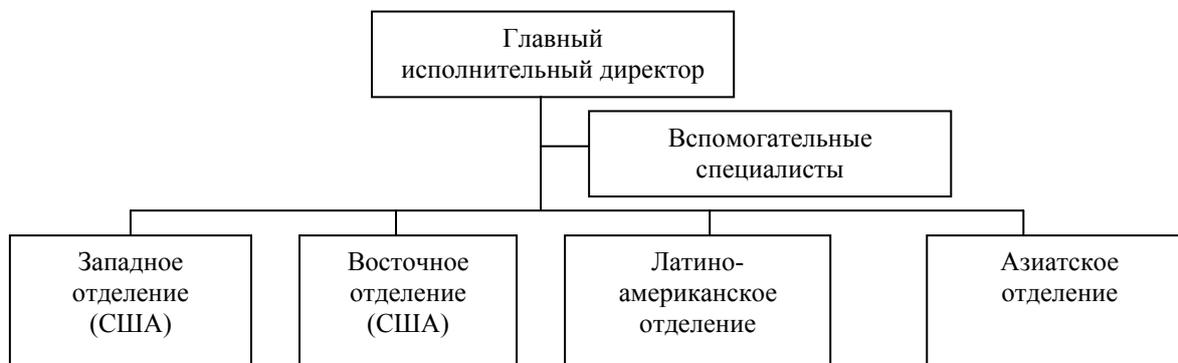


Рисунок 4. Организованная по географическому признаку глобальная структура

Дивизионально-региональная структура облегчает решение проблем, связанных с местными обычаями, особенностями законодательства и социально-экономической среды региона. Территориальное деление создает условия для подготовки управленческого персонала отделений (дивизионов) непосредственно на месте.

По мере развития компаний, выхода их на международные рынки, постепенного преобразования их из корпораций национальных в транснациональные и достижения транснациональными корпорациями высшего уровня их развития — создания глобальных корпораций — дивизиональные структуры преобразуются в международные дивизиональные, а затем в глобальные. В этом случае компания перестает делать основную ставку на деятельность внутри страны и перестраивает свою структуру таким образом, чтобы международные операции значили больше, чем операции на национальном рынке.

Преимущества и недостатки дивизиональных оргструктур

В работе [4; 187,188] подробно проанализированы преимущества и недостатки дивизиональных структур. В целях наглядности они сведены в таблицу следующей формы (см. табл.).

При анализе преимуществ и недостатков дивизиональных структур следует обратить внимание на следующие важные моменты.

Разделение работников и ресурсов вдоль дивизиональных линий способствует гибкой, оперативной реакции компании на изменения во внешней среде, так как каждая из бизнес-единиц относительно невелика и хорошо «вписывается» в окружение. В силу того, что внимание сотрудников сфокусировано на единственной товарной линии, потребности покупателей удовлетворяются на высоком уровне. Улучшается и координация деятельности функциональных отделов подразделения, так как сотрудники сгруппированы «под одной крышей», ориентированы на обеспечение наиболее эффективных производства и продвижения единственной товарной линии. Дивизиональная структура позволяет высшему руководству компании четко распределить ответственность за результаты деятельности в подразделениях. Поскольку каждое из них является самостоятельной бизнес-единицей, за показатели качества непосредственно отвечает руководитель. И наконец, задачи управленцев в большей степени связаны с успехом товара, нежели с деятельностью функционального отдела. Следовательно, у занимающих управленческие должности сотрудников развивается широкая целевая ориентация, что способствует их росту как генеральных менеджеров.

Преимущества и недостатки дивизиональных структур

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| <p>Использование дивизиональных структур позволяет компании уделять конкретному продукту, потребителю или географическому региону столько же внимания, сколько уделяет небольшая специализированная компания, в результате чего возможно быстрее реагировать на изменения, происходящие во внешней среде, адаптироваться к изменяющимся условиям</p> <p>Этот вид структуры управления ориентирует на достижение конечных результатов деятельности компании (производство конкретных видов продукции, удовлетворение потребностей определенного потребителя, насыщение товарами конкретного регионального рынка)</p> <p>Уменьшение сложности управления, с которой сталкиваются управляющие высшего звена</p> <p>Отделение оперативного управления от стратегического, в результате чего высшее руководство компании концентрируется на стратегическом планировании и управлении</p> <p>Перенесение ответственности за прибыль на уровень дивизионов, децентрализация принятия оперативных управленческих решений. Структура помогает приблизить руководство к проблемам рынка</p> | <p>Рост иерархичности: формирование промежуточных уровней менеджмента для координации работы отделений, группы и т.п. Противопоставление целей отделений общим целям развития компании, несовпадение интересов «верхов» и «низов» в многоуровневой иерархии</p> <p>Возможность возникновения межотделенческих конфликтов, в частности, в случае дефицита централизованно распределяемых ключевых ресурсов</p> <p>Невысокая координация деятельности отделений (дивизионов), штабные службы разобщены, горизонтальные связи ослаблены</p> <p>Неэффективное использование ресурсов, невозможность использовать их в полной мере в связи с закреплением ресурсов за конкретным подразделением</p> <p>Увеличение затрат на содержание управленческого аппарата вследствие дублирования одних и тех же функций в подразделениях и соответствующего увеличения численности персонала</p> <p>Затруднение осуществления контроля сверху донизу</p> <p>Многоуровневая иерархия в рамках самих отделений (дивизионов), наличие в них всех недостатков линейно-функциональных структур</p> |
| <p>Улучшение коммуникаций</p> <p>Развитие широты мышления, гибкости восприятия и предпримчивости руководителей отделений (дивизионов)</p> | <p>Возможное ограничение профессионального развития специалистов подразделений, поскольку их коллективы не столь велики, как в случае применения линейно-функциональных структур на уровне компаний</p> |

К основным недостаткам дивизиональной структуры, как правило, относят дублирование ресурсов и высокие издержки функционирования нескольких самостоятельных департаментов. Организация в целом не имеет возможности воспользоваться эффектом масштаба. Функциональные отделы подразделений немногочисленны, а значит, уровень их технической специализации невысок, возможности приобретения опыта и обучения ограничены. Дивизиональная структура отличается высоким уровнем координации в рамках подразделения, но в ней возникают проблемы согласования совместных действий бизнес-единиц [5; 377].

Дивизиональная структура предполагает ограничение роли высшего руководства компании, поэтому его члены обязаны пресекать любые «поползновения» подразделений в сторону дальнейшего расширения самостоятельности, направлять их на координацию совместной деятельности.

Каждая компания должна тщательно проанализировать возможности удовлетворения ее потребностей дивизиональной или функциональной структурами. Нередко компания применяет одну структуру, а впоследствии, в соответствии с изменившимися потребностями, внедряет другую.

Список литературы

- 1 Курс менеджмента: Учеб.пособие / Под ред. Д.Д.Вачугова. — Ростов н/Д.: Феникс, 2003. — 512 с.
- 2 Глухов В.В. Менеджмент: Учебник. — СПб.: СпецЛит, 2000. — 700 с.
- 3 Переверзев М.П., Шайденко Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 288 с.

- 4 Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Шейн В.И. Корпоративный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Омега-Л, 2008. — 781 с.
- 5 Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд.: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 864 с.
- 6 Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 304 с.

Е.Б.Романько

Ірі компанияларды басқару құрылымын құруға дивизионалды тұрғыдан қарау

Соңғы кездері ірі компаниялар үшін басқарудың ұйымдық құрылымын құруға дивизионалды (бөлімшелік) тұрғыдан қарау басым болып отырғаны айтылған. Басқарудың дивизионалды құрылымының мәні және маңызы ашылып көрсетілген. Функционалды және дивизионалды құрылымдардың салыстырмалы талдануы орындалған. Компаниялардың бөлімшелер (дивизиондар) бойынша құрылымдану қағидаттары бейнеленген. Жаһандық корпорацияларды құру барысында дивизионалды құрылымдар әуелі халықаралық дивизионалды құрылымдарға, кейіннен жаһандық құрылымдарға өзгеріп ұласатындығы көрсетілген. Басқарудың дивизионалды ұйымдық құрылымының артықшылықтары мен кемшіліктеріне айырықша көңіл бөлінген.

E.B.Romanko

Divisional approach to building organizational management structures by large companies

It is noted that in recent years for large companies has become dominant divisional approach to building organizational governance structures. Article reveals the essence and importance of divisional (Departmental) governance structures. Authors performed a comparative analysis of functional and divisional structures. The principles of structuring the company's offices (divisions) are described. It is emphasized that, as the creation of global corporations divisional structures transform into international divisional, and then into global structures. Special attention to the advantages and disadvantages of divisional organizational governance structures is paid.

References

- 1 *Course Management: Textbook* / Edited by D.D.Vachugova, Rostov n/D.: Phoenix, 2003, 512 p.
- 2 Gluhov V.V. *Management: Textbook*, St.Petersburg.: SpetsLit, 2000, 700 p.
- 3 Pereversev M.P., Shaidenko N.A., Basovskii L.E. *Management: Textbook*, Moscow: INFRA-M, 2002, 288 p.
- 4 Mazur I.I., Shapiro V.D., Oldergogge N.G., Shein V.I. *Corporate management: manual*, Moscow: Omega-L, 2008, 781 p.
- 5 Daft R. *Management. 6th edition. Translation from English*, St.Petersburg: Peter, 2008, 864 p.
- 6 Rumyantseva Z.P. *Overall management of the organization. Theory and practice: Textbook*, Moscow: INFRA-M, 2001, 304 p.

А.А.Дүйсембаев

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті (E-mail: azeke-78@mail.ru)

Франчайзингтік бизнес: қалыптасу үрдісі және ерекшеліктері

Мақалада франчайзингтік бизнестің теориялық негізі мен қалыптасуындағы ерекшеліктері және оның жүйе тұрғысындағы көрінісі мен үрдістеріне зерттеулер жасалған. Франчайзингтік бизнесті құрудағы ерекше үлгі ретіндегі ұғымдары мен маңызды құрылымдары, басқа бизнес түрлерімен салыстырғандағы айрықшылықтары қарастырылған. «Франчайзинг» түсінігіне эволюциялық зерттеулер мен сипаттамалар жасалынып, қазақстандық бизнес жүйедегі «франчайзингтік бизнес» ұғымдарына сипаттамалар мен талдамалық, салыстырмалық түйіндер көрсетілген. Франчайзингтік бизнестің қызмет атқаруындағы негізділікті қамтамасыз етуші терминологиялардың сипаты топтастырылып, автор тарапынан зерттеушілік танытылған. Франчайзингтік кәсіпкерлік саладағы жан-жақтылықты танытатын қызметтің ерекшеліктері көрсетілген.

Кілт сөздер: франчайзинг, франчайзингтік бизнес, франчайзингтік жүйе, бизнес, кәсіпкерлік, франчайзингтік үлгі, франчайзер, франчайзи, франшиза, франчайзингтік қатынас, франшизалық кешен.

Бүгінгі таңда Қазақстан тарихының ХХІ ғасырдағы аса бір күрделі кезеңі аяқталды деп айтуға болады. Осы ойымызға дүниежүзінің экономикасын тұралатқан жаһандық дағдарыс дауылы әлі де болса өзінің күшін толық жоя қоймағандығы түйіткіл болып отыр. Бірақ осы экономикалық-қаржылық дағдарыстың салдарын әрі қарай тереңдетпей, жаңа онжылдықта экономикалық дамуымыздың жаңа мүмкіндіктерін іздестіріп, оны іске асыру жолымен келешектегі ұлы мұраттардың нақтылыққа айналуын қамтамасыз ету керек.

Еліміздің болашақта көздеп отырған маңызды мақсаттарының орындалуы жалпы экономикамыздың, халық шаруашылығы салаларының дамуымен тығыз байланысты. Нарықтық жағдайда дамушылықты бетке ұстаған кез келген мемлекеттің экономикалық өсімі кәсіпкерлікке, оның ішінде шағын және орта бизнес секторының жандануына негізделеді. Осыған орай, нақты секторға, оның ішінде кәсіпкерлік қызметті дамытуға серпінділік беретін инновациялық үлгідегі тың қадамдар мен бизнесті ұйымдастырудың жаңа модельдерін қолдану қажеттілігі туындауда. Осы қажеттіліктерге байланысты, отандық кәсіпкерліктің бәсекеге қабілеттілігін арттыра отырып, дамытудың келесі үлгілерін қарастыруға болады:

отандық кәсіпкерлік субъектілердің өз күштерімен инновациялық негізде сапалы тауарлар мен қызметтерді әзірлеп, өндіру арқылы нарыққа шығуы;

әлемдік және ұлттық деңгейде жаңа енгізілімдер мен жаңалықтарды қолдана отырып, жоғарғы сапалы өнімдер мен қызметтерді өндіретін, беделді, танымал компаниялардың, басқа да кәсіпкерлік субъектілердің тәжірибесі мен инновациялық ілімдерін қолдану арқылы қызмет атқару, бәсекеге қабілеттілікті арттыру.

Бизнесті ұйымдастырудың франчайзингтік жүйесі шет ел экономикасында танымалдылыққа қол жеткізгенмен, біздің мемлекетте қалыптасушылық үрдісінде. Қазақстандағы франчайзингті зертеуші әрі қолдаушы мекемелер мен ұйымдардың мәліметтеріне сүйенсек, 2010 жылдың қаңтарына Қазақстандағы франчайзингтік жүйе 350 брендпен саналып, франчайзингтік шартта қызмет атқарушы кәсіпорындардың саны 3000 бірлікке жақындаған. Франчайзингтік секторда 20000 жуық адамдар жұмыспен қамтылып, барлық франчайзингтік компаниялардың айналымы 550 млн АҚШ долларын құраған [1].

Салыстырма үшін әлемдік нарықта франчайзингтік бизнес айналымы 2 трлн АҚШ долларын, әлемдегі франчайзингтік желі саны — 20000, әлемдегі франчайзингтік сауда орындары — 2 млн астам мөлшерді, франчайзингтік сектордағы жұмысбастылардың саны — 30 млн адамды, әлемдік бизнестегі франчайзингтік жүйенің үлесі — 17 % шамасын құрағандығын айта кеткеніміз жөн [2].

«Франчайзинг» термині француздық «franchise» сөзінен туындай отырып, «жеңілдік, ерекшелік, қатысу құқығы» мағынасын білдіреді, бұл өзін-өзі ақтаған, сыналған технологияларды игеру, әйгілі, атақты тауар маркасын қолдану, жаңа істі жүргізу бойынша оқудан өту және сол қызмет ету барысында қажетті кеңестер алу мүмкіншілігін меңгеру [3]. Яғни, сапалы әрі инновациялық сипатта өнім не қызмет өндіретін әйгілі кәсіпорын (франчайзер) өздерінің тауарларын, қызметтерін өткізу

нарықтарын кеңейту және басқа да нарықтарды жаулап алу арқылы жалпы табыстылық мөлшерін ұлғайту үшін «бизнес-жобаның» үлгісін — франшизаны (сауда маркасын, технологиясын, ноу-хауын және т.б. айрықша құқықтарын енгізе отырып) әзірлеп, оны пайдалану құқығын нарықта жылдам танымалдылық пен табыстылыққа қол жеткізуді көздеген, басқа бір кәсіпкерге (франчайзиға) белгілі бір төлемдік негізде ұсынуын (өткізуін) қарастырады.

Осы екі кәсіпкерлік субъектінің (кәсіпорынның, компанияның, шаруашылық субъектілердің) арасындағы қатынастық жағдайдың түпкі мақсаты — екі жақтың да белгілі бір пайда алуын көздеуден туындап отыр. Сондықтан франчайзингтік қатынастардың жиынтығы, негізгі мақсаттары пайда алу болып саналатын кәсіпкерлік қызметті сипаттайды. Осы сипат франчайзингтік қызмет арқылы өз кәсіптерін құрушы шаруашылық субъектілердің іс-әрекеттерімен байланысты болғандықтан, «франчайзингтік бизнес» ұғымын қалыптастырады. Франчайзингтік бизнес кәсіпкерліктің бір саласы тұрғысында, өзіне франчайзингтік қатынастарға тиесілі барлық белгілерді, ерекшеліктерді енгізеді.

Жалпы франчайзингтің мазмұнын анықтайтын түсініктер жөнінде шетел және ресей, отандық ғалымдардың, мамандардың қарастырған жан-жақты зерттеулерін топтастырсақ, оның тізбегі төмендегі 1-кестедегідей сипатта болады.

1 - кесте

«Франчайзинг» түсінігінің анықтамалар тізбегі*

| № | Анықтама беруші не көзі | Сипаттамасы |
|----|--|--|
| 1 | Жеке кәсіпкерлік... | Франчайзинг — тауар, технологиялық үрдіс, қызметтің немесе сауда маркасының... меншік иесі белгілі бір төлемдік негізде өзінің құқықтарын қолдануды (лицензиясын) ұсынады. |
| 2 | Дж. Стенворт, Бр. Смит | Франчайзинг —... қаржыландыру жүйесі... Қазіргі заманғы франчайзинг екі негізгі үлгіде кездеседі: өнімдік-саудалық және бизнес-франчайзинг. |
| 3 | Ф.Ф. Зайдман | Мәні бойынша франчайзинг — тәуелсіз екі заңды тұлғалардың қарым-қатынасына негізделген маркетинг және өткізу жүйесі: франчайзер (фирмалық атау, қызмет көрсету белгілері, тауарлық белгілердің иесі) және франчайзи (құқықты қолданушы). |
| 4 | Ю.М. Яновская | Франчайзинг — ірі және шағын кәсіпкерліктің аралас үлгісін сипаттайды. Ірі компаниялар ұсақ кәсіпорындармен, бизнесмендермен франчайзер атынан артықшылықты игеру құқығының негізінде қызмет атқаруды қарастыратын өзара шарт жасасады. |
| 5 | С.А. Силлинг | Франчайзинг — жеңілдікпен сипатталатын кәсіпкерлік, коммерциялық концессия |
| 6 | Е.П. Пузанова, А.А. Масленкова | Франчайзинг...(жеңілдік, ерекшелік) және бір ірі компания «франчайзер» басқа кәсіпорынға «франчайзиға» өзінің әйгілі фирмалық атауын ұсынады. Бірақ франчайзи тек қана осы атаумен өнімдерді өткізуі тиіс және ол техникалық, коммерциялық, басқа да көмектерді менгере алады. |
| 7 | И.В. Рыкова | Франчайзинг — айрықша имиджді иемденген қатысушы бір тараптың нарықта мықтап бекуі үшін ерекше құралдарын, тауарларын... бизнесті жүргізу технологиясын және коммерциялық ақпараттарын басқа қатысушы тарапқа ұсыну үрдісін қарастыратын жүйе. |
| 8 | В.В. Сидельников | Франчайзинг — белгілі бір бизнесті иемденуші компания басқаларға өзінің брэндін белгілі бір территорияда қолдануға және тауары мен қызметін өткізуге құқықтың ұсынылуын қарастыратын мәмле. |
| 9 | ҚР Азаматтық кодексі | Кешендік кәсіпкерлік лицензия (франчайзинг)... |
| 10 | ҚР «Кешендік кәсіпкерлік лицензия (франчайзинг) туралы» Заңы | Франчайзинг — айрықша құқықтар кешенінің құқық иеленушісі, осы кешенді басқа тұлғаға өтемдік негізде пайдалануға беретін кәсіпкерлік қызмет. |

Ескерту. * [4] әдебиет көзіне негізделе отырып, автормен құрастырылған.

Осы кестедегі түсініктемелерге көз жүгіртсек, алғашқы жолдағы анықтама франчайзингтік қатынасқа қатысушы тараптардың кем дегенде екеу болу керектігін ескермеген жағдайдағы сипатта берілген, өйткені айрықша құқықтардың меншік иесі өзінің сол құқықтарын кімге ұсынатыны жете түсіндірілмеген. Ал Дж.Стенвортың, Бр.Смиттің анықтамасы франчайзингті тар көлемде қарастырғандай бейнені танытады, қазіргі уақытта франчайзинг тек қана қаржыландыру жүйесі емес, сонымен бірге оның бірнеше түрі барын ескерсек, бұл анықтама толықтықты танытпайтын сыңайда. Кестенің 3-ші жолындағы франчайзинг анықтамасы маркетингтік және өнімді өткізу кезіндегі механизмдерге тәнділікпен сипатталған. Ю.Яновскаяның түсініктемесіне назар аударсақ, франчайзингтік бизнесте айрықша құқықтарды ұсынушы кәсіпорынның ірі болуы, ал сол құқықтарды қабылдаушы кәсіпорындардың шағын болуы міндетті сияқты. Ең негізгісі франчайзердің айрықша құқықтары халықаралық стандарттарға сай, әрі сапа жағынан өте жоғары болып, тұтынушы мен оны өткізушіге табыстылықты қамтамасыз етуі керек. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, мұндай кәсіпорындардың қатарына шағын, орта шаруашылық субъектілер тиесілі болуы мүмкін. Осындай көзқараспен бірге, ресейлік ғалым И.Рыкова мен қазақстандық сарапшы-маман В.Сидельниковтердің анықтамалары отандық кәсіпкерліктегі франчайзинг түсінігіне нақтылық бере отырып, франчайзинг қатысушы тараптардың мүдделерінен туындайтын қатынастық жүйе тұрғысында сипатталған. Осы екі анықтама мен арнайы заңнамада көрсетілген (кестенің 10-шы жолындағы) анықтаманы біріктіріп қарастырсақ, франчайзингтің қазіргі заманғы отандық экономикадағы мәнін толықтай сипаттауға мүмкіндік аламыз.

Франчайзинг франчайзингтік желі арқылы, франчайзингтік жүйе негізінде, франчайзингтік қатынастарды орнату нәтижесінде бизнесті ұйымдастыру мен дамытудың жаңа үлгісі тұрғысындағы сипатқа толықтай ие болды. Сондықтанда франчайзингтік бизнестің қызмет атқаруында негізділікті, түпкілікті иемденетін терминдері бойынша анықтамалық топтамасын авторлық көзқараспен қарастыратын болсақ, төмендегі сызбадағы сипаттаманы ұсынамыз (2-кесте).

2 - кесте

**Франчайзингтік бизнестің қызмет атқаруындағы негізділікті
қамтамасыз етуші терминологиялардың сипаты (ұғымы)***

| № | Термин | Анықтамасы |
|---|---|--|
| 1 | Франчайзинг <i>Франчайзингтік желі</i> <i>Франчайзингтік жүйе</i> <i>Франчайзингтік қатынас</i> | Франчайзингтік өзара шартқа сай нарықта табысты қызмет атқаруды көздеген қатысушы екі жақтың арасындағы (шаруашылықтық субъект, жеке тұлға) кәсіпкерлік ынтымақтастықты сипаттайтын қарым-қатынастар жүйесі. Осы қарым-қатынастық негіз қатысушылардың біреуі (франчайзер) өзінің айрықша құқығының бір бөлігін (сауда маркасын, тауар белгісін, қызмет үлгісін, технологиясын, өндірістік құпияларын, тәжірибесін, «ноу-хауын», өнімін және т.б.) екінші қатысушыға (франчайзиға) белгілі бір өтемдік негізінде ұсынуын қарастырады |
| 2 | Франшиза <i>Франчайз</i> <i>Франшизалық кешен</i> | Өзінің айрықша құқығының бір бөлігін ұсынушы франчайзер мен белгілі бір төлемдік негізде сол құқықты пайдаланушы франчайзи арасындағы арнайы мәмледе келісілген құқықтар жүйесі |
| 3 | Франчайзи <i>Оператор</i> <i>Лицензиат</i> <i>Конценссионер</i> <i>Құқықты пайдаланушы</i> | Франчайзингтік өзара шарт бойынша арнайы келісімде анықталған, франчайзердің ұсынатын айрықша құқықтарын пайдаланушы шаруашылықтық субъект не жеке тұлға |
| 4 | Франчайзер <i>Бас кәсіпорын</i> <i>Лицензиар</i> <i>Құқықты иемденуші</i> | Франчайзингтік өзара шарт бойынша өзінің айрықша құқықтарының бір бөлігін басқа бір кәсіпорындарға, тұлғаларға (франчайзиға) өтемдік негізде ұсынатын компания |
| 5 | Франчайзингтік өзара шарт | Франчайзи мен франчайзер арасындағы қарым-қатынасты реттейтін заңнамалық құжат |

Ескерту. * Автормен құрастырылған.

Бірінші анықтаманың топтастырылуының басты себебі келесіде: франчайзинг — «жеңілдік, ерекшелік» негізде екі жақтың арасындағы қарым-қатынаспен түсіндіріледі. Сонымен қатар

франчайзер-компания өзінің айрықша құқықтарын бірнеше аймаққа, мемлекетке, территориялық бөліктегі кәсіпорындарға (кәсіпкерлерге) ұсына алатындықтан, франчайзингтік желі құрылады, франчайзингтік бизнесте қызмет атқаруда белгілі бір ішкі механизмдер мен өзара іскерлік байланыстылықтың ережесі, үрдісі қарастырылатындықтан, ол тұтастай жүйе тұрғысында сипатталады. Осы жағдайдың барлығында франчайзингтік қатынастың қатысушы тараптарының қызметтерінің табыстылығы көзделетіндіктен, франчайзинг — кәсіпкерліктің бір саласы деп қарастыруымызға толық негіз бар. Кестенің 2–4-ші жолдарындағы анықтамаларды өз тарапымыздан топтастырып бірдей сипаттама беруіміз, шетел, ресей және отандық әдебиеттер мен заңнамаларда олар әр түрлі атауда болғанымен, атқаратын қызметтері мен міндеттерінің ортақ әрі ұқсас сипатта болуымен байланысты. Біздің ойымызша, сәйкесінше «франшиза», «франчайзер», «франчайзи» терминдерінің бірегей қолданылуы, жалпы франчайзингтік бизнесте қызмет атқарушы кәсіпкерлерге түсінікті бола отырып, оларды бақылаушы органдарға да жеңілдікті қамтамасыз етіп, халықаралық сарапшылар жағынан да қолдаушылық табады.

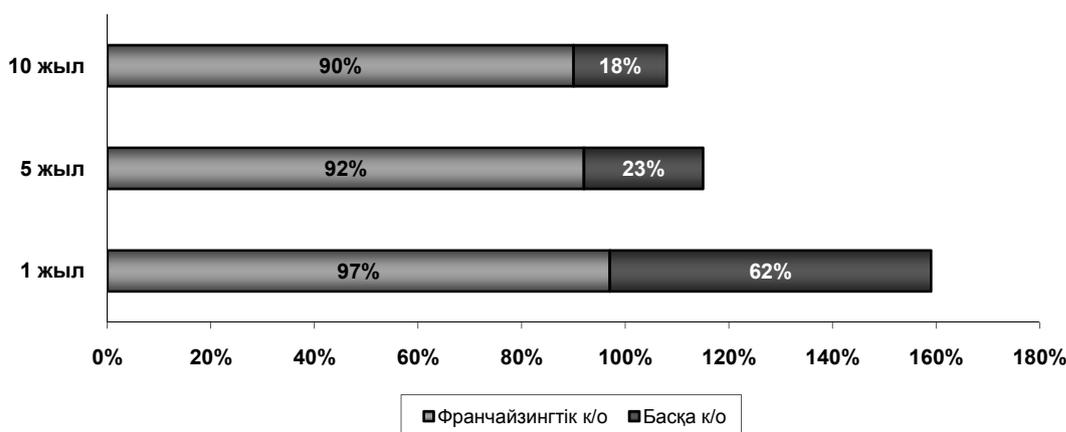
Жоғарыда қарастырған анықтамалар франчайзингтің мазмұнын анықтайтын белгілер мен сипаттамалары, ерекшеліктері бойынша жүйелендіруге мүмкіндік береді. Ол белгілерді төмендегідей қарастыруға болады:

– өзара мәмлелік негіздегі қарым-қатынас жүйесі — франчайзингте кем дегенде екі жақтың қатысуын (франчайзер және франчайзи) ескерсек, олардың арасында өндірістік, құқықтық, экономикалық және коммерциялық мәселелерді енгізетін күрделі қатынастар жүйесі қалыптасады және де осы жағдай бірқатар өзара шарттардың рәсімделуімен бекітіледі;

– жеңілдік негізде қаржыландыруды енгізетін «кешендік кәсіпкерлік» — бұл белгі, қазақстандық заңнамада франчайзинг түсінігін сипаттаушы термин. Франчайзинг термині бұған карағанда нақты әрі кең ұғым екендігін айта кеткен жөн. Франчайзер мен франчайзидың өзара қарым-қатынасын ұйымдастыру, қатысушы тараптардың қаржылық бірігуі мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Екі кәсіпорынның бірігуі жалпы ресурстардың, оның ішінде қаржылық үнемделікке септігін тигізеді;

– кәсіпкерлік саласы — франчайзингге қатысушы екі жақтар кәсіпкер тұлға ретінде, өздерінің заңдық және экономикалық дербестігін сақтай отырып, табыстылықты негізге ұстанған, іскерлік қарым-қатынасқа түседі (әсіресе шағын кәсіпкерлік үшін өте маңызды);

– белгілі бір ерекшеліктерді қолдану мен өз атынан қызмет етудің өтемдік негізіндегі құқық — бұл белгі, франчайзер мен франчайзидың бірліктік кәсіпкерлік жүйе шегінде ынтымақтасуының түпкі мәнін айқындайды. Франчайзер өз бизнес-жобасын ұсынғаны үшін табыс алуды көздесе, ал франчайзи сол танымал франчайзердің бизнесін қолдану арқылы артықшылықты иемденіп, нарықта жылдам пайда алуды көздейді;



Ескерту. *[5] әдебиет көзінің мәліметтері бойынша автормен құрастырылған.

1-сурет. Франчайзингтік және басқа үлгідегі кәсіпорындардың тіршілік етуінің ара қатынастық динамикасы

– нарықта лайықты үлесті қамтушылық қызметі — бұл белгі франчайзи идеясының бірін анықтайды. Қатысушы тараптар — франчайзер мен франчайзи, франчайзинг жүйесінде біріге

отырып, нарықты кеңейтуге қосымша мүмкіндіктерді алады: тұтынушыларға жақсы танымал франчайзердің ұсынған тауарының/қызметінің әлеуеті мен тартымдылығын қолдана отырып, өзіне жаңа болып саналатын нарыққа енуге мүмкіндік алады; франчайзер жаңа франчайзиларды өз қызметіне тарта отырып, жаңа өткізу нарықтарын иемденеді.

Франчайзингтік және басқа үлгідегі кәсіпорындардың тіршілік етуінің ара қатынастық динамикасы 1-суретте көрсетілген.

Франчайзингтік бизнестің экономикалық мәнділігі мен оның бүгінгі таңдағы бизнес саласындағы ролін айқындайтын бір фактор. Оның халық шаруашылығының 80-нен астам саласында қызмет атқаруымен байланысты. Төмендегі кестеде франчайзингтік жүйенің кеңінен тараған бизнес салалары мен бағыттары пайыздық қатынаста келтіріліген.

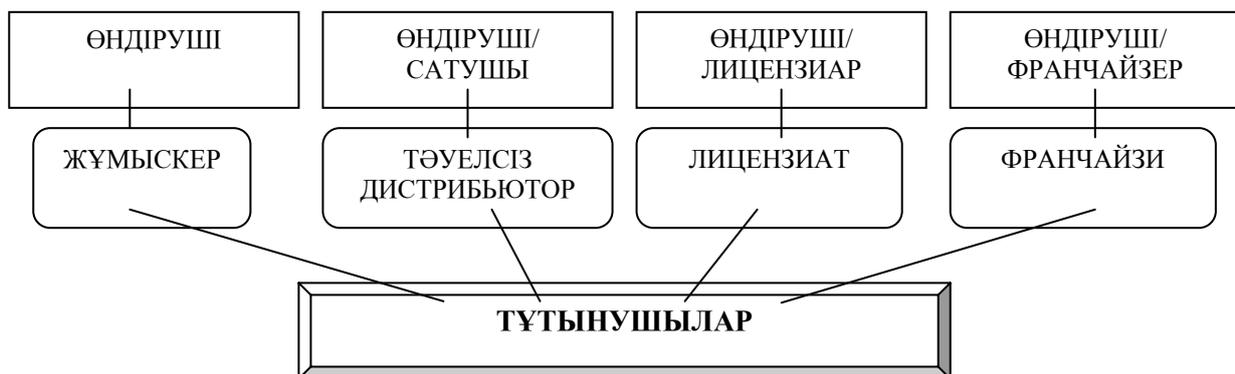
3 - к е с т е

**Франчайзинг қолдаушылық тапқан алдыңғы қатарлы салалар
мен оның қатысушыларының пайыздық қатынасы***

| № | Сала | Франчайзерлердің үлестік қатынасы, % | Франчайзилардың үлестік қатынасы, % |
|----|---|---|---|
| 1 | Жылдам тамақтану кәсіпорыны | 15,2 | 26,8 |
| 2 | Мейманханалар | 7,0 | 3,8 |
| 3 | Автокөліктік | 6,2 | 5,5 |
| 4 | Жөндеу және құрастыру | 5,4 | 8,2 |
| 5 | Құрылыс және қайта жоспарлау | 4,9 | 1,5 |
| 6 | Фирмалық бөлшек сауда | 3,8 | 1,5 |
| 7 | Тамақтану өнімдерінің ерекше ассортименті | 3,8 | 2,0 |
| 8 | Денсаулық сақтау және фитнес | 3,3 | 3,5 |
| 9 | Балаларды оқыту, дамыту | 3,2 | 0,7 |
| 10 | Тұрғын үйді сату | 3,1 | 5,9 |

Ескерту. *[6] әдебиет көзіндегі *Bond's Franchise Guide*, 15th Annual Edition (Oakland, CA: Sourcebook Publication, 2004) мәліметтерінің негізде құрастырылған.

Бұл кесте көрсеткіштері бизнесті ұйымдастыруда франчайзингтік үлгі қолайлы болып табылатын жылдам тамақтану мен қызмет көрсету салалары екендігін байқатады. Бүгінгі таңда франчайзинг тауар мен қызметтердің сапалық қалпын бұзбай, бірнеше әдістермен тұтынушыға жеткізудің тәсілін қамтиды. Сондықтан да франчайзингті өндірушіден тұтынушыға тауарды жеткізудің басқа үлгілерімен салыстыратын болсақ, ол төмендегі сипатты (2-сур.) иемденеді.



Ескерту. *[7] әдебиет көзіндегі материалдар негізінде құрастырылған.

2-сурет. Франчайзинг тауарлар мен қызметтерді тұтынушыға жеткізу әдісі ретінде

Аталған сурет пен жоғарыдағы кестеде келтірілген франчайзингтік қатынас арқылы қызмет атқарушы кәсіпорындардың тұтынушыларға тауарларды жеткізуде басқа делдалдық желілерден айырмашылығы мен артықшылығын ескеру өте маңызды. Өйткені әліде болса франчайзингтік

бизнестің механизмдері мен қағидаларын жете түсінбеушілік байқалып, ол бойынша қызмет лицензиялық не жалдық негіздегі өзара шартпен рәсімделуде.

Бұл жағдай франчайзингті қолданып, қызмет атқарушы кәсіпорындардың мемлекеттік органдардың қажетті құжаттарды рәсімдеуде және басқа да қарым-қатынасты орнатуда күрделіліктерді туындатуда. Сонымен қатар олардың нақты қызметін мемлекеттік мекеме тарапынан тіркеуде, лицензиялық мәмле ретінде қарастырылу орын алуда.

4 - к е с т е

Франчайзингтің тауарлар мен қызметтерді тұтынушыға жеткізудің басқа да үлгілерімен ұқсастығы және айырмашылықтары*

| Ұқсастық | Басты айырмашылықтар |
|--|---|
| Франчайзинг және жалға беру | |
| Жергілікті заңнамаға байланысты, жұмыс берушінің жұмыскерге қатысты бақылаудың кез келген түрі франшиза өзара шартында қарастырылуы мүмкін | Франчайзердің франчайзиға қатысты үнемі қолдана алмайтын қызметкерлерге бақылау жүргізілуі мүмкін |
| Жұмыс беруші сияқты, франчайзер таңдалынып, алынған франчайзиды оқыту бойынша жауапкершілікті өз мойнына алады | Жалға беру жағдайында жұмыскердің атқара алмайтын, өзара қарым-қатынасты бекіту мақсатында франчайзи ірі инвестицияларды жүргізеді |
| Жұмыс беруші сияқты, франчайзер де көп жағдайда еңбек құралдарын ұсынады | Франчайзи франчайзингтік кәсіпорындарда меншіктік үлесін қамтамасыз ете отырып, тәуекелділік негізде пайда алады. Жұмыскер осы аталғандардың ешқайсысын атқармайды |
| Жалға беру сияқты, франшиза франчайзи үшін негізгі табыс көзі болып саналады | Жұмыс беруші өз қызметкерлерінің іс-әрекеттері үшін жауапкершілікті атқарады; франчайзер өз франчайзинінің жіберген қателіктері үшін белгілі бір жағдайларда жауап береді |
| Франшиза және дистрибьюторлық қызмет | |
| Қызметтің екеуі де өзара шарттық қатынаста құрылады | Франчайзер өніммен жұмыс істеуде франчайзиды оқыту бойынша үлкен міндеттемені атқарады |
| Франчайзи және дистрибьютор жергілікті нарық пен клиенттерді жеткілікті түрде таниды | Франчайзи бір ғана компаниямен жұмыс жүргізсе, ал дистрибьютор көп жағдайда бірнеше компаниямен жұмыс атқарады |
| Екеуі де көтерме сатып алу негізінде бөлшек саудалық сатуға тырысады | Франчайзер төлемі дистрибьютордың жабдықтаушыға төлейтін төлемінен айырмашылықта болатын критерийлерге негізделеді |
| | Франчайзингтік қатынаста мүдделердің ортақ деңгейі үстем болып саналады |
| Франшиза және тауарлық лицензия | |
| Екеуі де өзара шарттық қарым-қатынаста құрылған. Бір жақ екінші жаққа белгілі бір құқықтарды — мысалға, тауар белгісін қолдануды ұсынады | Франшиза құқығы — белсенді құқықтар: Франчайзер франчайзидің қызметін мұқият түрде қадағалайды |
| Екі жақ арасындағы мәмілелер, ереже бойынша, франчайзи мен лицензиатқа ұсынылатын құқықтарды қолдану, қолдау және қорғау мәселелеріне шоғырландырылады | Лицензиялық құқық — енжарлы құқық: Әдетте лицензиар қолданылатын лицензияны қадағалап, жалпы басқару қызметіне араласпайды |
| Франчайзи сияқты, лицензиат оларға ұсынылған құқықтарды қолданғаны үшін келісілген төлемдерді жүргізеді | |

Ескерту. *[8] әдебиет көзіне сүйене отырып, автормен құрастырылған.

Сондықтан да франчайзингтік желі арқылы қызмет бен бизнестің басқа да дәстүрлі желілерінің ара жігін ашып, қарастырған франчайзер мен франчайзиға, оларды бақылаушы мемлекеттік органдарға да жеңілдік тудыратыны сөзсіз.

Жүргізген зерттеулерімізді қорыта келе, франчайзинг бизнесті ұйымдастырудың саласы тұрғысында бірден қалыптаса қоймай, алғашқында басқарушылық пен билік жүргізудің бір формасының сипатында болып, ХІХ ғасырдың орта шенінен бастап өздерінің бизнестерін

жандандыруды көздеген компаниялардың қызметінде саналы түрде қолданыла бастаған үлгі ретінде сипатты иемденген. Сәйкесінше франчайзинг тек қана жеке меншіктік компаниялар емес, мемлекеттік мекемелермен де қолданылып, өткен ғасырда қазіргі заманғы экономиканың бір саласына айналған. Нәтижесінде, франчайзингтің мәнін жан-жақты сипаттайтын міндеттердің орындалуы барысында, олардың өзіне тән ерекшеліктері мен артықшылықтарын меңгере отырып, халық шаруашылығының бірқатар салаларында кәсіпкерлік мақсатты көздейтін, үлкен бір «жүйе» ретінде қалыптасуын жан-жақты қарастыру қажет деп санаймыз.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Франчайзинг в Казахстане // Вестник союза франчайзинга // [ЭР]. Режим доступа: www.agentstvo.kz
- 2 Кисиков Б.К. Франчайзинг в Казахстане. — Алматы: Изд-во «BookinEast», 2007. — 256 с.
- 3 Сабден О.С., Токсанова А.Н. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. — Астана: Елорда, 2001. — 308 с.
- 4 Дуйсембаев А.А. Формирование и развитие франчайзингового бизнеса в Казахстане: Монография. — Караганда: Изд-во «ФормаПлюс», 2012. — 198 с.
- 5 Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия. — М.: ИКЦ «Академкнига», 2005. — 375 с.
- 6 Лебедев И.В. Франчайзинг по-русски. Мифы и реальность. [Текст]. — СПб.: Вектор, 2006. — 160 с. — («Know how»).
- 7 Филип Зайдман. Франчайзинг. — Вашингтон: Компания «Rudnik», 1998. — 80 с.
- 8 Стэнворт Д.; Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе / Пер. с англ. Л.Н.Павловой. — М.: ЮНИТИ, 1996. — 200 с. — (Руководство Барклайз Банка по малому бизнесу).

А.А.Дуйсембаев

Франчайзинговый бизнес: процесс формирования и его особенности

В статье рассмотрены теоретические основы и особенности формирования франчайзингового бизнеса. Франчайзинг представляется как бизнес-система и процесс. Приведены сравнительные характеристики франчайзинга с другими видами предпринимательства и выделены структурные особенности франчайзинговой системы. Проведен анализ франчайзинга как инновационно-организационной формы современного предпринимательства. Сгруппированы терминологические понятия франчайзингового бизнеса на основе результатов авторских исследований. Представлены разнонаправленные функции и особенности франчайзингового бизнеса в современной рыночной экономике.

A.A.Duysembaev

Franchise business: the process of formation and its features

This article discusses the theoretical basis of the formation and characteristics of the franchise business. Franchising is a business system and process. The comparative characteristics of franchising to other types of businesses are made and the structural features of the franchise system are highlighted. The analysis of franchising as an innovative organizational form of modern business is made. Based on the results of original researches the terminological concepts of franchise business are grouped. Also there is presented divergent functions and features of franchising business in the modern market economy.

References

- 1 *Franchising in Kazakhstan*. Union Bulletin franchise // [ЭР] www.agentstvo.kz
- 2 Kisikov B.K. *Franchising in Kazakhstan*, Almaty: Publishing «BookinEast», 2007, 256 p.
- 3 Sabden O.S., Toksanova A.N. *Managing small business: theory and practice*, Astana: Elorda, 2001, 308 p.
- 4 Duisembayev A.A. *Formation and development of franchising in Kazakhstan*. Monograph, Karaganda: Publishing House «FormaPlus», 2012, 198 p.
- 5 Sosna S.A., Vasilyeva E.N. *Franchising. Commercial concession*, Moscow: ICC «Akademkniga», 2005, 375 p.
- 6 Lebedev I.V. *Franchising in Russian*. Myths and reality [text], St. Petersburg: Vector, 2006, 160 p. («Know how»).

7 Zeidman F. *Franchising, Washington: The company «Rudnik», 1998, 80 p.*

8 Stenvort D., Smith B. *Franchising in small business / Translation from English. Pauline L., Moscow: UNITY, 1996, 200 p. (Barclays Bank's small business manual).*

УДК 338.518:338.45:621

З.А.Ескерова

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

Теоретические и практические аспекты контроля качества продукции на машиностроительном предприятии

В статье рассмотрены сущность и необходимость контроля качества продукции. Акцентируется внимание на двух группах методов контроля качества продукции. Автором проанализированы основные принципы рациональной организации технического контроля на машиностроительном предприятии. Особое внимание уделено видам технического контроля качества продукции. Описана классификация видов испытаний продукции. Автором сделан вывод о значимости анализа брака, который классифицируется по признакам, причинам и виновникам.

Ключевые слова: контроль, качество, продукция, система, принципы, виды, автоматизированный контроль, испытания, классификация, брак.

Сущность контроля качества продукции

На всех этапах создания продукции, а также при ее эксплуатации необходимым элементом управления качеством является контроль. Контроль не только необходим для достоверной оценки результатов деятельности предприятий и его подразделений, но также служит основным информативным источником, используемым для принятия решений о необходимости и степени корректировки системы управления качеством продукции.

Совершенствование форм контроля определяет достоверность и своевременность получаемой информации. Организационные формы и технические средства контроля качества продукции чрезвычайно разнообразны, и основной задачей современного контроля следует считать предупреждение появления бракованной продукции [1–4].

Важно создать такую систему контроля качества на этих этапах жизненного цикла изделия, чтобы не допускать появления дефектной, недоброкачественной продукции, а также обеспечить стабильность показателей качества продукции.

Сущность всякого контроля можно свести к получению информации о фактическом состоянии некоторого объекта, его признаках и показателях (первичная информация); сопоставлению первичной информации с ранее установленными требованиями и нормами, т.е. определению соответствия или несоответствия фактических данных ожидаемым (вторичная информация).

Принципы рациональной организации технического контроля на машиностроительных предприятиях

Традиционно выделяют две группы методов контроля: технический и автоматизированный.

Большое значение для улучшения качества продукции имеет правильная организация технического контроля на предприятии.

Под техническим контролем понимается проверка соблюдения требований, предъявляемых к качеству продукции на всех стадиях ее изготовления, и наличие производственных условий, обеспечивающих требуемое качество.

Технический контроль включает:

- контроль качества материалов и полуфабрикатов, поступающих на предприятие от поставщиков;
- контроль качества продукции, предупреждение, выявление и учет брака;

- установление причин брака и разработку мероприятий по их устранению;
- разработку и осуществление мероприятий по улучшению качества продукции;
- контроль орудий труда (оборудования и технологического оснащения).

Основными принципами рациональной организации технического контроля на машиностроительных предприятиях являются:

- профилактичность — предупреждение возникновения брака. Обеспечивается правильным выбором соответствующих видов и объектов технического контроля;
- точность и объективность определения качества продукции (количества, видов, причин и виновников). Обеспечивается соответствием ТУ, используемых измерительных инструментов и приборов, квалификацией персонала, осуществляющего контроль, выбором видов контроля;
- максимальное привлечение к контролю качества изготовителей продукции. Повышает ответственность исполнителей, снижает затраты на контрольные операции.

Система контроля представляет собой совокупность средств контроля, методов выполнения контрольных операций и исполнителей, взаимодействующих с объектом контроля по правилам, установленным документацией.

На машиностроительных предприятиях контрольные операции выполняются представителями многих служб, цехов, отделов. Так, контроль за правильным использованием стандартов, технических условий, руководящих материалов и другой нормативно-технической документации в процессе подготовки производства осуществляет служба нормоконтроля. Кроме того, качество технической документации контролируется непосредственными исполнителями и руководителями всех уровней в отделах главного конструктора, главного технолога, главного металлурга и в других службах завода.

Контроль качества в процессе изготовления продукции осуществляют отдел технического контроля (ОТК), а также исполнители и руководители производственных подразделений.

Автоматизированный контроль качества продукции имеет своей целью повышение быстродействия и точности измерительных операций, сокращение времени на обработку и оценку результатов измерений, а также повышение объективности контрольных операций.

При пассивном контроле продукции либо пооперационно, либо комплексно автоматизация контрольных операций производится, как правило, с помощью универсальных средств многофункционального действия либо с применением специализированных приборов, устройств, стендов и т.д.

Активный контроль в автоматизированных решениях применяют, как правило, во время выполнения технологических операций или во всем процессе. При этом методы контроля деталей делят на прямые и косвенные.

При прямом методе, например, контролируют непосредственно размер обрабатываемой детали, при косвенном — определяют параметры, косвенно связанные с основным параметром детали, например, положение обрабатываемой поверхности относительно контрольной базы или величину перемещения суппорта станка, несущего режущий инструмент.

Устройства прямого метода обеспечивают более высокую точность контроля, так как имеется возможность устранить многие составляющие погрешности контроля.

Преимущество косвенного метода — размещение контрольного устройства вне рабочей зоны станка и более простая конфигурация измерительной схемы, а также возможность использовать стандартизованные или типовые отсчетные устройства.

Виды контроля качества продукции

Для качественного выполнения задач технического контроля необходимо правильно определить вид контроля на той или иной стадии производственного процесса изготовления изделия.

Виды технического контроля на машиностроительных предприятиях удобно свести в таблицу следующей формы (табл. 1).

Виды технического контроля качества продукции

| По признакам | Вид контроля |
|--|---|
| По объекту контроля | Контроль качества продукции Контроль технологического процесса |
| По стадии создания и существования продукции | Контроль проектирования Производственный контроль Эксплуатационный контроль |
| По этапам процесса контроля | Входной контроль Операционный контроль Приемочный контроль |
| По полноте охвата контролем | Сплошной контроль Выборочный контроль |
| По связи с объектом контроля | Легучий контроль Непрерывный контроль. Периодический контроль |
| По влиянию на возможность последующего использования | Разрушающий контроль. Неразрушающий контроль |
| По степени использования средств | Измерительный контроль Регистрационный контроль Контроль по контрольному образцу Органолептический контроль Визуальный контроль Технический контроль |
| По проверке эффективности контроля | Инспекционный контроль |
| По исполнителям контроля | Ведомственный контроль. Государственный контроль |

1. Контроль технологического процесса заключается в контроле режимов, характеристик, параметров технологического процесса. По своей сути, он является частным случаем производственного контроля.

2. Контроль проектирования — это контроль конструкторской и технологической документации с целью определения соответствия разрабатываемой продукции техническому заданию и необходимому техническому уровню и качеству. Контроль проектирования включает также проверку внедрения и соблюдения стандартов, соответствие разрабатываемой продукции требованиям безопасности и санитарно-гигиеническим нормам, возможности сокращения номенклатуры и типоразмеров составных частей, дальнейшей унификации и уменьшения количества применяемых марок и сортов материалов, а также правильность оформления конструкторской документации. Такая проверка осуществляется службами нормоконтроля.

3. Производственный контроль — контроль качества, осуществляемый при изготовлении продукции службой технического контроля. Он заключается в контроле производственного процесса и его результатов. Производственный контроль охватывает вспомогательные, подготовительные и технологические операции и должен быть организован таким образом, чтобы снизить брак в производстве, уменьшив объем доработок, потерь и отходов.

4. Эксплуатационный контроль осуществляется, как правило, в условиях эксплуатации, после сдачи продукции потребителю. Насколько бы тщательно ни проводился контроль продукции в производственных условиях, практически невозможно учесть и воспроизвести все многообразие внешних воздействий, условий и режимов работы, встречающихся в реальных эксплуатационных условиях. Поэтому эксплуатационный контроль, проводимый путем наблюдения и сбора информации о надежности и других свойствах продукции, позволяет определить наиболее слабые места продукции, выявить основные виды разрушений и причины их возникновения, получить фактические данные о показателях надежности, в частности ремонтпригодности.

5. Входной контроль заключается в контроле продукции поставщика, поступающей к потребителю (заказчику) и предназначенной для использования при изготовлении, ремонте и эксплуатации продукции. Он осуществляется при контроле материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, поступающих на предприятие.

6. Операционный контроль состоит в контроле продукции или процесса во время выполнения или после завершения определенной операции. Он проводится на основе предварительно разработанной схемы, с указанием технологических операций, во время или после которых следует операция технического контроля.

7. Приемочный контроль — это контроль готовой продукции, по результатам которого принимается решение о ее пригодности к поставке и использованию. Он является важным заключительным этапом всего процесса изготовления продукции.

В зависимости от полноты охвата контролем может быть предусмотрен сплошной или выборочный контроль.

8. Сплошной контроль — контроль, при котором решение о качестве продукции принимается по результатам проверки каждой единицы продукции. Такой контроль должен исключать возможность попадания к потребителю дефектной продукции.

9. Эффективный выборочный контроль можно организовать только на основании методов математической статистики, принимая во внимание как статистическую, так и практическую (технико-экономическую) стороны, поскольку его применение не всегда можно считать целесообразным.

10. Летучий контроль является разновидностью предупредительного контроля, в ходе которого контролер, или контрольный мастер Бюро технического контроля (БТК), периодически обходит закрепленные за ним рабочие места. При этом осуществляется выборочный контроль качества изготовленных рабочими деталей и проверяется соблюдение технологических процессов и дисциплины.

11. Разрушающий контроль применяют для получения показателей качества материалов (образцов и заготовок), деталей, узлов и машин в целом. Например, оценка механических свойств материалов проводится путем растяжения и сжатия, изгиба и кручения, воздействием коррозионной среды и др.

12. Неразрушающий контроль осуществляется такими методами, которые не оказывают влияния на работоспособность изделия. Поэтому после проведения неразрушающего контроля изделие остается полностью пригодным к эксплуатации.

13. По степени использования измерительных средств и средств вычислительной и организационной техники выделяют измерительный контроль, характеризующийся процессами измерения параметров качества изделия на всех стадиях его жизненного цикла.

14. В тех случаях, когда нет необходимости в получении точных значений параметров качества продукции, а требуется провести ее идентификацию и дать количественную оценку численности (объем продукции, ее количество, вид, форма и т.д.), применяют регистрационный контроль. Эта форма контроля наиболее эффективно используется при контроле документации в управлении производством.

15. Контроль по контрольному образцу требует, как правило, эталонирования продукции и использует сравнительный метод контроля изделия с эталонным (контрольным) образцом.

16. Органолептический контроль подразумевает ощупывание, осматривание и описание внешнего вида изделия с помощью средств обоняния, осязания, зрения человека. Он очень тесно связан с визуальным контролем — контролем внешнего вида изделия и, как правило, они применяются совместно.

17. Технический контроль предусматривает применение технических ручных, механизированных и автоматизированных средств в контрольных процедурах.

18. Особое место среди использованных на предприятии методов технического контроля отводится инспекционному контролю. Он осуществляется специально уполномоченными представителями с целью проверки эффективности ранее выполненного контроля.

Испытания продукции

Испытания — это экспериментальное определение количественных и (или) качественных характеристик свойств объекта испытаний в результате воздействия на него предельных нагрузок и возмущающих отклонений внешней среды. Испытания могут производиться путем измерений, анализов, диагностирования, регистрации определенных событий (отказы, повреждения) и т.п. При испытаниях полученные характеристики объектов могут оцениваться, если целью испытаний является получение количественных или качественных оценок, и контролироваться, если задачей испытаний является установление соответствия характеристик объекта заданным требованиям. Многие виды испытаний на предприятиях, как показывает практика, являются контрольными: приемно-сдаточные, периодические, инспекционные, квалификационные и т.п.

На машиностроительных предприятиях виды испытаний продукции классифицируют обычно по признакам испытаний (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Классификация видов испытаний продукции по определенным признакам испытаний

| Признак испытаний | Вид испытаний |
|---|--|
| Цель испытаний | Контрольные испытания. Исследовательские испытания. Граничные испытания |
| Наличие базы для сравнения | Сравнительные испытания (идентификация) |
| Точность значения параметров | Определительные испытания. Оценочные испытания |
| Этапы разработки продукции | Доводочные испытания. Предварительные испытания. Приемочные испытания |
| Уровень проведения | Ведомственные испытания. Межведомственные испытания. Государственные испытания |
| Этапы процесса | Испытания при входном контроле. Испытания при операционном контроле. Приемо-сдаточные испытания |
| Оценка уровня качества | Аттестационные испытания |
| Продолжительность проведения | Ускоренные испытания. Нормальные испытания |
| Степень интенсификации | Форсированные испытания. Сокращенные испытания |
| Влияние на возможность последующего использования продукции | Разрушающие испытания. Неразрушающие испытания |
| Место проведения | Полигонные испытания. Эксплуатационные испытания |

Объектами испытаний могут быть материалы, детали, узлы машин, машины и технические системы, включающие множество машин и приборов. Широко распространены испытания отдельных частей машин, в частности, испытания редукторов и коробок передач на долговечность, а также деталей машин — валов на изгиб, подшипников на изнашивание.

Методом испытаний называют совокупность правил применения определенных принципов осуществления испытаний.

На многие виды испытаний существуют стандарты, устанавливающие условия испытаний, режимы, форму и размеры образцов, перечень регистрируемых параметров, правила, устанавливающие объем выборки, порядок проведения испытаний и критерии их прекращения.

Анализ брака

Продукция, соответствующая чертежам, ТУ или стандартам, признается годной, или качественной. Продукция, имеющая отступления от перечисленных документов, считается дефектной, или браком. Дефектная продукция, которая после исправления (дополнительной обработки) может быть использована как годная, называется исправимым браком. Продукция, исправление которой технически невозможно или экономически нецелесообразно, называется неисправимым или полным браком.

По месту обнаружения брак подразделяется на внутренний, обнаруженный внутри предприятия на различных стадиях производственного процесса, и внешний, обнаруженный у потребителя продукции в процессе монтажа или эксплуатации. Брак классифицируется также по признакам (видам), причинам и виновникам. Под признаком (видом) брака понимается содержание дефекта (отступление от чертежа, непараллельность, забоины и т.п.). Под причинами брака понимаются недостатки или ошибки, возникающие в ходе производственного процесса (небрежность рабочего, ошибка конструктора, скрытые пороки литья, неисправность оборудования и т.п.). Виновником брака может быть лицо, работающее на предприятии, или внешняя организация.

Список литературы

- 1 *Ахмин А.М., Гасюк Д.П.* Основы управления качеством: Учеб. пособие. — СПб.: Союз, 2002. — 192 с.

- 2 Ильенкова С.Д., Ильенкова Н.Д., Мхитарян В.С. и др. Управление качеством: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 199 с.
- 3 Розова Н.К. Менеджмент качества. — СПб.: Вектор, 2005. — 192с.
- 4 Аристов О.В. Управление качеством: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 240 с.

З.А.Ескерова

Машина жасау кәсіпорында сапаны бақылаудың ілімдік және тәжірибелік тұстары

Өнімнің сапасын бақылаудың мәні және қажеттілігі қарастырылған. Өнім сапасын бақылау тәсілдерінің екі тобына көбірек көңіл бөлінген. Машина жасау кәсіпорында техникалық бақылауды ұтымды ұйымдастырудың негізгі қағидаттары талданған. Өнім сапасын техникалық бақылау түрлеріне айрықша көңіл бөлінген. Өнімді сынау түрлерінің жіктелуі бейнеленген. Негізгі белгілері, себептері және кінәлілер бойынша жіктелетін ақаулардың түрлерін талдаудың маңызы туралы қорытынды жасалған.

Z.A.Eskerova

Theoretical and practical aspects of quality control products in the manufacture of machinery

The article deals with the essence and the need for quality control. Attention is focused on two groups of methods of quality control. Analyzes the basic principles of rational organization of technical control for the manufacture of machinery. Particular attention is paid to types of technical quality control. The classification of the types of product testing is described. Conclusion about the importance of the defect analysis, which is classified by symptoms, causes and perpetrators is made.

References

- 1 Akhmin A.M., Gasyuk D.P. *Quality management bases: Manual*, St.Petersburg: Soyuz, 2002, 192 p.
- 2 Ilyenkova S.D., Ilyenkova N.D., Mkhitaryan V.S. etc. *Quality management: Textbook*, Moscow: Banks and exchanges, YUNITI, 1998, 199 p.
- 3 Rozova N.K. *Quality management*, St.Petersburg: Vector, 2005, 192 p.
- 4 Aristov O.V. *Quality management: Manual*, Moscow: INFRA-M, 2004, 240 p.

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

УДК 33:303.7; 330.44

Р.К.Оразалина¹, А.Е.Оразалина²

¹Международная академия бизнеса, Алматы;

²ТОО «WorldMediaMasterAcademy», Алматы

Факторный анализ текущей ликвидности компаний

В статье показано, что определение границ финансовой устойчивости компаний относится к числу наиболее важных проблем в рыночной экономике. Авторами обосновано, что определить параметры такой устойчивости позволяет финансовый анализ. Доказано, что для более объективной оценки платежеспособности предприятия при обнаружении у него ухудшения показателей оборачиваемости ликвидных средств необходимо выявить причины такого ухудшения, а анализ влияния факторов на уровень текущей ликвидности позволяет определить влияние основных и детализированных факторов на общую ликвидность организации. В статье определено, что факторный анализ дает возможность судить о положении предприятия на данный момент и служит основой выработки стратегических решений, определяющих перспективы развития компании в условиях неопределенности и риска.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, статьи баланса, активы, пассивы, ликвидность, платежеспособность, коэффициенты, факторный анализ, банкротство, предприятие.

В рыночных условиях хозяйствования, когда имеют место кризис неплатежей и вероятность банкротства (несостоятельности), объективная оценка финансового состояния компаний имеет приоритетное значение. Главными критериями такой оценки являются показатели платежеспособности и ликвидности предприятия.

Платежеспособность организации следует понимать как возможность и способность её своевременно и полностью выполнять свои обязательства перед контрагентами — внутренними и внешними партнерами, а также перед государством. Платежеспособность непосредственно влияет на формы и условия осуществления коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредитов и займов. Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотными активами и текущими источниками их образования. Такая политика предполагает оптимизацию оборотных средств и минимизацию краткосрочных обязательств.

Ликвидность как оценочная категория может быть применима к различным объектам (рис. 1).

Степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем меньше времени потребует, чтобы данный вид актива превратился в деньги, тем выше его ликвидность. Ликвидность определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. И от того, насколько быстро будет происходить это превращение, зависят платежеспособность и кредитоспособность предприятия. Иными словами, ликвидность предприятия заключается в возможности быстро мобилизовать имеющиеся средства для оплаты в соответствующие сроки своих обязательств.

Ликвидность означает безусловную платежеспособность предприятия и предполагает постоянное равенство между активами и обязательствами как по общей сумме, так и по срокам поступления. По существу, ликвидность предприятия представляет собой ликвидность баланса. Поэтому для оцен-

ки платежеспособности предприятия необходимо глубоко изучить показатели отчета о финансовом положении (бухгалтерского баланса).

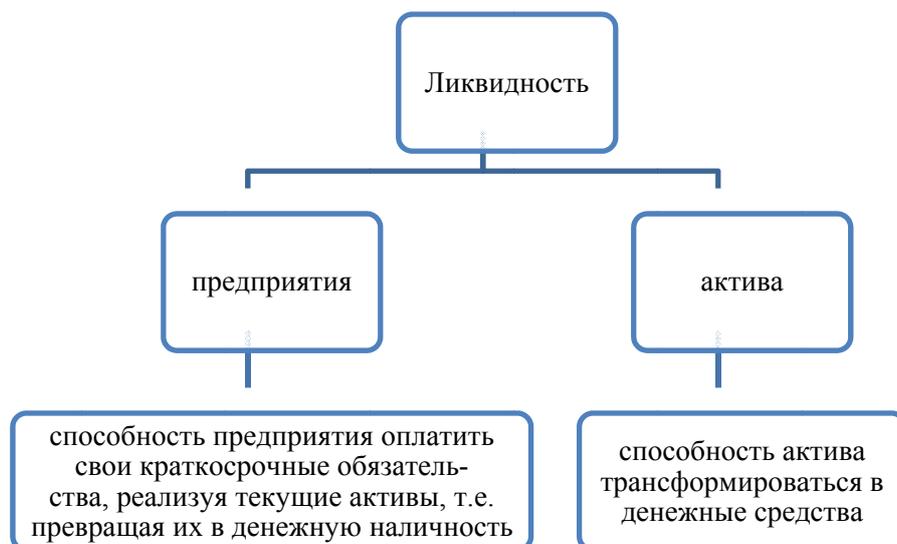


Рисунок 1. Понятие ликвидности различных объектов (составлен автором)

Группировка статей и анализ ликвидности баланса

Анализ ликвидности отчета о финансовом положении заключается в сравнении активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Группировка статей актива и пассива осуществляется в строго определенном порядке:

- активов — от наиболее ликвидных к наименее ликвидным, т.е. в порядке убывания ликвидности;
- пассивов — от более срочных к менее срочным платежам, т.е. в порядке возрастания сроков.

Возможен и обратный порядок, которого придерживаются, например, фирмы западноевропейских стран.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия и пассивы баланса по срочности их оплаты подразделяются на следующие группы (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Группировка активов по степени ликвидности и обязательств по срочности оплаты

| Статьи актива | Группы активов | Условие абсолютной ликвидности | Группы пассивов | Статьи пассива |
|--|-------------------------------------|--------------------------------|--|---|
| Денежные средства и краткосрочные финансовые инвестиции | A_1 – наиболее ликвидные активы | \geq | P_1 – наиболее срочные обязательства | Кредиторская задолженность, ссуды, не погашенные в срок, прочие краткосрочные обязательства |
| Краткосрочная дебиторская задолженность и прочие активы | A_2 – быстро реализуемые активы | \geq | P_2 – краткосрочные обязательства | Краткосрочные кредиты и займы, а также ссуды для работников |
| Запасы и долгосрочные инвестиции, за минусом расходов будущих периодов | A_3 – медленно реализуемые активы | \geq | P_3 – долгосрочные обязательства | Долгосрочные кредиты и займы |
| Долгосрочные активы, за минусом долгосрочных инвестиций | A_4 – трудно реализуемые активы | \leq | P_4 – постоянные обязательства | Собственный капитал за минусом расходов будущих периодов |

Примечание. Составлена автором на основе [1; 99–102].

Деньги готовы к платежу немедленно, а ценные бумаги могут быть довольно быстро превращены в наличные деньги. По дебиторской задолженности суммы поступают на текущий счет в определенные сроки и также могут быть направлены на оплату своих обязательств.

Менее ликвидна просроченная задолженность по товарам, отгруженным по расчетным документам, не оплаченным в срок покупателями, в отношении которой нет уверенности в сроках поступления оплаты. Но рыночная экономика не терпит просроченных долгов, сразу же принимаются меры к их взысканию. Любой дебитор под угрозой выплаты пени и штрафов, а то и объявления его банкротом, стремится своевременно погасить свои долги. Поэтому при подсчете ликвидных средств предприятия, функционирующие в рыночных условиях, к сумме денежных средств уверенно прибавляют и сумму краткосрочной дебиторской задолженности. Но в условиях не сложившейся еще рыночной экономики, инфляции не вся дебиторская задолженность может быть быстро превращена в денежные средства. Значительный удельный вес сомнительной дебиторской задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости предприятия [1; 100].

Еще менее ликвидными следует считать готовую продукцию, которая еще должна быть реализована, запасы материальных ценностей, которые в основном составляют группу «Медленно реализуемые активы». Активы этой группы превратить в деньги уже сложнее: нужно найти покупателя, а это не всегда легко осуществить и требуется время.

Таким образом, в группировке статей актива баланса по степени их ликвидности главное место занимает наиболее ликвидная — денежная наличность, находящаяся в кассе и на текущих счетах в банке. Затем следуют краткосрочные финансовые инвестиции в ценные бумаги, расчеты с дебиторами. Данные статьи актива представляют собой собственно ликвидный капитал предприятия, т.е. ту часть актива, из которой черпаются средства для оплаты первоочередных обязательств. Наименее ликвидные элементы сгруппированы в статьях запасов и основного капитала.

Для сохранения баланса актива и пассива итог группы «Постоянные обязательства» уменьшается на сумму величины по статье «Расходы будущих периодов» актива баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq P_1,$$

$$A_2 \geq P_2,$$

$$A_3 \geq P_3,$$

$$A_4 \leq P_4.$$

Иными словами, баланс считается ликвидным, если каждая группа из первых трех неравенств актива покрывает сопоставляемую с ней группу обязательств предприятия или равна ей; в противном случае баланс неликвиден. Выполнение первых трех неравенств в приведенной выше системе с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер. Его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости — наличии у предприятия собственных оборотных средств [1; 102].

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные. Сведенные в группы статьи баланса целесообразно оформить в виде таблицы.

Итак, предприятие считается платежеспособным, если соблюдается следующее условие:

$$OA \geq KO, \quad (1)$$

где OA — оборотные активы; KO — краткосрочные обязательства.

На практике платежеспособность предприятия выражается через ликвидность баланса (табл.2). Для этого следует сопоставить группы активов баланса с группами пассива баланса (табл. 2).

Сопоставление групп активов и пассивов баланса АО «Х»

| Актив | Базисный год, тыс.тенге | Отчетный год, тыс.тенге | Пассив | Базисный год, тыс.тенге | Отчетный год, тыс.тенге | Платежный излишек (+) или недостаток (-) | |
|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------|--|-------------------------|-------------------------|--|-------------------------|
| | | | | | | Базисный год, тыс.тенге | Отчетный год, тыс.тенге |
| Наиболее ликвидные активы (A_1) | 77 821 | 44 631 | Наиболее срочные обязательства ($П_1$) | 369 914 | 999 436 | -292 093 | -954 805 |
| Быстро реализуемые активы (A_2) | 1 319 975 | 2 468 692 | Краткосрочные обязательства ($П_2$) | 2 621 073 | 1 949 085 | -1 301 098 | 519 607 |
| Медленно реализуемые активы (A_3) | 1 715 189 | 1 859 275 | Долгосрочные обязательства ($П_3$) | 1 435 256 | 1 365 029 | 279 933 | 494 246 |
| Трудно реализуемые активы (A_4) | 5 853 987 | 6 470 873 | Постоянные обязательства ($П_4$) | 4 540 729 | 6 529 921 | 1 313 258 | -59 048 |
| Баланс | 8 966 972 | 10 843 471 | Баланс | 8 966 972 | 10 843 471 | 0 | 0 |

Примечание. Составлена автором на основе таблицы 1 и финансовой отчетности АО «Х».

Результаты расчетов по данным анализируемого предприятия показывают сопоставление итогов групп по активу и пассиву:

- в базисном году — $A_1 < П_1$; $A_2 < П_2$; $A_3 > П_3$; $A_4 > П_4$;
- в отчетном году — $A_1 < П_1$; $A_2 > П_2$; $A_3 > П_3$; $A_4 < П_4$.

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблицы 2, следует отметить, что в отчетном периоде предприятие не обладало абсолютной ликвидностью, так как сумма наиболее ликвидных активов значительно меньше суммы кредиторской задолженности.

Сравнение I и II групп статей актива и пассива баланса позволяет определить текущую платежеспособность. Она свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. Анализ показал, что предприятие, как на начало, так и на конец года, по данным этих двух групп статей баланса было неплатежеспособным. Сумма наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов на начало года составляла 1 397 796 тыс.тенге (77 821 + 1 319 975), тогда как сумма наиболее срочных и краткосрочных обязательств, т.е. в целом текущих обязательств, — 2 990 987 тыс.тенге (369 914 + 2 621 073), что на 1 593 191 тыс.тенге больше платежных средств. На конец года платежный недостаток составил 435 198 тыс.тенге (-954 805 + 519 607).

Платежный недостаток отдельно по первой группе сравниваемых величин составил на начало отчетного года 292 093 тыс.тенге и на конец года — 954 805 тыс.тенге. Эти цифры говорят о неплатежеспособности организации сроком до трех месяцев.

Вторая группа активов в базисном периоде не покрывала краткосрочные обязательства на 1301098 тыс.тенге, что свидетельствовало о неплатежеспособности предприятия сроком до 6 месяцев. Однако в отчетном году наблюдается иная ситуация. Превышение суммы быстро реализуемых активов над краткосрочными обязательствами на 519 607 тыс.тенге указывает, что текущие обязательства могут быть полностью погашены средствами в расчетах. Но выполнение обязательств перед кредиторами полностью зависит от своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Недостаток средств по первой группе активов в отчетном периоде можно частично компенсировать их избытком по второй группе активов.

Медленно реализуемые активы, как в базисном, так и в отчетном периоде, превышали долгосрочные обязательства соответственно на 279 933 тыс.тенге и на 494 246 тыс.тенге. Выполнение третьего неравенства говорит о том, что предприятие имеет перспективную ликвидность.

Сравнение итогов четвертой группы активов и пассивов баланса свидетельствует о наличии собственных оборотных средств предприятия. Если в базисном году трудно реализуемые активы превышали постоянные обязательства на 1313258 тыс.тенге, что говорило о недостаточности собственных оборотных средств, то в отчетном году сложилась обратная ситуация, где собственный капитал превысил долгосрочные активы на 59 048 тыс.тенге.

Анализ, проводимый по данной схеме, достаточно полно представляет финансовое положение с точки зрения возможностей своевременного осуществления расчетов. Однако он не всегда точно отражает фактическое финансовое положение предприятия на данный момент. Это обусловлено ограниченностью информации, которой располагает аналитик, проводящий внешний анализ на основе бухгалтерской отчетности. Более точно оценить ликвидность баланса можно на основе использования данных учета, т.е. в рамках проведения внутреннего анализа финансового положения.

Для определения платежеспособности предприятия используются показатели ликвидности, характеризующие готовность и скорость, с которой активы предприятия могут быть превращены в денежные средства.

Наиболее часто используются три показателя:

- 1) коэффициент абсолютной ликвидности;
- 2) коэффициент промежуточного покрытия;
- 3) коэффициент общего покрытия.

Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности) исчисляется как отношение денежных средств и быстрореализующихся ценных бумаг к наиболее срочным и краткосрочным обязательствам:

$$K_{a.l.} = \frac{ДС + ЦБ}{ТО}, \quad (2)$$

где $K_{a.l.}$ — коэффициент абсолютной ликвидности; $ДС$ — денежные средства; $ЦБ$ — ценные бумаги; $ТО$ — текущие обязательства.

Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или в ближайшее время. Нормальное ограничение данного показателя, по мнению К.Ш.Дюсембаева, А.Д.Шеремета, имеет следующий вид: $K_{a.l.} \geq 0,2 - 0,5$ [1; 114, 2; 76].

Для вычисления промежуточного коэффициента покрытия (коэффициент критической ликвидности, уточненный коэффициент ликвидности) в состав денежных средств в числитель предыдущего показателя добавляются дебиторская задолженность и прочие активы. Он отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия, при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами, т.е. характеризует, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги:

$$K_{п.л.} = \frac{ДС + ЦБ + ДЗ + A_{np}}{ТО}, \quad (3)$$

где $K_{п.л.}$ — коэффициент промежуточной ликвидности; $ДС$ — денежные средства; $ЦБ$ — ценные бумаги; $ДЗ$ — дебиторская задолженность; A_{np} — прочие активы; $ТО$ — текущие обязательства.

Подсчет этого показателя, раскрывающего отношение наиболее ликвидной части оборотных средств, т.е. без учета запасов к текущим обязательствам, вызван тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не одинакова. И если, например, денежные средства могут служить непосредственным источником выплаты текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели лишь после их реализации, что предполагает наличие не только покупателя, но и денежных средств у него.

Оценка нижней нормальной границы коэффициента промежуточной ликвидности: $K_{п.л.} \geq 1$ [2; 76]. Рекомендуемое значение данного показателя 0,8–1 [3; 76]. По мнению К.Ш.Дюсембаева, значение коэффициента промежуточной ликвидности должно варьироваться в пределах 0,7–0,8 [1; 115].

Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить, в какой кратности краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства, и показывает платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи, в случае нужды, прочих элементов материальных оборот-

ных средств. Он дает возможность установить, покрывают ли ликвидные средства сумму текущих обязательств, и тем самым подтверждает не только степень устойчивости структуры баланса, но и способность предприятия быстро рассчитаться по своим текущим обязательствам:

$$K_{\text{тл}} = \frac{ТА}{ТО}, \quad (4)$$

где $K_{\text{тл}}$ — коэффициент текущей ликвидности; $ТА$ — текущие активы; $ТО$ — текущие обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота текущих активов (норматив — 222 дня). Нормальным значением для данного показателя считается ограничение: $K_{\text{тл}} \geq 2$ [1; 116, 4; 102].

Методика анализа факторов, влияющих на изменение уровня общей ликвидности

В целях объективной оценки платежеспособности предприятия при выявлении отклонений показателей оборачиваемости ликвидных средств необходимо выявить причины их изменения. При обнаружении ухудшения значений показателей следует особенно разобраться в причинах задержек дебиторами оплаты продукции и услуг, накопления излишних запасов готовой продукции, сырья, материалов и т.д. Эти причины могут быть внешними, более или менее не зависящими от анализируемого предприятия, а могут быть и внутренними. Но прежде всего необходимо исчислить названные выше коэффициенты ликвидности, определить отклонения в их уровне и размер влияния на них различных факторов.

Суть анализа влияния факторов на уровень текущей ликвидности заключается в следующем. Исходя из формулы коэффициента текущей ликвидности, характеризующей общую ликвидность предприятия, на последнюю оказывают влияние два основных фактора: текущие активы и текущие обязательства.



Рисунок 2. Влияние обобщенных и детализированных факторов на общую (текущую) ликвидность (составлен автором)

Каждый из факторов состоит из комплекса статей баланса. Так, текущие активы представлены денежными средствами, краткосрочными финансовыми инвестициями, дебиторской задолженностью, запасами и прочими краткосрочными видами имущества. Текущие обязательства, в свою очередь, состоят из краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности и прочих текущих обязательств. Следовательно, перечисленные статьи актива и пассива баланса также оказывают влияние на состояние ликвидности, поэтому их можно считать детализированными факторами (рис.2).

Далее, рассмотрим расчет влияния факторов на ликвидность посредством условных обозначений. Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, как в целом изменилась ликвидность на конец периода.

Т а б л и ц а 3

Показатели ликвидности текущих активов субъекта

| № п/п | Показатели | На начало года | На конец года | Изменение |
|-------|---|------------------|------------------|-----------------------|
| 1 | Текущие активы, тыс. тенге, в том числе: | $ТА_0$ | $ТА_1$ | $\Delta ТА$ |
| 1.1 | денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | $(ДС+КФИ)_0$ | $(ДС+КФИ)_1$ | $\Delta (ДС+КФИ)$ |
| 1.2 | дебиторская задолженность и прочие активы | $(ДЗ+ А_{пр})_0$ | $(ДЗ+ А_{пр})_1$ | $\Delta (ДЗ+ А_{пр})$ |
| 1.3 | запасы без расходов будущих периодов плюс расчеты с учредителями и долгосрочные финансовые вложения, уменьшенные на величину вложений в уставный капитал других предприятий | $(З-РБП+ДИ)_0$ | $(З-РБП+ДИ)_1$ | $\Delta(З-РБП+ДИ)$ |
| 2 | Краткосрочные обязательства, тыс. тенге, в том числе: | $ТО_0$ | $ТО_1$ | $\Delta ТО$ |
| 2.1 | краткосрочные кредиты и займы | $КиЗ_0$ | $КиЗ_1$ | $\Delta КиЗ$ |
| 2.2 | кредиторская задолженность | $КЗ_0$ | $КЗ_1$ | $\Delta КЗ$ |
| 2.3 | прочие текущие обязательства | $ТО_{пр 0}$ | $ТО_{пр 1}$ | $\Delta ТО_{пр}$ |
| 3 | Показатели ликвидности: | | | |
| 3.1 | коэффициент абсолютной ликвидности (стр. 1.1: стр.2) | $K_{ал.0}$ | $K_{ал.1}$ | $\Delta K_{ал.}$ |
| 3.2 | коэффициент промежуточной ликвидности [(стр.1.1. + 1.2): стр.2] | $K_{пл.0}$ | $K_{пл.1}$ | $\Delta K_{пл.}$ |
| 3.3 | общий (текущий) коэффициент ликвидности [(стр.1.1. + 1.2 + стр.1.3): стр.2] | $K_{тл0}$ | $K_{тл1}$ | $\Delta K_{тл.}$ |

Примечание. Составлена автором.

Сокращения: ТА — текущие активы; ТО — краткосрочные (текущие) обязательства; ДС — денежные средства; КФИ — краткосрочные финансовые инвестиции; ДЗ — дебиторская задолженность; А_{пр} — прочие активы; З — запасы; РБП — расходы будущих периодов; ДИ — долгосрочные инвестиции; КиЗ — краткосрочные кредиты и займы; КЗ — кредиторская задолженность.

Влияние факторов на коэффициент общего покрытия, т.е. текущей ликвидности, можно определить способом цепных подстановок. Методика их исчисления дана в следующей расчетной таблице 4.

Т а б л и ц а 4

Расчет влияния обобщающих факторов на коэффициент текущей ликвидности

| Показатели | На начало года $\frac{TA_0}{TO_0}$ | При TA на начало года и TO на конец года $\frac{TA_0}{TO_1}$ | На конец года $\frac{TA_1}{TO_1}$ | Отклонение (+, -) | В т.ч. за счет изменения | |
|---|---------------------------------------|---|--------------------------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------|
| | | | | | TA | TO |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5=4-2 | 6=4-3 | 7=3-2 |
| Текущие активы, тыс. тенге. | TA | TA | TA | ΔTA | x | x |
| Текущие обязательства, тыс. тенге. | TO | TO | TO | ΔTO | x | x |
| Общий (текущий) коэффициент ликвидности | $K_{тл.0}$ | $K_{тл.усл.}$ | $K_{тл.1}$ | $\Delta K_{тл.}$ | $\Delta K_{тл.}^{TA}$ | $\Delta K_{тл.}^{TO}$ |

Примечание. Составлена автором.

Данные таблицы 4 показывают, какое влияние на изменение коэффициента текущей ликвидности оказали абсолютные отклонения краткосрочных активов и краткосрочных обязательств.

Для оценки влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности необходимо определить коэффициенты долевого участия.

Коэффициент долевого участия для статей:

– краткосрочных активов — $K_{дудля TA} = \Delta K_{тл.}^{TA} : \Delta TA$,

– краткосрочных обязательств — $K_{дудля TO} = \Delta K_{тл.}^{TO} : \Delta TO$.

Т а б л и ц а 5

Расчет влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности

| Фактор | Расчетная формула |
|--|--|
| Изменение текущих активов, всего, в т.ч.: | $K_{тл.1} - K_{тл.усл.}$ |
| денежных средств | $\Delta ДС \cdot K_{дудля TA}$ |
| дебиторской задолженности и прочих текущих активов | $\Delta(ДЗ + A_{пр}) \cdot K_{дудля TA}$ |
| запасов | $\Delta З \cdot K_{дудля TA}$ |
| Изменение текущих обязательств, всего, в т.ч.: | $K_{тл.усл.} - K_{тл.0}$ |
| кредиторской задолженности | $\Delta КЗ \cdot K_{дудля TO}$ |
| кредитов и займов | $\Delta КиЗ \cdot K_{дудля TO}$ |
| прочих текущих обязательств | $\Delta TO_{пр} \cdot K_{дудля TO}$ |

Примечание. Составлена автором.

Рассмотрим расчет влияния факторов на ликвидность компании на конкретном примере условного АО «Х». Для начала следует рассчитать показатели ликвидности (табл. 6).

Расчет коэффициентов ликвидности АО «Х»

| № п/п | Показатели | Условные обозначения | Базисный год | Отчетный год | Отклонение (+, -) |
|-------|---|-----------------------------|--------------|--------------|-------------------|
| 1 | Текущие активы, тыс. тг. | <i>ТА</i> | 3 112 985 | 4 372 598 | 1 259 613 |
| 1.1 | Денежные средства, тыс. тг. | <i>ДС</i> | 77 821 | 44 631 | -33 190 |
| 1.2 | Дебиторская задолженность и прочие текущие активы, тыс. тг. | <i>ДЗ и ТА_{пр}</i> | 1 319 975 | 2 468 692 | 1 148 717 |
| 1.3 | Запасы, тыс. тг. | <i>З</i> | 1 715 189 | 1 859 275 | 144 086 |
| 2 | Текущие обязательства, тыс. тг. | <i>ТО</i> | 2 990 987 | 2 948 521 | -42 466 |
| 2.1 | Кредиторская задолженность, тыс. тг. | <i>КЗ</i> | 335 963 | 968 193 | 632 230 |
| 2.2 | Кредиты и займы, тыс. тг. | <i>КиЗ</i> | 2 445 932 | 1 821 010 | -624 922 |
| 2.3 | Прочие краткосрочные обязательства, тыс. тг. | <i>КО_{пр}</i> | 209 092 | 159 318 | -49 774 |
| 3 | Коэффициенты ликвидности | | | | |
| 3.1 | Коэффициент абсолютной ликвидности | $K_{ал} [c1.1: c2]$ | 0,03 | 0,02 | -0,01 |
| 3.2 | Коэффициент промежуточного покрытия | $K_{пр} [(c1.1+c1.2): c2]$ | 0,47 | 0,85 | 0,39 |
| 3.3 | Коэффициент текущей ликвидности | $K_{тл} [c1: c2]$ | 1,04 | 1,48 | 0,44 |

Примечание. Составлена автором на основе таблицы 3 и финансовой отчетности АО «Х».

Данные таблицы 6 свидетельствуют о снижении коэффициента абсолютной ликвидности в отчетном периоде с 0,03 на 0,01 пункта. Это говорит о том, что к концу отчетного года только 2 % краткосрочных обязательств может быть погашено за счет денежных средств предприятия. Если сравнивать значение показателя с рекомендуемым уровнем, можно отметить, что предприятие имеет дефицит наличных денежных средств для покрытия текущих обязательств. Это обстоятельство может вызвать недоверие к данному предприятию со стороны поставщиков материально-технических ресурсов.

Коэффициент промежуточного покрытия, определяемый отношением суммы наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов к сумме краткосрочных обязательств, отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Рекомендуемое значение данного показателя 0,8–1. Коэффициент промежуточного покрытия (табл. 6) показывает, что в базисном периоде текущие обязательства на 47 % покрывались денежными средствами и средствами в расчетах. В отчетном периоде значение коэффициента повысилось на 0,39 пункта и составило 0,85. Это говорит о том, что текущие обязательства могут быть погашены наиболее ликвидными и быстро реализуемыми активами на 85 %. Причем погашение во многом зависит от качества дебиторской задолженности и финансового состояния должника.

Достижение уровня коэффициента промежуточного покрытия рекомендуемого значения указывает на то, что сумма ликвидных активов предприятия соответствует требованиям текущей платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности, представляющий собой отношение всех текущих активов к величине краткосрочных обязательств, позволяет установить, в какой кратности краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормальным значением для данного показателя считается ограничение: $K_{тл} \geq 2$.

Коэффициент текущей ликвидности анализируемого предприятия за отчетный период повысился на 0,44 пункта, достигнув к концу года 1,48. Акционерное общество полностью покрывает кратко-

срочные обязательства ликвидными активами. Однако, несмотря на определенный запас оборотных средств, значение коэффициента ниже рекомендуемого уровня.

Т а б л и ц а 7

Расчет влияния обобщающих факторов на коэффициент текущей ликвидности

| Показатели | На начало года | При <i>ТА</i> на начало года и <i>ТО</i> на конец года | На конец года | Отклонение (+, -) | В т.ч. за счет изменения | |
|---------------------------------|----------------|--|---------------|-------------------|--------------------------|-----------|
| | | | | | <i>ТА</i> | <i>ТО</i> |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5=4-2 | 6=4-3 | 7=3-2 |
| Текущие активы, тыс. тг. | 3 112 985 | 3 112 985 | 4 372 598 | 1 259 613 | - | - |
| Текущие обязательства, тыс. тг. | 2 990 987 | 2 948 521 | 2 948 521 | -42 466 | - | - |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,041 | 1,056 | 1,483 | 0,442 | 0,427 | 0,015 |

Примечание. Составлена автором на основе таблицы 4 и финансовой отчетности АО «Х».

По данным таблицы 7 положительное влияние на рост коэффициента текущей ликвидности оказал абсолютный прирост краткосрочных активов, за счет которого он увеличился на 0,427 пункта (1,483–1,056). Также положительное влияние на изменение рассматриваемого показателя оказало уменьшение краткосрочных обязательств на 42 466 тыс. тенге, что привело к его увеличению на 0,015 пункта (1,056–1,041).

Для оценки влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности необходимо определить коэффициенты долевого участия.

Коэффициент долевого участия для статей:

– краткосрочных активов ($K_{\text{дудля } TA}$) — $0,00000034 = (0,427:1\,259\,613)$;

– краткосрочных обязательств ($K_{\text{дудля } TO}$) — $-0,00000035 = (0,015:(-42\,466))$.

Т а б л и ц а 8

Расчет влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности

| Фактор | Расчетная формула | Расчет | Уровень влияния факторов |
|--|--|---------------------------------|--------------------------|
| Изменение текущих активов, всего, в т.ч.: | $K_{\text{тл}1} - K_{\text{тл} \text{ усл.}}$ | 1,483–1,056 | 0,427 |
| денежных средств | $\Delta DC \times K_{\text{дудля } TA}$ | $-33\,190 \cdot 0,00000034$ | -0,011 |
| дебиторской задолженности и прочих текущих активов | $\Delta(DZ + A_{\text{пр}}) \times K_{\text{дудля } TA}$ | $1\,148\,717 \cdot 0,00000034$ | 0,391 |
| запасов | $\Delta Z \times K_{\text{дудля } TA}$ | $144\,086 \cdot 0,00000034$ | 0,049 |
| Изменение текущих обязательств, всего, в т.ч.: | $K_{\text{тл} \text{ усл.}} - K_{\text{тл}0}$ | 1,056–1,041 | 0,015 |
| кредиторской задолженности | $\Delta KZ \times K_{\text{дудля } TO}$ | $632\,230 \cdot (-0,00000035)$ | -0,221 |
| кредитов и займов | $\Delta KiZ \times K_{\text{дудля } TO}$ | $-624\,922 \cdot (-0,00000035)$ | 0,219 |
| прочих текущих обязательств | $\Delta TO_{\text{пр}} \times K_{\text{дудля } TO}$ | $-49\,774 \cdot (-0,00000035)$ | 0,017 |

Примечание. Составлена автором на основе таблицы 5 и финансовой отчетности АО «Х».

Из приведенных расчетов видно, что положительное влияние на коэффициент текущей ликвидности оказали прирост дебиторской задолженности и прочих активов на 1 148 717 тыс. тенге, за счет чего он повысился на 0,391 пункта, и прирост запасов на 144 086 тыс. тенге, что привело к увеличению показателя ликвидности на 0,049 пункта.

Отрицательное влияние оказало снижение денежных средств на 33 190 тыс.тенге., в результате чего коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,011 пункта. Рост краткосрочной кредиторской задолженности на 632 230 тыс. тенге также снизил уровень показателя на 0,221 пункта. Уменьшение краткосрочных кредитов и займов и прочих текущих обязательств привело к повышению коэффициента текущей ликвидности соответственно на 0,219 и 0,017 пункта.

Следует заметить, что сумма отклонений детализированных факторов равна отклонению, вызванному обобщенным фактором.

Таким образом, подробно рассмотрен один из важнейших показателей финансовой устойчивости предприятия — платежеспособность, которая сильно зависит от ликвидности баланса. Вместе с тем на платежеспособность предприятия значительное влияние оказывают и другие факторы. При анализе платежеспособности важно комплексно и взаимосвязанно рассмотреть все эти факторы, что позволит объективно оценить финансовое положение анализируемого предприятия.

References

- 1 Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — Алматы: Экономика, 2009 — 366 с.
- 2 Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник / А.Д.Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 415 с.
- 3 Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н.Крейнина. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 256 с.
- 4 Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В.Ковалев, О.Н.Волкова: Учебник. — М.: ООО «ТК Велби», 2010. — 424 с.

Р.К.Оразалина, А.Е.Оразалина

Компанияның ағымдық өтімділігінің факторлық талдауы

Мақала авторлары қаржылық тұрақтылықты түсіндіру үшін қаржылық талдау жасау қажеттілігін негіздеді. Қаржылық тұрақтылық кәсіпорын жүйесін түсіндірді, сондай-ақ көрсетімділік көп сұранысқа ие және төлеу қабілеті жақсы деп көрсетті. Кейінгі қаржы жағдайымен кәсіпорынды қамтып бағалау, сұранысқа ие тауарлардың көрсетілімі төмен болған жағдайда, осы әсердің себептерін табу қажет. Бір сатыда сұранысқа ие талдау әсер ететін факторларға маңызды және нақты факторларды жалпы анықтауға мүмкіндік береді. Факторлық талдау кәсіпорынның қазіргі жағдайын талқылауға мүмкіндік береді және стратегиялық шешімдерді қайта өңдеуге қызмет етеді, анықтаушы перспективалар компанияның дамуын белгісіз және тәуекел жағдайда анықтайды.

R.K.Orazalina, A.Ye.Orazalina

Factor analysis of the current liquidity of the companies

The parameters of such resistance allow financial analysis. The financial stability of the organization is characterized by a system of liquidity and solvency. For a more objective assessment of the solvency of the enterprise in case when it detects deterioration of liquidity turnover, it is necessary to identify the causes of such deterioration. Factor analysis of the current liquidity of the companies determines the influence of the main and detailed factors on the overall liquidity of the organization. Factor analysis gives opportunity to judge the situation of the undertaking at the moment and is the basis for making strategic decisions that determine the development prospects of the company in the face of uncertainty and risk.

References

- 1 Dusembayev K.S. *Analysis of financial reporting: Textbook*, Almaty, 2009, 366 p.
- 2 Sheremet A.D. *Comprehensive analysis of business operations: Textbook* / A.D.Sheremet, Moscow: INFRA-M, 2011, 415 p.
- 3 Kreinina M.N. *Analysis of the financial standing of and investment attractiveness of joint stock companies in industry, construction and trade* / M.N.Kreinina, Moscow: INFRA-M, 2009, 256 p.
- 4 Kovalev V.V. *Analysis of the economic activity of the enterprise* / V.V.Kovalev, O.N.Volkova: Textbook, Moscow: ООО «ТК Welby», 2010, 424 p.

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

УДК 332.6 (574)

А.А.Кочербаева¹, И.В.Ярдякова¹, А.С.Есенгельдина²

¹Кыргызско-Российский славянский университет, Бишкек;

²Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, Астана

Перспективы развития земельного налогообложения в современных условиях

В статье рассмотрены проблемные аспекты земельного налогообложения в Кыргызской Республике. Изучены теоретические основы земельного налога как экономической категории и механизма изъятия земельной ренты. Определены теоретико-методологические основы земельной ренты в аграрном секторе экономики. Авторами проанализированы место и роль земельного налога в доходах бюджета Республики Казахстан. Обоснованы рекомендации по совершенствованию исчисления земельного налога.

Ключевые слова: земельная рента, земельные отношения, доля, аренда, налог, бонитетный балл, продукция аквакультуры, договор, доход, финансовый ресурс.

Земельная рента как экономическая категория непосредственно связана с регулированием земельных отношений. Развитие земельных отношений, их стабильность сдерживаются отсутствием соответствующих законов. В первую очередь это относится к использованию земельных долей и их обработки. Следует отметить, что немалая часть земельной доли предоставлена пенсионерам и работникам социальной сферы. Передача этой части населения своих земельных долей в аренду на условиях договора аренды для получения дивидендов в виде натуральных выплат или услуг малоперспективна. Дело в том, что другая часть собственников земельных долей, проявляющаяся в различных формах предприятий, в условиях дефицита финансовых ресурсов в этом не заинтересована. В этой связи отдельные предприниматели получают полную возможность диктовать условия купли-продажи земли. Кроме того, в этих условиях создается возможность сосредоточения земельных долей у небольшого круга людей, что и происходит в отдельных регионах.

Актуальность данного вопроса приобретает особую значимость в настоящее время, так как имеющиеся методы реализации экономического механизма изъятия земельной ренты через систему налогообложения не отвечают требованиям современности и не обеспечивают объективного и справедливого распределения и перераспределения необходимого и прибавочного продукта [1].

Следует подчеркнуть, что в условиях рынка земельная рента приобретает многоцелевое экономическое значение.

Во-первых, это связано с изменением системы регулирования и стимулирования воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве, снижением степени прямого вмешательства государства в хозяйственную деятельность сельскохозяйственных предприятий. Это выражается в переходе от прямых дотаций, субсидий и т.д. к рыночным методам регулирования сельскохозяйственного производства, на основе использования более гибкой ценовой, налоговой и денежно-кредитной политики.

Во-вторых, развитие рыночных форм хозяйствования и введение различных форм собственности на землю обуславливает и расширяет сферу рентных отношений.

В-третьих, хозяйствующими субъектами и субъектами земельных и рыночных отношений начинают выступать арендаторы, крестьянские (фермерские) хозяйства и другие формы хозяйствования, основанные на частной собственности на землю.

В связи с этим регулирование налогового и связанного с ним рентного механизма в сельском хозяйстве приобретает особое экономическое значение. Рентный механизм — это система земельно-рыночных отношений, включающая экономический механизм реализации земельной собственности, путем изъятия и распределения ренты, образующейся в результате использования земельных ресурсов.

В результате преобразования земельных отношений происходит тенденция миграции трудоспособного сельского населения, что негативно сказывается на развитии аграрного производства — снижается мотивация труда и усиливаются иждивенческие настроения у сельского населения.

Такое положение со временем может привести к обострению социальной обстановки на селе. В ходе земельной реформы, проводимой в Кыргызской Республике, не были четко определены и законодательно закреплены приоритеты сохранения земли в собственности государства, рационального использования наиболее ценных сельскохозяйственных угодий с учетом особенностей отдельных регионов страны. При этом прослеживается неэффективная реализация принципа платности землепользования. Взимаемые земельные платежи не отражают реальной цены земли, многие участки из-за неполноты учета не попадают в состав облагаемых налогом. Значительные площади земель не обрабатываются, но меры ответственности за это не предусмотрены.

Радикальное реформирование аграрного производства, его переход к рыночной экономике требуют разработки научно обоснованной концепции регулирования земельных отношений, адекватной рыночному механизму.

Земельные отношения в условиях рыночной экономики определяются как совокупность отношений хозяйствующих субъектов к земле, как объект собственности, владения, использования и распоряжения землей как главным средством производства. Однако в концепции проводимой аграрной и земельной реформы Кыргызской Республики нет четко обоснованного механизма регулирования земельных отношений и особенностей их практической реализации в современных условиях рынка. В этой связи возникает объективная необходимость изучения опыта соседнего Казахстана. За годы независимости Правительством Республики Казахстан была создана прогрессивная налоговая система, ориентированная на снижение дефицита государственного бюджета.

В целях налогообложения все земли в Республике Казахстан рассматриваются в зависимости от их целевого назначения и принадлежности к следующим категориям:

- 1) земли сельскохозяйственного назначения;
- 2) земли населенных пунктов;
- 3) земли промышленности, транспорта, связи, обороны и иного несельскохозяйственного назначения;
- 4) земли особо охраняемых природных территорий, земли оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения;
- 5) земли лесного фонда;
- 6) земли водного фонда;
- 7) земли запаса [2].

Плательщиками земельного налога являются физические и юридические лица, имеющие объекты обложения:

- 1) на праве собственности;
- 2) на праве постоянного землепользования;
- 3) на праве первичного безвозмездного временного землепользования.

В настоящее время исчисление земельного налога производится путем применения соответствующей налоговой ставки к налоговой базе, отдельно по каждому земельному участку.

Земельный налог, как все земельные платежи, представляет собой показатель, отражающий эффективность системы налогообложения в аграрной сфере, эффективность земельных и рентных отношений, поэтому совершенствование данного налога должно быть направлено, прежде всего, на его оптимизацию.

В условиях рыночной экономики регулирование рентного механизма в сельском хозяйстве приобретает особое экономическое значение. Рентный механизм — это система земельно-рыночных отношений, включающая экономический механизм реализации земельной собственности путем изъятия

и распределения ренты, образующейся в результате использования земельных ресурсов. В структуру рентного механизма входят те экономические рычаги и стимулы, с помощью которых обеспечиваются изъятие и перераспределение ренты между государством и землевладельцами [3].

В Земельном кодексе отмечается, что целью введения платы за землю является стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почвы, выравнивания экономического условия хозяйствования на землях различного качества и местоположения [4].

Одним из основополагающих условий регулирования рентных отношений является разработка экономического механизма изъятия ренты со всех землепользователей и землевладельцев. Рентные отношения между государством и хозяйствующими субъектами могут быть совершенными в том случае, если в рыночном механизме обеспечивается изъятие части ренты, принадлежащей государству.

Действие земельного налога неразрывно связано с выполнением им основных функций налогов: фискальной, распределительной, перераспределительной, регулирующей и стимулирующей.

Фискальная — основная функция в системе налогообложения, с помощью которой образуются государственные денежные фонды и создаются условия для функционирования государства. В настоящее время поступления земельного налога составляют в среднем 2–3 % от доходной части бюджета, что связано с низкими ставками данного налога. Фискальная функция налогов создает объективные предпосылки вмешательства государства в экономику и тем самым предопределяет существование распределительной и перераспределительной функций.

Распределительная функция земельного налога связана с уменьшением социального неравенства на селе и должна способствовать справедливому распределению и перераспределению доходов в рыночной экономике.

Перераспределительная функция земельного налога оказывает влияние на воспроизводство сельского хозяйства, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или уменьшая накопление капитала.

Регулирующая функция проявляется в выравнивании экономических условий хозяйствования отдельных коллективов (хозяйств) и регионов.

Стимулирующая функция должна способствовать заинтересованности собственника земли в ведении рационального землепользования, направленного на повышение культуры земледелия и получения стабильных финансовых результатов хозяйствования.

Земельный налог неразрывно связан по своей природе с земельной рентой. Связь проявляется в том, что земельный налог функционирует как действенный механизм изъятия земельной ренты, а научно обоснованная земельная рента способствует справедливому определению ставок земельного налога, что в современных условиях является весьма значимым.

Введение земельного налога было связано с переходом от монопольной собственности государства на землю к многообразию форм собственности, землевладения и землепользования. С возникновением многоукладной экономики споры о земельной ренте как научной категории утратили чисто теоретическое значение и приобрели большой практический интерес, так как именно рентные отношения определяют функции земельного налога и на их основе, в свою очередь, устанавливаются величины налоговых ставок. Земельный налог — одна (но не единственная) из форм проявления земельной ренты. Последняя присутствует также в цене земли, влияет на другие элементы налогообложения в сельском хозяйстве.

Существующие различия естественного плодородия отдельных участков земли, климата, рельефа и специализация производства влияют на эффективность сельскохозяйственного производства. Это создает неравные стартовые возможности отдельных сельскохозяйственных предприятий для финансирования расширенного воспроизводства. Однако это результат не только объективных различий в природных и стартовых условиях, но и следствие отсутствия рыночного механизма регулирования системы ценообразования и несовершенства системы налогообложения за пользование земельными ресурсами.

Налогоплательщики, применяющие специальный налоговый режим для юридических лиц — производителей сельскохозяйственной продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) и сельских потребительских кооперативов, исчисляют налог с учетом особенности, установленной налоговым законодательством.

При предоставлении государством права собственности, права постоянного или первичного безвозмездного временного землепользования на земельный участок налогоплательщик исчисляет земельный налог начиная с месяца, следующего за месяцем предоставления таких прав на земельный

участок. В случае прекращения права владения или права пользования земельным участком земельный налог исчисляется за фактический период пользования земельным участком.

Уплата земельного налога производится в бюджет по месту нахождения земельного участка. При переводе в течение налогового года населенного пункта из одной категории поселений в другую земельный налог в текущем году взимается с налогоплательщиков по ранее установленным для этих населенных пунктов ставкам, а в следующем году — по ставкам, установленным для новой категории поселений. При упразднении населенного пункта и включении его территории в состав другого на территории упраздненного населенного пункта новая ставка применяется с года, следующего за годом, в котором произошло упразднение. При невозможности определить балл бонитета земельных участков, занимаемых налогоплательщиками, размер земельного налога определяется исходя из балла бонитета смежно расположенных земель. По объектам налогообложения, находящимся в общей долевой собственности, налог исчисляется пропорционально их доле в этом земельном участке.

Земельный участок, являющийся частью объекта кондоминиума, подлежит обложению земельным налогом пропорционально доле каждого собственника помещения (части здания) в общем имуществе, являющемся частью объекта кондоминиума.

В случае передачи в течение налогового периода прав на объекты налогообложения сумма налога исчисляется за фактический период владения земельным участком. Сумма налога, подлежащая уплате за фактический период владения земельным участком лицом, передающим данные права, должна быть внесена в бюджет до или в момент государственной регистрации прав. При этом первоначальным плательщиком исчисляется сумма налога с 1 января текущего года до начала месяца, в котором он передает земельный участок. Последующим плательщиком исчисляется сумма налога за период с начала месяца, в котором у него возникло право на земельный участок.

При государственной регистрации прав на земельный участок годовая сумма налога может быть внесена в бюджет одной из сторон (по согласованию). В последующем суммы налога, уплаченные при государственной регистрации прав на земельный участок, вторично не уплачиваются.

Налогоплательщик производит окончательный расчет и уплачивает земельный налог не позднее десяти календарных дней после наступления срока представления декларации за налоговый период.

За земельные участки, на которых расположены здания, строения и сооружения, находящиеся в пользовании нескольких налогоплательщиков, земельный налог исчисляется отдельно по каждому налогоплательщику, пропорционально площади зданий и строений, находящихся в их раздельном пользовании.

В случае приобретения юридическим лицом недвижимого имущества, находящегося в составе жилищного фонда, земельный налог подлежит исчислению по базовым ставкам налога на земли населенных пунктов, за исключением земель, занятых жилищным фондом, в том числе строениями и сооружениями при нем.

Индивидуальные предприниматели (за исключением индивидуальных предпринимателей, применяющих специальный налоговый режим на основе патента) и юридические лица представляют в налоговые органы по месту нахождения объектов налогообложения декларацию не позднее 31 марта года, следующего за отчетным налоговым периодом, а также расчет текущих платежей в сроки, установленные налоговым законодательством.

Для крестьянских (фермерских) хозяйств с 1996 г. введена форма земельного налогообложения — единый земельный налог, где предусмотрено исчисление налога на основе оценочной стоимости земельного участка. Имея определенные недостатки, этот налог упрощает систему расчета. Здесь нормативы ставок цены земли завышены по сравнению с рыночной ценой. Этому практически способствовало то, что в условиях кризиса агропромышленных комплексов распродажа земли по рыночным ценам означала бы фактически бесплатную её раздачу.

Существующие различия естественного плодородия отдельных участков земли, климата, рельефа и специализация производства влияют на эффективность сельскохозяйственного производства. Это создает неравные стартовые возможности отдельных сельскохозяйственных предприятий для финансирования расширенного воспроизводства. Однако это результат не только объективных различий в природных и стартовых условиях, но и следствие отсутствия рыночного механизма регулирования системы ценообразования и несовершенства системы налогообложения за пользование земельными ресурсами.

В связи с этим необходимо совершенствовать формы и методы регулирования рентного дохода, чтобы они действительно могли стать регуляторами рыночных отношений в сельском хозяйстве. Ре-

шение проблемы регулирования земельной ренты может быть найдено только при условии, если система налогообложения за пользование землей действует в хорошо скоординированной и взаимосвязанной системе рыночных отношений.

Т а б л и ц а 1

Место и роль земельного налога в доходах государственного бюджета Республики Казахстан

| Годы | Всего доходов, тыс.тенге | Сумма земельного налога, тыс.тенге | Удельный вес земельного налога (%) |
|------|--------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 2008 | 2 961 989 143 | 10 780 014 | 0,36 |
| 2009 | 2 400 744 694 | 13 022 133 | 0,54 |
| 2010 | 3 099 132 215 | 13 467 103 | 0,43 |
| 2011 | 4 170 826 001 | 12 977 290 | 0,31 |
| 2012 | 4 433 003 450 | 13 038 561 | 0,29 |

Примечание. Составлена авторами на основе данных www.minfin.kz [5].

Как видим (табл. 1), ежегодно в бюджет страны поступает более 10 млрд тенге земельного налога, удельный вес которого в доходах бюджета составляет около 0,5 %. В соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан земельный налог поступает в местные бюджеты. Такое распределение направлено на поддержание заинтересованности местных органов самоуправления в осуществлении сбора земельного налога.

Анализ поступлений земельного налога в местные бюджеты РК показывает, что его доля здесь еще существеннее. Значительный рост налоговой базы по земельному налогу в последние годы заметно повысил его роль в бюджетной системе регионов (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Структура налоговых поступлений в местные бюджеты РК, %

| Статьи поступлений | Годы | | |
|------------------------------------|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 |
| Налоговые поступления, % всего | 100 | 100 | 100 |
| Индивидуальный подоходный налог, % | 36,7 | 38,3 | 39,2 |
| Социальный налог, % | 29,8 | 30,3 | 30,5 |
| Налог на имущество, % | 12,4 | 11,9 | 11,4 |
| Налог на транспортные средства, % | 2,4 | 2,5 | 2,8 |
| Земельный налог, % | 0,9 | 1,1 | 1,2 |

Примечание. Составлена авторами на основе данных официального сайта Министерства финансов РК.

За период с 2002 по 2012 гг. наблюдается стабильный рост поступлений земельного налога в бюджет республики, несмотря на общий спад производства в экономике в 2008 г. (рис.).

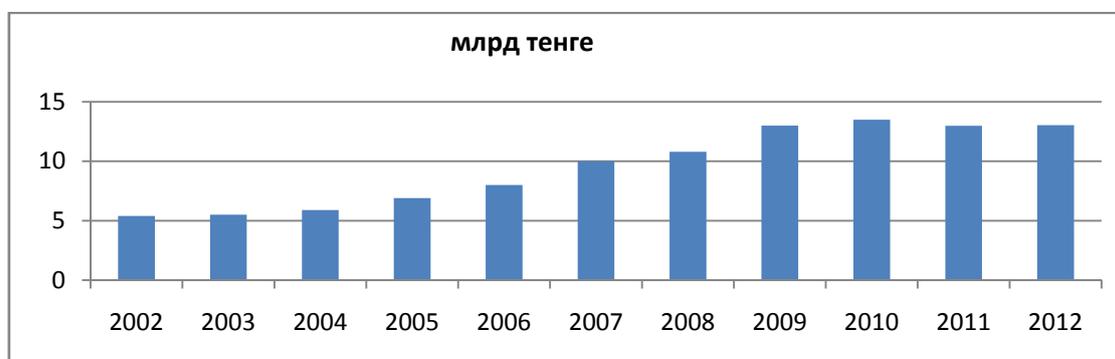


Рисунок. Поступления от земельного налога в государственный бюджет в 2002–2012 гг., млрд тенге*

* Составлен авторами на основе данных официального сайта Министерства финансов РК.

В июне 2012 г. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил о необходимости пересмотреть ставки земельного налога в сторону увеличения. Причина такого решения — повышение эффективности и рациональности использования земель сельскохозяйственного назначения.

В связи с этим дифференцированные нормативы налога, действующие в настоящее время, не способствуют созданию необходимых, относительно одинаковых финансовых возможностей для производства всех сельскохозяйственных продуктов, в зависимости от объективных природно-экономических различий в условиях производства.

В условиях рыночной экономики, как правило, дифференцированные нормативы налога, разработанные на основе бонитировки почвы, должны способствовать созданию необходимых, относительно одинаковых финансовых возможностей для производства всех сельскохозяйственных продуктов. Даже худшие земли, оказывающиеся подходящими для специфических требований с благоприятной конъюнктурой рынка, приводят к высоким ставкам земельного налога, хотя их бонитетный балл один из самых низких.

В основу земельного налога должны быть положены нормативная цена земли и земельная рента, а не агропроизводственная группа, чем является бонитет почвы. С изменением социально-экономических условий, формированием и развитием рынка земли возникает необходимость исчисления земельного налога в процентах от нормативной стоимости или от рыночной стоимости земли, как принято в большинстве стран мира.

Развитие рыночного механизма, предпринимательской деятельности диктует необходимость коренного изменения отношения к земельным ресурсам. Посредством налогового регулирования необходимо создать условия, при которых будет невозможно иметь неиспользуемые земли или невыгодно их использовать, одновременно появятся надежные финансовые источники для проведения мероприятий по улучшению землепользования.

В этой связи необходимо добиться экономической эффективности и социальной справедливости с помощью правильного и качественного перераспределения денежных средств руками государства. Это касается также и регионального уровня, поскольку региональное перераспределение является одним из основных проблем общества. Добиться экономической эффективности возможно систематичным и комплексным подходом к перераспределению. Другими словами, необходим такой механизм налога, который обеспечивал бы максимально справедливое перераспределение доходов при минимальном ущербе интересам налогоплательщиков от налогообложения.

В то же время налоговая система сельского хозяйства имеет гибкие льготы. В основном система льгот вытекает из стремления облегчить ведение учета и снизить налоговое бремя для мелких сельскохозяйственных производителей. Крупные производители, и особенно корпоративные предприятия в сельском хозяйстве, подлежат, как правило, нормальному порядку налогообложения. Учитывая, что налоговое бремя в сельском хозяйстве относительно невысоко, налоговые льготы в среднем не могут дать заметного эффекта увеличения доходности сектора.

На наш взгляд, опыт Республики Казахстан в области земельного налогообложения, имеющий значение для Кыргызской Республики на современном этапе, состоит в следующем:

- использование налоговой политики для стимулирования или подавления определенных видов деятельности (что исключено при едином налоге) или всего аграрного производства в отдельных регионах;
- изъятие фактически полученной ренты со всех землепользователей;
- реализация принципа его обязательной платности по отношению ко всем землепользователям;
- отнесение имущественных и земельных налогов к местным уровням налогообложения;
- кадастровый подход к расчету земельного налога;
- налоговые стимулы для инвестиций в сельское хозяйство.

References

- 1 Караматов О.О. Функционирование и регулирование рынка земли в Кыргызстане. — Бишкек: Илим, 2008. — 195 с.
- 2 Налоговый кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10 декабря 2008 года № 99-IV // <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx>
- 3 Дюсенбеков З. Проблемы земельных отношений и механизмы перехода к платному землепользованию // Международный сельскохозяйственный журнал. — 1997. — № 6. — С. 11–14.
- 4 Земельный кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 г. — Алматы: Юрист, 2007. — 164 с.
- 5 Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан // www.minfin.kz

А.А.Кочербаева, И.В.Ярдыкова, А.С.Есенгелдина

Қазіргі жағдайдағы жерге салық салудың даму бағыттары

Мақалада Қырғыз Республикасындағы жерге салық салудың нақты мәселелері қарастырылған. Жер салығының экономикалық категория ретіндегі теориялық негізі және жер рентасын алу механизмі зерделенген. Экономиканың аграрлық секторындағы жер рентасының теориялық және әдістемелік негізі анықталған. Қазақстан Республикасы бюджетінің табыс бөлігіндегі жер салығының орны мен рөлі талданған. Жер салығын есептеуді жетілдіру бойынша ұсыныстар нақтыланған.

A.A.Kocherbayeva, I.V.Yardyakova, A.S.Esengeldina

The development prospects of the land taxation in current conditions

The article considers the problem aspects of land taxation in the Kyrgyz Republic. The theoretical basis of the land tax as an economic category and mechanism of removal of rent is studied. Theoretical and methodological foundations of rent in the agricultural sector are defined. The role and place of the land tax in the income budget of the Republic of Kazakhstan are analyzed. Recommendations for improvement of land tax calculation is given.

References

- 1 Karamatov O.O. *Function and regulation of the land market in Kyrgyzstan*, Bishkek: Ilim, 2008, 195 p.
- 2 Code of the Republic of Kazakhstan «On taxes and other obligatory payments to the budget» (Tax Code) since 10.12.2008 y. № 99-IV // <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx>
- 3 Dyusenbekov Z. *International Agricultural Journal*, 1997, 6, p. 11–14.
- 4 Land Code of the Republic of Kazakhstan dated 20 June, 2003, 442, Almaty: Jurist, 2007, 164 p.
- 5 The official website of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan // www.minfin.kz

И.В.Порядина¹, Г.Б.Алина²

Проблемы внедрения пластиковых карт коммерческими банками и возможные пути их решения

¹Евразийский гуманитарный институт, Астана (E-mail: poryadina0806@mail.ru);

²Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, Астана

В статье рассматриваются основные проблемы внедрения новых банковских пластиковых карт коммерческими банками, действующими на территории Республики Казахстан. Авторы раскрывают направления по эффективному использованию банковских пластиковых карт в настоящее время; выделяют и описывают преимущества использования банковских карт в современном мире. В статье дана обобщенная характеристика рынка кредитных карт. Авторы приводят сравнительную оценку недостатков и преимуществ использования пластиковых карт клиентами банков, а также предлагают мероприятия по созданию новых карт на примере ДБ АО «Сбербанк».

Ключевые слова: пластиковые карты, новые банковские продукты, безопасность, бонусы карт, кредитные карты, тарифы карт, бонусная карта, депозитная карта, технологии, затраты.

Развитие казахстанского рынка платежных карт является одним из важнейших факторов при решении задач по сокращению расчетов наличными деньгами и развитию безналичных расчетов в области розничных платежей.

Развитие карточной индустрии обеспечивает повышение прозрачности финансовых операций, прирост налоговых поступлений, существенно снижает издержки, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота, ведет к увеличению объема привлеченных денежных средств в банковскую сферу и, соответственно, кредитных возможностей банков, а также во многом способствует активному развитию смежных сфер деятельности, таких как производственная, социальная и сфера занятости.

Казахстанский рынок банковских карт, несмотря на кризисные явления в мировой экономике, продолжает демонстрировать рост по сравнению с предыдущими годами и является одним из наиболее динамично развивающихся и перспективных сегментов финансового рынка в Казахстане. На рынке представлены большой ассортимент услуг и значительное количество разнообразных карточных программ. По данным Национального банка, в настоящее время в Казахстане в среднем на двух человек приходится одна платежная карточка [1].

В развитии рынка банковских пластиковых карт в Казахстане на сегодняшний день наблюдаются существенные диспропорции. Во-первых, банковские пластиковые карты в основном используются держателями не как полноценный платежный инструмент, а как электронная сберкнижка для снятия наличных. Во-вторых, неравномерность уровней социально-экономического развития различных регионов Республики Казахстан влияет на состояние рынка платежных карт. Основной объем их эмиссии и эквайринга приходится на Астану, Алматы и еще несколько крупных городов с развитой инфраструктурой. Вдали от региональных центров и в слаборазвитых регионах пластиковые карты практически не используются, что, естественно, затрудняет институционализацию электронных денег как формы стоимости, которая, по определению, должна быть всеобщей. В-третьих, казахстанские платежные системы пока не выдерживают конкуренции со стороны западных банков, что отрицательно сказывается на их доходности [2].

Основным видом карточек, имеющих наибольшее распространение, являются расчетно-дебетовые карты, эмитируемые в рамках зарплатных проектов, которые не в состоянии приносить банкам и клиентам крупные доходы. В условиях конкуренции это малая доля розничного банковского бизнеса. Рынок банковских услуг для корпоративных клиентов сформировался достаточно давно, и привлечение на обслуживание корпоративной клиентуры является достаточно успешным.

Если рассматривать причину низкого использования пластиковых карт в контексте ориентированности на наличность и отсутствие стимулов, то, на наш взгляд, решением данной проблемы будет расширение сети приема карт торговыми точками и предприятиями, реализующими товары и услуги массового спроса. Кроме того, следует создать финансовые стимулы для использования карт. В качестве примера можно выделить Колумбию, где правительство на 2 % снизило НДС для товаров, поку-

паемых с помощью карты. Хорошим способом привлечь клиентов становятся совместные программы банков с торговыми сетями или же коммерческими сервисными компаниями, получившие название «кобрендинговые». Выгоду от подобных программ получают все: покупателям предоставляется скидка и возможность участвовать в бонусных программах, а у магазинов увеличивается оборот; у банка есть доступ к клиентской базе. Однако ощутимую выгоду приносят не все из них, поскольку скидки и бонусы держателям карт в рамках кобрендинговых проектов предоставляются в основном на те товары и услуги, которые пользуются спросом у ограниченного круга потребителей, с высоким уровнем достатка. Поэтому в целях популяризации платежных карт и роста оборота по ним банкам следует стремиться к внедрению кобрендинговых проектов с предприятиями, реализующими товары и услуги массового спроса.

Банки конкурируют на рынке не за счет снижения ставок, а за счет введения дополнительных услуг для держателей карт, в том числе льготного периода кредитования — «grace period», который позволяет в течение установленного срока (как правило, не более 60 дней) бесплатно пользоваться кредитом по карте. Особенно удобна такая карта для людей, имеющих депозиты в банке.

Среди других проблем, препятствующих дальнейшему успешному развитию карточного бизнеса, можно назвать: недостаточное развитие платежной инфраструктуры и ее неравномерное региональное распределение; несовершенство законодательной базы; стремительное развитие карточного мошенничества; быстрое распространение небанковских сетей самообслуживания; существующая тарифная политика платежных систем (платежи за инкассацию наличных денег ниже, чем комиссии, установленные платежными системами за безналичные расчеты); низкий уровень качества обслуживания держателей карт, в том числе реализованных в рамках зарплатных проектов; недостаточность сведений о месторасположении устройств по приему платежных сервисов и недостаточная информированность населения о преимуществах их использования при безналичных расчетах; отсутствие единой концепции развития платежного рынка.

Поэтому, с учетом отмеченных выше проблем рынка платежных карт, задачи банков в области розничного карточного бизнеса сводятся к следующему:

- поддерживать высокие темпы распространения банковских платежных карт среди экономических субъектов;
- содействовать широкому использованию пластиковых карт для осуществления расчетов, а не только для снятия наличных;
- способствовать внедрению кредитных продуктов на основе пластиковых карт.

Важным направлением расширения платежного оборота по пластиковым картам является предоставление возможности держателям карт легко и быстро оплачивать услуги, не требующие предварительного ознакомления. Это оплата коммунальных платежей, услуг телефонной связи, кабельного телевидения, авиа- и железнодорожных билетов, подписки на периодику, погашение кредитов и другие.

Многие карточные продукты, эмитируемые даже в рамках зарплатных проектов, предусматривают услуги подобного рода. Однако не все клиенты осведомлены о такой возможности, не говоря о размерах комиссии, которая для малообеспеченных слоев населения может представляться слишком высокой платой. Поэтому банки должны стремиться к информированию своих клиентов о дополнительных возможностях своих карт, стремясь минимизировать стоимость услуг. Именно удобство, легкость и дешевизна подобных услуг сможет стать мощным фактором популяризации платежных карт у населения и увеличения платежного оборота по ним. Также для расширения клиентской базы банкам следует выпускать пластиковые карты уникальных дизайнов для тех потребителей, которые имеют несколько карточек сразу, и пластиковые карты для них из сугубо платежного инструмента переходят в категорию Life Style. Такие клиенты часто отдают предпочтение тем картам, над которыми работали дизайнеры, и, как правило, совершают по картам транзакции крупного номинала, что дает возможность банкам реально увеличить свои доходы.

Одним из наиболее популярных способов привлечения клиентов является предложение кредитных карт, которые появились в результате бума потребительского кредитования. Чтобы сделать кредитование по картам привлекательным для основной массы заемщиков, нужно понизить стоимость пользования кредитом за счет предоставления экономически обоснованного беспроцентного периода погашения задолженности. Минимизировать кредитный риск можно, расширяя круг заемщиков за счет владельцев «зарплатных» карт, что согласно имеющейся статистике позволяет практически свести к нулю невозвратность выданных кредитов. Еще одной возможностью способствовать развитию карточного рынка пластиковых карт, кроме продвижения существующих карточных продуктов,

является внедрение технологически новых карточных продуктов, таких как бесконтактные чиповые карты, коммерческий выпуск которых начался в марте 2005 г. в Малайзии [3].

Таким образом, именно на рынке розничных продуктов сегодня имеются огромные перспективы расширения платежного оборота по пластиковым картам, что будет способствовать дальнейшему развитию электронной формы стоимости.

Одной из важнейших причин, сдерживающих качественный рост рынка банковских карт в Казахстане, является нескоординированная политика банков-эмитентов пластиковых карт и платежных систем. Современный рынок банковских карт в Казахстане характеризуется множеством закрытых, локальных платежных систем, действующих независимо друг от друга. Каждая из них имеет свой собственный процессинговый центр; сеть коммуникаций, связывающую его с пунктами обслуживания пластиковых карт; руководствуется выработанными нормами и правилами обработки операций по банковским картам. В результате коммерческие банки несут огромные расходы по поддержанию и содержанию платежных систем, которые возлагаются, в конечном итоге, на клиентов. Сложность, а в некоторых случаях невозможность, обслуживания банковских карт одной платежной системы в инфраструктуре другой, в силу использования ими несовместимых технологий, является большим препятствием на пути развития системы услуг с использованием банковских карт.

Безопасность банковских карт — важный аспект в карточном бизнесе. Чем совершеннее технологии карт, тем более изощренны мошеннические организации. Решить проблемы безопасности использования пластиковых карт помогут следующие меры, которые относятся как к банкам, так и к владельцам карт, а именно: выпуск и использование только чиповых карт (smart card); применение антискимминговых модулей; использование видеонаблюдения банкоматов; применение антивирусных программ при использовании интернет-банкинга или оплате при помощи карт в мировой сети.

Каждый владелец банковской карты должен соблюдать элементарные правила пользования, а именно: обязательное подключение услуги «мобильный банк», которая сообщает владельцу о любых транзакциях, совершаемых по его карте, регулярная проверка выписок по счёту, а также самостоятельный ввод PIN-кода [4].

Учитывая преимущества использования банковских пластиковых карт для клиентов, банков, сферы торговли и обслуживания и государства, решать данные проблемы следует совместными усилиями Нацбанка, Правительства, банков и платежных систем. Поэтому задачей Республики Казахстан является формирование Национальной платежной системы (НПС), способствующей интеграции карточного рынка и обладающей потенциалом развития в будущем. Целесообразным является создание НПС в виде ассоциации — некоммерческой организации. Ее членами могут выступать Национальный банк, казахстанские платежные системы и другие заинтересованные стороны, в том числе кредитные организации, удовлетворяющие выработанным НПС критериям и согласные выполнять определенные условия при вступлении в НПС. С целью минимизации рисков участников нужно возложить на Нацбанк функцию мониторинга финансового состояния кредитных организаций — претендентов на членство в НПС и ее действительных членов, а также наделить его статусом расчетного центра. По оценкам экспертов, создание общеказахстанской национальной платежной системы с использованием банковских пластиковых карт, единая технологическая политика позволят кредитным организациям экономить до 75 % затрат на организацию и внедрение новых банковских продуктов и услуг. Пользователи данной платежной системы будут иметь возможность получения большего пакета услуг, что позволит повысить функциональность банковских карт.

Положительным моментом в создании Национальной платежной системы для торговых и сервисных предприятий является унификация терминального оборудования, способствующего снижению затрат на обучение персонала и увеличению числа клиентов, а следовательно, и росту объема продаж.

В банковском деле последние два десятка лет происходят интенсивные изменения, которые связаны с бумом IT-технологий. В результате меняется банковское производство, а именно дешевеет оборудование, наращивается производительность, увеличивается пропускная способность коммуникационных каналов. Таким образом, снижаются экономический порог вхождения в бизнес и время, необходимое для его организации; бизнес-среда становится более конкурентной; развиваются специализация и аутсорсинг; осуществляются интеграция и поиск дополнительных рынков сбыта среди клиентов небанковских и нефинансовых структур (совместные программы со страховыми компаниями, совместный маркетинг, различные дисконтные программы); появляются новые каналы связи

с клиентом: банкомат, интернет-банкинг, мобильный банк; стремление максимально удовлетворить потребности клиента.

Рынок кредитных карт будет расти за счет следующих ресурсов: активное развитие кобрендинговых проектов с торговыми сетями, выходящими в крупные города; расширение целевой аудитории за счет привлечения средних по уровню дохода слоев населения и потенциальных банковских клиентов; формирование новых банковских продуктов-карт, совмещающих свойства дебетовых и кредитных и другие.

Наряду с позитивными оценками и радужными прогнозами существует и противоположное понимание ситуации. Если критерием оценки рынка взять не темпы роста объемов выпуска карт и не объемы оборота по сравнению с европейскими странами, картина выглядит менее оптимистично. В Казахстане сложились далеко не все условия для стремительного развития рынка кредитных карт. Среди основных проблем специалисты выделяют: экономическую невыгодность беспроцентного кредитования, обусловленную спецификой рынка; слабое развитие банковской инфраструктуры; отсутствие одного из центральных и очень важных звеньев западного кредитного рынка — кредитных бюро; юридические проблемы взаимодействия с должниками и другие.

По мнению банковских специалистов, пользование банковскими услугами в нашей стране ограничивает ряд факторов, а именно: недоверие к банкам (до 35 % представителей среднего класса сомневаются в их надежности); незнание банковских продуктов (до 20 % представителей среднего класса плохо осведомлены о них); низкое качество обслуживания (около 15 % представителей среднего класса не удовлетворены набором и качеством услуг, временем и технологиями обслуживания).

Дальнейшие возможности развития рынка платежных карт в Казахстане связаны со следующими факторами: массовое распространение смарт-карт, позволяющих комбинировать различные продукты, в том числе небанковские; возможность бесконтактной оплаты товаров и услуг. В будущем платежные карты должны полностью вытеснить наличные средства, в связи с чем бесконтактные технологии и смарт-карты должны получить новое развитие совместно с модернизацией дистанционных сервисов управления счетом. Использование новых технологий поставит вопрос об их применимости в рамках существующей инфраструктуры по приему карт, что приведет к модернизации оборудования либо его замене.

Исследования, проведенные на базе ДБ АО «Сбербанк» г. Астаны, показали, что проблем по внедрению пластиковых карт довольно много, начиная с организационных и заканчивая техническими, а именно:

- отсутствие электронной очереди (клиенты приходят в кабинет и ждут обслуживания в порядке «живой» очереди, что бывает очень неудобно — образуются очереди);
- отсутствие отработанной системы сбора и хранения досье клиентов — много бумажной работы;
- недоработанность системы, так как банк недавно перешел на собственный процессинговый центр (до августа 2012 г. он работал с системой Homebank.kz от АО «Казкоммерцбанк»). Отсутствуют электронно-цифровая подпись, возможность переводить деньги с карты на карту через Веб-банкинг и др.;
- несовершенство программного обеспечения. Банк работает с программой Pragma, в которой также имеется ряд проблем. Периодические «зависания» программы удлиняют время обслуживания клиентов;
- изготовление карт и пин-конвертов осуществляется в Алматы, из-за чего даты прихода их в Астану разнятся — может прийти карточка, но не прийти пин-конверт;
- узкий ассортимент предлагаемых карт клиенту.

Для решения указанных выше проблем банку необходимо перейти на упрощенные методы ведения досье клиентов; свести заполнение различных бумажек к минимуму. Это упростит работу банка и сократит время пребывания клиента в банке. Также необходимо осваивать новые технологии, которые позволят банку выйти на новый уровень развития. Нужно разработать удобную и функциональную программу, которая могла бы работать без погрешностей, расширять продуктовую линейку карт.

В условиях современной конкурентной борьбы на рынке розничных финансовых услуг огромное значение приобретает широкая продуктовая линейка, предлагаемая банками населению. При этом важным фактором конкурентоспособности продуктов и услуг, предоставляемых тем или иным кредитным институтом, является их гибкость, способность удовлетворять различные потребности клиентов в зависимости от изменения конъюнктуры и поведенческих настроений клиентов.

Разработка и запуск новых банковских продуктов должны предусматривать возможность оперативного вмешательства с целью оценки процессов, на основании полученных результатов вносить изменения как в сами продукты, так и в операционные процессы, сопровождающие их. Оценка предполагает анализ информации, дающий возможность оценить практические результаты нововведений и принять необходимые меры, как минимум, по сохранению деятельности на требуемом уровне.

Процесс оценки отнимает большую часть времени и энергии инициаторов изменений (новаций). По мере разработки новых банковских продуктов возникает необходимость установления критериев оценки эффективности фактических показателей деятельности банка. Выбор таких критериев должен производиться как для банка в целом, так и для каждого банковского продукта отдельно.

Предоставление новых банковских услуг является одним из наиболее рискованных мероприятий, на которые может решиться банк. Особенно высок риск в индустрии, ориентированной на обслуживание, так как конкурентам в этой сфере легче воспроизвести те же самые услуги, чем в большинстве производственных отраслей промышленности, где новые продукты защищены патентами. Более того, успех или неудача новых услуг в банковском деле часто определяются общими факторами, находящимися вне контроля отдельной банковской фирмы, особенно регулированием банковской деятельности, которое может возвести вокруг новых услуг жесткие барьеры, а также экономическими условиями, в частности, колебаниями процентных ставок, которые могут резко и радикально изменять возможное соотношение ставок между расходами и доходами от новых услуг.

На рынке появились новые депозитные продукты, которые, помимо основного назначения, — накопления и сбережения денежных средств, позволяли, например, застраховать жизнь вкладчика (совместные программы со страховыми компаниями, в рамках которых при оформлении вклада клиент бесплатно страховал свою жизнь на сумму вклада, на срок вклада), либо так называемые «мультивалютные» вклады, позволяющие в рамках одного договора открыть несколько счетов в разных валютах и конвертировать средства на счетах из одной валюты в другую неограниченное число раз в любое удобное для клиента время, в том числе дистанционно — с помощью интернета или мобильного банкинга.

Для разработки новых банковских продуктов или услуг нужны определённые ресурсы, технологии и специалисты, готовые решать новые многоступенчатые задачи в максимально сжатые сроки. Наличие технологий в коммерческом банке в виде реально функционирующей системы значительно увеличивает стабильность работы банка, а также его способность оперативно реагировать практически на любые изменения внешней среды. Перечислим преимущества, которые даёт наличие данной технологии:

- 1) создание унифицированной базы функционально-технологической документации по разработке и внедрению новых продуктов/услуг;
- 2) снижение времени и издержек, затрачиваемых на разработку и запуск новых продуктов/услуг;
- 3) повышение качества управления продуктовым рядом и его характеристиками;
- 4) внедрение инновационных идей в продукты/услуги;
- 5) повышение удовлетворенности клиентов, репутации банка и, как следствие, его прибыльности.

Следует отметить, что предлагаемая технология применима как к разработке новых, так и к модификации существующих продуктов/услуг банка [5]. Разработка новых банковских продуктов/услуг представляет собой процесс, в котором задействована вся корпоративная структура банка сверху вниз и который вовлекает в себя огромное количество подразделений (дирекций, департаментов, управлений и отделов) и, соответственно, большое количество сотрудников. Помимо этого, может возникнуть ситуация, при которой в процесс разработки нового продукта/услуги будут вовлечены сторонние организации, которые, в свою очередь, привнесут в проект свою корпоративную структуру, например при запуске кобрендовых кредитных карт, создании/обновлении внешнего сайта банка или услуг дистанционного доступа (интернет-банк, мобильный банк). Компилируя полученные данные и анализируя продукты конкурентов, можно спрогнозировать возможные траектории развития как каждого отдельного продукта, так и их сочетания. Бывает, что именно микс из нескольких широко известных продуктов, которые обычно продаются по отдельности, позволяет банку предложить тот «правильный» продукт, который принесет прибыль.

На основе изложенного выше ДБ АО «Сбербанк» целесообразно расширить продуктовую линейку, внедрив такие продукты, как депозитная карта Сбербанка и бонусная карта Bonus+.

Традиционно депозитная карта — это платежный инструмент, на который выплачиваются проценты по срочным вкладам, открытым в банке. Удобна она тем, что у клиента нет необходимости по-

сещать банк в дни выплаты процентов, в то же время он имеет доступ к полученным от банка деньгам круглосуточно.

Депозитная карта Сбербанка — это карта к депозиту с правом пополнения и частичного снятия. С такой депозитной картой держатель банка может тратить свои средства фактически без ограничений (кроме неснижаемого остатка).

Клиентам, которые используют депозитную карту Сбербанка, целесообразно установить овердрафты под залог депозитного вклада, на которые можно установить тариф до 70 %, с лимитом овердрафта от суммы депозитного вклада под 3 % в месяц (от размера фактически использованного лимита овердрафта и только на фактическое количество дней использования).

Предусмотрено, что источником погашения задолженности по лимиту овердрафта могут быть ежемесячные перечисления процентов по депозитному вкладу. За выпуск карты банк может назначить тариф в 300 тенге и установить комиссию на пополнение счета 1–2 %. Данная карта — достаточно новый продукт на рынке карточных продуктов в Казахстане. Эта карточка выгодна тем, что клиенту не нужно будет стоять в очереди в кассу и к сотрудникам операционного отдела, для того чтобы положить деньги на счет или снять со счета накопленные проценты. Также по данной карте можно предложить акцию. Например, при открытии депозитного счета клиент получает карту в подарок.

В банке нужно создать отдел «Депозитных карт» и обновить программное обеспечение банкоматов банка, чтобы клиенты могли без проблем снимать и докладывать деньги. В таблице 1 показаны затраты, связанные с внедрением нового продукта.

Т а б л и ц а 1

Основные затраты для внедрения депозитной карты Сбербанка

| № | Виды расхода | Расходы на единицу, тг. |
|-------|--|-------------------------|
| 1 | Изготовление пластиковых карт | 300 |
| 2 | Обновление по банкомату | 70000 |
| 3 | Затраты на маркетинг/рекламу | 880000 |
| 4 | Заработная плата менеджера по работе с депозитными картами | 85000 |
| Итого | Первоначальные расходы | 1035300 |

Примечание. Составлена авторами.

При оптимальной работе отдела маркетинга банка данный продукт будет иметь успех среди вкладчиков, а также увеличится прибыль от комиссионных операций. Для внедрения депозитной карты Сбербанку нужно создать рабочие места для двух менеджеров, которые бы занимались обслуживанием клиентов, особое внимание уделить продвижению проекта — активная реклама через интернет, СМИ, создание промоакций, активное информирование клиентов в филиалах и структурных подразделениях банка, создание ознакомительных буклетов, листовок и т.д.

Второй продукт, который можно предложить для ДБ АО «Сбербанк», называется бонусная карта Bonus +. Бонусная карточка Bonus + является новым платежным инструментом Сбербанка, позволяющим не только тратить средства, которые дает банк, но еще и зарабатывать на этом. Это кредитная карта с возможностью получения призовых очков-бонусов, которые можно потратить снова. Для данной карты характерно следующее:

1) возобновляемый кредит — нет необходимости постоянно обращаться в банк для оформления кредита. Все необходимое оформление клиент проходит только один раз — при получении карты. На карту устанавливается автоматически возобновляемый кредит. При погашении долга вся сумма кредита снова доступна;

2) использование кредита тогда, когда нужно — клиент тратит в кредит только ту сумму, которая ему нужна, вся остальная часть находится на карточке, и процент начисляется только на потраченную сумму. Тем самым клиент может легко контролировать свои расходы и задолженность;

3) удобная схема погашения — клиент может гасить кредит частями, а не целиком каждый раз в конце месяца, т.е. гасить так, как удобно и выгодно. При этом можно выбрать способ, как гасить кредит — через банкомат, через кассу или через интернет-портал. Можно также попросить банк, и он

сам будет перечислять с указанного вами счета в нужное время необходимую сумму. Минимальная сумма платежа — 10 % от суммы использованного кредита, но не менее 30 долларов США;

4) простота и широта использования — карточки принимаются к оплате в любом магазине обширной торговой сети по всему миру, в любой торговой точке, где есть логотип VISA. Карту очень удобно брать с собой в поездки за границу, не боясь за сохранность средств. А покупая и оплачивая услуги в тех точках, где есть логотип Bonus +, клиент будет еще и зарабатывать на своих покупках. Денежные средства автоматически конвертируются при использовании карточки в другой стране;

5) получение бонусов — теперь можно не только тратить средства банка, но еще и зарабатывать на этом. При совершении каждой покупки в сети партнеров бонусной программы посредством бонусной карточки на счет начисляются специальные премиальные бонусы, на которые опять можно покупать товар и оплачивать услуги. Получение бонусов на счет происходит мгновенно, в режиме реального времени. Получить бонусы и призы возможно не только в месте совершения покупки, но и у другого продавца — партнера бонусной программы;

6) возможность за минимальный срок накопить максимальное количество бонусов, так как 1 бонус = 1 тенге, и они начисляются каждый раз, когда клиент платит карточкой;

7) престижность — бонусная карточка Bonus + является престижной, удобной и надежной. Получив карточку, клиент тем самым автоматически подтверждает свою кредитоспособность и надежность;

8) безопасность — не надо больше снимать выданный кредит с лицевого или карт-счета целиком и нести необходимую сумму наличностью, опасаясь потерять ее. Кредит устанавливается на бонусную карточку, которой не сможет воспользоваться никто, кроме клиента. Карта имеет не только магнитную полосу, но и чип, который более устойчив к воздействию внешних условий;

9) свобода передвижения — нет необходимости декларировать денежные средства при выезде за границу;

10) выбор валюты кредита — доллары США, евро, тенге. Денежные средства автоматически конвертируются при использовании карточки в другой стране.

Для того чтобы клиент мог беспрепятственно пользоваться бонусами, Сбербанк должен заключить соглашения с предприятиями, где будет действовать данная карта и опубликовать список предприятий на сайте.

Bonus + принимается к оплате во всех предприятиях торговли и сервиса, где есть договор со Сбербанком, и именно в этих предприятиях клиент зарабатывает и тратит бонусы. Клиент также может расплачиваться данной карточкой в других торговых точках, принимающих к оплате платежные карточки международной платежной системы Visa. Схема использования Bonus + очень проста. Клиент становится держателем Bonus + и делает покупки у коммерсантов, входящих в партнерскую сеть банка. Покупки совершаются по специальной бонусной программе, в пределах предоставленного кредита. Коммерсанты принимают к оплате Bonus + и начисляют на счет бонусы — определенные проценты от суммы покупки в автоматическом режиме. Зачисленные бонусы отражаются на бонусном счете (карт-счете), который можно проверять в web-банкинге.

Далее можно приобретать товары или услуги у коммерсантов, используя по выбору:

- 1) накопленные бонусы.
- 2) кредитные средства, продолжая накапливать бонусы.

Если клиент решил совершить покупку за счет доступных бонусов, но их не хватает для оплаты всей суммы покупки, недостающая часть денег будет автоматически списана с карт-счета, где находятся кредитные средства.

Схема начисления бонусов:

- клиент совершает покупку или оплачивает услугу в торговой точке;
- POS-терминал опрашивает приложение на карточке и авторизует транзакцию;
- авторизационный сервер разрешает проведение транзакции и сообщает приложению в POS-терминале о количестве полученных бонусов;
- POS-терминал выводит чек для держателя карты и информацию о заработанных бонусах, а также производит запись на микрочип бонусной карточки, обновляя тем самым приложение на чипе.

В случае, если бонусы не были потрачены при транзакции, они накапливаются на сервере и при первом обращении в POS-терминал информация об этом записывается на карточку.

Условия предоставления кредита по Bonus +:

- а) валюта: тенге, доллары США, евро;
- б) максимальный размер кредита зависит от платежеспособности;
- в) обеспечения кредита не требуется;
- г) комиссия при оплате за товары/услуги в предприятиях бонусной программы не взимается.

Особое условие: можно снять с Bonus + наличными деньгами до 40 % от суммы кредита ежемесячно. Данная карта имеет значительные преимущества перед скидочными картами. Клиенту будет интересен игровой момент накопления баллов и получения подарков. Также клиентом лучше воспринимается ценность товара или услуги: помимо самого товара, покупатель получает еще и бонусы. Далее плюсом является инвестирование в будущую покупку, поддерживается прямая связь с участниками программы, расходы идут только на заинтересованных лиц.

Также сами предприятия могут использовать бонусную программу банка, так как можно получить ряд преимуществ:

- отсутствие расходов предприятия на организацию дисконтных программ: дизайн, изготовление и эмбоссирование пластика, PR и рекламу (расходы ложатся на банк);
- возможность размещения индивидуальных программ (приложений) предприятия на карте и изменения параметров приложения (гибкость проводимых программ);
- автоматизированный учёт предоставленных бонусов.

Бонусная карточка Bonus+ является многофункциональным инструментом, отвечающим всем интересам и требованиям клиента — будь то оплата коммунальных услуг или приобретение в кредит бытовой или компьютерной техники, кредит на обучение или покупка подарка к любому празднику — все это клиент может оплатить, используя бонусную карточку.

Данная карта является бонусной и кредитной одновременно, поэтому для нее установлены годовые ставки вознаграждения по кредиту (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Годовые ставки вознаграждения по бонусной кредитной карте Bonus+

| № | Валюта | Ставки вознаграждения | |
|---|-------------|-----------------------|---------------|
| | | Существующие клиенты | Новые клиенты |
| 1 | Тенге | 32,3 | 47,9 |
| 2 | Доллары США | 32,4 | 48,1 |
| 3 | Евро | 31,6 | 46 |

Примечание. Составлена авторами.

При внедрении продукта немаловажное значение уделяется внешнему виду. Нужно создать карту с уникальным дизайном, чтобы она могла привлечь внимание любого клиента. Также дизайн карты должен показывать, что это именно бонусная карта, выделяющаяся из всей линейки карт банка.

В таблице 3 показаны тарифы на годовое обслуживание карточки, перевыпуск, выдачу наличных, получение выписки и др. для карты Bonus +.

Т а б л и ц а 3

Тарифы для карты Bonus +

| № | Тарифы | Стоимость, тг. |
|---|---|----------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Годовое обслуживание основной карточки в первый год | 1500 тенге |
| 2 | Годовое обслуживание основной карточки во 2-й и последующие годы | 1000 тенге |
| 3 | Годовое обслуживание дополнительной карточки в 1-й и последующие годы | 1200 тенге |

| 1 | 2 | 3 |
|----|---|---|
| 4 | Перевыпуск карточки при утере или повреждении | 900 тенге |
| 5 | Выдача наличных денег посредством банкомата в сети: - «Сбербанк» - иных банков на территории РК - банков за пределами РК | 1,5 % 2 % мин. 550 тг. 2 % мин. 550 тг. |
| 6 | Выдача наличных денег посредством ПОС-терминала или импринтера: - в отделениях «Сбербанка» - в иных банках на территории РК - в банках за пределами РК | 2 % 2 % мин. 1100 тг. 2 % мин. 1100 тг. |
| 7 | Оплата товаров и услуг в торговых и сервисных точках в сети: - на территории Республики Казахстан - за пределами Республики Казахстан | Бесплатно 0,5 % |
| 8 | Предоставление выписки об остатке денег по карт-счету через банкоматы: - «Сбербанка» - других банков на территории РК и за рубежом | 15 тенге 55 тенге |
| 9 | Получение мини-выписки | 30 тенге |
| 10 | Штраф за просрочку погашения задолженности (взимается 1 числа месяца, следующего за первым месяцем периода погашения) | 650 тенге/ 5 долл. или евро |

Примечание. Составлена авторами.

Таким образом, платежный рынок Казахстана характеризуется высокими темпами роста количества платежных карт в обращении и сумм проводимых операций. Платежные карты занимают лидирующее место среди используемых платежных инструментов после переводов в коммерческих банках. Несмотря на существующие проблемы и недостатки карточной индустрии, банки Казахстана продолжают успешно создавать и внедрять на рынок новые банковские продукты.

References

- 1 Аналитический обзор Национального банка РК за 2012 год. — Алматы, 2012. — С. 12–15.
- 2 Лилеев Д.В. Пластиковые деньги // Финансы Казахстана. — 2012. — № 5. — С. 30–31.
- 3 Сальников Д.П. Международные платежные системы // Мир карточек — международные платежные системы. — 2012. — № 12. — С. 33–35.
- 4 Евтюхина Е.М. Как избежать «пластиковых» преступлений? // Банковское обозрение. — 2011. — № 4. — С. 17–20.
- 5 Яныгин С.А. Методы внедрения банковских карт // Банки и технологии. — 2011. — № 1. — С. 3–7.

И.В.Порядина, Г.Б.Алина

Коммерциялық банктармен пластикалық картаның енгізуі мәселелері және оның шешімінің ықтимал жолдары

Мақалада Қазақстан Республикасы аумағында әрекет етуші коммерциялық банктердің пластикалық карталарын енгізудің негізгі мәселелері қарастырылған. Қазіргі кезеңде авторлар банктік пластикалық карталарды тиімді қолдану бойынша бағыттарды саралауда, сондай-ақ бұндай карталарды қолдану басымдыққа ие екендігі туралы айтқан. Сонымен қатар кемшіліктері сараланып, «Сбербанк» ЕБ АБ мысалында жаңа карталарды енгізу бойынша іс-шаралар ұсынылған.

I.B.Poryadina, G.B.Alina

Problems of introduction of plastic cards commercial banks and possible ways of their decision

The basic problems of introduction of new bank plastic cards commercial jars, operating on territory of Republics of Kazakhstan, are examined in the article. Authors expose directions on the effective use of bank plastic cards presently. Distinguish and describe advantages of the use of bank maps in the modern world. Authors give the generalized description of market of credit cards. Conducted a comparative evaluation of the advantages and disadvantages of using plastic card customers by banks and suggests activities to create new maps on the example of JSC «Sberbank».

References

- 1 Analytical review of the National Bank of the Republic of Kazakhstan for 2012, Almaty, 2012, p. 12–15.
- 2 Lileev D.V. *Finance of Kazakhstan*, 2012, 5, p. 30–31.
- 3 Salnikov D.P. *The international payment system // World card — international payment system*, 2012, 12, p. 33–35.
- 4 Evtuyuhina E.M. *Banking Review*, 2011, 4, p. 17–20.
- 5 Yanygin S.A. *Banks and Technology*, 2011, 1, p. 3–7.

УДК 364.05:364.48(574)

Б.С.Есенгельдин¹, Г.К.Мурзатаева², А.С.Сейталинова³¹Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: yessen_baur@inbox.ru);²Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана;³Казахская инженерно-техническая академия, Астана

Государственное финансовое регулирование социальной инфраструктуры в Республике Казахстан

В статье рассмотрена совокупность финансовых методов, воздействующих на социальные процессы. Показаны рычаги экономического регулирования финансового обеспечения социальной инфраструктуры в современных условиях. Определены объекты социальной инфраструктуры, финансируемые из государственного бюджета Республики Казахстан. Проанализированы состояние и проблемы развития социальной инфраструктуры в разрезе отраслей, выявлены тенденции и особенности их изменений. Определены наиболее значимые факторы, влияющие на программно-целевое развитие социальной инфраструктуры. Авторами предложены пути совершенствования развития социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: социальная политика, социальная инфраструктура, социальное обеспечение, финансовое регулирование, финансирование, бюджет, налоги, образование, здравоохранение, жилищное строительство.

В современных условиях благосостояние общества во многом зависит от правильно выбранной социальной политики государства, которая, в свою очередь, зависит от того, достаточно ли полной информацией оно обладает и насколько полно информация показывает проблемы в современном обществе. От решения проблем уровня социальной инфраструктуры во многом зависят направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Именно поэтому все преобразования, которые так или иначе могут повлечь изменение уровня социальной инфраструктуры, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Поэтому в своей статье «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда» Президент заявил о том, что он не удовлетворён темпами и качеством выполнения

его Послания 2012 г., направленного на достижение целей социального развития, подчеркнув при этом, что социальные вопросы нельзя откладывать «на потом» [1].

Необходимость реализации новых подходов к решению социальных проблем обусловлена также предстоящим вступлением нашей страны во Всемирную торговую организацию и созданием Единого экономического пространства с рядом субъектов Содружества Независимых Государств, одним из первых признаков чего является учреждение Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси.

Для реализации основных жизненно важных социальных гарантий (таких, как право на труд и защита от безработицы; право на государственную защиту материнства, отцовства, детства, семьи; социальное обеспечение при утрате трудоспособности или потере кормильца; право на жилище, на охрану здоровья и медицинскую помощь; на образование) предусмотрены специальные финансовые механизмы. Социальная стабильность как условие экономического развития предполагает отсутствие резкого расслоения общества, поэтому государственное финансовое регулирование социальных процессов также направлено на нивелирование разницы в уровне доходов отдельных социальных групп.

В настоящее время финансовыми методами воздействия на социальные процессы являются:

- финансирование гарантированных государством прямых денежных выплат гражданам (пенсии, пособия, стипендии, компенсации, субсидии, денежная материальная помощь);
- финансирование льгот отдельным категориям граждан при оплате или получении товаров и услуг;
- государственная финансовая поддержка жизненно важных отраслей экономики, ориентированных на производство потребительских товаров и услуг первой необходимости;
- налоговое регулирование доходов физических и юридических лиц (дифференциация налоговых ставок, налоговые льготы, в том числе направленные на стимулирование благотворительной деятельности);
- бюджетное финансирование учреждений социальной сферы (образование, здравоохранение, культура, социальное обслуживание), а также государственная поддержка других некоммерческих организаций, действующих на рынке подобных услуг для обеспечения их доступности населению;
- финансовое стимулирование создания новых рабочих мест, а также начала индивидуальной предпринимательской деятельности, финансирование общественных работ;
- государственное финансовое регулирование рынка жилья;
- содействие развитию финансового рынка, участники которого ориентированы на «мелких» (с точки зрения размеров накоплений) вкладчиков, инвесторов, страхователей, создание специального механизма защиты их интересов.

Финансовая основа развития социальной инфраструктуры базируется на системе рычагов экономического регулирования в целях ее совершенствования (рис.).

Важнейшим регулирующим инструментом рыночной экономики является налоговый механизм в области функционирования социальной инфраструктуры для воздействия на инвестиционную политику, миграцию рабочей силы и др. Немаловажное значение имеют различные налоговые льготы, действующие в области развития социальной инфраструктуры (особенно образования и здравоохранения), такие как отсрочка от уплаты корпоративного подоходного налога, дифференцированные льготы или полная отмена налога для предприятий.

В условиях рынка бюджетно-налоговое регулирование сталкивается с уменьшением налоговой базы, несбалансированностью видов и объемов услуг с налогами, которыми облагаются производящие их предприятия, и с трудностями финансирования социальной сферы.

Предоставление определенных льгот (предприятиям или населению) в случае производства или получения тех или иных видов услуг осуществляется с помощью инструментов кредитно-денежного регулирования.

Актуальные проблемы социальной инфраструктуры осуществляются с помощью программ развития социальной сферы, являющихся составной частью (подсистемой) общей системы целевых программ развития экономики. Недостаток финансовых ресурсов затрудняет социальный контроль за инвестициями со стороны государства и регионов, подразумевающий выбор программ с учетом социального стандарта и направленный на решение проблем в сферах наибольшего отставания.



Рисунок. Рычаги экономического регулирования финансового обеспечения социальной инфраструктуры в условиях рыночной экономики

Следовательно, на современном этапе развитие социальной инфраструктуры осуществляется через разработку целевых программ и создание соответствующих фондов, использование и привлечение различных источников финансирования.

Социальная инфраструктура представляет собой комплекс элементов, обеспечивающих общие условия функционирования, развития и воспроизводства социальной сферы. Она включает здравоохранение, образование, культуру, физическую культуру, спорт и туризм, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищное строительство и другие сферы, которые, в свою очередь, образуют предприятия и учреждения различных форм собственности, призванные удовлетворять культурные, образовательные, медицинские, духовные и другие потребности населения, а также завершать процесс создания материальных благ и услуг, доводить их до потребителя. Социальная инфраструктура оказывает огромное влияние на формирование человека, его духовный мир, культуру, образ жизни, обеспечивает сохранение и укрепление его здоровья, готовность к активной жизненной позиции и т.д. Состояние и уровень развития социальной инфраструктуры в существенной мере определяют уровень и качество жизни населения. Поэтому государственному регулированию социальной инфраструктуры отводится особая роль в государственном регулировании социальной сферы и в системе государственного регулирования экономики в целом.

Отрасли, формирующие социальную инфраструктуру, имеют ярко выраженные специфические особенности. Их отличают стоящие перед ними цели, задачи, накопленный ими потенциал, его составляющие. В рамках государственного регулирования экономики и ее важнейшей составляющей — социальной сферы — речь может идти об их экономическом потенциале, который представляет собой совокупность средств, обеспечивающих функционирование отраслей социальной инфраструктуры: материально-вещественную составляющую (сеть учреждений, их оборудование и оснащение, материально-техническое обеспечение), кадровые ресурсы и систему их поддержки (например, информационную), финансы и органы управления. Экономический потенциал характеризуется наличием потребительского рынка (спрос, предложение), конкуренцией.

В условиях перехода к рыночным отношениям и формирования многоукладной экономики в Республике Казахстан практически во всех отраслях социальной инфраструктуры осуществляется процесс их реформирования, которое основано на:

- сохранении основных позиций государства в отраслях социальной инфраструктуры;
- создании конкурентной среды среди учреждений и предприятий социальной сферы;

– постепенном внедрении рыночных механизмов регулирования и функционирования отраслей.

В подавляющем объеме расходы по содержанию отраслей социальной инфраструктуры государство берет на себя, не допуская коммерциализации многих социальных услуг, о чем свидетельствуют данные таблицы. Наибольший удельный вес в расходах государственного бюджета занимают расходы на образование и социальное обеспечение (около 20 %). В последние годы наблюдается увеличение расходов бюджета на жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и коммуникации.

Т а б л и ц а

**Финансирование объектов социальной инфраструктуры
из государственного бюджета Республики Казахстан**

| Виды расходов | Годы | | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Валовый внутренний продукт, млрд тенге | 16052,9 | 17007,6 | 21815,5 | 27571,9 | 30347,0 |
| Всего расходов государственного бюджета, млрд тенге, в том числе: | 3 394,1 | 3 746,8 | 4 457,2 | 5 423,2 | 6 268,9 |
| Расходы бюджета на образование | | | | | |
| Сумма, млрд тенге | 572,4 | 660,9 | 755,3 | 986,8 | 1 210,1 |
| в % к ВВП | 3,6 | 3,9 | 3,5 | 3,6 | 4,0 |
| в % к общим расходам бюджета | 16,9 | 17,6 | 16,9 | 18,2 | 19,3 |
| Расходы бюджета на здравоохранение | | | | | |
| Сумма, млрд тенге | 363,2 | 450,9 | 551,3 | 626,3 | 730,8 |
| в % к ВВП | 2,3 | 2,7 | 2,5 | 2,3 | 2,4 |
| в % к общим расходам бюджета | 10,7 | 12,0 | 12,4 | 11,5 | 11,7 |
| Расходы бюджета на социальную помощь и социальное обеспечение | | | | | |
| Сумма, млрд тенге | 622,0 | 758,3 | 905,3 | 1 133,6 | 1 239,0 |
| в % к ВВП | 3,9 | 4,5 | 4,1 | 4,1 | 4,0 |
| в % к общим расходам бюджета | 18,3 | 20,2 | 20,3 | 20,9 | 19,8 |
| Расходы бюджета на жилищно-коммунальное хозяйство | | | | | |
| Сумма, млрд тенге | 233,9 | 304,1 | 334,2 | 389,2 | 738,6 |
| в % к ВВП | 1,5 | 1,8 | 1,5 | 1,4 | 2,4 |
| в % к общим расходам бюджета | 6,9 | 8,1 | 7,5 | 7,2 | 11,8 |
| Расходы бюджета на культуру, спорт, туризм и информационное пространство | | | | | |
| Сумма, млрд тенге | 163,9 | 173,6 | 227,6 | 201,6 | 223,1 |
| в % к ВВП | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 0,7 | 0,7 |
| в % к общим расходам бюджета | 4,8 | 4,6 | 5,1 | 3,7 | 3,6 |
| Расходы бюджета на транспорт и коммуникации | | | | | |
| Сумма, млрд тенге | 332,7 | 337,5 | 390,7 | 449,2 | 782,1 |
| в % к ВВП | 2,1 | 1,9 | 1,8 | 1,6 | 2,6 |
| в % к общим расходам бюджета | 9,8 | 9,0 | 8,8 | 8,3 | 12,5 |

Примечание. Составлена авторами на основании данных Министерства финансов Республики Казахстан и Агентства Республики Казахстан по статистике [2, 3].

Прямое финансирование отраслей социальной инфраструктуры за счет средств государственного бюджета в условиях реформирования будет осуществляться с учетом социальных стандартов. В «Стратегии «Казахстан – 2050» к минимальным социальным стандартам и гарантиям должны относиться:

– прежде всего, расширенный список потребностей индивида, с включением в него статей на образование и здравоохранение (в том числе для безработных и нетрудоспособных, с целью их большей социализации), здоровое питание и здоровый образ жизни, удовлетворение интеллектуальных и информационных запросов и т.д.;

– расчет стоимости потребностей индивида по реальным ценам (следовательно, необходимо совершенствование статистики в стране);

– поэтапное качественное повышение стандартов качества жизни, увязанное с ростом экономики [4].

В качестве приоритетного направления развития в рассматриваемой долгосрочной перспективе выступает оздоровление нации. Оно включает систему формирования человека нового постиндустриального общества, физически здорового, образованного и профессионально подготовленного к использованию новейших технологий, духовно развитого и социально активного, с высоким уровнем производительности труда и рациональным потреблением благ и услуг. Многоаспектная проблема оздоровления нации охватывает весь социальный комплекс, в том числе и социальную инфраструктуру. Основными направлениями в области развития социальной инфраструктуры Республики Казахстан на ближайшую перспективу являются: дальнейшее целенаправленное развитие ее отраслей (здравоохранения, образования, культуры, физической культуры, спорта и туризма и др.), а также обеспечение доступности их услуг населению.

На здравоохранение из государственного бюджета Республики Казахстан за последние пять лет расходовалось в среднем 10–12 процентов средств. Первой по значимости программой в свете рассмотрения качества жизни, безусловно, является документ, направленный на развитие и совершенствование национальной системы здравоохранения, — Государственная программа развития здравоохранения «Саламатты Қазақстан», рассчитанная на реализацию с 2011 по 2015 гг. [5].

Нужно отметить, что настоящая программа является логическим продолжением прежней государственной политики в области здравоохранения. В предыдущие годы реализовывалась аналогичная государственная программа со схожими задачами, в результате чего были достигнуты определенные результаты: установлены минимальные стандарты по гарантированному объему бесплатной медицинской помощи; сформирована система санитарной охраны границы; проведено реформирование службы первичной медико-санитарной помощи, поставлено на регулярную основу проведение профилактических осмотров детей, взрослого населения на предмет раннего выявления болезней системы кровообращения, скрининговые исследования женщин на предмет раннего выявления онкопатологии репродуктивной системы, внедрено бесплатное и льготное лекарственное обеспечение; создана система независимой медицинской экспертизы.

Другим важным индикатором формирования нового качества человеческого потенциала является образованность населения страны. В данном направлении Казахстан достиг высокого уровня развития. В настоящее время образовательный уровень казахстанцев составляет 99,7 %. Эти достижения во многом обязаны тому, что расходы государственного бюджета страны на образование довольно высоки — в 2012 г. этот показатель составил 4,0 % от ВВП. Тем самым Казахстан приближается к нормам, рекомендуемым ЮНЕСКО, — 5–6 % от ВВП.

Основная масса глобальных задач, установленных Государственной программой развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 гг., имеет долгосрочный и среднесрочный характер, что не позволяет за относительно короткий срок, прошедший с начала ее реализации, оценить воздействие на изменение показателей качества жизни. Приведем некоторые из таких целевых показателей: ввести систему электронного обучения в 90 % организаций среднего образования; внедрить механизм подушевого финансирования во всех организациях образования; довести долю высококвалифицированных педагогических работников, имеющих высшую и первую категории, до 52 % от общего количества педагогов; довести долю выпускников вузов, прошедших независимую оценку квалификации в сообществе работодателей с первого раза, до 80 % от общего количества принявших участие; довести долю выпускников вузов, обучившихся по госзаказу и трудоустроенных по специальности в первый год после окончания вуза, до 80 %; довести количество вузов Казахстана, отмеченных в рейтинге лучших мировых университетов, до 2 единиц; довести долю вузов, прошедших независимую национальную институциональную аккредитацию по международным стандартам, до 65 % [6].

Немаловажную роль в расходах государственного бюджета занимают расходы на культуру, спорт, туризм и информационное пространство (около 4 %). Государственная политика в этой области направлена на дальнейшее обновление и укрепление материально-технической базы отрасли (особенно в сельской местности), совершенствование кадровой политики, создание благоприятных условий для инвесторов, вкладывающих средства в развитие отрасли, совершенствование нормативно-правовой базы для развития профессионального спорта, а также развитие инфраструктуры туризма. Развитие инфраструктуры туризма осуществляется как за счет государственных средств, так и за счет доходов от туристской деятельности и других поступлений.

Развитие туризма в республике в среднесрочной перспективе будет направлено на формирование современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса рыночного

типа, способного удовлетворить потребность отечественных и зарубежных граждан в туристских услугах и пополнить доходы государства.

Государственная политика в области жилищного строительства в республике в ближайшей перспективе будет развиваться по следующим основным направлениям: совершенствование структуры инвестиций в пользу снижения доли бюджетных средств и расширение внебюджетных источников финансирования; строительство социального жилья и поддержка малообеспеченных трудоспособных граждан, стоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий; сохранение активной роли предприятий и организаций в жилищном строительстве; завершение строительства жилых домов в соответствии с заключенными кредитными договорами (для этого предполагается сохранить местные целевые бюджетные жилищно-инвестиционные фонды и льготное кредитование); сохранение сложившегося соотношения строительства жилья в городах и сельской местности.

Согласно Программе жилищного строительства в Республике Казахстан в 2011–2014 гг. предполагается построить 24300 тыс. кв. метров общей площади жилья, в том числе в 2011 г. — 6 000 тыс. кв. метров, в 2012 г. — 6050 тыс. кв. метров, в 2013 г. — 6100 тыс. кв. метров, в 2014 г. — 6150 тыс. кв. метров площади жилья за счет всех источников финансирования [7].

Фактически в 2011 г. введены в строй жилые здания общей площадью 6 533 тыс. кв.м, что составляет 101,9 % к показателю 2010 г. В расчете на 1000 человек населения построено 391,8 кв.м жилья. Всего количество построенных квартир составило 55,5 тыс. единиц. Индивидуальными застройщиками за тот же период введены в эксплуатацию жилые здания общей площадью 3570 тыс. кв.м, рост по отношению к 2010 г. составил 20,1 %.

С целью создания условий для свободного доступа граждан к удовлетворению потребностей в жилье предусматриваются: внедрение системы долговременных строительных накоплений, разработка правовых основ для создания системы ипотечного кредитования, развитие рынка жилья, а также разработка и реализация мер по снижению стоимости жилья, развитию жилищной инфраструктуры.

Основными направлениями развития жилищно-коммунального хозяйства будут: наращивание объемов капитального ремонта государственного жилищного фонда; перевод отрасли на более экономичные и эффективные технологии оказания услуг; ликвидация перекрестного субсидирования и повышение уровня восполнения населением затрат за получаемые услуги.

Как видим, к существенным формам государственного регулирования относятся реализация государственных программ развития социальной инфраструктуры с программно-целевым подходом, основанным на целесообразности использования экономического стимулирования, и выделение приоритетных направлений их использования. Этот подход регулирует элементы рынка, предотвращает социальные конфликты, осуществляет социальную защиту населения с целью перехода в рыночные отношения.

Таким образом, при рассмотрении характера функционирования различных объектов социальной инфраструктуры видно, что он зависит не только от уровня ее развития, но и от качества обслуживания, возможностей выбора услуг, интеллектуального развития населения, транспортно-временной доступности объектов социальной сферы. Социальная инфраструктура создает предпосылки для воспроизводства рабочей силы, следит за здоровьем и образованием, обеспечивает продовольственными и промышленными товарами через сеть торговых учреждений, поддерживает культурно-нравственный потенциал людей. В целом деятельность социальной инфраструктуры направлена на удовлетворение потребностей людей. Итак, мы можем сделать вывод, что уровень развития социальной инфраструктуры, несомненно, оказывает огромное влияние на экономические показатели и экономику Казахстана в целом.

References

- 1 Назарбаев Н.А. Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда // Казахстанская правда. — 2012. — 10 июля.
- 2 Статистический бюллетень об исполнении бюджета Республики Казахстан // <http://www.minfin.gov.kz>
- 3 Казахстан в цифрах // <http://stat.kz>
- 4 Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 г. // http://strategy2050.kz/en/page/message_text/

5 Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011–2015 годы. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 29 ноября 2010 года № 1113 // www.adilet.zan.kz/rus/docs/U1000001113

6 Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 7 декабря 2010 года № 1118 // <http://www.edu.gov.kz/ru/zakonodatelstvo>

7 Программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011–2014 годы. Утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 года № 329 // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200000821>

Б.С.Есенгелдин, Г.К.Мурзатаева, А.С.Сейталинова

Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік инфрақұрылымды мемлекеттік қаржылық реттеу

Мақалада әлеуметтік үрдістерге әсер ететін қаржылық әдістердің жиынтығы қарастырылған. Қазіргі жағдайдағы әлеуметтік инфрақұрылымды қаржылық қамтуды экономикалық реттеудің құралдары дайындалды. Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджеттен қаржыланатын әлеуметтік инфрақұрылым объектілері талданған. Әлеуметтік инфрақұрылымның жағдайы мен даму мәселелері салалар деңгейінде жүйеленді, олардың өзгеру деңгейі мен ерекшеліктері ашылды. Әлеуметтік инфрақұрылымның бағдарламалық-мақсаттық дамуына әсер ететін өте маңызды факторлар анықталды. Әлеуметтік инфрақұрылымның дамуын жетілдіру жолдары ұсынылды.

B.S.Essengeldin, G.K.Murzatayeva, A.S.Seitalinova

Public financial regulation of the social infrastructure in the Republic of Kazakhstan

The article considers the complex of financial practices affecting the social processes. Levers of economic regulation of the financial maintenance of social infrastructure in the modern world are designed. The objects of social infrastructure financed from the state budget of the Republic of Kazakhstan are analyzed. The current situation and problems of the development of social infrastructure in terms of industries are systematized; trends and characteristics of their changes are identified. The most important factors that influence the program-oriented development of the social infrastructure are identified. Ways of improving the development of social infrastructure are offered.

References

- 1 Nazarbayev N.A. *Social Modernization of Kazakhstan: Twenty Steps Towards a Society of Universal Labor* // *Kazakhstanskaya Pravda*, 10 July, 2012.
- 2 Statistical Bulletin on the budget execution of the Republic of Kazakhstan // <http://www.minfin.gov.kz>
- 3 Kazakhstan in figures // <http://stat.kz>
- 4 Address by the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev «Strategy «Kazakhstan – 2050»: new political course of the established state» 14 December 2012 year // http://strategy2050.kz/en/page/message_text/
- 5 The State program of health-care development in the Republic of Kazakhstan «Salamatty Kazakhstan» for 2011–2015 years has been adopted by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan No.1113 dated November 29, 2010 // www.adilet.zan.kz/rus/docs/U1000001113
- 6 The State program of education development in the Republic of Kazakhstan for 2011- 2020 has been adopted by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan No.1118 dated December 7, 2010 // <http://www.edu.gov.kz/ru/zakonodatelstvo>
- 7 Program «Affordable Housing–2020» has been adopted by the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan № 821 dated June 21, 2012 // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200000821>

УДК 336.14:061.1(574)

А.Н.Дулатбеков, А.С.Асылбаева

*Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
Астана, (E-mail: vip2030@mail.ru)*

Особенности применения модели бюджетирования, ориентированного на результат, в Республике Казахстан

Авторами статьи рассмотрена система организации бюджетного процесса, при котором планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами. Определено, что одной из задач бюджета, ориентированного на результат, является повышение эффективности и результативности бюджетных расходов. В статье отмечаются преимущества использования бюджета, ориентированного на результат, для правительства и общества. Проанализированы проблемы и даны рекомендации по внедрению элементов бюджетирования с учетом изучения международного опыта.

Ключевые слова: бюджетирование, ориентированное на результат, государственные органы, эффективность, управление, бюджет, планирование, расход, финансовые средства, программа, экономия.

Реформирование бюджетного процесса в Республике Казахстан является важнейшей составной частью политики повышения конкурентоспособности государства и международной стабильности.

Формирование принципиально новой системы государственного планирования позволяет формировать бюджет исходя из целей и задач государственной политики и осуществлять распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных программ с учетом достижения конкретных результатов в соответствии со стратегическими целями, задачами, приоритетами. В Республике Казахстан начаты бюджетные преобразования с целью переориентации на результативность и эффективность государственных расходов. Суть новых подходов к бюджетному процессу состоит в том, что результаты исполнения бюджета измеряются не степенью освоения выделенных бюджетных ассигнований, а достижением конкретных социально значимых результатов проводимой бюджетной политики. Это означает постепенный отказ от сметного финансирования бюджетных расходов и выделение бюджетных средств на предоставление государственных услуг и осуществление деятельности, соответствующей стратегическим направлениям и целям государственных органов. В новых условиях перед государственными органами ставится задача обосновывать свои бюджетные заявки не с точки зрения затрат, как это делалось до сих пор, а исходя из результатов их деятельности. Бюджетная программа должна четко демонстрировать связь «задача — затраты — прямой результат (объем оказанных бюджетных услуг)». При этом бюджетные программы формируются на уровне услуг и должны отражать связь планируемых расходов государственного органа, показателей качества и количества оказываемых им услуг и его стратегических целей [1; 1,2].

В последующем все это приведёт к достижению переориентации деятельности государственных органов с формального исполнения своих функций и освоения бюджетных средств на оказание качественных услуг гражданам, юридическим лицам, Правительству, Парламенту и достижение конечных результатов.

Прежде чем перейти к определению сущностных проблем бюджетного планирования, необходимо остановиться на определении понятия и сущности изучаемого объекта исследования.

Бюджетирование, ориентированное на результат (далее — БОР), — система организации бюджетного процесса и государственного (местного) управления, при которой планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами. Концепция БОР постоянно эволюционирует. В каждой стране БОР имеет свои особенности, нет единых методик, процедур и инструментов. Несмотря на это, можно выделить ряд элементов, которые отличают БОР от других концепций бюджетирования [2; 1].

В самом общем виде бюджетирование, ориентированное на результат, представляет собой систему формирования (исполнения) бюджета, отражающую взаимосвязь между планируемыми (осуществленными) бюджетными расходами и ожидаемыми (достигнутыми) результатами.

Для формирования бюджета на основе БОР расходы всех подразделений региональных и муниципальных администраций должны быть разбиты по видам деятельности, направленным на решение стоящих перед ними государственных задач. Для каждого вида деятельности разрабатывается программа, которая должна содержать описание целей, задач, ресурсов, необходимых для их достижения, а также показателей результативности выполнения программы и процедур измерения этих показателей. Бюджетные заявки при бюджетировании, ориентированном на результат, составляются в разрезе целей программ [3].

Авторы исследования разделяют позицию М.Киреевой [4], позволяющую сделать вывод о том, что бюджет, ориентированный на результат, должен позволять проследить взаимосвязь между поставленными целями, осуществленными бюджетными расходами, выполненными мероприятиями и достигнутыми результатами. Такая логика построения бюджета способствует повышению его прозрачности, а также повышению степени контроля за реализацией программ и расходованием бюджетных средств. Для этого в сопроводительных документах к проекту бюджета должны присутствовать следующие показатели [3; 2]:

- 1) цели и задачи проводимой политики;
- 2) показатели результативности проводимой политики, которые позволили бы оценить степень достижения намеченных целей, результативность и эффективность реализации того или иного направления бюджетной политики;
- 3) описание необходимых для достижения намеченных целей мероприятий, для того чтобы избежать дублирования функций и оценить, насколько проведение того или иного мероприятия оправданно, каких мероприятий, наоборот, не хватает, сколько стоит реализация мероприятия;
- 4) финансовые средства, которые затрачены (или, как планируется, будут затрачены для проекта бюджета) на достижение поставленной цели.

В настоящее время в бюджетной документации большинство этих показателей либо отсутствуют (например, в бюджете), либо не являются конкретными, измеряемыми величинами (в большинстве целевых программ).

Закономерно, что одним из важнейших элементов БОР на стадии формирования бюджета является оценка полной стоимости бюджетных программ и услуг. Для этого необходимо сформулировать цели и задачи; государственные учреждения должны определить, какой комплекс мероприятий, действий потребуется для их достижения, а также оценить свои расходные потребности на реализацию этих мероприятий. Все это должно сопровождаться оценкой расходных потребностей на основе расчета полной стоимости бюджетных программ и услуг, чего во многих случаях не может обеспечить существующая система учета. В частности, расчет стоимости часто производится без учета амортизации основных фондов, административных и прочих расходов. При формировании программно-целевого бюджета в бюджеты программ должны включаться все расходы, связанные с реализацией программы: расходы на планирование работы, непосредственное предоставление услуг, административное управление программой, мониторинг реализации программы и др.

Потенциальные преимущества системы бюджетирования, ориентированного на результат, могут быть реализованы в полной мере тогда, когда целевыми программами будет охвачено все народное хозяйство страны, а также отдельные министерства и ведомства, что потребует значительного времени.

На практике необходимость и целесообразность внедрения БОР, как правило, объясняется наличием ряда определенных ситуаций [3; 4,5]:

- 1) ситуация, когда традиционные методы повышения эффективности расходов бюджета (в первую очередь, открытые конкурсы, усиление финансовой дисциплины и казначейские технологии)

практически исчерпали себя и не могут решить проблем несбалансированности бюджета или недостаточно высокого качества бюджетных (государственных, муниципальных) услуг;

2) ситуация бюджетного кризиса, в которой необходимы радикальные меры по сокращению расходов при одновременном удержании прежних позиций в части достигнутого уровня оказания бюджетных услуг;

3) положение, при котором бюджет перестает быть полноценным инструментом управления, когда его расходные статьи начинают «жить собственной жизнью», но имеются политическая воля и желание изменить ситуацию, навести порядок в бюджетной сфере, внести ясность в цели и причины осуществления расходов бюджета;

4) наличие политических амбиций быть в «мэйнстриме» происходящих в стране реформ либо стремление получить средства из федерального фонда реформирования региональных и муниципальных финансов или средства международных спонсорских организаций, выделяемые на цели реформирования бюджетного процесса.

Авторы разделяют позиции исследователей данного направления в выработке аспектов, необходимых при внедрении приемов бюджетирования, ориентированного на результат, который складывается из следующего [3; 5,6]:

1) выработка модели результативного бюджетирования, наиболее подходящей для территории, сложившейся в регионе системы управления, имеющихся ресурсов, задач;

2) формирование пакета проектов нормативных правовых актов, закрепляющих ключевые элементы результативного бюджетирования (разработка, представление и согласование проектов НПА);

3) проведение экспертизы ведомственных целевых программ (долгосрочных целевых программ), докладов о результатах и основных направлениях деятельности (далее — ДРОНД);

4) проведение диагностики существующей модели бюджетного процесса с целью формирования рекомендаций по внедрению БОР;

5) подготовка комплексного плана внедрения БОР в регионе или муниципальном образовании;

6) поддержка органов власти, составляющих ведомственные целевые программы и (или) долгосрочные целевые программы (консультационная помощь в подготовке программ, ДРОНД);

7) комплексная консультационная поддержка внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, в регионе или муниципальном образовании (мониторинг, консультации по проведению отдельных мероприятий и т.д.).

Перечисленное выше позволяет утвердиться в успешности нового подхода к бюджетному процессу и определяет его преимущества [1; 2]:

– переход на бюджет, ориентированный на результат, позволяет пересмотреть сложившиеся направления государственных расходов и отказаться от многих видов расходов, осуществляемых «по инерции», без надлежащего социально-экономического обоснования необходимости этих расходов;

– значительно усиливается ответственность министров за конечный результат, под которым имеется в виду не просто предоставление определенного объема услуг или выполнение определенного объема работ, но и достижение определенных качественных показателей. Регулярная публикация отчетов о достигнутых результатах деятельности министерств позволит обществу реально оценивать деятельность правительства;

– выбор решений производится с учетом не только краткосрочных, но долгосрочных целей;

– существенно повышается информационная база принимаемых правительством бюджетных решений. В частности, благодаря наличию информации о том, как могут повлиять разные уровни финансирования программ на социальную и экономическую эффективность государственных расходов, появится возможность сокращать расходы, не сокращая программы;

– государство будет предоставлять населению именно те общественные блага и услуги, в которых общество реально заинтересовано. Программно-целевое бюджетирование обеспечивает финансирование тех общественных благ и услуг, количество, качество, стоимость, время и место предоставления которых в наибольшей мере отвечает потребностям общества и характеризуется наивысшими показателями социальной эффективности при заданных ресурсных ограничениях;

– повышается прозрачность использования государственных расходов.

Таким образом, переход к бюджетированию, ориентированному на результат, требует изменения всех стадий бюджетного процесса: планирования, исполнения бюджета, контроля за его исполнением, отчетности.

В ходе данного исследования был изучен опыт передовых стран, входящих в организацию экономического сотрудничества и развития (далее — ОЭСР).

Для Казахстана, который делает первые шаги в направлении перехода к принципиально новым подходам в управлении государственными расходами, будет полезно изучение передового зарубежного опыта в сфере государственного управления, в частности, освоение новых технологий бюджетирования и управления расходами. Такие страны, как США, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, Нидерланды, Швеция успешно используют технологии бюджетирования, ориентированного на результат.

Большинство стран ОЭСР начиная с 90-х годов прошлого века в рамках развития БОР стали собирать и использовать информацию о результатах деятельности на всех стадиях бюджетного процесса, в том числе на начальной стадии определения структуры бюджета, распределения бюджетных ресурсов в соответствии с приоритетами (resource appropriation, allocation).

ОЭСР определяет БОР как форму бюджетирования, позволяющую связать бюджетные ассигнования (fundsallocated) с измеримыми результатами. Многочисленные модели и форматы БОР укладываются в рамки этого определения. Исходя из данного определения, ОЭСР разработана классификация моделей БОР, базирующаяся на различных подходах к использованию информации о результатах деятельности органов исполнительной власти/государственных учреждений (результатов реализации госпрограмм и результатов (количественных и качественных) оказания государственных услуг) в бюджетном процессе.

Так, по данным обследования, проведенного в 2009 г. в государствах, входящих в ОЭСР, были выявлены три модели БОР, различающиеся по степени использования информации о результатах реализации государственных программ в бюджетном процессе, а значит, и по применяемой модели описания госпрограмм (табл.).

Т а б л и ц а

Модели бюджетирования по результатам

| Тип модели БОР | Решаемая задача в рамках бюджетного процесса | Связь между информацией о результатах и бюджетными ассигнованиями | Страны |
|---|--|---|--|
| Демонстрационная/аналитическая | Подотчётность и прозрачность | Нет связи | Нидерланды, Россия, Дания |
| Бюджетирование, учитывающее результаты | Планирование и/или подотчётность и прозрачность | Слабая, косвенная связь | США, Канада, Австралия, Нидерланды (бюджетирование, учитывающее результаты в приоритетных областях) |
| Бюджетирование, жестко связанное с результатами | Распределение бюджетных ресурсов, планирование и подотчётность | Прямая, жесткая связь | Италия, Люксембург, Новая Зеландия, Турция, Бразилия, Чили, Дания (на уровне отдельных секторов; высшее и среднее образование, частично здравоохранение) |

Примечание. Используются данные [4; 127].

Демонстрационная (аналитическая) модель БОР названа так потому, что в её рамках информация о результатах включается в состав бюджетных или иных правительственных документов в информационных целях. Эта информация может содержать сведения о запланированных или фактических значениях целевых показателей и включается в бюджетный процесс для того, чтобы повысить подотчётность органов власти и прозрачность бюджета, способствовать диалогу с законодателями и гражданами по поводу направлений и приоритетов политики правительства. В демонстрационной модели отсутствует связь между результатами и бюджетом, в том числе и на стадии финансового планирования и распределения бюджетных ассигнований.

В рамках модели бюджетирования, учитывающего результаты деятельности, финансовые ресурсы получают привязку либо к плановому уровню достижения результатов, либо к фактически полученным результатам, но не напрямую. Непрямая связь означает, что информация о результатах (на-

равне с иной информацией — о политических приоритетах, фискальных ограничениях, макроэкономических ограничениях) систематически используется для обоснования бюджетных решений. При этом, однако, отсутствует жесткое, однозначное соответствие между результатами (запланированными или фактически полученными) и распределением бюджетных ассигнований. Более того, удельный вес полученных результатов существенно уступает такому фактору, как политическая целесообразность.

Третья модель — бюджетирование, жестко связанное с результатами деятельности, базируется на четкой и прямой связи между распределением бюджетных ассигнований и показателями результатов (обычно непосредственных). Структура бюджетных ассигнований и реальное финансирование из бюджета при этом базируются на формуле (или контракте), связывающей уровень финансирования с конкретными значениями индикаторов результативности или показателей выполнения мероприятий (функций, услуг). Эта модель БОР используется только в отдельных секторах экономики немногих стран ОЭСР, например, в высшем образовании, когда уровень финансирования университетов привязывается к выпуску запланированного количества подготовленных магистров.

Так, в Дании на национальном уровне модель БОР наиболее близка к демонстрационной: информация о результатах используется в процессе переговоров отраслевых министерств с Министерством финансов, но не определяет бюджетные ассигнования. При этом на уровне отдельных секторов (высшее и среднее образование, частично здравоохранение) применяется модель бюджетирования, жестко связанного с результатами деятельности, наличествует прямая зависимость между распределением бюджетных ассигнований и показателями результатов.

Напротив, в Австралии внедрена модель бюджетирования, учитывающего результаты деятельности. При этом в полной мере она применяется только к бюджетным заявкам на дополнительное финансирование [4; 126–128].

Суммируя отмеченное ранее, следует подчеркнуть, что переход к управлению и бюджетированию по результатам является длительным и поэтапным процессом. В развитых странах не сложилась единая модель управления по результатам и БОР. Более того, даже страны, использующие схожие модели, с разной глубиной и с разной скоростью реализуют бюджетные реформы, адаптируют их к национальным особенностям, возможностям и приоритетам.

Таким образом, на основе изучения мирового теоретического и практического опыта, а также проведенного анализа управления общественными финансами в Республике Казахстан, можно сделать вывод о том, что стандартного подхода и универсальных для всех стран факторов, влияющих на успех политики в направлении повышения эффективности государственных расходов, не существует, поскольку эффективность государственных расходов затрагивает не только всю сферу государственного управления, но и общественные интересы и бизнес-среду. Эффективные системы управления государственными финансами имеют решающее значение для проведения политики, способствующей социально-экономическому развитию страны, поскольку обеспечивают общую бюджетную дисциплину, стратегическое распределение ресурсов и эффективное оказание услуг. Авторы согласны с позицией М.Кадыровой, что открытая и упорядоченная бюджетная система является одним из элементов, способствующих достижению результатов исполнения бюджета на следующих уровнях [1; 8,9]:

- эффективные средства контроля за итоговыми показателями бюджета и управление бюджетными рисками способствуют поддержанию общей фискальной дисциплины;
- планирование и исполнение бюджета в соответствии с государственными приоритетами способствует достижению стратегических целей, поставленных Правительством;
- управление бюджетными ресурсами и их рациональное использование позволяют обеспечить эффективность оказания услуг и расходования средств.

Подводя итоги исследования, необходимо отметить, что внедрение практики бюджетирования, ориентированного на результат, должно содействовать созданию системы эффективного государственного управления.

Проведенный анализ показал, что в настоящее время бюджетная система Республики Казахстан не в полной мере готова к адекватному введению принципов бюджетирования, ориентированного на результат. Министерствами и ведомствами были представлены доклады, которые показали, что органы государственной власти не всегда до конца понимают суть принципа бюджетирования, ориентированного на результат, когда необходимо привязать результаты финансирования к результатам дея-

тельности того или иного ведомства. С другой стороны, доклады выявили и проблемы — дублирование функций или отсутствие результатов деятельности тех или иных структур [2; 5].

Данная проблематика остается открытой и отражается в неготовности самих структур к введению этого принципа и системы — быстро адаптироваться под существующие схемы. К тому же бюджетирование, ориентированное на результат, непременно связано с внедрением системы среднесрочного финансового планирования, когда бюджет будет утверждаться параллельно с утверждением некоего среднесрочного плана. В последние годы в Республике Казахстан была фактически антикризисная система управления, нежели система управления текущим процессом, в связи с чем сложно говорить о внедрении среднесрочного планирования. Предположить, что у нас в стране будет через три года, с учетом различного рода политических и экономических рисков, и сейчас достаточно сложно. Без системы среднесрочного планирования бюджетирование, ориентированное на результат, не действует.

Таким образом, несмотря на перечисленные выше затруднения в рамках внедрения нового подхода к бюджетному планированию, стоит отметить, что данные процессы позволяют четко ориентировать работу государственных органов, направленную на [2, 2]:

- 1) регулярное получение более полной информации о реализации государственных задач и использовании бюджетных средств в различных сферах деятельности государства;
- 2) возможность более эффективного распределения бюджетных средств между конкурирующими статьями расходов благодаря получению более точной полной информации о результатах реализации программ в соответствии с приоритетами государственной политики;
- 3) экономию бюджетных средств за счет повышения эффективности работы государственного сектора;
- 4) возможность сравнить несколько предлагаемых вариантов программ с точки зрения ожидаемых результатов и затрат;
- 5) получение предпосылок для повышения контроля за деятельностью министерств и ведомств путем установления показателей результативности и сравнения фактически достигнутых результатов с запланированными;
- 6) выявление и упразднение дублирующих друг друга, неэффективных программ.

Список литературы

- 1 *Кадырова М.Б.* Актуальные вопросы реформирования бюджетного процесса в Республике Казахстан // Государственное управление и государственная служба. — 2012.
- 2 *Макашина О.В.* Бюджетирование, ориентированное на результат // Вестник ИГЭУ. — 2008. — № 1.
- 3 *Родионова Ю.Б.* Применение бюджетирования, ориентированного на результат, в целях повышения эффективности расходов муниципального бюджета // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2011. — № 5.
- 4 *Киреева М.С.* Особенности применения модели бюджетирования, ориентированного на результат к отраслевым НИОКР // Управление общественными и экономическими системами. — 2008. — № 2.

А.Н.Дулатбеков, А.С.Асылбаева

Қазақстан Республикасындағы нәтижеге бағытталған бюджеттік моделін қолдану ерекшеліктері

Мақала авторларымен бюджет үрдісін ұйымдастыру жүйесі шығындарды жоспарлаумен бірге нәтижеге жететіні қарастырылған. Нәтижеге бағытталған бюджет мақсаттардың бірі болып бюджет шығындарының тиімділігі мен нәтижелігі болып табылады. Мақалада нәтижеге бағытталған бюджетті пайдаланудың үкімет пен қоғам үшін артықшылықтары көрсетілді. Нәтижеге бағытталған бюджет элементтерін енгізу бойынша мәселелер, шет ел тәжірибесін ескере отырып, талданды және соларға қатысты ұсыныстар берілді.

A.N.Dulatbekov, A.S.Assilbayeva

Features of the model-based budgeting result in the Republic of Kazakhstan

The authors considered the system of organization of the budget planning process in which the expenses are directly related to the results. It was determined that one of the objectives of the budget, result-oriented, is to increase the efficiency and effectiveness of budget expenditures. The article notes the advantages of using the budget based on the result for the government and society. The authors analyzed the problems and made recommendations on the introduction of elements of results-based budgeting with the study of international experience.

References

- 1 Kadyrova M.B. *Topical issues of reforming the budget process in the Republic of Kazakhstan* // Public Administration and Civil Service, 2012.
- 2 Makashina O.V. *Bulletin IGAU*, 2008, 1.
- 3 Rodionova Y.B. *Application of the budgeting focused on result, for increase of efficiency of expenses of the municipal budget* // The modern economy: challenges, trends and prospects, 2011, 5.
- 4 Kireyeva M.S. *Managing public and economic systems*, 2008, 2.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Alina, G.B.** — senior lecturer candidate of economic sciences, Kazakh university of economy, finances and international trade, Astana.
- Assilbayeva, A.S.** — PhD student of Academy of public administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana.
- Duissebayev, A.A.** — senior lecturer of chair "Marketing" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Dulatbekov, A.N.** — PhD student of Academy of public administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana.
- Essengeldina, A.S.** — senior lecturer candidate of economic sciences, Academy of public administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana.
- Huszti, Zsolt** — PhD, associate professor, department quality development leader, vice director of Institute of Economic Studies and Tourism University of Pecs, city Pecs, Hungary.
- Imanbekova, A.M.** — master, senior teacher of chair "Management", Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Jaksybaev, K.R.** — senior lecturer of chair "Management" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Jazykbayeva, B.K.** — PhD student of Karaganda Economic University.
- Karenov, R.S.** — Managing chair «Management», the Doctor of Economics, the professor, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Kazbekov, T.B.** — senior lecturer of chair "Management" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Kocherbaeva, A.A.** — Doctor of Economics, professor, Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek.
- Koshahmetova, A.S.** — student magistr specialty "Management", Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Mambetova, S.Sh.** — senior lecturer of chair "Management" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Murzatayeva, G.K.** — senior lecturer candidate of economic sciences, L.N.Gumilyov Eurasian National University, Astana.
- Mutaliev, L.M.** — senior lecturer of chair "Tourism and servis" candidate of economic sciences, Kazakh University of Economics, Finance and International Trade, Astana.
- Orazalina, A.E.** — Deputy Director on educational work LLP «WorldMediaMasterAcademy», Almaty.
- Orazalina, R.K.** — senior teacher International Academy of Business, Almaty.
- Park, Y.C.** — Professor and Director, Center of International Commerce in Korea, Korea University, South Korea.
- Poryadina, I.B.** — senior lecturer candidate of economic sciences, Eurasian Humanitarian Institute, Astana.
- Romanko, E.B.** — senior lecturer of chair "Management" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.

-
- Seitalinova, A.S.** — senior lecturer candidate of economic sciences, Kazakh Academy of engineering, Astana.
- Shakeev, S.S.** — senior lecturer of chair "MEB" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Sitenko, D.A.** — PhD, chair "Accounting and audit", Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Smykova, M.R.** — senior lecturer candidate of economic sciences, International Academy of business, Almaty.
- Toleubaeva, D.D.** — student magistr specialty "Management", Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Yardakova, I.V.** — senior lecturer candidate of economic sciences, Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek.
- Erzhanova, A.M.** — student magistr specialty "Management", Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Erzhanova, S.K.** — senior lecturer of chair "Management" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Eskerova, Z.A.** — master, teacher chair "Management", Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Essengeldin, B.S.** — Dean of the Faculty of Economics, the Doctor of Economics, the professor chair Finans, Ye.A.Buketov Karaganda State University.

**2013 жылғы «Қарағанды университетінің хабаршысында»
жарияланған мақалалардың көрсеткіші.
«Экономика» сериясы**

№ б.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ
ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ**

| | | |
|---|---|----|
| <i>Ахметжанов Б.А., Алтысбаева Н.А.</i> Техникалық жоо-да экономистерді даярлау..... | 3 | 51 |
| <i>Даулетбаева Л.М., Қалқабаяева Г.М.</i> Қазақстан Республикасының сыртқы қарызын басқарудың мәселелері мен қазіргі кездегі жағдайы..... | 3 | 62 |
| <i>Есенгельдин Б.С., Мұрзатаева Г.К., Ситенко Д.А., Сейталинова А.С.</i> Әлеуметтік инфрақұрылымның инновациялық экономикадағы дамуы | 4 | 48 |
| <i>Жақсыбаев К.Р., Төлеубаева Д.Д.</i> Инновациялық үдерістердің дамуы Қазақстандағы экономикалық өсудің шарты ретінде | 4 | 54 |
| <i>Иманбекова А.М.</i> Көмір өндіру кәсіпорындарында еңбек өнімділігін арттыру резервтерін экономикалық бағалау..... | 3 | 56 |
| <i>Иманбекова А.М.</i> Өндірістік шиеленісберді алдын алу негізінде Қазақстан шахталарында апаттар мен жаракаттану деңгейін төмендетуді басқару..... | 4 | 65 |
| <i>Қазбеков Т.Б., Қожаметова А.С.</i> Инновациялық бағдарламалар басқару нысаны ретінде | 4 | 71 |
| <i>Қазбеков Т.Б., Каренов Қ.М.</i> Инвестициялық жобаның бизнес-жоспары: мәні, құрылымы, жасалуы | 1 | 37 |
| <i>Нұрпейісов Б.Ф.</i> Инновациялық үдерістің мәні, белгілері және кезеңдері | 1 | 46 |
| <i>Притворова Т.П., Бектлеева Д.Е.</i> Мүгедектерді сауықтыруға арналған жартылай стационар түріндегі мекемелер желісі үшін нормативтерді анықтаудың әдістемелік әдіс-амалдары..... | 2 | 62 |
| <i>Садуов А.Ж., Нұрсұлтан Д.Т.</i> Туристік фирманың бизнесін, миссиясын және мақсаттарын анықтау | 2 | 70 |
| <i>Смыкова М.Р.</i> Студенттерді даярлауда тәжірибелік құрылымдарды кеңейтудің жаңа үрдістері | 4 | 76 |
| <i>Шапкина Ж.М.</i> Қазақстан Республикасындағы экскурсиялық туризмнің көрсеткіштерін бағалау | 2 | 51 |
| <i>Шакеев С.С.</i> Өңірлік инновациялық саясаты дамуының негізгі бағыттары..... | 4 | 61 |

**ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ
ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Дүйсембаев А.А.</i> Франчайзингтік бизнес: қалыптасу үрдісі және ерекшеліктері..... | 4 | 101 |
| <i>Ескерова З.А.</i> Машина жасау кәсіпорында сапаны бақылаудың ілімдік және тәжірибелік тұстары..... | 4 | 108 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Жарнама менеджменті (жарнаманы басқару) қазіргі даму кезеңінде жарнаманың тиімділігін арттырудың пәрменді факторы ретінде | 3 | 70 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Кәсіпкерліктегі заманауи менеджменттің негізгі функцияларын жүзеге асыру тәсілдері және құралдары | 2 | 76 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Компания қауіпсіздігі менеджменті — кәсіпорынды басқарудың өзекті бағыттарымен түйісетін жиынтық қызмет | 1 | 53 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Ұйымдық менеджмент — жалпы ұйымдық принциптер мен ұйымдық мәселелердің шешілуі басымдылығына негізделген менеджмент ілімі мен тәжірибесінің бағыты | 4 | 83 |
| <i>Қазбеков Т.Б.</i> Кәсіпорындағы әкімшілік менеджменттің рөлі және қызметтері | 2 | 88 |
| <i>Қазбеков Т.Б., Каренов К.М.</i> Жобаны басқару шеңберіндегі сапа менеджменті..... | 3 | 93 |
| <i>Қалықов А.К., Түлехан А.Е.</i> Өндірістік менеджмент жүйесінде технологиялық құрал-жабдықты жедел жанарту және жөндеу | 1 | 63 |
| <i>Қалықов А.К.</i> Басқаруға дәстүрлі және логистикалық тұрғыдан қараудың салыстырмалы сипаттамасы | 2 | 107 |
| <i>Ланцев Д.А.</i> Ынталандыру заманауи менеджменттің қызметі ретінде | 2 | 101 |
| <i>Ланцев Д.А.</i> Қоршаған ортаны қорғауды ұйымдастыру — экологиялық менеджменттің орталық буыны..... | 3 | 99 |
| <i>Мәмбетова С.Ш.</i> Кәсіпорындағы маркетингті басқару қызметі | 3 | 86 |
| <i>Нұрпейісов Б.Г.</i> Кәсіпорын қызметін басқару түрі ретіндегі дағдарысқа қарсы менеджменттің рөлі мен маңызы | 2 | 95 |

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Раффай Золтан, Моника Жонас-Берки, Антал Ауберт, Гергели Мартон.</i> Кәсіпорындарды басқарудағы жергілікті туризмнің орны — Венгрияның кейбір алғашқы тәжірибелері..... | 3 | 105 |
| <i>Романько Е.Б.</i> Ірі компанияларды басқару құрылымын құруға дивизионалды тұрғыдан қарау.... | 4 | 95 |
| <i>Федоров М.</i> Орал мемлекеттік экономикалық университетінің әлемдік білім жүйесіне енуі туралы..... | 3 | 84 |

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

| | | |
|--|---|----|
| <i>Иманбекова А.М.</i> Қазақстанның көмір өндіруші кәсіпорындарында еңбек қауіпсіздігін басқару жүйесін жетілдіру бағыттары..... | 1 | 24 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Білім менеджменті бәсекелік стратегия ретінде..... | 1 | 4 |
| <i>Рыстамбаева А.Н.</i> Қазақстанда гендерлік саясатты жүзеге асырудың институционалдық тұстары және құралдары..... | 1 | 29 |
| <i>Хусти Ж., Ержанова С.Қ.</i> Қазақстандағы туризм саласындағы инвестициялық саясат..... | 1 | 16 |

ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 30 ЕЛДЕР ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ ШЕҢБЕРІНДЕГІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АЙМАҚТАРЫ МЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

| | | |
|---|---|----|
| <i>Алашбаева А., Әбдірахманова Р.</i> Қазақстан Республикасындағы аймақтардың территорияларын дамытуды экономикалық модернизациялау..... | 3 | 37 |
| <i>Алыев И., Мамед-заде Э.</i> Жаһандану жағдайында Әзербайжан Республикасының азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету бағыттары..... | 2 | 39 |
| <i>Ержанова С.Қ., Джазықбаева Б.К., Ержанов А.М.</i> Туристік қызметтегі стратегиялық басқару | 3 | 24 |
| <i>Ержанова С.Қ., Ержанова А.М.</i> Түркістан туристік сақинасы туристік саласының жағдайын талдау..... | 4 | 34 |
| <i>Ермекбаева М.К.</i> Ұйымдық көшбасшылықтың қазақ стилінің дамуы: шоғырланған және ахуалды көшбасшылық..... | 3 | 46 |
| <i>Хусти Жолт, Джазықбаева Б.К.</i> Экономикалық құрылымның теориялық негіздерін зерттеу... | 4 | 41 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Кәсіпорынның (фирманың, компанияның) сыртқы экономикалық қызметіне қатысты «менеджмент» ұғымы мазмұнының трансформациясы..... | 4 | 4 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Кәсіпорындағы шығындар менеджментінің (шығындарды басқарудың) ілімдік негіздері және практикалық тұстары..... | 3 | 4 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Логистикалық менеджмент — материалдық және ақпараттық ағындарды басқару туралы жаңа пән және ғылым..... | 2 | 4 |
| <i>Мәмбетова С.Ш.</i> Сыртқы экономикалық қызметтерінің мәні, түрлері және даму факторлары. | 4 | 21 |
| <i>Мұталиева Л.М.</i> Мейрамханалар мен қонақ үйлер қызметі маркетингінің ерекшеліктері..... | 4 | 27 |
| <i>Нұрпейісов Б.Г.</i> Экономикалық қатынастар жүйесіндегі технологиялар..... | 3 | 30 |
| <i>Пак Ю.Ч.</i> Шығыс Азияның қалыптасушы экономикасының болашағы..... | 4 | 15 |
| <i>Тілеубердинова А.Т., Усенов М.М., Усенова Д.М.</i> Қазақстан Республикасында қонақ үй шаруашылығының бәсекеқабілеттілігін талдау..... | 2 | 28 |
| <i>Шаекина Ж.М., Қойтанова А.Ж.</i> Қазақстанның туристік нарығында орындар маркетингін қалыптастыру және дамыту..... | 3 | 18 |
| <i>Шаекина Ж.М., Мамраева Д.Г., Ташенова Л.В.</i> Солтүстік және Оңтүстік Америка елдерінің туристік-рекреациялық әлеуетін зерттеу..... | 2 | 17 |
| <i>Ынтымақова А.Т.</i> Қоршаған ортаны қорғау саласында мемлекеттік басқарудың шетел тәжірибесін талдау..... | 2 | 46 |

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Аяганова М.П.</i> Ауыл шаруашылығы кәсіпорындары менеджментінде ақпараттық-компьютерлік технологиялармен қамтамасыз ету және жаңа ақпараттық технологияларды қолдану бойынша консультациялар..... | 1 | 78 |
| <i>Базарова С.К., Рақымжанова Т.К.</i> Лизингтік мүлікпен ұштасатын тәуекелдерді басқару..... | 2 | 122 |
| <i>Бисеков А., Бекболатова А., Әлімбаев Д.</i> Қазақстан Республикасында туризм саласының дамуына дисперсиондық талдау..... | 2 | 114 |

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Мәмбетова С.Ш.</i> Басқару шешімдерін негіздеуге арналған эвристикалық әдістерді даярлау үдерістері..... | 1 | 71 |
| <i>Оразалина Р.К., Оразалина А.Е.</i> Компанияның ағымдық өтімділігінің факторлық талдауы..... | 4 | 114 |
| <i>Сұрағанова С.К., Бисеков А., Бекболатова А.</i> Қазақстан Республикасында мейманханалық кәсіпорындардың қазіргі күйін басқарудың АВС-талдауы..... | 3 | 110 |
| <i>Хусаинова Ж.С.</i> Қазіргі мемлекет экономикалық субъектілігінің институционалды спецификасының гносеологиялық аспектілері..... | 3 | 116 |

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Абаев А.А.</i> Заманауи шаруашылық ортадағы қаржылық менеджменттің рөлі және орны..... | 2 | 130 |
| <i>Есенгелдин Б.С., Мурзатаева Г.Қ.</i> Қазіргі замандағы кәсіпорынның айналым капиталын басқарудың ерекшеліктері..... | 3 | 139 |
| <i>Есенгелдин Б.С., Мурзатаева Г.К., Сейталинова А.С.</i> Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік инфрақұрылымды мемлекеттік қаржылық реттеу..... | 4 | 141 |
| <i>Кочербаева А.А., Ярдякова И.В., Есенгелдина А.С.</i> Қазіргі жағдайдағы жерге салық салудың даму бағыттары..... | 4 | 125 |
| <i>Коэтс У.</i> Басқару шешімдерін негіздеуге арналған эвристикалық әдістерді даярлау үдерістері..... | 1 | 86 |
| <i>Нефедов А.</i> Бірыңғай әлемдік валютаға алғашқы қадам..... | 3 | 123 |
| <i>Патласов О.Ю., Қайырденев С.С.</i> Компанияның несиесін ақтай алатын бағаны қаржылай модельдеу бойынша логит-регрессиялық техника..... | 3 | 125 |
| <i>Порядина И.В., Алина Г.Б.</i> Коммерциялық банктармен пластикалық қартаның енгізуі мәселелері және оның шешімінің ықтимал жолдары..... | 4 | 132 |

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Ахметова Ә.С.</i> Жаңа енгізілімдер жасау үдерісінде идеяларды қоздыру тәсілдері..... | 1 | 92 |
| <i>Қазбеков Т.Б., Каренов К.М.</i> Жобалық талдаудың мәні, құрылымы және қолдану аясы..... | 2 | 136 |
| <i>Оспанов Г.М.</i> Әлемдік туризмнің даму рейтингінде Қазақстан Республикасының орны..... | 2 | 144 |
| <i>Бейсекеева А.К.</i> Жаңғыртылудың экономиканың бәсекеге қабілеттілігіне және Қазақстан халқының әл-ауқатының өсуіне ықпалы..... | 3 | 146 |
| <i>Әбдірахманова Р.С.</i> Жаһандану жағдайында экономикалық интеграцияны зерттеудің әдіснамалық ерекшеліктері..... | 3 | 152 |
| <i>Дулатбеков А.Н., Асылбаева А.С.</i> Қазақстан Республикасындағы нәтижеге бағытталған бюджеттік моделін қолдану ерекшеліктері..... | 4 | 148 |

**Указатель статей, опубликованных
в «Вестнике Карагандинского университета» в 2013 году.
Серия «Экономика»**

№ с.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ
И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ**

| | | |
|---|---|----|
| <i>Ахметжанов Б.А., Алтысбаева Н.А.</i> Подготовка экономистов в техническом вузе | 3 | 51 |
| <i>Даулетбаева Л.М., Калкабаева Г.М.</i> Современное состояние и проблемы управления внешним долгом Республики Казахстан | 3 | 62 |
| <i>Essengeldin B.S., Murzatayeva G.K., Sitenko D.A., Seitalinova A.S.</i> The development of social infrastructure in the innovation economy | 4 | 48 |
| <i>Жаксыбаев К.Р., Толубаева Д.Д.</i> Развитие инновационных процессов как условие экономического роста в Казахстане | 4 | 54 |
| <i>Иманбекова А.М.</i> Управление снижением аварийности и травматизма на шахтах Казахстана на основе устранения производственных конфликтов | 4 | 65 |
| <i>Иманбекова А.М.</i> Экономическая оценка резервов роста производительности труда на предприятиях по добыче угля | 3 | 56 |
| <i>Казбеков Т.Б., Каренов К.М.</i> Бизнес-план инвестиционного проекта: сущность, структура, составление | 1 | 37 |
| <i>Казбеков Т.Б., Кожакметова А.С.</i> Инновационные программы как объект управления | 4 | 71 |
| <i>Нурпеисов Б.Г.</i> Сущность, признаки и этапы инновационного процесса | 1 | 46 |
| <i>Притворова Т.П., Бектлеева Д.Е.</i> Методические подходы к определению нормативов сети организаций полустационарного типа для реабилитации инвалидов | 2 | 62 |
| <i>Садуов А.Ж., Нурсултан Д.Т.</i> Определение бизнеса, миссии и целей туристской фирмы | 2 | 70 |
| <i>Смыкова М.Р.</i> Новые подходы к расширению практической составляющей при подготовке студентов | 4 | 76 |
| <i>Шаекина Ж.М.</i> Оценка показателей экскурсионного туризма в Республике Казахстан | 2 | 51 |
| <i>Шакеев С.С.</i> Основные направления развития региональной инновационной политики | 4 | 59 |

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО
МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА**

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Дүйсембаев А.А.</i> Франчайзинговый бизнес: процесс формирования и его особенности | 4 | 101 |
| <i>Ескерова З.А.</i> Теоретические и практические аспекты контроля качества продукции на машиностроительном предприятии | 4 | 108 |
| <i>Zoltan Raffay, Monika Jónas-Berki, Antal Aubert, Gergely Marton.</i> Local tourism destination management organisations — some first experiences of Hungary | 3 | 105 |
| <i>Казбеков Т.Б.</i> Роль и функции административного менеджмента на предприятии | 2 | 88 |
| <i>Казбеков Т.Б., Каренов К.М.</i> Менеджмент качества в рамках управления проектом | 3 | 93 |
| <i>Калыков А.К.</i> Сравнительная характеристика традиционного и логистического подходов к управлению | 2 | 107 |
| <i>Калыков А.К., Тулехан А.Е.</i> Ускоренное обновление и ремонт технологического оборудования в системе производственного менеджмента | 1 | 63 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Методы и инструменты осуществления основных функций современного менеджмента в предпринимательстве | 2 | 76 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Менеджмент безопасности компании — синтетическая деятельность, сопрягающаяся с ключевыми направлениями управления предприятием | 1 | 53 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Организационный менеджмент — направление теории и практики менеджмента, опирающегося на приоритет общеорганизационных принципов и решения оргпроблем | 4 | 83 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Рекламный менеджмент (управление рекламой) как всеобъемлющий фактор эффективности рекламы на современном этапе ее развития | 3 | 70 |
| <i>Ланцев Д.А.</i> Стимулирование как функция современного менеджмента | 2 | 101 |
| <i>Ланцев Д.А.</i> Организация управления охраной окружающей среды — сердцевина экологического менеджмента | 3 | 99 |
| <i>Мамбетова С.Ш.</i> Деятельность по управлению маркетингом на предприятии | 3 | 86 |

| | | |
|---|---|----|
| <i>Нурпеисов Б.Г.</i> Роль и значение антикризисного менеджмента как разновидности управления деятельностью предприятия | 2 | 95 |
| <i>Романько Е.Б.</i> Дивизиональный подход к построению организационных структур управления крупными компаниями..... | 4 | 95 |
| <i>Fedorov M.</i> About entering of USUE into the global educational system | 3 | 84 |

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

| | | |
|---|---|----|
| <i>Иманбекова А.М.</i> Направления совершенствования системы управления безопасностью труда на угледобывающих предприятиях Казахстана | 1 | 24 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Менеджмент знаний как конкурентная стратегия | 1 | 4 |
| <i>Рыстамбаева А.Н.</i> Институциональные аспекты и инструменты реализации гендерной политики в Казахстане | 1 | 29 |
| <i>Хусты Ж., Ержанова С.К.</i> Инвестиционная политика в сфере туризма Казахстана | 1 | 16 |

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ЧИСЛО 30-ТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА

| | | |
|---|---|----|
| <i>Aizhan T.Pleuberdinova, Manas M.Ussenov, Dana M.Ussenova.</i> Analysis of the competitiveness of hotels in the Republic of Kazakhstan..... | 2 | 28 |
| <i>Алашбаева А., Абдрахманова Р.</i> Модернизация экономического развития территорий регионов Республики Казахстан | 3 | 37 |
| <i>Алыев И., Мамед-заде Э.</i> Направления обеспечения продовольственной безопасности Азербайджанской Республики в условиях глобализации | 2 | 39 |
| <i>Yermekbayeva M.K.</i> Kazakh Organizational Leadership Style Development: action-centered leadership vs. situational leadership | 3 | 46 |
| <i>Erzhanova S.K., Jazykbayeva B.K., Erzhanov A.M.</i> Strategic management in tourism | 3 | 24 |
| <i>Ержанова С.К., Ержанова А.М.</i> Анализ состояния туристской отрасли Туркестанского туристского кольца..... | 4 | 33 |
| <i>Интымакова А.Т.</i> Анализ зарубежного опыта государственного управления в сфере охраны окружающей среды..... | 2 | 46 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Логистический менеджмент — новая дисциплина и наука об управлении материальными и информационными потоками..... | 2 | 4 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Теоретические основы и практические аспекты менеджмента затрат (управления затратами) на предприятии | 3 | 4 |
| <i>Каренов Р.С.</i> Трансформация содержания понятия «менеджмент» применительно к внешнеэкономической деятельности предприятия (фирмы, компании)..... | 4 | 4 |
| <i>Мамбетова С.Ш.</i> Процедуры разработки эвристических приемов для обоснования управленческих решений..... | 1 | 71 |
| <i>Mutaliyeva L.M.</i> Peculiarities of hotel and restaurant services marketing | 4 | 27 |
| <i>Park Y.C.</i> Perspectives of East Asia's Emerging Economies | 4 | 15 |
| <i>Нурпеисов Б.Г.</i> Технология в системе экономических отношений..... | 3 | 30 |
| <i>Хусты Ж., Джазыкбаева Б.К.</i> Исследование теоретических основ экономических структур.... | 4 | 42 |
| <i>Шакина Ж.М., Мамраева Д.Г., Ташенова Л.В.</i> Изучение туристско-рекреационного потенциала стран Северной и Южной Америки | 2 | 17 |
| <i>Шакина Ж.М., Койтанова А.Ж.</i> Формирование и развитие маркетинга мест на туристском рынке Казахстана..... | 3 | 18 |

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

| | | |
|---|---|-----|
| <i>Аяганова М.П.</i> Консультации по обеспечению информационно-компьютерными технологиями и применению новых информационных технологий в менеджменте сельскохозяйственных предприятий | 1 | 78 |
| <i>Базарова С.К., Рахымжанова Т.К.</i> Управление рисками, сопряженными с лизинговым имуществом | 2 | 122 |

| | | |
|---|---|-----|
| <i>Bissekov A., Bekbulatova A., Alimbekov D.</i> Dispersion analysis of development of tourism sector in the republic of Kazakhstan | 2 | 114 |
| <i>Мамбетова С.Ш.</i> Сущность, формы и факторы развития внешнеэкономической деятельности отечественных компаний и предприятий | 4 | 21 |
| <i>Оразалина Р.К., Оразалина А.Е.</i> Факторный анализ текущей ликвидности компаний..... | 4 | 114 |
| <i>Suraganova S.K., Bissekov A., Bekbulatova A.</i> ABC analysis a current management state of the hotel enterprises in the Republic of Kazakhstan..... | 3 | 110 |
| <i>Khusainova Zh.S.</i> The epistemological aspects of economic subjectivity institutional specifics of modern state..... | 3 | 116 |

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

| | | |
|---|---|-----|
| <i>Абаев А.А.</i> Роль и место финансового менеджмента в современной хозяйственной среде..... | 2 | 130 |
| <i>Есенгельдин Б.С., Мурзатаева Г.К.</i> Особенности управления оборотным капиталом предприятия в современных условиях..... | 3 | 139 |
| <i>Есенгельдин Б.С., Мурзатаева Г.К., Сейталинова А.С.</i> Государственное финансовое регулирование социальной инфраструктуры в Республике Казахстан..... | 4 | 141 |
| <i>Кочербоева А.А., Ярдякова И.В., Есенгельдина А.С.</i> Перспективы развития земельного налогообложения в современных условиях..... | 4 | 125 |
| <i>Патласов О.Ю., Каирденов С.С.</i> Оценка кредитоспособности заемщика: логит-регрессионная модель для сельскохозяйственных предприятий..... | 3 | 125 |
| <i>Порядина И.В., Алина Г.Б.</i> Проблемы внедрения пластиковых карт коммерческими банками и возможные пути их решения | 4 | 132 |
| <i>Coats W.</i> A global currency for a global economy | 1 | 86 |
| <i>Nefyodov A.</i> The first step to the unified world currency | 3 | 123 |

Трибуна молодого ученого

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Абдрахманова Р.С.</i> Методологические особенности исследования экономической интеграции в условиях глобализации | 3 | 152 |
| <i>Ахметова А.С.</i> Методы генерирования идей в процессе создания инноваций..... | 1 | 92 |
| <i>Бейсекеева А.К.</i> Влияние модернизации на конкурентоспособность экономики и рост материального благосостояния населения Казахстана | 3 | 146 |
| <i>Дулатбеков А.Н., Асылбаева А.С.</i> Особенности применения модели бюджетирования, ориентированного на результат в Республике Казахстан..... | 4 | 148 |
| <i>Казбеков Т.Б., Каренов К.М.</i> Сущность, структура и назначение проектного анализа..... | 2 | 136 |
| <i>Оспанов Г.М.</i> Место Республики Казахстан в мировом рейтинге развития туризма..... | 2 | 144 |