

ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ
ВЕСТНИК
КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

ISSN 0142-0843

ЭКОНОМИКА сериясы
№ 3(75)/2014
Серия ЭКОНОМИКА

Шілде–тамыз–қыркүйек
30 қыркүйек 2014 ж.

1996 жылдан бастап шығады
Жылына 4 рет шығады

Июль–август–сентябрь
30 сентября 2014 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.Кочербаева,	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 29.09.2014 ж. қол қойылды.
Пішімі 60×84 1/8.
Офсеттік қағазы.
Көлемі 25,2 б.т.
Таралымы 300 дана.
Бағасы келісім бойынша.
Тапсырыс № 118.

Подписано в печать 29.09.2014 г.
Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная.
Объем 25,2 п.л. Тираж 300 экз.
Цена договорная. Заказ № 118.

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, 2014

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

М А З М Ұ Н Ы**ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБЛЕТТІ 30 ЕЛДЕР
ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ ШЕҢБЕРІНДЕГІ
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АЙМАҚТАРЫ
МЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ
ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

<i>Каренов Р.С.</i> Функционалдық-құндық талдау тәсілі ұйымдық өндірістік міндеттерді шешу және кәсіпорынды басқару жүйесін жетілдіру құралы ретінде.....	5
<i>Фрешли М., Хусты Ж., Раффай З.</i> Ауылдық туризмнің дамуы мәдениетті сақтаудың аспабы ретінде.....	18
<i>Есенгелдин Б.С., Мырзатаева Г.К., Нұримова И.Т.</i> Аймақтық еңбек нарығы дамуының әлеуметтік негіздері.....	22
<i>Тлеубердинова А.Т., Аскеев А.Г.</i> Қазақстан Республикасының туризм экономикасын дамыту үшін Еуразиялық экономикалық одақтың артықшылықтары мен кемшіліктерін талдау.....	28

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ
ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ
ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ**

<i>Қалықов А.К.</i> Қазақстан экономикасында инновациялық қызметті тежеуші факторлар шеңберін талдау.....	36
<i>Кочербаева А.А., Джолдыбаева А.Б., Әбілдина М.К.</i> Нарық жағдайындағы экономикалық өсудің гуманизациялық өндірістік факторлары..	41
<i>Кенжебаева Ә.Ә.</i> Инновация бәсекеқабілеттілікті арттыру факторы ретінде.....	48
<i>Тә А.Л.</i> Қазіргі таңдағы инновациялық қызметті талдау — технология трансферті арқылы жетілдіру жолдары.....	54

**ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ
ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ
ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

<i>Каренов Р.С.</i> Контроллинг — кәсіпорында қойылған мақсаттарға жету үшін оның қызмет бөлімдерінің күш-жігерін байланыстырушы басқару тұжырымдамасы.....	63
<i>Қазбеков Т.Б.</i> Басшы қызметіндегі психологиялық-басқарушылық мәселе.....	75
<i>Богларка Дора Ковач, Тибор Гонда.</i> Паннония аймағының шарап өндіру аудандарындағы этнологиялық туризм.....	80

С О Д Е Р Ж А Н И Е**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ
В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН В ЧИСЛО 30-ТИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА**

<i>Каренов Р.С.</i> Метод ФСА как инструмент решения организационно- производственных задач и совершенствования системы управления предприятием.....	5
<i>Fresli Mihaly, Huszti Zsolt, Raffay Zolta.</i> Development of rural tourism as a tool for the preservation of culture.....	18
<i>Есенгелдин Б.С., Мурзатаева Г.К., Нұримова И.Т.</i> Социальные основы развития регионального рынка труда.....	22
<i>Tleuberdinova A.T., Askeyev A.G.</i> Analysis of advantages and disadvantages of the Eurasian economic union for the development of the tourism economy of the Republic of Kazakhstan.....	28

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ
ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ**

<i>Қалықов А.К.</i> Анализ круга факторов, сдерживающих инновационную деятельность в экономике Казахстана.....	36
<i>Кочербаева А.А., Джолдыбаева А.Б., Абильдина М.К.</i> Производственные факторы гуманизации экономического роста в условиях рынка.....	41
<i>Кенжебаева А.А.</i> Инновации как фактор повышения конкурентоспособности.....	48
<i>Тә А.Л.</i> Анализ инновационной деятельности на современном этапе — пути совершенствования через трансферт технологий.....	54

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА
И МАРКЕТИНГА**

<i>Каренов Р.С.</i> Контроллинг — концепция управления деятельностью предприятия, интегрирующая усилия его служб по достижению поставленных целей.....	63
<i>Қазбеков Т.Б.</i> Психолого-управленческая проблематика в деятельности руководителя....	75
<i>Boglarka Dora Kovacs, Tibor Gonda.</i> Wine producing areas and enological tourism in the Pannonian Wine Region.....	80

<i>Нұрымжанов А.М.</i> Инвестициялық және жобалық қызметті басқару (Ақмола ОТД мысалында).....	85	<i>Нурумжанов А.М.</i> Управление инвестиционной и проектной деятельностью (на примере Акмолинской ОТД).....	85
<i>Джазықбаева Б.К.</i> Арнайы әлеуметтік қызметті жеке тұрғыдан қарау қызмет көрсету сапасын басқару әдісі ретінде.....	93	<i>Джазықбаева Б.К.</i> Индивидуальный подход в специальном социальном обслуживании как метод управления качеством услуги.....	93
<i>Құнанбаева Д.А.</i> Жоғары оқу орындарында маркетинг қызметін ұйымдастыру және басқару.....	100	<i>Қунанбаева Д.А.</i> Организация и управление маркетингом в высших учебных заведениях....	100
<i>Абаев А.А.</i> Бенчмаркетинг маркетингтік зерттеулер қызметі ретінде.....	108	<i>Абаев А.А.</i> Бенчмаркетинг как функция маркетинговых исследований.....	108

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

<i>Савина С.Е., Мурзатаева Г.Қ., Нұрымова И.Т.</i> Еңбек нарығының аймақтық даму аспектілері	114
<i>Сағынов Н.Ә., Гарицьева Е.В.</i> Аудиторлық тәуекелдің қолайлы шамасын анықтауда активтердің құнсыздану тәуекелінің мүмкіндігін сипаттайтын факторларды бағалау.....	120

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

<i>Аманжолова Б.Ә., Үмбетова М.С.</i> Қазақстан Республикасының коммерциялық банктерінің өз капиталдарының жеткіліктілігін бағалаудағы жүйелік талдау әдістері.....	128
<i>Ақбаев Е.Т., Исаинова М.Б.</i> Заманауи қаржылық менеджменттің және кәсіпорынның қаржылық қызметін басқару ерекшеліктері.....	135
<i>Кәрібаев Е.С.</i> Коммерциялық банк қызметін стратегиялық жоспарлау және басқару.....	142
<i>Есенгелдина А.С.</i> Мемлекеттік қызмет жүйесіндегі адами капиталдың дамуы.....	148
<i>Ақанаева Т.А.</i> Кәсіпорын қаржылық жағдайының аналитикалық моделін әзірлеудің әдістемелік негіздері.....	155

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ

<i>Құттыбаева Н.Б.</i> Бәсеке тұрмыс салты және қоғам дамуының күші ретінде.....	162
<i>Жұматаева Б.А.</i> Қазақстан тауар өткізу желісіндегі логистикалық инфрақұрылымды дамытудың негізгі бағыттары.....	169
<i>Рамашова А.Н.</i> Қазақстан аймақтарының жаңартпашылық технологияларға көшуі үшін кадрлық әлеуетті қалыптастыру: жүзеге асырудың мүмкіндіктері мен бағыттары.....	176
<i>Жұмағалиева Л.Т.</i> Қазақстан Республикасы зейнетақы жүйесінің өлшемдері.....	183

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

<i>Савина С.Е., Мурзатаева Г.Қ., Нурумова И.Т.</i> Региональные аспекты развития рынка труда..	114
<i>Сагинов Н.А., Гарицьева Е.В.</i> Оценка факторов, характеризующих возможность риска обесценения активов, при определении приемлемой величины аудиторского риска.....	120

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

<i>Аманжолова Б.А., Үмбетова М.С.</i> Методы системного анализа в оценке достаточности собственного капитала коммерческих банков Республики Казахстан.....	128
<i>Ақбаев Е.Т., Исаинова М.Б.</i> Особенности современного финансового менеджмента и управления финансовой деятельностью предприятия.....	135
<i>Карибаев Е.С.</i> Стратегическое планирование и управление деятельностью коммерческого банка.....	142
<i>Есенгельдина А.С.</i> Развитие человеческого капитала в системе государственной службы ..	148
<i>Акануева Т.А.</i> Methodical bases of working out of analytical model of enterprise financial condition.....	155

ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЕНОГО

<i>Құттыбаева Н.Б.</i> Конкуренция как образ жизни и движущая сила развития общества.....	162
<i>Жұматаева Б.А.</i> Основные направления развития логистической инфраструктуры товаропроводящей сети Казахстана.....	169
<i>Рамашова А.Н.</i> Формирование кадрового потенциала для перехода регионов Казахстана к инновационной экономике: возможности и направления реализации.....	176
<i>Жұмағалиева Л.Т.</i> Параметры пенсионной системы Республики Казахстан.....	183

МЕРЕЙТОЙ ИЕСІ

<i>Сабден О., Егоров О.И.</i> Үлкен жолдың елеулі кезеңдері.....	192
<i>Аңдарова Р.Қ., Ахметжанов Б.А.</i> Қазақ халқының біртуар азаматы (экономика ғылымдарының докторы, профессор Р.С.Кареновтың 70 жылдығына орай)	195
АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР	201

ЮБИЛЕЙНЫЕ ДАТЫ

<i>Сабден О., Егоров О.И.</i> Вехи большого пути ...	192
<i>Аңдарова Р.Қ., Ахметжанов Б.А.</i> Достойный сын народа своего (к 70-летию со дня рождения доктора экономических наук, профессора Р.С.Каренова).....	195
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	201

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 658.011.47.004.14: 621

Р.С.Каренов

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

Метод ФСА как инструмент решения организационно-производственных задач и совершенствования системы управления предприятием

В статье изложены теоретические основы функционально-стоимостного анализа. Раскрыты цель, задачи и принципы функционально-стоимостного анализа. Указаны его место и значение в системе управления производством и для совершенствования экономических расчетов. Уделено внимание разработке методических и руководящих материалов по организации и проведению функционально-стоимостного анализа. Сделана попытка показать его широкие возможности в качестве инструмента совершенствования управления предприятием. Высказаны рекомендации прикладного характера, которыми специалисты могли бы воспользоваться в практической работе при внедрении функционально-стоимостного анализа.

Ключевые слова: функционально-стоимостной анализ, цель, задачи, принципы, особенности, функции, методы, этапы, формы, область использования, управление, предприятие.

Понятие, цель, задачи и принципы функционально-стоимостного анализа

Функционально-стоимостному анализу (ФСА) посвящены солидные литературные исследования монографического и практического характера, а также вузовские учебники и учебные пособия [1–5].

Под функционально-стоимостным анализом понимается метод системного исследования функций отдельного изделия или определенного производственно-хозяйственного процесса, или же управленческой структуры, направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, освоения производства, сбыта, промышленного и бытового потребления при высоком качестве, предельной полезности и долговечности [6; 212].

Цель ФСА — снижение затрат на производство, проведение работ и оказание услуг при одновременном повышении или сохранении качества выполняемой работы. Цель ФСА можно записать математически [7; 147, 148]:

$$\frac{ПС}{З} \rightarrow \max,$$

где $ПС$ — потребительная стоимость анализируемого объекта, представляющая совокупность его потребительных свойств; $З$ — издержки на достижение необходимых потребительных свойств.

При проведении ФСА исходят из того, что анализируемые изделия являются товаром, т.е. потребительной стоимостью не для производителя, а для потребителя. Вместе с тем потребительная стоимость не всегда оценивается количественными показателями. В случае качественного и словес-

ного описания (оценка вкусовых, эстетических и эргономических качеств изделия) применяют балльные оценки.

Состав и размер затрат определяют исходя из затрат, формирующих полную себестоимость продукции.

Задачами ФСА являются [6; 215]:

- определение соотношения экономической эффективности производства на всех уровнях и особенно на микроуровне со всей совокупностью затрат живого и овеществленного труда (при всемерной минимизации последних, с неуклонным соблюдением всех параметров конечного продукта или услуги);
- разработка системы показателей и технико-экономических нормативов, приемлемых для всех уровней управленческой системы;
- организация технологического и управленческого процесса по всей цепочке производственно-финансовой деятельности;
- активизация экономических рычагов, влияние которых ранее умирало;
- систематическое наблюдение за эффективностью, надежностью, долгосрочностью использования продукции, платных услуг, консультаций и конструктивных рекомендаций в сфере промышленного и бытового использования.

Понятно, что выполнение всех этих задач под силу только коллективу научных и практических работников различных научных направлений и сотрудников, обладающих богатым опытом и определенной творческой фантазией.

Функционально-стоимостной анализ базируется на присущей только ему основе, на только ему свойственных принципах. К ним, в первую очередь, относятся [8; 57, 58]:

- рассмотрение каждого объекта как совокупности выполняемых функций и их отношений;
- рассмотрение объекта как элемента системы более высокого порядка и как самостоятельной системы;
- соответствие полезности функций и затрат на их осуществление, что позволяет различать функционально необходимые и излишние затраты;
- использование определенной системы понятий, среди которых основное — понятие функций и их разновидностей.

Основные особенности проведения ФСА сводятся к следующему [9; 308]:

- объектом анализа может быть любая система (с любым количеством элементов и связей), ее подсистемы или элементы, по которым можно количественно выразить полезный эффект их функционирования по назначению;
- глобальным критерием ФСА является максимум полезного эффекта объекта на единицу совокупных затрат ресурсов за его жизненный цикл;
- одновременно и с равной степенью детализации анализируется оптимальность элементов полезного эффекта и совокупных затрат по объекту;
- при проведении ФСА прежде всего устанавливается целесообразность функций, которые должен выполнять проектируемый объект в конкретных условиях, либо целесообразность, достаточность и избыточность функций существующего объекта. Не функции создаются или уточняются для объекта, а, наоборот, выбирается или проектируется объект для выполнения необходимых функций, с минимальными затратами за его жизненный цикл.

Классификация функций объекта в процессе ФСА

Функция — начальное понятие в ФСА. Под функцией понимается проявление и сохранение свойств изделия в определенной системе взаимодействия с внешней средой. Совокупность проявляющихся через функции свойств составляет качество изделия. Следовательно, минимизируя затраты на функцию, минимизируют затраты на достижение заданного уровня качества.

При определении функций стремятся абстрагироваться от их конкретной реализации в виде того или иного конструкторского решения. Для этого на первой стадии составляют структурную схему объекта. В качестве примера на рисунке 1 приведены важнейшие части структурной схемы оконного блока двустворчатой конструкции.

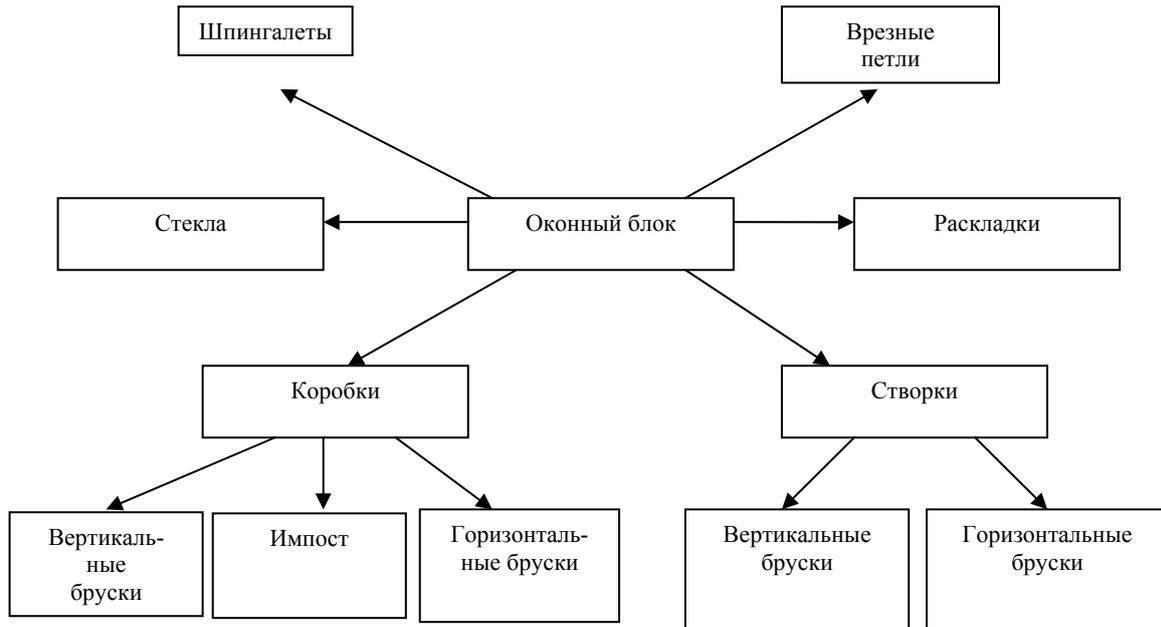


Рисунок 1. Основные элементы структурной схемы оконного блока (данные работы [10; 212])

Далее переходят к описанию функций объекта. Выделяют прежде всего внешние и внутренние функции. Внешние функции выполняются объектом в целом и характеризуют его взаимосвязь с окружающей средой. Внутренние функции относятся к отдельным узлам или элементам объекта. Среди внешних функций различают главные, ради которых создавался объект, и второстепенные, отражающие побочные цели его создания (рис. 2).

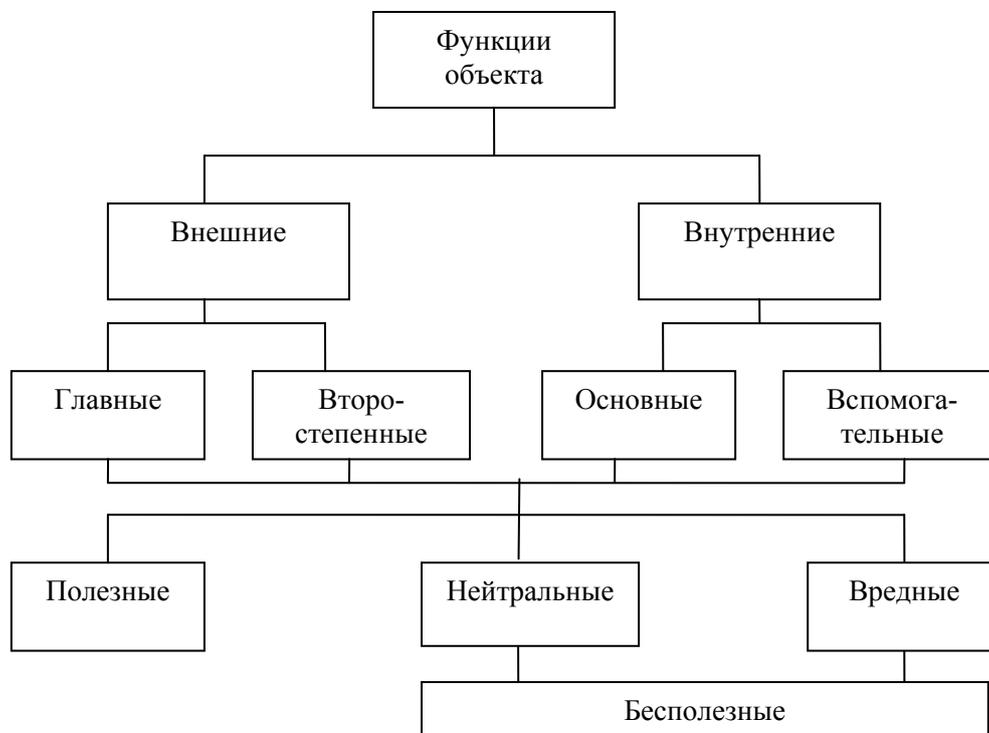


Рисунок 2. Функции объекта (данные работы [8; 59])

Применительно к нашему примеру главная функция оконного блока — пропускать естественный свет; второстепенные — изолировать помещение от воздействий внешней среды, регулировать приток свежего воздуха, давать возможность наблюдения за окружающим пространством.

Внутренние функции узлов и элементов изделия подразделяют на основные и вспомогательные. Основные функции создают необходимые условия для осуществления главной функции и обеспечивают работоспособность объекта; вспомогательные функции способствуют реализации основных. Такая функция стекол оконного блока, как пропускать свет является основной, а функция створок, заключающаяся в их креплении и фиксации, вспомогательной.

По степени полезности для системы функции элементов разделяют на полезные и бесполезные. Среди последних выделяют нейтральные и вредные. Полезные функции — это внешние и внутренние функции, отражающие функционально необходимые потребительские свойства и определяющие работоспособность объекта. Нейтральные функции не влияют на работоспособность объекта, но удорожают его. Вредные функции отрицательно влияют на работоспособность объекта и его потребительские свойства, удорожают объект.

В ходе анализа необходимо устранить вредные функции, максимально снизить количество нейтральных бесполезных функций и их материальных носителей.

Описание функций изделия выполняется последовательно, в соответствии с его структурной схемой, — вначале для объекта в целом, затем для составляющих его узлов, далее для деталей, входящих в узел.

При определении функций следует придерживаться следующих правил [11; 356]:

– точность; формулировка должна отражать действительное содержание процесса (действия), для выполнения которого предназначен объект (например, проводник «проводит ток», трансформатор «преобразует напряжение» и т.п.);

– краткость; наилучший вариант формулировки — два слова (существительное и глагол), например, «учитывает, стимулирует, обеспечивает что-то»;

– полнота, т.е. учет всевозможных функций объекта (что, кстати, дает возможность исключить лишние функции).

Существует ряд способов и приемов, облегчающих выявление и группировку функций, например, метод систематизированного анализа функций (FAST).

Методы анализа затрат на реализацию функций

При проведении функционально-стоимостного анализа экономическая оценка функций производится с помощью затрат на их осуществление. Цель этой оценки заключается в выявлении, минимизации или устранении излишних, функционально неоправданных затрат.

Экономическая оценка функций дает возможность проанализировать исходную конструкцию изделия, установить причины и факторы повышенных затрат, места их сосредоточения, установить наиболее экономичную из них, определить минимально возможные затраты на выполнение отдельных функций или комплекса совмещенных функций.

Минимально возможные — это затраты на функцию, которые достигаются при наиболее совершенных решениях. Они служат экономическими ориентирами при проведении функционально-стоимостного анализа. Затраты на осуществление функции подразделяются на:

– производственные, включающие затраты, связанные с проектированием и созданием носителя функции;

– эксплуатационные, включающие затраты на обслуживание носителя функции;

– суммарные, приведенные затраты на срок службы изделия.

Разработаны несколько методов анализа затрат на реализацию функций [12; 52].

1. *Метод подбора и ориентировочной оценки простейших решений по каждой отдельной функции.* При этом методе составляется перечень всего состава функций. Для каждой функции намечается наиболее простой и дешевый способ выполнения на основе анализа технологии осуществления аналогичных функций в других (базовых) изделиях. Эти затраты служат ориентиром при определении возможных затрат на функции проектируемых изделий.

2. *Метод ранжирования функций по величине затрат.* Сущность метода состоит в определении доли затрат каждой функции объекта, ранжировании функций в порядке убывания затрат, построении графика кумулятивных затрат (кривой Парето), показывающей нарастание затрат объекта по мере включения функций. Предполагается, что наибольшие резервы снижения затрат содержатся в функциях с более высоким их уровнем.

3. *Метод установления пропорций между затратами на осуществление основных и вспомогательных функций.* При использовании этого метода устанавливают доли затрат на выполнение основных и вспомогательных функций. Определяют их оптимальное соотношение по эталонному изделию, которое рассматривают как ориентир в достижении поставленной цели.

4. *Метод сопоставления затрат и балльных оценок значимости функций.* Нормирующим условием для распределения затрат при этом методе служит значимость функций. Значимость функций характеризует относительный вклад ее среди остальных функций своего уровня. В качестве показателя значимости принимается один из ведущих параметров вышестоящей функции: надежность, долговечность, энергоемкость, безопасность и др.

5. *Метод исследования факторов снижения затрат на функции.* В этом случае изучаются факторы, непосредственно влияющие на производственную и эксплуатационную составляющие функциональных затрат. Устанавливают факторы, существенно значимые для формирования затрат на осуществление каждой функции, выявляют идеи и приемы экономики указанных затрат. Для этой цели могут использоваться также методы корреляционного и регрессионного анализа. Эффективность различных факторов определяют путем расчета экономической эффективности различных решений.

Типовая последовательность этапов ФСА

Типовую цепочку ФСА в общем виде можно представить следующим образом: поиск рациональной функционально-параметрической характеристики объекта, функционально-структурный анализ, экономическая оценка функций и определение направления поиска новых технических решений, сравнительная оценка вариантов технических решений и обоснование лучшего. Исходя из этого сформировалась типовая последовательность этапов ФСА: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский, рекомендательный [13; 335].

На первом, подготовительном, этапе уточняют объект анализа — носитель затрат. Это особенно важно при ограниченности ресурсов производителя. Например, выбор и разработка или усовершенствование продукции, выпускаемой в массовом порядке, могут принести предприятию значительно больше выгод, чем более дорогое изделие, производимого мелкосерийно.

Данный этап завершается, если найден вариант с низкой по сравнению с другими себестоимостью и высоким качеством.

На втором, информационном, этапе собираются данные об исследуемом объекте (назначение, технико-экономические характеристики) и составляющих его блоках, деталях (функции, материалы, себестоимость). Они идут несколькими потоками, по принципу открытой информационной сети, имеющей, например, модифицированную форму «шпоры» (рис. 3).

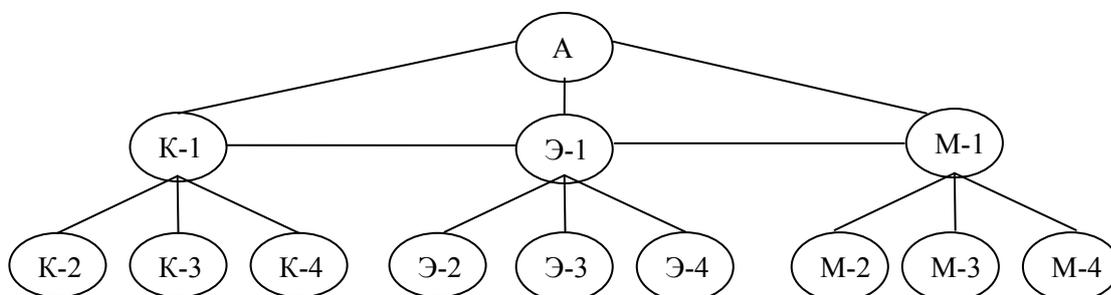


Рисунок 3. Модель информационной сети ФСА (Данные работы [14; 149])

В сеть информация по улучшению качества изделия и снижению затрат на его производство поступает из конструкторских (К), экономических (Э) подразделений предприятия и от потребителя

(М) к руководителям соответствующих служб. Оценки и пожелания потребителей аккумулируются в маркетинговом отделе. В процессе работы исходные данные обрабатываются, преобразуясь в соответствующие показатели качества и затрат, проходя все заинтересованные подразделения, и поступают к руководителю проекта (А).

На третьем, аналитическом, этапе подробно изучаются функции изделия (их состав, степень полезности), его стоимость и возможности ее уменьшения путем отсечения второстепенных и бесполезных функций.

Это могут быть не только технические, но и органолептические, эстетические и другие функции изделия или его деталей, узлов. Для этого целесообразно использовать принцип Эйзенхауэра — принцип АВС, в соответствии с которым функции делятся на: А — главные, основные, полезные; В — второстепенные, вспомогательные, полезные; С — второстепенные, вспомогательные, бесполезные (рис. 4).

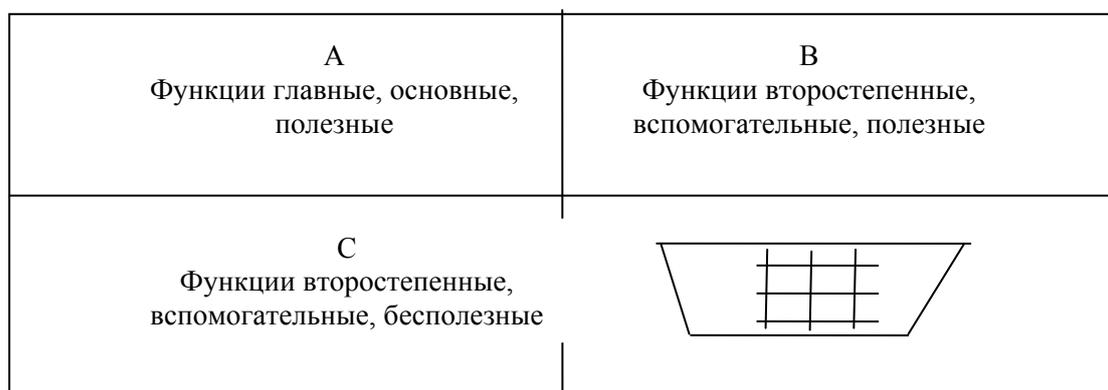


Рисунок 4. Принцип Эйзенхауэра в ФСА (данные работы [15; 197])

Одновременно отсекаются прежние затраты. Использование табличной формы распределения функций облегчает такой анализ (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Распределение служебных функций товара «шариковая ручка» по принципу АВС

Деталь	Функция			Итого по детали	Предварительный вывод
	1	2	3		
Стержень	А	В	С	1 С	–
Корпус	В	А	В	–	–
Колпачок	В	С	С	1 С	–
Украшение колпачка в виде дополнительного-предмета	С	С	С	3 С	Ликвидировать
Итого по функциям	1 С	2 С	3 С	–	–
Предварительный вывод		Совершенствовать	Ликвидировать	–	–

Примечание. Функция 1 — писать; функция 2 — ручка-указка; функция 3 — закладка в книге. Используются данные работы [16; 190].

В итоговые графы заносятся данные о количестве второстепенных, вспомогательных, бесполезных функций по деталям, что позволяет сделать предварительный вывод об их необходимости. Таким образом, результатом применения принципа Эйзенхауэра стали следующие выводы:

- функцию ручки как указки необходимо совершенствовать;
- функцию ручки как закладки ликвидировать;
- деталь-украшение в виде дополнительного предмета ликвидировать.

Далее можно построить таблицу стоимости деталей по смете или наиболее важным ее статьям и оценить весомость функций каждой детали во взаимосвязи с затратами на их обеспечение. Это позволит выявить возможные направления снижения издержек путем внесения изменений в конструкцию изделия, технологию производства, замены части собственного производства деталей и узлов полученными комплектующими, замены одного вида материала другим, более дешевым или экономичным в обработке, смены поставщика материалов, размера их поставок и т.д.

Группировка затрат на функции по факторам производства позволит выявить первоочередность направлений снижения стоимости изделия. Такие направления целесообразно детализировать, ранжируя по степени значимости, определяемой экспертным путем и, сопоставляя с затратами, выбирать пути удешевления продукции. Для этого можно составить таблицу следующего вида (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Сопоставление коэффициентов значимости функций и их стоимости

Ранг функции	Значимость, %	Удельный вес затрат на функцию в общих затратах, %	Коэффициент затрат на функцию
1	40	40	1,00
2	30	50	1,67
3	15	5	0,33
4	10	3	0,30
5	5	2	0,40
Итого	100	100	–

Примечание. Использованы данные работы [14; 151].

Сопоставив удельный вес затрат на функцию в общих затратах и значимость соответствующей ему функции, можно вычислить коэффициент затрат по функциям.

Оптимальным считается $K_{\zeta/\delta} \approx 1$. $K_{\zeta/\delta} < 1$ желательнее, чем $K_{\zeta/\delta} > 1$. При существенном превышении данного коэффициента единицы необходимо искать пути удешевления данной функции. В нашем примере (табл. 2) такой является функция с 30 %-ным вторым уровнем значимости.

Результатом проведенного ФСА являются варианты решения, в которых необходимо сопоставить совокупные затраты на изделия, являющиеся суммой поэлементных затрат, с какой-либо базой. Этой базой могут, например, служить минимально возможные затраты на изделие.

На четвертом, творческом, этапе осуществляется поиск возможных путей устранения точек расхождения или уменьшения стоимости реализации функции. Широко используются такие формы коллективного творчества, как мозговая атака, конференция идей, творческие совещания, метод контрольных вопросов и т.п. При поиске альтернативных вариантов реализации отдельной функции используют морфологический анализ и картотеку типичных решений.

Творческий этап является решающим, так как именно в ходе его начинается зарождение нового, усовершенствованного объекта, очерчиваются его контуры.

Экспериментальная проверка выдвинутых предложений — главная задача пятого, исследовательского, этапа.

Для ее решения обычно проводятся все необходимые технические, технологические и экономические расчеты, проверяется соответствие нового варианта продукции условиям его использования потребителями. Иной раз расчетов недостаточно. Тогда создаются исследуемые образцы объекта и проводится их испытание как с точки зрения приспособленности к существующему производственному оборудованию, так и с точки зрения условий доставки до потребителя и эксплуатации.

Шестой, рекомендательный, этап заключается в подготовке необходимой документации в виде чертежей, эскизов, расчетов, пояснительных записок по принятым вариантам реализации функций.

Формы функционально-стоимостного анализа

Существуют три формы ФСА [8; 67–69]: корректирующая, творческая и инверсная.

Корректирующая форма предназначена для совершенствования ранее созданных конструкций, в том числе отработки их на технологичность. Она применяется в производственном менеджменте. Ее цель — выявление излишних затрат резервов снижения себестоимости и рост качества изделий. Вни-

мание здесь привлекается к тем функциональным частям объекта, в которых имеются диспропорции между значимостью выполняемых функций и затратами на их реализацию.

Творческая форма используется преимущественно в инновационном и проектном менеджменте на стадии НИОКР, для предотвращения неэффективных проектов (решений). Основное назначение этой формы сводится к следующему:

а) приведение в систему действий конструктора при поиске оптимальных технических решений (здесь ФСА выступает как метод приближенной оптимизации);

б) обеспечение многократного (с постепенным уточнением) анализа показателей проектируемого объекта;

в) критический анализ функций каждого элемента и его полезности для объекта в целом.

В отличие от корректирующего ФСА (анализа уже освоенных изделий) при использовании ФСА на этапах проектирования акцент делается не на снижении затрат, а на технико-экономической оптимизации. Критерием здесь выступает соотношение уровня выполнения функций и затрат на их реализацию.

Инверсная форма ФСА используется в следующих случаях:

а) при поиске областей применения уже созданных объектов, для выбора производственных систем, в которых целесообразно внедрение объекта;

б) для определения оптимальных путей использования отходов производства;

в) при поиске или выборе рынков сбыта.

Функциональный принцип в этом случае применяется в перевернутой, инверсной (отсюда название) форме. Здесь все сводится не к тому, как эффективнее обеспечить реализацию функций объекта, а как извлечь наибольшую пользу от применения самого объекта, более эффективное использование которого является целью функционального подхода.

Все три формы ФСА используют сходные процедуры: функциональное моделирование, оценку значимости и относительной важности функций, распределение затрат по функциям, поиск лучших вариантов решений, оценку и выбор вариантов по комплексу критериев.

Особенность всех форм ФСА — ориентация менеджера на коллективное творчество специалистов различного профиля: конструкторов, экономистов, технологов, системотехников. ФСА предусматривает использование методов активизации творческого мышления для получения нестандартных решений.

Область использования ФСА в менеджменте

ФСА возник в конце 40-х годов прошлого столетия. Почти одновременно американский инженер Л.Д.Майлз (фирма «General Elektrik») и российский Ю.М.Соболев (Пермский телевизионный завод) предложили качественно новые подходы к поиску резервов снижения себестоимости изделия. Эффект был почти ошеломляющий. Первая разработка Ю.М.Соболева (узел усиления микротелефона) позволила сократить количество деталей на 70 %, затраты материалов — на 42 %, трудоемкость — на 69 %, а общую себестоимость — в 1,7 раза. С того времени и начинается история теоретической разработки и практического использования ФСА [17; 164].

В настоящее время ФСА зарекомендовал себя инструментом активной диагностики тех объектов, для анализа которых он применяется. По оценкам специалистов, эффект от ФСА может в 10–30 раз превосходить затраты на его проведение. В таблице 3 приведен пример структуры эффекта от проведения ФСА различных объектов.

Т а б л и ц а 3

Структура эффекта

Объекты ФСА	Экономия по статьям затрат			Итого, %
	Материалы	Зарплата	Прочие затраты	
Управление предприятием	32	17	16	100
Продукция	57	14	25	100
Процесс	32	39	19	100

Примечание. Использованы данные работы [8; 57].

ФСА завоевал всеобщее признание на Западе. Еще в 40-х годах XX в. методическая концепция ФСА как инструмента поиска излишних затрат в изделиях стала разрабатываться на фирме «General Elektrik».

В 1947 г. инженер фирмы «General Elektrik» Л.Майлс стал исследовать технические функции изделий во взаимосвязи с затратами на их изготовление. С тех пор разработка методов функционального анализа снижения издержек производства получила широкое практическое применение. ФСА стал одним из примеров комплексного использования различных техник работы менеджера.

В настоящее время в передовых странах мира ФСА используется как средство предупреждения нерациональных инженерных и управленческих решений, прежде всего в проектно, инновационном и производственном менеджменте, на стадиях НИОКР и технической подготовки производства. ФСА используется и как техника системного исследования процессов и организационных структур. Такая техника тем результативнее, чем сложнее процесс, продукт или структура. Другой признак пригодности ФСА определяется длительностью сохранения объекта анализа в неизменном виде.

Учитывая все это, сегодня на крупных фирмах Западе сотни специалистов занимаются ФСА. Почти все новые виды продукции, поступающие на рынок, на стадии предпроизводственной подготовки проходят через ФСА. Этому способствует его исключительная эффективность. Каждый доллар, затраченный на проведение ФСА, дает экономию от 7 до 20 долларов, в зависимости от отрасли производства и объекта исследования [17; 164].

Позитивный зарубежный опыт наводит на мысль, что систему подготовки и использования кадров, организацию проведения исследований в области ФСА неизбежно придется в самое ближайшее время создавать и на предприятиях Казахстана, которые стремятся не только твердо обосновываться на рынке СНГ, но и выходить со своей продукцией на мировой рынок. Поэтому необходимы существенные перемены в отношении к ФСА. Имеется в виду прежде всего ясное понимание руководителями всех уровней, что ФСА является мощным средством повышения эффективности производства, укрепления конкурентоспособности продукции, ресурсосбережения.

Место ФСА в системе методов совершенствования управления предприятием

В последние годы новый объект проектирования — система управления предприятием, — являясь сложной социально-экономической системой, потребовал создания новых методов, способных проникнуть в глубь явлений, происходящих внутри этой системы, и учесть сложнейшие взаимосвязи ее с другими системами. Классификация методов совершенствования системы управления предприятием приведена в таблице 4.

Наибольший эффект и качество проектов организации управления предприятия достигаются в том случае, когда применяется система методов в комплексе. Одни из них эффективны на предпроектной стадии, другие — на стадиях непосредственного проектирования и внедрения (см. табл. 4). Применение системы методов позволяет взглянуть на объект проектирования со всех сторон, что помогает проектантам избежать просчетов.

Метод функционально-стоимостного анализа как инструмент совершенствования управления предприятием, является относительно молодым и почти не освещен в печати.

ФСА системы управления предприятием — метод технико-экономического исследования функций, направленный на поиск путей совершенствования и резервов снижения затрат на управление на основе выбора экономичных и эффективных способов осуществления функций управления в целях повышения эффективности производства и качества продукции.

Т а б л и ц а 4

Классификация методов совершенствования системы управления предприятием

Методы обследования (сбор данных)	Методы анализа	Методы проектирования	Методы обоснования	Методы внедрения
1	2	3	4	5
Самообследование	Системный	Системный подход	Аналогий	Обучение, переподготовка и повышение квалификации работников аппарата управления
Интервьюирование, беседа	Декомпозиция Последовательной подстановки	Аналогий Экспертно-аналитический	Сравнений Экспертно-аналитический	

1	2	3	4	5
Активное наблюдение рабочего дня, моментные наблюдения, фотография рабочего дня Анкетирование Изучение документов, функционально-стоимостной анализ	Сравнений Динамический Структуризации целей Экспертно-аналитический Нормативный Параметрический Моделирования Функционально-стоимостной Главных компонент Балансовый Корреляционный и регрессионный Опытный Матричный Аналитически-расчетный	Нормативный Параметрический Блочный Моделирования Функционально-стоимостной Структуризации целей Опытный Творческих совещаний Коллективного блокнота Контрольных вопросов 6–3–5 Морфологический Аналитически-расчетный	Моделирование фактического и желаемого состояния исследуемого объекта Расчет количественных и качественных показателей экономической эффективности предлагаемых вариантов Нормативный	Материальное и моральное стимулирование нововведений Привлечение общественных организаций

Примечание. Использованы данные работы [18; 10].

ФСА системы управления предприятием имеет большие возможности. Метод может быть использован для решения вопросов совершенствования организационной структуры аппарата управления, уточнения функций отдельных функциональных подразделений и должностных лиц, повышения качества процессов обоснования, выработки, принятия и реализации управленческих решений, совершенствования кадрового, информационного и технического обеспечения системы управления производством, регламентации процессов управления. Так как система управления предприятием — это новая сфера приложения ФСА, то методические и практические вопросы, связанные с его использованием, до конца не решены.

Применение ФСА в стратегическом управлении

В процессе разработки стратегического плана можно использовать функционально-стоимостной анализ, позволяющий производить оценку параметров сложных систем и осуществлять их оптимизацию. В общем виде ФСА можно определить как методологию построения множества таких соотношений между удельными затратами по отдельным статьям/элементам и получаемым по ним удельным результатам, при которых достигаются экстремальные (например, максимальные) значения оптимизируемых параметров в рамках исследуемой системы [19; 107, 108].

Например, ФСА, используемый для оптимизации баланса между ценностью и затратами на разработку, производство и сбыт продукции, называется «стоимостным менеджментом». В стоимостном менеджменте учитываются параметры таких факторов, как конъюнктура рынка, конкуренция, стадия жизненного цикла товара и прочие.

ФСА можно использовать в процессе выбора одной из нескольких альтернативных стратегий. В любом случае выбирается такая стратегия, которая имеет максимальную эффективность с учетом

временного фактора, который может быть включен в состав функций с соответствующим весовым коэффициентом. Стратегия подразумевает реализацию ряда функций, коррелирующих с ее целью. Реализация потребует затрат на каждую функцию. Кроме этого, функции связаны между собой, поэтому для практических задач всегда можно выделить базисные функции, через которые могут быть выражены все остальные. ФСА предполагает анализ нескольких альтернативных вариантов стратегий на предмет их интегральной эффективности, т.е. с учетом временного фактора. В процессе анализа составляется множество соотношений между величинами функций и затратами на их реализацию. Такой анализ позволяет провести общую оптимизацию эффективности стратегии.

Применение методики ФСА на одном из предприятий радиоэлектронного комплекса позволило авторам работы [20; 34] определить стратегические направления его развития и сформировать механизм их реализации, а в результате добиться следующих результатов:

- изменить характер труда управленческого персонала и внедрить новые формы его организации;
- усовершенствовать организационную структуру;
- повысить профессионально-квалификационный уровень работников; поднять качество принимаемых решений на принципиально новый уровень; сформировать главную цель существования предприятия и систему его долгосрочных целей;
- разработать стратегию субъекта хозяйствования, адекватную состоянию и перспективам развития внешнего окружения и внутренней среды;
- выработать технологию реализации стратегии предприятия;
- создать механизм мониторинга среды (позволяющий своевременно распознавать новые возможности и потенциальные угрозы существования предприятия), оценки и корректировки стратегии развития;
- повысить эффективность и результативность деятельности предприятия в условиях возрастающей нестабильности и неопределенности окружающей среды.

Функционально-стоимостное управление (ФСУ)

Недостаток ФСА состоит в том, что в реальности схема издержек постоянно изменяется и постепенно система учета теряет свою актуальность.

Для решения задачи непрерывного изменения системы расчета издержек и управления разработано расширение функционально-стоимостного анализа: функционально-стоимостное управление (ФСУ) — *Activity Based Management (ABM)*. Подход ФСУ позволяет вносить изменения в бизнес-процессы и оценивать их влияние на общую результативность компании [21; 228].

К функциям добавляются новые атрибуты, например:

- затраты на гарантию качества конечного продукта;
- диапазон затрат на данную функцию, в зависимости от объема производства;
- временные затраты на функцию и т.д.

В рамках функционально-стоимостного управления можно назначать новые атрибуты для функций в процессе эксплуатации системы, что позволяет оперативно выявить слабые места систем или бизнес-процессов. Таким образом, изменения бизнес-процессов могут быть эволюционными и прогнозируемыми по финансовому эффекту, что значительно привлекательнее дорогостоящего и рискованного процесса реинжиниринга бизнес-процессов (РБП).

Дальнейшим расширением модели ФСУ является ФСУ созданием стоимости (ФСУ СС). В этом расширении капиталы организации рассматриваются как еще один вид ресурсов для выполнения функций в ФСУ. Такая модель полезна для крупных открытых компаний, которые ведут оценку стоимости своих активов и реализуют соответствующее управление.

На основе моделей ФСА/ФСУ можно разработать множество управленческих методик, которые напрямую не относятся к ИТ. Однако при текущем уровне развития информационных технологий граница между классическим менеджментом компании и информационным менеджментом стирается путем использования общих управленческих технологий для достижения общих целей.

Оценив изменение издержек на основные виды деятельности компании, можно выявить эффекты ИТ в виде экономии издержек или повышения производительности отдельных процессов.

Список литературы

- 1 *Моисеева Н.К.* Функционально-стоимостной анализ в машиностроении. — М.: Машиностроение, 1987. — 320 с.
- 2 *Василенок В.С., Глезер В.А., Грамп Е.А. и др.* Функционально-стоимостной анализ в электротехнической промышленности. — М.: Энергоатомиздат, 1984. — 288 с.
- 3 *Бриль А.Р.* Функционально-стоимостной анализ в экономических расчетах. — Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1989. — 152 с.
- 4 *Горлова Л.П., Крыжановская Е.П., Муравская В.В. и др.* Организация функционально-стоимостного анализа на предприятии. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 128 с.
- 5 *Ковалев А.П., Моисеева Н.К., Сысун В.В. и др.* Справочник по функционально-стоимостному анализу. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 431 с.
- 6 *Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 416 с.
- 7 *Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др.* Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 327 с.
- 8 *Беляцкий Н.П.* Интеллектуальная техника менеджмента: Учеб. пособие. — Минск: Новое знание, 2001. — 320 с.
- 9 *Фатхутдинов Р.А.* Система менеджмента: Учеб.-практ. пособие. — М.: АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1996. — 368 с.
- 10 *Пижурич А.А., Розенблат М.С.* Основы моделирования и оптимизации процессов деревообработки: Учебник. — М.: Лесн. пром-сть, 1988. — 296 с.
- 11 *Иванов И.Н.* Менеджмент корпорации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 368 с.
- 12 *Хлусов В.П.* Введение в маркетинг. — М.: ПРИОР, 1997. — 160 с.
- 13 *Берзинь И.Э., Пикунова С.А., Савченко Н.Н., Фалько С.Г.* Экономика предприятия: Учебник. — М.: Дрофа, 2004. — 368 с.
- 14 *Ильенкова С.Д., Ильенкова Н.Д., Мхитарян В.С. и др.* Управление качеством: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 199 с.
- 15 *Тепман Л.Н.* Управление качеством: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 352 с.
- 16 *Герасимов Б.И., Злобина Н.В., Спиридонов С.П.* Управление качеством: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2005. — 272 с.
- 17 *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: ИП «Экоперспектива», 1997. — 498 с.
- 18 *Кибанов А.Я.* Управление машиностроительным предприятием на основе функционально-стоимостного анализа. — М.: Машиностроение, 1991. — 160 с.
- 19 *Забелин П.В., Моисеева Н.К.* Основы стратегического управления: Учеб. пособие. — М.: Информ.-внедренческий центр «Маркетинг», 1997. — 195 с.
- 20 *Горшкова Л.А., Поплавский Б.Н.* Реализация и контроль выполнения стратегии с использованием эвристического инструментария // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 11(116). — С. 29–34.
- 21 Информационный менеджмент / Под науч. ред. Н.М.Абдикеева. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 400 с.

Р.С.Каренов

Функционалдык-құндық талдау тәсілі ұйымдық-өндірістік міндеттерді шешу және кәсіпорынды басқару жүйесін жетілдіру құралы ретінде

Мақалада функционалдык-құндық талдаудың ілімдік негіздері баяндалған. Ондай талдаудың мақсаты, міндеттері және принциптері ашылған. Оның өндірісті басқару жүйесіндегі және экономикалық есептерді жетілдірудегі орны мен маңызы көрсетілген. Функционалдык-құндық талдауды ұйымдастыру және жүргізу бойынша әдістемелік және басқарушылық материалдарды жасауға көңіл бөлінген. Оның кәсіпорынды басқаруды жетілдіру құралы ретіндегі мүмкіндіктерін кеңінен қолдануды көрсетуге ұмтылыс жасалған. Мамандар функционалдык-құндық талдауды енгізерде практикалық жұмыстарға қолдану үшін қолданбалы сипаттағы ұсыныстар айтқан.

R.S.Karenov

The FCA method as a tool for solving organizational Production plan and improve the systems of enterprise management

It's give the theoretical basis of activity-based analysis. It's considering for purpose, objectives and principles of activity-based analysis. It should be the state of place and significance in the production management system and to improve economic calculations. The Attention is paid to the development of teaching and guidance on organizing and conducting VEA. An attempt is made to show his opportunities as a tool for improving the management of the enterprise. It's recommends an applied nature, which professionals could use in practical work in the implementation of activity-based costing.

References

- 1 Moiseyeva N.K. *The value of functional analysis in mechanical engineering*, Moscow: Mechanical Engineering, 1987, 320 p.
- 2 Vasilenok V.S., Glaser V.A., Grump E.A. et. all. *The functional-cost analysis in the electrical industry*, Moscow: Energoatomizdat, 1984. — 288 p.
- 3 Bril A.R. *The value of functional analysis in economic calculations*, Leningrad: Leningrad University Publishing, 1989, 152 p.
- 4 Gorlova L.P., Kryzhanovskaya E.P., Muravskaya V.V. et. all. *The organization VEA in the enterprise*, Moscow: The finance and statistics, 1982, 128 p.
- 5 Kovalev A.P., Moiseyeva N., Sysun V.V. et. all. *Reference VEA*, Moscow: Finance and statistics, 1988, 431 p.
- 6 Bakanov M.I., Sheremet A.D. *The theory of Economic Analysis: Textbook*, Moscow: Finance and statistics, 1997, 416 p.
- 7 Ilyenkov S.D., Gochberg L.M., Yagudin S.Y. et. all. *Innovative Management: Textbook*, Moscow: Banks and stock exchanges, Unity, 1997, 327 p.
- 8 Bialiatski N.P. *Intelligent Technology Management: Textbook*, Minsk: New knowledge, 2001, 320 p.
- 9 Fatkhutdinov R.A. *The management system: Hands-on training aid*, Moscow: of «Business School» Intel-Synthesis», 1996, 368 p.
- 10 Pizhurin A.A., Rosenblatt M.S. *The fundamentals of simulation and optimization processes of woodworking: Textbook*, Moscow: Forest Industry, 1988, 296 p.
- 11 Ivanov I.N. *Management Corporation: Textbook*, Moscow: INFRA-M, 2004, 368 p.
- 12 Khlusov V.P. *Introduction to Marketing*, Moscow: PRIOR, 1997, 160 p.
- 13 Berzin I.E., Pikunova S.A., Savchenko N.N., Falko S.G. *Business Economics: Textbook*, Moscow: Bustard, 2004, 368 p.
- 14 Ilyenkova S.D., Ilyenkova N.D., Mkhitaryan V.S. et. all. *The Quality Management: Textbook*, Moscow: Banks and stock exchanges, Unity, 1998, 199 p.
- 15 Tepman L.N. *The Quality Management: Textbook*, Moscow: UNITY-DANA, 2007, 352 p.
- 16 Gerasimov B.I., Zlobina N.V., Spiridonov S.P. *The Quality Management: Textbook*, Moscow: KNORUS, 2005, 272 p.
- 17 Savitskaya G.V. *The analysis of the business enterprise*, Minsk: FE «Ekoperspektiva», 1997, 498 p.
- 18 Kibanov A.J. *Management engineering company based on activity-based costing*, Moscow: Mechanical Engineering, 1991, 160 p.
- 19 Zabelin P.V., Moiseyeva N. *The Fundamentals of Strategic Management: Tutorial*, Moscow: Information and innovation center «Marketing», 1997, 195 p.
- 20 Gorshkova L.A., Poplawski B.N. *Implementation and monitoring of the strategy by the heuristic tools // Economic analysis: theory and practice*, 2008, 11 (116), p. 29–34.
- 21 *The Information Management* / Under the ed. of Abdikeeva N.M., Moscow: INFRA-M, 2009, 400 p.

Fresli Mihaly¹, Huszti Zsolt², Raffay Zoltan²

¹University of West Hungary, Szombathely, Hungary;

²University of Pecs, Szekszard, Hungary (E-mail:)

Development of rural tourism as a tool for the preservation of culture

The development of a given place or settlement can be successful if built on local endowments. We must not neglect, however, those «soft» factors without which the respective place would not have been attractive. A large part of this is made by elements of local culture: habits, traditions, crafts, local architecture etc. [1] We can only neglect what we do not know. If we know something, we are attached to it; it becomes part of us, if not in other way, in forms of feelings. On this ground, a known habit is a more definite part of culture related to a respective place, which may be the pledge of survival in some problematic regions and cultures.

Key words: local development, Leader programme, local action group.

The Leader programme in the European Union

The Leader+ is one of the Structural Funds financed community initiatives of the EU, with the help of which rural citizens of the Union can make use of the long term growth potential of their own regions. The basic pillars of the programme, promoting integrated, high quality and original strategies of sustainable development, are partner communities and networks for exchange of experience. The programme is partly financed by the Guidance part of the EAGGF, while the rest is usually covered by public and private contributions [2].

The LEADER is a French acronym: Liaison Entre Actions pour le Developpement de l'Economie Rurale = Community Initiative for the Development of the Rural Economy.

The community initiative launched by the European Community in 1991 promotes sustainable development by the solution of economic, social and environmental problems at local level in the rural areas of Europe. The aim of the Union, then with fifteen member states, was to stop the further falling behind of impoverishing and ageing rural areas, and the almost two decades of experience — also in the 12 countries that have joined since then — seem to justify the *raison d'être* of the programme [3].

LEADER is built on the joint efforts of local public administration, entrepreneurs and non-governmental organisations, empowering their communities with real decision-making competencies. Geographically contiguous groups of settlements, with a total of 10 to 100 thousand population, are designated for the implementation of rural development strategies worked out by the stakeholders. Actors formerly coexisting and working next to each other become partners with the same rights, working jointly for the future of their own regions.

More than half of the 500 million population of the European Union live in rural areas (in settlements with less than 10.000 inhabitants or with population density below 120 persons/km²), which is 90 % of the total territory of the continent. The rural areas of Europe are very much different, though: the spread of the LEADER initiative was promoted by the recognition that development strategies are more effective and efficient if they are made and then implemented at local level by the local actors. The foundations of LEADER are clear and transparent decision-making process, the cooperation of the stakeholders and the creation of the infrastructure necessary for the transfer of good practices.

The difference between measures by LEADER and traditional rural development policy is that the former provides guidance on «how» to achieve the respective goal, and does not prescribe «what» to do. Local participation, real cooperation and joint thinking, which may appear as auxiliary elements elsewhere, are the main features of operation in this place — this is the reason why the programme is more important than its share from the resources suggests.

The seven pillars of LEADER make a system of tools. The point is that the elements have a positive correlation, each of them supplements the others, exerting thereby a long-term impact on the development dynamism of rural areas and also on the capacity of the local actors to identify and solve problems:

- 1) Area-based development;
- 2) Bottom-up approach;
- 3) Trilateral partnership: business, non-governmental and public sector;

- 4) Innovation;
- 5) Integrated intersectoral approach;
- 6) Network operation;
- 7) Cooperation [4].

At local level, an original and important feature of the LEADER approach is the setting up and operation of «local development association» called local action group (LAG). The LAG is responsible for drafting and implementing the local development strategy, making decisions on the planning, use and management of resources. They may be successful by:

- collecting, unifying and promoting available human resources from the public sector, the private sector and the non-governmental organisations;
- the recognition of the connection points, joint projects and actions involving several sectors which bring local actors together, so that local synergy is achieved and the critical mass necessary to increase economic competitiveness is reached;
- promoting with continuous consultations the openness to cooperation, dialogue among the different rural actors who often have little experience in cooperation;
- supporting the adaptation process to the changes of the agricultural sector (e.g. quality products, food chains), to the diverse challenges of rural economy and to environment conscious lifestyle.

Local action groups decide (locally!) on the main directions of the local rural development strategy, its detailed content and also on the projects to be supported. Empowered with experienced and professional group members and the necessary decision-making authority, a LAG represents an organisational model that can positively influence the complex processes of rural development.

A pilot project — how a rural ecotourism accommodation is established

LEADER then is an EU co-financed programme whose aim is to support developments that are in line with the local economic development objectives.

The tender was submitted by a private entrepreneur in 2013, under the name «*Cherry garden eco-lodge and lookout tower*» in the category «Other accommodations». Local action groups that decide on the support of a given tender defined an objective related to rural development. In the case of this particular tender it was «Tourism development pilot project» including innovative services: establishment of recreational and health tourism, and business promotion.

The basic aim of the project is economic development with touristic purposes. The project consists of several elements: construction, procurement of machinery, marketing, other costs. The amount of state support is 60 %.

The aim of the project is a pilot tourism development with innovative services: the establishment of recreation and health tourism. The contribution of the project to the objectives defined in the Local Rural Development Strategy (LRDS) is as follows:

- Tourism, a major breakout point of the area, has considerable multiplier effect. The development of the quality and innovative touristic services defined in the project promotes the achievement of the goals set in the Local Rural Development Strategy and contributes to the formation and development of the local economic structure. Incomes from tourism strengthen local economy, contributing thereby to the improvement of the quality of life.
- The project is organically linked to the major new investments realised in the recent years (Dinnyés Traditionalist Centre, Vital Hotel Nautis, Gate of the Lake of Velence, single bicycle path around the Lake of Velence, Pákozd Mészeghegy theme route, gallery of the Lake of Velence, Birds' Song study path etc), promoting thereby the implementation of the chain of experiences, supplementing that with new services.
- In case of its successful implementation, the project assists the expansion of the touristic season (achievement of «four-season» tourism) even in those months that are traditionally a dead season in touristic services (late autumn bird migration). It will thereby increase the popularity of the area and positively influence the image of the Lake of Velence. In addition, the project is integrated into innovative service programme packages designed to meet the demands of recreational and health tourism, creating a new possibility not only for the local residents but also visitors to the area.
- As a summary, a complex development is planned that integrates the opportunities of recreational tourism with equestrian, cycling, cultural, enological and ecotourism, realised in the framework of cooperation agreements made with the local service providers. The latter e.g. is served by the cooperation with the Danube-Ipoly National Park or the Municipality of Pákozd, improving the access of visitors to affordable

accommodations, on the one hand, and by the construction of a bird watch tower in another target area of the project, on the other hand.

In the framework of the project three developments will be realised:

1. By the renovation of a building on the outskirts of Csirib village a community accommodation will be established that will be used for the implementation of the tourism services specified in the objectives. This involves renewal of the building and providing its security (instalment of an alarm system).

2. In the six hectare Natura 2000 territory along the Dinnyés-Pákozd road a bird watch tower will be built, with the support of the Danube-Ipoly National Park, suitable in the framework of ecotourism for the observation of the values of nature, with special regard to the migration of birds in the spring and autumn. Costs include the construction of the lookout tower and its security (fence).

3. With regard to the local development in Csirib, a location not really popular with tourists for the time being, and to the cooperation with the local service providers, a webpage will be made that allows the launch of the tourism service (marketing goals) in this relatively unknown location. This will include, on the one hand, an online booking system, and the recommendation of the local service providers by allowing reduced priced services, on the other hand. Costs include the design of the website.

The implementation of the project will lead to the realisation of an accommodation and touristic attraction (bird watch tower) that integrate a less popular settlement part (Csirib) into the service chain, allowing this way the increase of local employment (cleaning, guiding groups), and also establishes a long-term cooperation among the local service providers by the online integration of services mutually assisting each other, which is actually a basic requirement of the projects supported by the European Union [5].

Following the operational principles of LEADER and meeting the objectives of the LAG will be realised in the project by direct and indirect cooperation.

Direct cooperation will be realised by cooperation agreements within the project, signed by the tourism service providers around the Lake of Velence and the related businesses and institutions for the foundation of joint work. In order to realise this we tried to make as many cooperation contracts as possible in the competency area of the LAG, in the following areas:

- enological tourism (Lake of Velence Wine Route Association, Csóbor Winery);
- ecotourism (Danube-Ipoly National Park);
- cycling tourism (Municipality of Pákozd, Bodor bicycle rent service);
- kayak tours (Lake of Velence Non-for-profit Development Ltd.);
- equestrian tourism (Grand Equestrian Farm).

The support of the Danube-Ipoly National Park is worth a sentence, as it includes both the bird watch tower to be established in the area and the occasional accommodation of their guests.

Indirect form of cooperation can be seen in the preference of local businesses in the implementation of the project, increasing thereby the income generation potential of the micro-region and its ability to keep the incomes within the area. It is a goal of selected importance to keep as much as possible of the amounts paid for the developments generated by the project within the micro-region.

The development will be realised in two real estates coming from the two locations:

1. Gárdony-Csiribpuszta: the ground of the development is the estate in the outskirts of Csirib (14–18 Nádasdy street, land registry number 0109/19). The real estate is family owned; it has a territory of 2,909 m², on which there is a building of 300 m², formerly used as a student accommodation, and in need of renovation. The house is perfect for the objectives of the project. The roof of the building and all doors and windows will have to be replaced, and the interior design of the building will have to be transformed so that the accommodation should meet the criteria specified for community accommodations by the relevant legal regulations.

2. Pákozd: the other location of the project is the also family owned site on the outskirts of Pákozd, land registry number 0178. As a Natura 2000 protected area, it will allow along the Dinnyés-Pákozd road the construction of a bird watch tower. Presently the real estate is used as a meadow; some parts are covered by reed.

It is important to stress that skills necessary for implementing the project (tourism, environmental protection, agricultural qualifications) and language skills (English and Russian) are available.

Financial data of the project

Specification of activity	Total net expenditure /EUR/	Support required for project implementation /EUR/
Construction	74,835.5	4,4901.3
Procurement of machinery	599.6	359.8
Procurement of other equipment	0	0
Preparation and implementation of event	0	0
Marketing	1650	990
Training (preparation and implementation)	0	0
Other administration fees	1,833.3	1,100
Other fees	0	0
Total:	78,918.5	47,351.1

Source: project data.

Summary

The goal of the project to be implemented is to establish auxiliary attractions in a county of Hungary mostly renowned for its industry, in the neighbourhood of a popular domestic tourism resort. The project is basically economic development oriented, by the establishment of an accommodation. The project will be implemented in 2014 and it will hopefully contribute to the preservation and maybe even the development of Csiribpuszta, a residential place on the outskirts of a village.

References

- 1 Glatz Ferenc: Új vidékpolitika, AK, Budapest, 2008, p. 280.
- 2 Dorgai L.–Miskó K. (1999): A vidékfejlesztés finanszírozása az Európai Unióban. [Budapest: Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet.] 116. p. [Agrárgazdasági Tanulmányok (12)].
- 3 Miskó K. (2002): Rural development program in the European Union. In: Research and Information Institute for Agriculture: Studies in Agricultural Economics (98) Budapest: Research and Information Institute for Agriculture, p. 49–59.
- 4 [ER]. Access mode: www.leader.hu
- 5 Tóth E. (szerk.) (2001): Alternative possibilities in agricultural employment. In: Research and Information Institute for Agriculture: Studies in Agricultural Economics (95) Budapest: Research and Information Institute for Agriculture, p. 85–90.

М.Фрешли, Ж.Хустыи, З.Раффай

Ауылдық туризмнің дамуы мәдениетті сақтаудың аспабы ретінде

Мақалада қандай да бір жергілікті елді мекен немесе орын арнайы қор құрылғанда өте сәтті дамидығы көрсетілген. Жергілікті орын тартымды болу үшін кейбір факторларды ескерусіз қалдырмау керектігі айтылған. Олардың маңыздылары: дәстүрлер, әдеттер, қол өнері, жергілікті архитектура және т.б. екендігі дәлелденген. Жергілікті орындар туралы нені білмеген, соларды ғана ескерусіз қалдыруға болатындығы айтылған. Жергілікті орынмен байланысты белгілі әдет-дәстүрлер жергілікті мәдениеттің анықталған нақты бір бөлігі болып табылатындығы, ол тіршілік жағдайын күрделі аймақта орнасса да, ондағы мәдени мұра сақталуы қажеттігі негізделген.

М.Фрешли, Ж.Хустьи, З.Раффай

Развитие сельского туризма как инструмент для сохранения культуры

В статье указывается, что развитие того или иного места или поселения может быть успешным, если для этого создан специальный фонд на основе местных вкладов. Показано, что нет необходимости, пренебрегать некоторыми факторами, без которых соответствующее место не будет привлекательным. Отмечено, что важны элементы местной культуры: привычки, традиции, ремесла местная архитектура и т.п. Показано, что мы можем только пренебречь тем, чего мы не знаем. Определено, что часть культуры, связанная с соответствующим местом, возможно, является фактором выживания в некоторых проблематичных регионах и культурах.

ӘОЖ 332.142.001.365:331.5

Б.С.Есенгелдин¹, Г.Қ.Мырзатаева², И.Т.Нұрымова³

¹ *Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті;*

² *Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана;*

³ *Алматы экономика және статистика академиясы (E-mail: yessen_baur@inbox.ru)*

Аймақтық еңбек нарығы дамуының әлеуметтік негіздері

Мақалада еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсынысты талдай отырып, жүзеге асыруға тиісті бағыттар мен атқарылатын іс-әрекеттерді тұжырымдау қарастырылған. Әлеуметтік-экономикалық тұрғыдан аймақтық еңбек нарығының мазмұны нақтыланған. Теориялық-әдіснамалық деңгейде нарықтық экономикада халықты жұмыспен қамтудың бағыттары мен басымдылықтары зерттелген. Аймақтағы еңбек нарығын реттеу үшін маңызды факторлар анықталған. Осы шарттарда аймақтың ерекшеліктерін, аса маңызды өндірістік және өмір сүруді қамтамасыз етуші салалардағы жеке сектордың басымдылығын ескеретін аймақтық экономикалық саясатты қалыптастыру жүргізіліп отыр. Нормативтік-құқықтық, ұйымдық-басқару, ақпараттық-талдамалық қосалқы жүйелерінің негіздеуі жасалған аймақтардағы еңбек нарығын тиімді қамтамасыз етудің ұйымдық-экономикалық тетігі ұсынылған. Аймақтық еңбек нарығының ұйымдық-экономикалық тетігін жетілдіру тәжірибесі жалпыланған және оның тиімділігін жоғарылату жолдары анықталған.

Кілт сөздер: еңбек нарығы, аймақ, жұмыспен қамту, жұмыссыздық, еңбекақы, әлеуметтік саясат, экономикалық саясат, әлеуметтік қорғау, әлеуметтік төлемдер, әлеуметтік жәрдемақы.

Мемлекет басшысы 2012 жылғы 14 желтоқсандағы «Қазақстан–2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жыл сайынғы Жолдауында халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету саясатын жаңғырту жөніндегі міндеттерді қойды:

- ең алдымен, *мемлекеттік органдардың өңірлік даму саласындағы жұмыстарын үйлестіруді күшейту қажет;*
- өтіп бара жатқан жылда *біз моноқалаларды дамыту бағдарламасын жүзеге асыруды бастадық. Жаңа жұмыс орындарын ашуға, әлеуметтік мәселелерді шешуге, кәсіпорындар жұмысын жетілдіруге айтарлықтай ресурстар бағытталды. Сонымен бірге бізге өңірлерде әлеуметтік-экономикалық жағдайларды теңестірудің тиімді жаңа тетіктері қажет;*
- *бізге көші-қон мәселелерін кешенді түрде шешу бойынша ел өңірлеріндегі еңбек нарығына ықпал ететін шаралар қабылдау қажет [1].*

Бұл мәселелерді шешу үшін аймақтық экономикалық мүдделерді іске асыруға бағытталған аймақтық саясаттың жаңа жолын қолданған дұрыс. Осыған байланысты әкімшілік басқарудың аймақтық деңгейінде экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің теориялық әдістерін зерттеу, экономикалық қатерлерді айқындау әдістемесін жасау, қазіргі жағдайлардағы экономикалық жүйелерді басқарудың тетігі ретіндегі экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету саласындағы бағыттарды және аймақтық саясатты негіздеу ерекше өзектілікке ие болып отыр.

Елбасының тапсырмасымен еліміздің еңбек нарығындағы қалыптасқан жағдайды оң шешуге, индустриялық саясатты жүзеге асыру үшін еңбек әлеуетін тиімді пайдалануға мүмкіндік беретін бұрын-соңды болмаған «Жұмыспен қамту – 2020» бағдарламасы әзірленді.

Бағдарламаның мақсаты — жұмыспен тұрақты және нәтижелі қамтуға жәрдемдесу, жұмыссыздық деңгейін төмендету арқылы халықтың әл-ауқатын арттыруға жәрдемдесу. Бағдарламаны іске асыру келесі бағыттар бойынша жүзеге асырылады:

1) инфрақұрылымды және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын дамыту арқылы жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету;

2) ауылдағы жеке кәсіпкерлік бастаманы қолдау және тірек ауылдарды кешенді дамыту есебінен ауылда кәсіпкерлікті дамытуға жәрдемдесу арқылы жұмыс орындарын құру;

3) жұмыс берушінің нақты сұранысын есепке ала отырып, оқыту және жұмысқа орналастыруға және қоныс аударуға жәрдемдесу [2].

Жалпы, бұл бағдарлама халық арасында жақсы қабылданып, экономиканың өрлеуіне, оң жетістіктерге жетуіне әсерін тигізуде.

Жұмыспен қамтудың белсенді саясатын жүргізу Қазақстан Республикасының Үкіметі қызметінің негізгі әлеуметтік басымдықтарының бірі болып табылады. Жұмыспен лайықты қамтуды қамтамасыз ету — халықты әлеуметтік қорғаудың негізі, адам ресурстары әлеуетін дамыту және іске асырудың маңызды шарты, қоғамдық байлықтың артуы мен өмір сүру сапасын жақсартудың басты құралы.

Аймақтық еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік-экономикалық, ұйымдастырушылық-инфрақұрылымдық қызмет ету тетіктерін жетілдіру, облыс тұрғындарын жұмыспен қамту, әлеуметтік қорғаудың белсенді формасы ретінде жұмыссыздарды кәсіби даярлау және қайта даярлау, қоғамдық бағдарлама жасау негізгі өзекті мәселелердің бірі болып отыр.

Зерттеушілердің ойынша, еңбек нарығындағы жұмыссыздықтың оңтайлану механизмін қарастыра отырып, оны реттеудің басқа да механизмдерін бөліп көрсетіп, жұмыспен қамтылу деңгейін арттыру мақсатында заманауи жағдайларда ресми мақұлданған болуы мүмкін. Оларға жататындар:

1) еңбек төлемін қаражаттандырудың түрлі тәсілдері;

2) жұмыс орындарын үлестеу механизмдері;

3) азаматтарды жедел қайта оқытуды ұйымдастыру;

4) азаматтарды аумақтық қайта бөлуді ынталандыру;

5) жұмыс уақытының икемді тәртібі шарттарындағы еңбекке жұмыс орындарын ашуға жұмыс берушілерді ынталандыру;

6) қоса атқарушылықты реттеу;

7) уақытша қоғамдық жұмыстарды ұйымдастыру.

Еңбек нарығы және халықты жұмыспен қамту саласындағы үдерістер әрқашан әлеуметтік-экономикалық даму аспектілерінің орталық мәселелері болып табылады. Себебі елдің тұрақты дамуы тікелей тұрақты жұмыспен қамтылу және еңбек нарығы саласындағы әр түрлі қолайсыз жағдайлардың алдын алумен байланысты.

Нарықтық қатынастарға көшу мен экономикалық реформалауға байланысты жаңа тәуелсіз елдерде жұмыспен қамтылу, жұмыссыздық мәселелері пайда болады. Еліміздегі нарықтық экономикаға әсер ететін қаржылық және экономикалық тұтқалардың, нарықтық инфрақұрылымының жетілдірілуі көптеген әлеуметтік мәселелерді, әсіресе еңбекке және жұмыспен қамтылу саласындағы мәселелерді өте маңызды ете түсті.

Жаңадан қалыптасып келе жатқан қазақстандық еңбек нарығы аймақтық еңбек нарықтарының қарама-қайшылықтарын бойына жинақтаған. Сондықтан да жұмыс күші еңбек нарығын саралау үшін және сол негізде макродеңгейде біртұтас стратегия құру үшін республикадағы жұмыспен қамту мәселесіне толық талдау жасау қажет.

Экономикалық өсудің алғашқы жылдары еңбек нарығындағы оңтайлы өзгерістерге толы болды, бірақ анағұрлым мәселелі аймақтарда жағдай экономикалық дамыған аймақтармен салыстырғанда баяуырақ жақсарды. Бұл тек Қазақстанға ғана тән емес, сондай-ақ экономикалық өсу кезеңіне ғана тән емес. Экономикалық жағдай нашарлаған кезде дамыған аймақтарда жұмыссыздық анағұрлым тезірек өседі, ал әлсіз дамыған аймақтарда, керісінше, жайырақ өседі. Осылайша, аймақтық теңгерімсіздік қысқара түседі. Экономикалық ахуал жақсарған сайын күшті аймақтар жұмыссыздықты бірінші болып тез қысқартады, сондықтан аймақтық ерекшеліктер өсе түседі.

Мысал ретінде Ақтөбе, Атырау, Жамбыл, Қызылорда облыстарын алуға болады, мұнда соңғы бес жыл ішінде жұмыссыздық 15 %-дан астам деңгейге дейін қысқарды, бұл орташа республикалық деңгейден екі есе көп (1-кесте). Алайда Қазақстан үшін жұмыссыздық деңгейіндегі аймақтық ерекшеліктердің тұрақты өсуін экономиканың циклдылығымен ғана түсіндіру мүмкін емес. Себептердің бірі демографиялық факторлардың әсері болып табылады. Аймақтардың көбісінің жұмыссыздықтың төмен деңгейіне өтуі тек экономикалық өсу мен жаңа жұмыс орындарын қалыптастырумен ғана емес, сонымен қатар еңбек нарығына келетін жастардың саны азаюы мен көптеген жұмысшылардың зейнетақыға шығуымен байланысты. Жұмыссыздық деңгейін төмендетудің төмен көрсеткіші байқалатын артта қалған, ауыл шаруашылық аймақтардағы жағдай өзгеше — тұрғындар санының қарқынды табиғи өсімі кезінде жастардың еңбек нарығына келуі артады, ал экономикада заңда жұмыс орындары инвестициялар үшін көптеген институционалдық және т.б. бөгеттердің болуы себебінен аз ашылады.

1 - кесте

Қазақстан аймақтары бойынша 2007–2012 жж. жұмыссыздық деңгейі, %

Аймақ	2007 ж.	2008 ж.	2009 ж.	2010 ж.	2011ж.	2012 ж.
Қазақстан Республикасы	7,3	6,6	6,6	5,8	5,4	5,3
Ақмола	8,0	7,1	6,9	5,8	5,5	5,3
Ақтөбе	7,4	6,4	6,0	5,3	4,9	5,0
Алматы	6,7	6,4	6,5	5,6	5,1	5,0
Атырау	7,4	6,3	6,1	5,4	5,0	5,0
Батыс Қазақстан	7,8	7,1	6,3	5,6	5,3	5,1
Жамбыл	7,7	6,5	6,5	5,7	5,5	5,4
Қарағанды	6,7	6,2	6,1	5,5	5,3	5,1
Қостанай	7,5	6,9	6,3	5,7	5,4	5,2
Қызылорда	8,2	6,9	6,6	5,9	5,5	5,3
Маңғыстау	8,5	6,9	7,1	6,4	5,8	5,7
Оңтүстік Қазақстан	6,9	6,6	6,6	5,9	5,7	5,6
Павлодар	6,9	6,4	6,4	5,6	5,2	4,9
Солтүстік Қазақстан	6,9	6,3	6,3	5,8	5,4	5,2
Шығыс Қазақстан	6,6	6,4	6,4	5,7	5,2	5,1
Астана қ.	7,6	6,6	6,6	6,2	5,8	5,7
Алматы қ.	7,8	7,4	7,7	6,3	5,6	5,6

Ескерту. Дерек көзі [3].

Анағұрлым аз дамыған аймақтардың тұрғындарының ұтқырлығы жағдайды жұмсартады. Еңбек мигранттарының негізгі ағымы ірі агломерацияларға және жетекші мұнай-газ аймақтарына (Астана және Алматы қалалары, Атырау, Маңғыстау облыстары) кетеді. Олардың табыстары анағұрлым жоғары болады, жұмысбастылық қалалардағы қызмет көрсету саласында шоғырланады және ресми емес сипатта болады. Дамыған жанұяаралық трансферттер арқасында оңтүстік аймақтар тұрғындарының еңбек миграциясы аймақтарда қалатын жанұялардың табыстарын көтеруге мүмкіндік береді. Алайда мемлекет аймақтық еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсынысты теңгерімдеудің бұл тетігін ешқалай қолдамайды, керісінше, әлсіз дамыған аймақтан келген еңбек мигранттарын қабылдаушы аймақ билігінің қарсы әрекеттері мен жергілікті қоғамның оларға көңілдерінің толмауы туралы айтуға болады.

Тұрғындардың өмір сүру деңгейі бойынша теңсіздігінің анағұрлым сезімтал көрсеткіші табыс болып саналады. Бір жұмысшының 2007–2012 жж. аралығындағы орташа айлық номиналдық еңбекақысы көлемі бойынша жетекшілер Атырау, Маңғыстау облыстары және Алматы мен Астана қалалары болып табылады. Ең кіші орташа еңбекақы Жамбыл және Солтүстік Қазақстан облыстарының тұрғындары тиесілі (2-кесте).

Жұмысшының орташа айлық номиналдық еңбекақысы, теңге

Аймақ	2007 ж.	2008 ж.	2009 ж.	2010 ж.	2011 ж.	2012 ж.
1	2	3	4	5	6	7
Қазақстан Республикасы	52479	60805	67333	77611	90028	101263
Ақмола	36540	41944	47794	54557	64495	74685
Ақтөбе	50271	56090	60375	69726	79878	90241
Алматы	39483	44327	49715	58430	67638	77320
Атырау	94373	111023	129009	148310	165975	180406
Батыс Қазақстан	50242	59362	69455	80101	87503	90728
Жамбыл	33996	37546	43951	51340	61825	72296
Қарағанды	44236	53472	57611	66539	77940	92382
Қостанай	37584	43903	49130	57268	67252	76647
Қызылорда	46859	53333	60227	69753	81518	93361
Маңғыстау	82055	98743	112907	133148	151041	157358
Оңтүстік Қазақстан	36707	41679	48610	57545	67721	75467
Павлодар	46297	52227	56113	64955	75338	85844
Солтүстік Қазақстан	34522	39790	45755	51689	61712	68921
Шығыс Қазақстан	42137	48293	53496	61388	73677	84872
Астана қ.	79210	89631	98864	110838	132612	148287
Алматы қ.	78021	90239	95139	106597	121674	134378
Ең үлкен және ең кіші мәндердің қатынасы	2,8	3,0	2,9	2,6	2,4	2,3

Ескерту. Дерек көзі [3].

Ең үлкен және ең кіші мәндердің қатынасының 2007–2012 жж. аралығындағы серпіні көрсеткендей, жалпы алғанда бір жұмысшының орташа айлық номиналдық еңбекақысы деңгейі бойынша аймақтық ерекшеліктер қысқару құбылысына ие, бірақ онша көп емес. Бұл мемлекет пен бизнес саясаты мен нәтижесі болып табылады, бұл жерде олардың саясаттары әр түрлі. Мемлекет артта қалушы аймақтардағы жұмысбасты азаматтардың тобын құрайтын мемлекеттік қызметкерлерге бірнеше рет еңбекақы көлемін жоғарылатты. Дәл осы уақытта бизнестің шығындарды қысқарту бойынша саясаты жұмысбастылықтың қысқаруына және қолданыстағы жоғарғы еңбекақы көлемінің баяу өсуіне әкелді. Ресурстар өндірумен айналысатын аймақтарда шикізат салаларында қызмет ететін жұмысшылардың еңбекақыларының серпіні орташа аймақтық көрсеткіштерге қатты әсер етеді, өйткені мұнайшылардың, газшылардың және металлургтердің айлықтары жеткілікті жоғары. Осының нәтижесінде осындай аймақтарда еңбекақы көлемі анағұрлым баяуырақ өседі.

Тұрғындардың жан басына шаққандағы табыстарының ресми еңбекақы көлемімен салыстырғандағы едәуір теңсіздігі себептерінің бірі демографиялық фактормен байланысты. Кедей аймақтарда жұмысбастыларға асырайтын адамдарының болуы себебінен жүктеме көбірек түседі, сондықтан жан басына шаққандағы табыс көлемі азаяды. Демографиядан басқа тағы бір себебі мемлекеттің қайта бөлістіру саясатында жатыр. Ол тұрғындар табыстарының әркелкілігін әлеуметтік трансферттер (төлемдер) арқылы жұмсартуы тиіс. Алайда олардың теңгерімділік векторы шамалы. Әлеуметтік төлемдер жағрафиясында анағұрлым көп үлесті зейнетақы алады. Төмен дамыған аймақтарда реципиенттердің көп бөлігін балалар жәрдемақысын алатын тұрғындар құрайды, кедейлерге жәрдем көрсетудің басқа арнайы бағдарламалары әлсіз дамыған. Артта қалушы аймақтар тұрғындарының табыстарын көтеру және аймақаралық теңсіздікті жоюдың анағұрлым тиімді тетігі бюджеттік саладағы еңбекақы көлемінің өсуі болып отыр.

Соңғы бес жыл ішінде көптеген аймақтарда кедейшілік деңгейі екі есе төмендеген, бірақ екі зонада кедейшіліктің шоғырлану құбылысы сақталуда: өмір сүру қымбат және табыстар арасындағы айырмашылық қатты байқалатын дамыған елдердегі тұрғындардың әлсіз топтарында және онша дамымаған аймақтарда.

Жаппай кедейшілік мәселесі өтпелі кезеңнің ең өткір мәселелерінің бірі болды, 1990 жылдардың соңында кедейлердің үлесі ел тұрғындарының 30 %-ын құраған болатын. Әлеуметтік әлсіз топтардың (көп балалы және толық емес жанұялар, мүгедектер, жұмыссыздар), дәстүрлі кедейшілігінен басқа, республикада кедейшіліктің жаңа түрі байқалады — әке-шешелері жұмыс істейтін, бірақ еңбекақыларының көлемі жанұяға ең төменгі күнкөріс көзін қамтамасыз ете алмайтын толық жанұялардың кедейлігі [4].

Одан басқа, кедейшілік мәселелеріне мұнай-газ аймақтары да соқтығысты. Оның деңгейінің 2004 жылмен салыстырғанда екі еседен артық қысқарғандығына қарамастан, ол басқа сипатқа ие болуда. Кедей топтардың арасында өте төмен адам ресурстары (денсаулық, білім, ұтқырлық) бар тұрғындар көбейіп келеді. Тұрғындардың мұндай топтарын кедейшілік күйден шығару қиынға соғады және қымбатқа түседі, сондықтан кедейшілік деңгейінің қысқару қарқыны төмендейді.

Елдің Батысының ресурс өндіруші аймақтарында табыстардың түрленуінен басқа, кедейшіліктің тағы бір факторы — өмір сүру қымбаттылығы (Атырау, Маңғыстау облыстары) болып отыр, ол зейнеткерлер мен балалары бар жанұялар үшін ерекше қиындықтар тудырады. Ауылшаруашылығы аймақтарында, әсіресе республиканың оңтүстігінде табыстардың әртараптануы азырақ, ал өмір сүрудің қымбат еместігі олардың табыстарының төмен болуына қарамастан, кедейшілікті төмендетуге себепші болады.

Кеңістіктік теңгерімсіздікті қысқарту үшін артта қалушы аймақтардағы тұрғындар табыстарын анағұрлым тез өсіру керек. Оны негізінен екі тетік қамтамасыз ете алады — бюджеттік саладағы еңбекақы көлемін едәуір көтеру және әлеуметтік трансферттерді өсіру. Статистикаға жүгінсек, Қазақстанда анағұрлым мәселелі аймақтарды жүйелік республикалық қолдау жүргізілмейді, әйтпесе ол тұрғындар табыстарының өсуінде көрінетін еді. Мойындауға тура келеді, қолдау үшін басым бағытты аймақтарды анықтау тек аймақтық теңсіздікті шешу міндетімен ғана емес, сонымен бірге басқа да критерийлермен түсіндіріледі. Аймақ тұрғындарының табыстарының өсуі және кедейшілік деңгейін төмендету факторлары алуан түрлі және олардың тізімін жүйелеуге болады:

- экономикалық фактор (тұрғындар табыстарының табиғи артықшылықтары мен төмен табыс базасымен қарқындап өсуі);
- республикалық орталықтың қайта бөлістіруші әлеуметтік саясаты (әлсіз дамыған аймақтардың көбісінің табыстарының қуып жетіп өсуі);
- саяси фактор (кейбір аймақтарды ерекше қолдау, бұл олардың тұрғындары табыстарын өсіруден де көрінеді);
- институционалды фактор (бизнеспен ерекше қарым-қатынас, бұл аймақ табыстарын көбейте түседі).

Бірінші екі фактор жетекші рөлді ойнайды, бірақ екіншісі кеңістіктің ерекшеліктерді жұмсартады. Саяси фактор бір бағытта ғана ықпал етпейді, өйткені республикалық орталықтың қаржылай көмегі тек «әлсіздерді» тартумен ғана сипатталмайды. Тұрғындар табыстарының серпініне әсер ететін факторлардың көпқырлылығы және көп бағыттылығы аймақтық теңсіздіктің қысқаруы немесе өсуінің нақты тенденциясын көрсете алмайды.

Өндірістік процестің және аймақтық мүдделердің тұрақтандыру негіздерінің бұзылуы шағын қалалардың ахуалының нашарлауына әкелді, бұл қалалар облыстың өндірістік күштерін орналастырудың бірегей аумақтық жүйесінің маңызды құрамдас бөліктері болып табылады. Қазіргі жағдайдың ерекшелігі келесіде: шағын қалалар өндірістік-ресурстық әлеуеті, оның болашағы бойынша ахуалына әсер ете алмайды, яғни, жұмысбастылық, тұрғындар табыстары, әлеуметтік қызметтер, экология облыстарындағы қолайсыз құбылыстарды жоя алмайды, дағдарыстық ахуалдан өздері шыға алмайды, өзінің ішкі ресурстары есебінен өмір сүре және дами алмайды.

Олар мемлекет, биліктің облыстық және аудандық органдары көмегіне мұқтаж, тіпті халықаралық ұйымдардың да көмегін қажет етеді. Олардың дағдарыстың ахуалының соншалықты өсуі осы күні бұл мәселенің тек облыстық қана емес, сонымен бірге жалпыұлттық деңгейдегі маңызы бар өзекті міндеттердің біріне айналды.

Осылайша, қорытындылай келе, Қазақстанның дамуына тән сипат аймақтардың экономикалық дамуы мен олардың тұрғындарының өмір сүру сапасы деңгейлері арасындағы айырмашылық болып

табылады. Бұл жерде әлеуметтік-экономикалық даму деңгейлері бойынша аймақтардың әртараптануы бір көрсеткіштер бойынша бірталай уақыт жоғары болып сақталады, дәл сол уақытта басқа көрсеткіштер бойынша әртараптануы ұлғая түседі.

Сараптама бағалауларына сәйкес, аймақтардың шектен тыс экономикалық теңсіздігі тек перифериялық аудандардың экономикалық тұрақсыздануына және жалпы аймақтық өнім көрсеткішінің өсуінің қысқаруына ғана емес, сондай-ақ болашақта елдің экономикалық өсу қарқындарының төмендеуіне әкеледі [5].

Сондықтан, аймақтардың еңбек нарығы тұрғысынан алғандағы мемлекеттік саясаттың негізгі міндеттерінің бірі олардың пропорциялық емес дамуындағы алшақтықты қысқарту болып табылады. Бірақ бұл шараны тек жетекші аймақтардың деңгейін төмендету есебінен ғана емес, сонымен бірге артта қалушы аймақтарды әлеуметтік-экономикалық көтеру негізінде іске асыру қажет. Берілген бағыттың артықшылығы аймақтардың өз күшіне — оның экономикалық әлеуетіне сүйемелденуі арқылы дамуында жатыр. Белгілі болғандай, аймақ ресурстарын пайдаланумен іске асырылатын жобалар аймақтық әртараптану деңгейінің әлсіреуіне, өз күшімен дамуы есебінен рационалды және әділ аймақтық пропорциялардың қалыптасуына ықпал етеді. Осылайша, мемлекет талпыныстарының ақырғы мақсаты — депрессивті және әлсіз дамыған аймақтардың жаңа жұмыс орындарын ашу және қолданыстағыларын сақтап қалу, инфрақұрылымды дамыту, экономиканы әртараптандыру, жергілікті салық базасын кеңейту және т.б. арқылы тұрақты «өздігінен» дамытуға қол жеткізіледі. Мұның барлығы сонымен бірге аймақтардың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің өршіп келе жатқан өзекті мәселелерінің шешілуіне септігін тигізеді.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. «Қазақстан–2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» 2012 жылғы 14 желтоқсан // [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: http://www.akorda.kz/kz/page/page_kazakstan-respublikasynyn-prezidenti-n-a-nazarbaevtyn-kazakstan-khalkyna-zholdauy-2012-zhylhy-14-zheltoks_1357813742
- 2 Жұмыспен қамту – 2020 жол картасы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 19 маусымдағы № 636 қаулысымен бекітілген // [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1300000636>
- 3 Казахстан в цифрах. — Астана, 2013. — 32 с.
- 4 *Матаев Т.М.* Региональное развитие и проблемная территория. — Алматы, 2003. — С. 48.
- 5 Современное экономическое развитие Казахстана: отраслевые, региональные, внешнеэкономические приоритеты / Под общ. ред. Б.К.Султанова. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011. — 236 с.

Б.С.Есенгельдин, Г.К.Мурзатаева, И.Т.Нурумова

Социальные основы развития регионального рынка труда

В статье рассмотрены основные направления развития трудовых отношений на основе анализа спроса и предложения на рынке труда. Обосновано социально-экономическое значение регионального рынка труда. На теоретико-методологическом уровне исследованы направления обеспечения занятости в рыночной экономике. Определены основные факторы регулирования рынка труда в регионе. Отмечено, что в этих условиях ведется формирование региональной экономической политики с учетом специфики региона, преобладания частного сектора в важнейших производственных и жизнеобеспечивающих отраслях. Предложен организационно-экономический механизм обеспечения эффективности регионального рынка труда с обоснованием нормативно-правовой, организационно-управленческой, информационно-аналитической подсистем. Обобщен опыт совершенствования организационно-экономического механизма развития регионального рынка труда и определены пути повышения его эффективности.

B.S.Yessengeldin, G.K.Murzataeva, I.T.Nurumova

Social foundations of the development of regional labour market

The article describes the main directions of development of labor relations based on an analysis of supply and demand in the labor market. It was justified the socio-economic importance of regional labor market. On the theoretical and methodical level the areas of employment in the market economy were investigated. The main factors of regulation of the labor market in the region were determined. Under these conditions, the formation of regional economic policy, taking into account the specifics of the region, the predominance of the private sector in the most important production and life-supporting industries are continued. Organizational and economic mechanism of ensuring the effectiveness of the regional labor market with justification legal, managerial, informational and analytical subsystems was proposed. The experience in improving organizational and economic mechanism of development of the regional labor market was summarized and ways to improve its effectiveness were identified.

References

- 1 *Address by the President of the Republic of Kazakhstan N.A.Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Strategy Kazakhstan–2050»: new political course of the established state», December, 14, 2012.*
- 2 *Employment roadmap – 2020. Approved by the Government of the Republic of Kazakhstan, June, 19, 2013, № 636.*
- 3 *Kazakhstan in figures, Astana, 2013, 32 p.*
- 4 Mataev T.M. *Regional development and problem area, Almaty, 2003, p. 48.*
- 5 *Modern economic development of Kazakhstan: sectoral, regional, economic priorities / Ed. B.K.Sultanov, Almaty: KISR under the President of Kazakhstan, 2011, 236 p.*

UDC 327.7: 338.482.2 (574)

A.T.Tleuberdinova, A.G.Askeyev

Ye.A.Buketov Karaganda State University (E-mail: tat404@mail.ru)

Analysis of advantages and disadvantages of the Eurasian economic union for the development of the tourism economy of the Republic of Kazakhstan

The article examines the advantages and disadvantages of the integration process in the field of tourism the three Commonwealth of Independent States countries: Kazakhstan, Russia and Belarus, in the framework of the Eurasian Economic Union. The main method of research is a comparative analysis of the positive and negative aspects of the processes for the tourism industry of the Republic of Kazakhstan. Given the fact that in modern conditions the international economic integration is one of the main manifestations of globalization of the economy and developed within this general universal process, the relationship of the Eurasian Economic Union with the international community was considered. Authors summarize that the formation of Eurasian Economic Union will require a lot of work to address the legal, institutional, technical, organizational and procedural issues in a number of interrelated areas. In this regard, the key is the correct sequence of steps, especially given the compressed timeframe.

Key words: economic integration, EurAsEC, Customs Union, tourism industry, transition, international community.

World experience shows that real economic integration is possible and can be effective only between countries with well-developed economic potential. In the CIS, to such far can be attributed only to Russia, Ukraine, Belarus and Kazakhstan. This explains why it is three Commonwealth countries — Russia, Belarus and Kazakhstan — have initiated the formation of the Customs Union (CU), and in the future — the Common Economic Space (CES).

In this case, the term « economic integration» is meant not just cooperation, and the process of rapprochement and mutual adaptation of national economies, are accompanied by a coherent economic policy, the creation of institutions, which, instead of national states in part undertakes to perform certain functions in

the field of economics and law, resulting in an overall, and then a single economic and legal space, the development of which is no longer exclusively the task of nation-states.

World experience economic convergence between developed and developing countries, as well as analysis of the economic relations between the CIS and the Eurasian Economic Community (EurAsEC) indicate the inevitability of the passage of a number of objectively necessary integration steps from its initial form — a free trade area and customs union — to more advanced — single customs territory and a common market of goods [1].

In particular, the evolution of trade and economic cooperation of EurAsEC member states covers the fundamental parameters sequential formation of a common market for goods:

- Trade and tariff policies between states, forming a common market for goods;
- Trade regime with third countries;
- Non-tariff regulation of foreign trade, the use of administrative levers;
- Indirect taxes (VAT and excise duties);
- Settlements of foreign trade;
- Currency regulation and currency control in foreign trade;
- The organization of customs;
- Educational and social organizations [1].

It is believed that each new stage of integration has to mature. Any haste inevitably lead to failure of the economic mechanism at a later coil. Thus, the prospect of positive changes in the development of mutual trade of the EurAsEC countries and TC depends on the one hand, from the output of these countries from the economic crisis and the rise of their national economies in the course of market reforms, restructuring of the economy and to improve its efficiency, and on the other — from development of integration cooperation, practical implementation issues related to the gradual formation of a common market of goods.

These processes are complex, and in some states of the EurAsEC and CU develop ambiguous. Taking into account the actual situation prevailing at the present stage should focus on the «settling» of the Customs Union on addressing such priorities formation of a common market for goods, as the normal functioning of the Customs Union of the common customs tariff and non-tariff regulation uniform foreign trade single currency control order, harmonization of tax policy in the implementation of foreign trade, the creation of favorable conditions for the occurrence of states — members of the Customs Union to the World trade Organization, the improvement of external borders of the Customs Union and the proper organization of customs control at these boundaries, creating a mechanism for implementing agreements and harmonization decisions [1].

Some positive developments emerging in the development of the national economies of the vehicle, suggest that the process of reducing the mutual trade in the context of the global economic crisis and a reduction in their interest to multilateral cooperation is temporary and in the medium term can be overcome. That post-crisis state of the national economies of the vehicle, the real prospect of the crisis on the margins of world politics and economics are pushing our countries to cooperate more closely [1].

Today, the creation of the Eurasian Economic Union (EEU) is becoming more real. Customs Union (CU) between Belarus, Kazakhstan and Russia is functioning for more than three years. Since the beginning of 2012, the Common Economic Space (CES) of the three countries have been formed. The same year at the 1st of February new supranational body of CES — Board of Eurasian Economic Commission (EEC) is begun its job.

At each new stage this process becomes deeper and broader, despite the very tight deadlines of ongoing integration.

So, if trade relations between the two countries has been simplified by the CU, the CES has not only facilitated the movement of goods, but also capital and labor in our countries. And the first «union ministry» — Board of EEC appeared two years ago having the right to make decisions binding upon the authorities of the participating countries.

Thereby, despite the criticism of Eurasian integration opponents and simply bystanders, integration processes in Eurasia amplified. Certainly, it took a little more time to make the first assessment of the effectiveness of the already established institutions and institutions of a new regional association creating now. Therefore, this article provides a general and preliminary assessment of the advantages and disadvantages of the created Eurasian Economic Union for the tourism economy, as well as proposing some methodological approaches to its formation.

The nascent Eurasian Economic Union is a special region of the world due to several factors.

Firstly, because it is formed within a particular historical pattern, namely the alternation of two successive forms of organization of the Eurasian geopolitical space changing each other — a single statehood and the system of states. Eurasian space is integrated under the rule of the Scythians, Huns, Khazars, Mongols, Slavs, Soviet Communists, then disintegrated [2]. The influence of recent regional geopolitical transformations on the world economic system as a whole has always been significant.

Secondly, a special combination of natural and geographic, demographic and economic conditions makes the region unique. Rich resources and economic potential of the Eurasian space is an important factor in the development of not only the region, but also the entire global economy.

Thirdly, a unique Eurasian culture had and has a great influence on the development of world civilization, absorbed the rich cultural heritage of Slavic, Turkic, and numerous other European and Asian ethnic groups living in the Eurasian space.

Considering Eurasia as a separate region, we recognize that there is sufficiently high potential of natural solidarity of the peoples living in the region, due to their living together for centuries, as well as ethno-cultural, economic and migratory interaction.

Certainly to assess the future role of created Eurasian Economic Union in the global economy, resource and economic characteristics of the region, as well as those strategic policy, which aims to establish regional association are determinant.

Territory and resource potential of the Eurasian space* are enormous. Countries in the region have an area of 22.3 million km² (16.4 % of the Earth's land), where 281 million people (4.4 % of world population) is living. The region concentrated 25 % of the known basic world minerals, estimated in the range from 30 to 40 trillion dollars. The region accounts for about 40 % of world reserves of natural gas, 25 % coal, 20 % oil, 25 % forest, 13 % of arable land and 11 % of fresh water. Agricultural land is valued at 524 million hectares, while the share of the space's countries in the global grain production has reached 63 % [3].

States of the region have considerable industrial potential (about 10 % of world industrial production). Considering that all three countries — participants of the EES are currently engaged in active diversification of their economies, with emphasis on the implementation of high industrial technology and innovation we can expect an increase in industrial capacity and the region's share in world industrial production. Anyway according to the CIS experts, the four most developed countries in the region — Russia, Ukraine, Belarus and Kazakhstan — subject to coordination of their actions and synergies in the foreseeable future can offer the world market 10–15 macro technologies (including aviation, space, nuclear, engineering, shipbuilding, bio and nanotechnologies, etc.) from 55 known in the world [4].

Eurasian region also has a unique transit potential. Transcontinental geographical position between Europe and the Asia-Pacific region enhances its global competitiveness. Development of land transport and implementation of several large international projects in the transport and communication sector will strengthen the role and importance of the region to ensure world economic relations [1].

Particularly noteworthy is the tourist potential of the territories of the participating EEU countries. Endless river, clear lakes, dense forests, steppes spacious, a huge amount of pristine natural places, shrines, museums, monuments of history and culture — all this potential for rational and proper use will provide not only the total revenue growth of the participating countries, but also become the basis sustainable development of their economies.

Thus, the comprehensive implementation of the resource, demographic and tourist potential of the Eurasian space could become the basis for economic growth, ensuring the stability of social development and improve the living standards of people in the region in terms of economic integration.

President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev in his article «Eurasian Union: from the idea to the history of the future», which was published in the newspaper «Izvestia» last fall, praised the formation of the EES and Eurasian Economic Union in the future as integration breakthrough that creates real opportunities to get our country to a new stage of development.

In this regard, the creation of EEU we consider to be the right step towards the development of our states as a major regional association with a strong scientific and technological production and resource potential, able to compete with the U.S., EU and China. Certainly, the process of regional integration can not be spontaneous, come only from the immediate benefit, and should be a conscious and controlled process aimed at achieving long-term socio-economic goals and the realization of geopolitical interests, which are common to the Member States of the regional associations [1].

*In this article Eurasian space is geographically treated within the borders of the Commonwealth of Independent States, i.e., in the borders of the former Soviet Union without the Baltic countries.

For EEU as sequential stages of development of the integration process, the following features:

- integration on a new political and economic basis;
- model supranational union;
- efficient link between Europe and Asia-Pacific;
- coordination of economic and monetary policy;
- association of natural, human and financial resources;
- improving industrial and technological competitiveness [5].

To determine the role of EEU in the sustainable development of post-Soviet economic space should be noted EEU priorities that focus on:

- macroeconomic policy coordination of the participating countries;
- creation of institutional and legal frameworks;
- consultation with community and business organizations;
- creation of analytical centers and institutes;
- matching social policy, environmental protection, security;
- harmonization process of WTO accession [5].

Geo-economic position of countries — participants of the EEU involves the creation and implementation of the preconditions for integration and cooperation on the principles of the unity of the economic sovereignty of the countries interested in the stability of the common economic space. Priority countries EEU economic development becomes a common space and strengthening of the position -oriented macroeconomic policy coordination, which in turn implies:

- structural modernization;
- increasing investment attractiveness;
- development of small and medium-sized businesses;
- formation of innovative space [5].

Considered, Eurasian platform features as the basis of economic integration, it is advisable to go to the study of issues concerning the development of the tourism economy of the EEU Member States.

It is worth noting that for all EEU Member States without exception tourism is low-income area of the economy. This is due to the fact that countries in the region having a significant resource and industrial potential. They focused on the development of oil, steel, engineering and manufacturing as well as agro-industry, not paying due attention to the development of the service sector, especially tourism.

Tourism today — is the sphere of social and economic complex, which in many countries has become a thriving industry. Currently, each 6th workplace worldwide is fall in tourist business. According to UNWTO forecasts, the number of international tourist arrivals will reach 1.6 billion by 2020, i.e. 3 times higher than in 2000. Daily consumption of tourists excluding air transportation will rise to \$5 billion per day.

In Kazakhstan, as in other developed countries, tourism is one of the basic branches of the economy, the most important part of the production infrastructure. Tourism along with other infrastructure sectors provides the basic conditions of social life, as an important instrument for achieving social, economic and foreign policy goals. The tourist industry offers a variety of opportunities to improve the quality of life. Among them: the organization of improving rest and spa treatment, providing cultural and leisure sports, creating new travel itineraries, excursions and study tours, the development of business tourism: conferences, symposia, corporate events and international cultural exchange. Sustainable tourism development is a guarantee of labor productivity, strengthen related industries, improving conditions and living standards.

In this regard, objective and systematic assessment of the advantages and disadvantages of regional integration becomes an important point. As well as the rejection of a purely pragmatic approach: what benefits each country will receive as a result of this integration, and what it will lose.

Table 1

Advantages and disadvantages of regional integration

Advantages of regional integration	Disadvantages of regional integration
1	2
1) One of the main problems is the efficient use of natural resources or environmental safety of the participating countries. It involves: <ul style="list-style-type: none"> • Planning the environmental burden on Protected Are- 	1) Increasing the capacity of tourism market. It is very difficult to develop the tourism industry rapidly for our country with tremendous potential for tourism, but a small capacity of the market. This is confirmed by the high im-

1	2
<p>as (reserves, national parks, wildlife sanctuaries, etc.);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Control over the use of water resources, especially transboundary rivers, the Caspian and Aral seas, lakes rich in fresh water. It is necessary to conduct preventative policy in the field of not an assumption the pollution of rivers, lakes and other water bodies; • Control of the municipal solid and construction waste emission into the environment. In turn, construction waste assumed during the construction of tourist complexes, placements and entertainment centers for tourists; <p>2) A large number of questions on the regulation of the legal framework in the field of tourism. This issue requires careful consideration because for many years the Tourist Board of the CIS countries despite the 32 meetings is still not unified legislation and standards in this area;</p> <p>3) Creating a common strategic programs, which would be based on the interaction between the executive and legislative bodies of the EEU participating countries;</p> <p>4) Thesalvation of the personnel issue. The problem of training for the tourism industry has become the subject of discussion at meetings of the Board of Tourism. In the framework of international exhibition «Intourmarket» with active participation of the Council a scientific-practical conference on training personnel for the tourism industry in the CIS countries was held in Moscow, 2009. Nevertheless, holding conferences on such an important issue is clearly not enough. It is necessary to do a lot of work on the development of common educational standards based on the experience of the international community for the training and development of employees in tourism;</p> <p>5) Increasing of price discrimination. The main problem of the development of tourism in any developing country is price discrimination. It manifests itself in artificially high prices in the tourist season and reduces them in the offseason, which negatively affects the sustainability of the region's economy in particular and the country as a whole.</p> <p>6) Increase in amortization of roads with asphalt pavement, railways, providing transportation to the places of the tourist show, as well as control over the complexity due to increased traffic flow of vehicles to / from Kazakhstan;</p> <p>7) Addressing cross-cultural interaction, based on the principles of respect for peoples and cultures to each other, freedom of communication language, wearing clothing, religious and political views, including international ethics.</p>	<p>port of tourism services and the average occupancy of placements no more than 25 % nationwide.</p> <p>2) Development of integrated tourism products by the EEU countries. Free movement of goods, services, capital and human resources allows EEU countries create complex tourism products that involve the use of transboundary rivers, seas, as well as railways and highways as well as air transport.</p> <p>3) Development of joint activities to promote the image of EEU countries in the global tourism market. With the strengthening of the role and authority of the Eurasian Economic Union on the world stage, there will be a growth of loyalty of developed countries and international organizations that will immediately affect the growth of EEU countries' inbound tourism.</p> <p>4) Development of joint investment projects. As noted earlier, in addition to the free movement of goods and services within the EEU, also formed the basis for the free movement of capital. Thus, there is a unique opportunity to implement joint investment projects, participating in state social orders competitions as well as developing PPP institutions.</p> <p>5) Creation of the EEU will ensure harmonization of existing tourism legislation on: simplification of visa procedures, standards of tourist services, the classification of placements, objects of tourist show (sights), hiking trails and paths, education and training of tourism professionals, etc.</p> <p>6) There isa unique opportunity to revive the youth tourism based on children's camps, which were especially popular in the Soviet Union. Formation of respect for nature, human, culture, language, traditions and customs, education of the spirit of patriotism, self-reliance, responsibility for decisions — all these are laid on the basis of youth camps.</p> <p>7) Accelerating the introduction of international standards of statistical reporting in tourism, approved by UNWTO. Work in this direction is already underway. November 20, 2013 in St. Petersburg, at a meeting of the Council Heads of Governmentsof the CIS adopted a strategy of cooperation of the Commonwealth of Independent States in the field of tourism for the period up to 2020, in where one of the main points is to improve the statistical records of the members of the Tourism Council of the CIS.</p> <p>8) Modern tourism development is impossible without development of R&D and innovation. Program development for reservation, automation of back office operations, electronic boarding documents — all this is just a small list of technological innovations that can get even more forcewhen creatingEEU.</p> <p>9) Synergistic effect generated by the tight integration of the EEU countries will increase the competitiveness of tourism, which in turn will have a multiplier effect on the sustainable development of other related industries, such as agriculture, light industry, transport and communications, etc.</p>

Obviously, the formation of EEU will require a lot of work to address the legal, institutional, technical, organizational and procedural issues in a number of interrelated areas. In this regard, the key is the correct sequence of steps, especially given the compressed timeframe.

In our view, the process of formation of the EEU concept applies two stages. At the first stage member countries could focus on NAFTA agreement model, where there is no centralized supranational institutions or independent regulators, and then, in the second stage can proceed to the integration project on the EU model. Accordingly, this approach involves the integration of two levels: the first — a single market without a single currency without a common economic policy, the second — full coordination of economic policies actually federal structures.

In this regard, at the level of the Customs Union Commission and other governing structures EEU must decide such fundamental issues related to integration, such as:

- Coordination of macroeconomic policies of member countries. This is certainly a necessary precondition of market integration;
- Institutional scheme that goes beyond the EEU in terms of structures, powers, funding, and other jurisdictions, particular importance will be the structure constituting a legal mechanism for resolving disputes that have not yet been reflected;
- Consultation procedure. For example, the EU and NAFTA model created with the active participation and partnership with business organizations, legal institutions and public organizations;
- Financing institutions EEU and related program costs;
- Creation of independent regulatory authorities to define technical standards and control over natural monopolies;
- Policies to develop markets and promote competition. Thus be determined by the nature and direction of mergers and acquisitions, as well as the position of the EEU in respect of small and medium-sized businesses;
- The terms and conditions of entry into the WTO. This will have serious consequences for economic activity in the participating countries;
- A common approach in other areas, particularly in the areas of employment, the environment and security. However, each country — participant of the EEU should define its national action program, containing answers to the following questions:
 - Creation of an internal consultation mechanism involving the parliamentary and political entities, the business community, trade unions and other public associations;
 - Addressing internal organization of the market in each country, which is a condition of regional market integration and should take into account the rules, regulations and standards of the WTO;
 - Definition of national interest in the formation of regulatory approaches;
 - Definition of economic sectors to be excluded from the program of market integration;
 - Assessment of the impact of the integration of the financial markets;
 - Assessment of the social and regional aspects of the single market;
 - Prediction of migration due to formation of the EEU;
 - Addressing issues of public procurement [1].

Regional trade and industrial companies participating countries also need to prepare for the unification of the market. Obviously, the formation of the EEU leads to serious changes in the business environment. Moreover, if this process will coincide with the entry into the WTO, companies will have to simultaneously respond to the new regional operating conditions and adapt to outside pressure. This causes them to carefully evaluate their objectives in the following areas:

- Creation of business models taking into account the planned parameters EEU, especially in relation to the industry to be excluded from the single market;
- Creation of business models based on new macroeconomic, regulatory and commercial realities;
- Assessment of the necessary financing for mergers and acquisitions and possible restructuring;
- Assessment of the necessary funding for the technological renovation of production processes;
- Assessment of regional markets;
- Identify sources of raw materials;
- Assessment of the supply channels and needs in infrastructure provision [1].

It is also clear: to talk about long-term prospects of the EEU and its influence on the formation of global economic trends, require a qualitative transformation and modernization of the economies of the EEU. Therefore, the main problems of the current stage of development of the EEU is to overcome the problems caused by peculiarities of post-Soviet economic policies and trends on the world market, and the creation of a single modernizing and innovative space.

For possession of the EEU countries rich in natural resources and with it the existence of a backward base for processing identified formation of an appropriate structural policy aimed at the priority development of the mineral sector to the detriment of other sectors of the economy. In the current situation within the EEU member states having the same problem, have the most realistic prospects to take advantage of existing specialization, especially in developing the market near abroad (i.e. CIS). In addition, EEU countries, particularly Kazakhstan and Russia, it is realistic to develop new technologies for quality participation in the global energy and food markets [4].

That is, our country must make full use of all its competitive advantages, and it is not only rich in natural resources, the value of which the world community has been steadily increasing, but the transit transport and communications capacity; growth in domestic demand EEU; availability of internationally competitive industries; preserved complementary manufacturing of communication (such as the power system); as well as the overall strategic program development and management of the EEU.

So today 's agenda should be considered EEU regulations spheres of competition, investment, intellectual property, services, environmental protection, space exploration, labor standards, etc. In other words, the EEU should solve many issues that do not relate solely with a simple tariff reduction.

It is clear that the formation of a common policy EEU negative impact of the global market is manifested in the preservation of the danger level of socio- economic development of member countries in view of the same structure of the economy, the raw material orientation of foreign trade policy. On the other hand, in the framework of the Customs Union and the EEU and Russia, and Kazakhstan, in the export basket dominated exclusively raw competitive products, it is easier to develop a common scenario of competitiveness based on the accelerated development of the latest global knowledge and technology, the development of their own R&D and innovation of production, reform academic science and the creation of a single innovation system linking major strategic program positions modernization of the economies of the participating countries [4].

In other words, the main goal of economic policy at the present stage EEU regional integration should be the development scenario of competitiveness on the one hand, the main unifying strategic program positions modernization of the economies of Belarus, Kazakhstan and Russia, and on the other — which is the basis for overall economic strategy, a common goal development of TS, the EEU and the global market.

Despite the undeniable need and modernization and innovative development for the EEA economic modernization at the present stage of development is the most sold as a short-term and medium-term strategy, and innovative economy — as a long term strategy for the development of post-industrial countries in the context of the EEU.

In the current economic conditions, the only possibility for the transition to an innovative economy gets boost at the state level of modernization processes (or adoption of a strategy of accelerated modernization), which is exactly what happens in Kazakhstan, Russia and Belarus.

However, despite the common economic problems of the countries of the Customs Union, the presence of national strategies and the need for modernization in the shortest time EurAsEC program documents EEU not indicated the need to move to an innovative economy as the goal of modernization programs overall integration space. Therefore, the concept should be developed to create innovative space that unites the scientific sphere, education and innovation EEU, which would be designated periods (or stages) of modernization, economic structure and the expected sources of innovation investment.

Obviously, in the case of the successful implementation of both internal modernization processes of the participating countries, and modernization programs overall integration space EEU role as a regional integration grouping in addressing economic issues of international cooperation will increase.

References

- 1 Muzaparova L. *The «Analyst» magazine*, 2012, 1/(65), p. 64–68.
- 2 Glinkina S.P., Zevin L.Z. *Eurasia in search of an identity*, Moscow, St. Petersburg, 2011, p. 3.
- 3 Ibid, p. 94.
- 4 Pokrovsky V.A. *Society and Economy*, 2004, 5, 6, p. 145.
- 5 Esyekina L. *EES mechanisms to modernize the national economy // Formation of EES: status, problems and prospects. Proceedings of the science and practical conference (Almaty, 15th of November, 2011) / Under Ed. B.K.Sultanov*, Almaty: KISR under the President of RK, 2012, p. 40–49.

А.Т.Тлеубердинова, А.Г.Аскеев

Қазақстан Республикасының туризм экономикасын дамыту үшін Еуразиялық экономикалық одақтың артықшылықтары мен кемшіліктерін талдау

Мақалада Еуразиялық экономикалық одағының шеңберінде үш Тәуелсіз Мемлекеттердің Достастығы мемлекеттерінің, оның ішінде Қазақстан, Ресей мен Беларусь туризм саласындағы интеграция үдерісінің артықшылықтары мен кемшіліктері зерттелген. Зерттеудің негізгі әдістемесі ретінде Қазақстан Республикасының туристік саласындағы жүзеге асыратын үдерістердің жағымды және жағымсыз жақтарына салыстырмалы талдау жасау болып табылады. Қазіргі таңда халықаралық экономикалық интеграция экономика жаһандандудың бір негізгі түрі және де бұл жалпы жан-жақты үдерістің шеңберінде дамуын ескере отырып, Еуразиялық экономикалық одағының әлем қауымдастығымен қарым-қатынастары қарастырылды. Еуразиялық экономикалық одағының құрылуы іліктес салалардың қатарында құқықтық, институционалдық, техникалық, ұйымдастырушылық және де рәсімі бойынша сұрақтарға шешімін табуды жұмыстың үлкен көлемін талап етеді. Осыған орай, тығыздалған уақыт шеңберін ескере отырып, қадамдардың жұмыс кезендерінің дұрыс реттілігі маңызды болып саналады.

А.Т.Тлеубердинова, А.Г.Аскеев

Анализ преимуществ и недостатков Евразийского экономического союза для развития экономики туризма Республики Казахстан

В статье рассмотрены преимущества и недостатки интеграционного процесса в области туризма трех стран Содружества Независимых Государств — Казахстана, России и Беларуси — в рамках Евразийского экономического союза. Отмечено, что основной методикой исследования выступает сравнительный анализ положительных и отрицательных сторон осуществляемых процессов для туристской отрасли Республики Казахстан. С учетом того факта, что в современных условиях международная экономическая интеграция представляет собой одно из основных проявлений глобализации экономики и развивается в рамках этого общего универсального процесса, рассмотрены также взаимосвязь Евразийского экономического союза с мировым сообществом. Авторы пришли к выводу, что формирование Евразийского экономического союза потребует большого объема работы по решению правовых, институциональных, технических, организационных и процедурных вопросов в целом ряде взаимосвязанных областей. В этом плане ключевое значение имеет правильная последовательность шагов, особенно с учетом сжатых временных рамок.

Список литературы

- 1 *Музапарова Л.* Перспективы развития казахстанского бизнеса в новых экономических условиях // Информационно-аналитический журнал «Аналитик». — 2012. — № 1/(65). — С. 64–68.
- 2 *Евразия в поисках идентичности.* Отв. ред. С.П.Глинкина, Л.З.Зевин. — М., СПб, 2011. — С. 3.
- 3 Там же, с. 94.
- 4 *Покровский В.А.* Состояние экономики и потенциал взаимного сотрудничества участников СНГ // Общество и экономика. — 2004. — № 5–6. — С. 145.
- 5 *Есекина Б.К.* Механизмы ЕЭП для модернизации национальной экономики // Формирование ЕЭП: состояние, проблемы, перспективы: Сборник материалов научно-практической конференции (г. Алматы, 15 ноября 2011 г.) / Под ред. Б.К.Султанова. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2012. — С. 40–49.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

УДК 330.341.005: 001.76(574)

А.К.Калыков

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

Анализ круга факторов, сдерживающих инновационную деятельность в экономике Казахстана

Рассмотрен круг основных факторов успешной реализации инновационной государственной политики. Отмечено, что предприятие должно приспосабливаться к меняющимся условиям рынка, учитывать запросы потребителей, реагировать на действия конкурентов. Проанализированы факторы прямого сопротивления инновациям на предприятиях. Сделан вывод, что основные причины сопротивления нововведениям могут быть связаны с недостаточно эффективным менеджментом. Доказано, что в будущем инновационно-прорывной сценарий развития предполагает многовекторное развитие экономической деятельности отечественных компаний.

Ключевые слова: факторы, инновационная деятельность, технологии, сопротивления, нововведения, менеджмент, преодоление, модель, комплекс мер, многовекторное развитие.

В настоящее время в свете глобальных вызовов современности, как указано в Стратегии «Казахстан–2050», первостепенное значение приобретают проблемы кардинального повышения инновационности всех сфер и отраслей национальной экономики [1].

На современном этапе социально-экономического развития Казахстана в связи с реализацией Стратегии индустриально-инновационного развития важное значение приобретает выявление основных факторов и предпосылок повышения инновационности производственно-коммерческой деятельности во всех сферах и звеньях национальной экономики. Исходя из опыта развитых стран, можно выделить круг основных факторов успешной реализации инновационной государственной политики [2–5]:

- тщательное научное обоснование стратегических целей и задач государственной политики в сфере инновационной модернизации, прежде всего, отраслей реального сектора экономики;
- кардинальное повышение качества системы государственного управления полным инновационным циклом — от проведения фундаментальных научных разработок до маркетинговых исследований, направленных на продвижение отечественной высокотехнологичной и наукоемкой продукции на мировые рынки;
- создание формата нормативно-правовых, институциональных и организационных основ устойчивого функционирования национальной инновационной системы (НИС);
- совершенствование межрегионального, межсекторального, межведомственного взаимодействия субъектов инновационной деятельности;
- интеграция научного, промышленного и финансового капиталов с целью активизации инновационной деятельности;
- создание общенациональной инфраструктуры инновационного бизнеса, включая информационно-коммуникационные сети, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, консалтинговые фирмы и т.д.

Инновационная деятельность неразрывно связана с формированием основ экономики знаний, которая характеризует зависимость развития экономики и бизнеса от инноваций и новых технологий. Экономика знаний призвана решать самые насущные глобальные проблемы развития мирового рыночного хозяйства: эффективное противодействие загрязнению окружающей среды, поиск альтернативных источников ресурсов, сырья и энергии в связи с исчерпанием традиционных природных ресурсов, сохранение биоразнообразия, повышение стандартов качества жизни и безопасности жизнедеятельности человечества и др. Решение глобальных проблем возможно только на основе тесной интеграции потенциалов инноваций, инвестиций и координации национальных интересов государств на международном уровне. Это особенно приоритетно для Казахстана как страны, обладающей огромным природно-ресурсным потенциалом, полномасштабное освоение которого требует применения новейших технологий [6–8].

Как показывает опыт работы в новых условиях, предприятие должно приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям рынка, учитывать запросы потребителей, реагировать на действия конкурентов. Это связано с внедрением технологических, организационных, экономических и прочих инноваций. Данное противоречие зачастую решается не в пользу инноваций, о чем свидетельствует низкая инновационная активность предприятий (согласно статистике к инновационно активным принадлежит не более 9–10 % предприятий). Предприятия, основной функцией которых традиционно является производство продукции, консервативно относятся к любым изменениям, медленно, при острой необходимости, реагируют на изменение потребностей рынка.

Обобщение отечественной практики показывает, что источниками прямого, активного сопротивления предприятий осуществлению инноваций выступают следующие факторы:

1) экономические:

- недостаток собственных денежных средств;
- недостаток финансовой поддержки государства;
- низкий платежеспособный спрос на новые продукты;
- высокая стоимость нововведений;
- высокий экономический риск;
- большие сроки окупаемости нововведений;

2) производственные:

- низкий инновационный потенциал организации;
- недостаток квалифицированного персонала;
- недостаток информации о новых технологиях;
- недостаток информации о рынках сбыта;
- невосприимчивость организации к нововведениям;
- недостаток возможности кооперирования;

3) другие:

- низкий спрос на инновационную продукцию;
- недостаток законодательства;
- неопределенность сроков инновационного процесса;
- неразвитость инновационной структуры;
- неразвитость рынка технологии.

Сопротивление проявляется либо в прямом отказе от инноваций, либо в стремлении ограничить их незначительными псевдоинновациями — усовершенствованием продукта или процесса.

Существует также ряд внутренних факторов, связанных преимущественно с пассивным противодействием коллектива или руководителей звеньев любым изменениям, связанным с внедрением инноваций. Сопротивление тем больше, чем сложнее инновация и чем глубже изменения технологического, организационного, кадрового и иного характера. Особенно это касается комплексных инноваций, требующих преобразования всех подсистем производственно-хозяйственной деятельности — технико-технологической, экономической, организационной, кадровой, социальной.

В данном случае основные причины сопротивления нововведениям могут быть связаны с недостаточно эффективным менеджментом:

- отсутствием четкой цели, сущности, масштабов нововведений;
- отсутствием четкого определения задач и ответственности среди менеджеров низшего звена и исполнителей;

- слабо налаженными коммуникациями, неэффективным документооборотом;
 - отсутствием четкой системы контрольных параметров и постоянного мониторинга исполнения заданий;
 - установленными приоритетами текущих дел над нововведениями;
 - отсутствием системы мотивации нововведений;
 - отсутствием системы повышения квалификации или переквалификации в случае осуществления радикальных инноваций;
 - отсутствием системы психологической подготовки персонала к изменениям.
- Факторы сопротивления инновациям можно представить следующим образом (рис.).



Рисунок. Факторы сопротивления инновациям

Из всего круга факторов, сдерживающих инновационную деятельность в экономике Казахстана, можно выделить следующие:

- 1) неразвитость механизмов трансформации валового национального продукта, что отчасти обусловлено благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой на сырье и первичные энергоносители в инвестиции в реальный сектор экономики;
- 2) недостаточная эффективность функционирования инвестиционных финансовых институтов в стране;
- 3) несовершенство межведомственного и межотраслевого взаимодействия при реализации крупномасштабных инновационно-инвестиционных проектов и программ.

Преодоление данных недостатков является важным и необходимым условием совершенствования управления инновационной деятельностью в нашей республике.

Преодолению сопротивления на уровне высшего руководства способствуют изменение рыночной ситуации, появление инноваций у конкурентов и другие объективные факторы; внутри предприятия — разработка комплекса мер, например, таких, как в таблице.

Кроме того, в дальнейшем инновационно-прорывной сценарий развития предполагает многовекторное развитие экономической деятельности. Так, если рассматривать глобальные проблемы мировой цивилизации, то наиболее предпочтительны такие многовекторные модели, как гуманистически-ноосферная модель постиндустриальной экономики, модель биосоциального воспроизводства, модель социального рыночного хозяйства полного спектра.

На наш взгляд, инновационный вектор наиболее полно представлен в гуманистически-ноосферной модели постиндустриальной экономики, которая продолжает исследования по формиро-

ванию основ экономики знаний, информационного общества, разработанной российскими учеными во главе с доктором экономических наук Ю.В.Яковцом [9; 768].

Т а б л и ц а

Меры по преодолению сопротивления изменения внутри организации

Меры	Предпосылки применения	Преимущества	Недостатки
Обучение и предоставление информации	Недостаток информации, недостоверная информация или ее неправильная интерпретация	При убежденности сотрудников в необходимости мероприятия они активно участвуют в преобразованиях	Требует очень много времени, если надо охватить большое число сотрудников
Привлечение к участию в проекте	Дефицит информации у инициаторов проекта относительно программы изменений и предполагаемого сопротивления им	Участники заинтересованно поддерживают изменения и активно предоставляют релевантную информацию для планирования	Требует очень много времени, если участники имеют неправильное представление о целях изменений
Стимулирование и поддержка	Сопротивление в связи со сложностью индивидуальной адаптации к отдельным изменениям	Предоставление помощи при адаптации и учет индивидуальных пожеланий облегчают достижение целей изменения	Требует много времени, а также крупных расходов, что может привести к неудаче проекта
Переговоры и соглашения	Сопротивление групп в руководстве предприятия, опасаящихся потерять свои привилегии в результате изменений	Предоставление стимулов в обмен на поддержку может оказаться относительно простым способом преодоления сопротивления	Часто требует больших расходов и может вызывать претензии у других групп
Кадровые перестановки и назначения	Несостоятельность других «тактик» влияния или недопустимо высокие затраты по ним	Сопротивление относительно быстро ликвидируется, не требуя высоких затрат	Угроза будущим проектам из-за недоверия затрагиваемых лиц
Скрытые и явные меры принуждения	Острый дефицит времени или отсутствие соответствующей властной базы у инициаторов изменений	Угроза санкций заглушает сопротивление, делает возможной быструю реализацию проекта	Связано с риском, порождает стойкую озлобленность по отношению к инициаторам, пассивное сопротивление возможной переориентации проекта

В данной модели важно то, что гуманистически-ноосферный подход ориентирован на активизацию процессов распространения знаний, обеспечивающих решение проблем современности, таких как: дефицит пресной воды, борьба с голодом, опасные инфекционные заболевания, неграмотность и т.д.

Гуманистически-ноосферная модель предполагает реформирование нормативно-законодательной базы на международном уровне и поисков различных путей формирования общедоступных баз и систем знаний на глобальном уровне. В целом можно отметить, что одним из кардинальных проявлений гуманизма наряду с активным внедрением новейших технологий во всех сферах и отраслях экономики является стратегический процесс экологизации производственно-хозяйственной деятельности, что весьма важно в свете нарастания экологических проблем. Именно это обстоятельство позволяет нам констатировать то, что в рамках данной модели осуществляются синхронизация и гармонизация векторов инновационности и экологизации, например, при создании новых современных экологически чистых предприятий с закрытым циклом производства, что особенно важно и приоритетно в стратегии ресурсосбережения и рационального природопользования.

Таким образом, при комплексной оценке внутренних и внешних факторов инновационного развития экономики Казахстана важное значение имеет проводимая государством инновационная поли-

тика, особенно в свете глобальных вызовов современности, о чем свидетельствуют основные положения и направления принятых государственных программ во всех секторах и сферах экономической деятельности в республике, приведенных в соответствие со Стратегией «Казахстан–2050». Новое качество успешного экономического роста предполагает кардинальное улучшение системы управления инновационной деятельностью на макро- и микроуровнях национальной экономики.

Список литературы

- 1 Послание Президента РК — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия–2050»: новый политический курс состоявшегося государства // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 2 Каренов Р.С. Приоритеты и тенденции развития менеджмента в перспективе (Книга третья): Монография. — Караганда: Издат.-полиграф. центр Казахстанско-Российского университета, 2014. — 376 с.
- 3 Ермасов С.В., Ермасова Н.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Высш. образование, 2007. — 505 с.
- 4 Барышева А.В., Балдин К.В., Галдицкая С.Н. и др. Инновации: Учеб. пособие. — М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2007. — 382 с.
- 5 Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2007. — 336 с.
- 6 Каренов Р.С. Приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития горнодобывающей промышленности Казахстана: Монография. — Астана: Изд-во КазУЭФМТ, 2010. — 539 с.
- 7 Каренов Р.С. Эколого-экономическая и социальная эффективность геотехнологических методов добычи полезных ископаемых: Монография. — Караганда: Изд-во КарГУ, 2011. — 366 с.
- 8 Бекшиев К.Б., Каренов Р.С. Эколого-экономические проблемы рекультивации нарушенных горными работами земель: Монография. — Изд-во КарГУ, 2013. — 178 с.
- 9 Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. — М.: Изд-во Ин-та стратегических исследований, 2006. — 768 с.

А.К.Қалықов

Қазақстан экономикасында инновациялық қызметті тежеуші факторлар шеңберін талдау

Инновациялық мемлекеттік саясатты сәтті жүзеге асырудың негізгі факторлары қарастырылған. Кәсіпорындар нарықтың тез өзгеретін жағдайларына бейімделуі, тұтынушылардың талғамын ескеруі, бәсекелестердің іс-әрекеттеріне жауап беруі керектігі тиіс екендігі көрсетілген. Кәсіпорындардағы инновацияларға тікелей кедергі келтіретін факторлар талданған. Жаңа енгізілімдерге қарсылық көрсетуші негізгі себептердің бірі менеджмент тиімділігінің жеткіліксіздігі болуы мүмкін екендігі туралы қорытынды жасалған. Болашақта дамудың инновациялық ұмтылыс сценарийі отандық кәсіпорындардың экономикалық қызметінің конверторлы дамуын білдіретіндігі дәлелденген.

A.K.Kalykov

Analysis of the circle of factors deterrents of innovation activity in the economy of Kazakhstan

It's considered circle of fundamental factors for successful implementation of innovative public policy. It's noted that the company has to adapt to changing market conditions, to take into account the demands of consumers, to react to the actions of competitors. It's analysed the factors of direct resistance to innovation in enterprises. It's concluded that the main causes of resistance to innovation may be associated with insufficient effective management. It's proved that in the future of innovation and breakthrough multi-vector scenario assumes the development of economic activities of domestic companies.

Keywords: factors, innovation, technology, resistance, innovation, management, overcoming the model, a set of measures, multi-vector development.

References

- 1 Message from the President of the Republic of Kazakhstan — Leader of the Nation Nursultan Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Strategy–2050»: a new policy established state // Thought, 2013, 1, p. 2–23.
- 2 Karen P.C. *The priorities and trends in the development of management in the future (Book Three): Monograph*, Karaganda: Press.-polygraph. CSG Centre, 2014, 376 p.
- 3 Ermasov S.V., Ermasova N.G. *Innovation Management: A Textbook*, Moscow: Higher. Education, 2007, 505 p.

- 4 Baryshev A.V., Baldin K.V., Galditskaya S.N. et al. *Innovations: Proc. allowance*, Moscow: Press. trading corporation «Darya and K», 2007, 382 p.
- 5 Gugel A.V. *Innovation Management: A Textbook*, Moscow: Press. trading corporation «Darya and K», 2007, 336 p.
- 6 Karen R.S. *The priorities for the Strategy of Industrial and Innovation Development of Kazakhstan's mining industry: Monograph*, Astana: Univ KazUEFMT, 2010, 539 p.
- 7 Karen R.S. *Ecological and economic and social efficiency of geotechnical methods of mining: Monograph*, Press. KSU, 2011, 366 p.
- 8 Bekishev K.B., Karen R.S. *Ecological and economic problems reclamation of land by mining operations: Monograph*, Publishing House of the University, 2013, 178 p.
- 9 Kuzyk B.N., Yakovets Y. *Civilizations: Theory, History, Dialogue and the future*, Moscow: The Institute of Strategic Studies, 2006, 768 p.

УДК 338.121

А.А.Кочербаева¹, А.Б.Джолдыбаева², М.К.Абильдина³¹Кыргызско-Российский Славянский университет;²Бишкекский гуманитарный университет им. К.Карасаева;³Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова
(E-mail: yessen_baur@inbox.ru)

Производственные факторы гуманизации экономического роста в условиях рынка

В статье выявлены характерные черты, экономические и технологические основы гуманизации производства. Установлена взаимосвязь гуманизации производства и экономического роста, проявляющаяся в изменении состояния экономики. Определены основные направления гуманизации производства. Доказано, что положительная динамика экономического роста связана с усложнением производственных факторов. Рассмотрено состояние производственных факторов гуманизации экономического роста в Кыргызской Республике, отражающих кризисную ситуацию в данной сфере. Авторами показано, что, с одной стороны, появились новые формы занятости, организации трудовой деятельности, гибкие режимы труда, что должно было способствовать созданию более гуманных условий труда и жизнедеятельности человека, а с другой — в результате перехода к рыночным отношениям появились новые проблемы: увеличение рабочего времени; сокращение свободного времени; усиление нервно-психических нагрузок; рост физических нагрузок на работе; усиление конкуренции на работе.

Ключевые слова: экономический рост, гуманизация, производственный фактор гуманизации, гуманизация производства, экономический фактор, валовый внутренний продукт, человеческий капитал, занятость, работа, нормирование труда.

В современной стратегии экономического развития гуманизация производства все отчетливее формируется как ведущее направление, определяющее содержание общественного прогресса. Особенность современной эпохи состоит в том, что наступает время гуманистических приоритетов в экономике. Это обуславливает необходимость сознательного выбора стратегии дальнейшего экономического и социального прогресса.

Индустриальное производство разорвало естественный кругооборот воспроизводства жизнедеятельности людей, но не замкнуло его на более высоком гуманистическом уровне, усугубляя противоречие с природной системой. Уже совершенно очевидно обозначились естественные границы развития этого производства, расширяющего экстенсивное использование невозпроизводимых природных ресурсов. Масштабы потребления энергетических ресурсов в развитых странах и степень антропогенного воздействия их на природную среду свидетельствуют о том, что препятствием дальнейшему экономическому развитию становятся ограниченные возможности эколого-воспроизводственной ёмкости нашей планеты. Очевидно, что существующая система индустриального производства, угрожающая самой жизни человечества, не может быть основой устойчивого гуманистического прогресса общества. Это обстоятельство становится сегодня фактором, определяющим современную научно-техническую революцию и гуманистическую направленность трансформации социально-экономических отношений.

Одной из главных закономерностей формирования гуманистических тенденций в обществе можно выделить ориентацию на гармоничное, профессиональное и общекультурное развитие личности. Эта закономерность тесно связана с другой — саморазвитием личности на принципах индивидуального творческого подхода и профессионально-этической взаимответственности, позволяющей вырабатывать собственные стратегии самосовершенствования и организации самодвижения к результату той или иной деятельности. И еще одна важная закономерность — здоровая социальная среда, принимающая и воплощающая гуманистические тенденции формирования человека-созидателя [1].

Материальной основой гуманизации производства является научно-технический прогресс, с применения его достижений в общественном производстве, выражающемся в трансформации экономических отношений в технологические, эргономизация и экологизация производства.

В современном обществе качественный и количественный рост параметров общественного производства выступает не для удовлетворения растущих материальных потребностей членов общества, не в качестве самоцели развития экономической системы, а лишь как материальная предпосылка и условие решения более глобальной социальной задачи обеспечения развития и достижения максимальной самореализации человеческой личности в профессиональном, общественном и личном плане. Психологические, социальные, духовные характеристики человека оказывают непосредственное воздействие на процессы хозяйствования. Человек становится важнейшей предпосылкой развития. Возрастает роль невещественных экономических ресурсов, к которым относят информацию, предпринимательские способности, человеческий капитал [2].

Необходимость учета влияния на человека максимального количества факторов изменений, происходящих в современном мире, привела к выделению направлений гуманизации производства, возникающих в процессе экономической деятельности человека. Основными направлениями гуманизации производства являются:

- реализация на практике таких обязательных условий, при которых исключаются негативные последствия процесса производства;
- разработка научно-технических средств, социально-экономических форм, позволяющих распространять принцип гуманизации в процессе производства;
- создание и поддержание условий профессиональной деятельности работников, обеспечивающих их всестороннее и гармоничное развитие, максимальное развитие творческого и производственного потенциала каждого индивида;
- развитие демократических отношений, позволяющих с наибольшей полнотой самореализоваться каждой личности в условиях удовлетворенности работой;
- создание условий для инвестирования в человека как самим работником, так и работодателем [3].

Процессы гуманизации экономического роста актуальны и для Кыргызской Республики, где темпы экономического роста неустойчивы, а тенденции изменения динамики объемов валового внутреннего продукта характеризуются нестабильностью и противоречивостью, поскольку положительные тенденции неоднократно сменялись негативными.

Экономический рост в Кыргызской Республике основан на наращивании внешних займов, общий размер которых более 3 млрд долларов США, и эксплуатации природных ресурсов, прежде всего золота. Среди других факторов экономического роста в Кыргызстане преобладает развитие сельского хозяйства и сферы услуг.

Таким образом, в республике имеет место приоритет материальных факторов экономического роста, что характерно для прошлого века. В XXI в. на первое место выходят факторы гуманизации экономического роста, которые способны кардинально изменить динамику производства материальных и нематериальных благ.

Исследуем основные тенденции изменения динамики объемов валового внутреннего продукта в Кыргызской Республике за ряд лет (табл. 1).

Динамика объемов и темпов прироста ВВП в Кыргызской Республике

Годы	ВВП, млн. сом.	Темпы прироста ВВП, в % к предыдущему году	Население, тыс. чел.
1992	741,3	-7,8	
1993	5354,7	-13,9	4559,1
1994	12019,2	-15,5	4526,1
1995	16145,1	-20,1	4554,7
1996	23399,3	-5,4	4625,2
1997	30685,7	7,1	4689,7
1998	34181,4	9,9	4760,1
1999	48744,0	2,1	4833,9
2000	65357,9	3,7	4896,2
2001	73883,3	5,4	4935,4
2002	75366,7	5,3	4974,2
2003	83871,6	0,0	5012,1
2004	94350,7	7,0	5065,0
2005	100899,2	7,1	5189,2
2006	113175,6	-0,6	5247,6
2007	141897,7	8,5	5289,2
2008	187991,9	8,4	5348,3
2009	201222,9	2,9	5418,3
2010	220369,3	-0,5	5473,5
2011	285989,1	5,7	5551,9
2012	304350,1	-0,9	5663,1

Примечание. Составлена авторами по данным [4].

Анализ основных тенденций изменения динамики экономического роста в Кыргызстане позволяет сформулировать некоторые выводы.

1. В первые годы трансформации экономики в Кыргызстане наблюдался экономический спад. В 1992 г. объем валового внутреннего продукта по сравнению с 1991 г. уменьшается на 7,8 %, в 1993 — на 13,9 %, в 1994 г. — на 15,5 %, а в 1995 г. — на 20,1 %. Если в 1992 г. объем валового внутреннего продукта Кыргызской Республики составлял 79,3 % от уровня 1990-го, то в 1993 г. — 67 %, в 1994–1995 гг. — 53,5 и 50,6 % соответственно.

2. С 1997 г. темпы прироста валового внутреннего продукта в республике были положительными вплоть до 2002 г. Так, в 1997 г. объем валового внутреннего продукта увеличился на 7,1 %, в 1998 г. — на 9,9 % по сравнению с предыдущим годом. В 2000 г. экономический рост составлял 3,7 %, в 2001 г. — 5,4 %, в 2002 г. — 5,3 %. Отметим, что в период с 1997 по 2002 гг. темпы экономического роста составляли 5,5 %, что значительно выше, чем в других среднеазиатских республиках.

3. Однако уже в 2003 г. темпы роста валового внутреннего продукта в Кыргызской Республике были нулевыми. Это было связано с аварией на золоторудном комбинате «Кумтор», объемы производства которого существенно влияют на объемы валового внутреннего продукта Кыргызстана в целом. В 2004–2005 гг. прирост валового внутреннего продукта составлял 7 %. В 2005 г., из-за известных событий и политической нестабильности, темпы прироста валового внутреннего продукта по сравнению с 2004 г. снизились на 0,2 %.

4. Положительная тенденция увеличения ежегодных темпов роста в 2007–2009 гг. была прервана в 2010 г. в связи с событиями Апрельской революции. Объем валового внутреннего продукта в 2010 г. уменьшился.

5. В 2011 г. объемы валового внутреннего продукта в республике увеличились на 5,0 % по сравнению с 2010 г.

Экономический рост, выражаемый абсолютным или относительным увеличением валового национального продукта, может никак не свидетельствовать о развитии человека, если он, к примеру, достигнут за счет экстенсивных факторов, усиления эксплуатации работников, резкой дифференциация

ции доходов, хищнического отношения к окружающей среде. В таком случае нельзя даже говорить об экономическом развитии в собственном смысле этого слова. Ведь понятие экономического роста предполагает не только увеличение объемных показателей результатов производства, но обязательно включает качественный аспект воспроизводственного процесса и его результата, изменение взаимосвязи и структуры факторов роста, повышение эффективности.

По итогам 2012 г. объем валового внутреннего продукта, по оценке Национального статистического комитета Кыргызской Республики, равен 304,4 млрд сомов. Реальное сокращение объемов валового внутреннего продукта — 0,9 % против 6,0 % реального прироста в 2011 г. Без учета предприятий по разработке месторождения «Кумтор» реальный прирост ВВП составил 5,0 %, за 2011 г. аналогичный показатель составлял 6,3 %. Дефлятор ВВП составляет 107,4 %. В расчете на душу населения объем ВВП составил 56,9 тыс. сомов и по сравнению с 2011 г. сократился на 2,6 % (табл. 2).

Главной причиной экономического спада стало фактическое снижение производства золота наполовину прогнозируемого уровня из-за влияния геологических факторов на руднике «Кумтор», а также негативного воздействия природно-климатических условий на аграрный сектор.

Т а б л и ц а 2

Структура и темпы роста по секторам, формирующим ВВП

Показатели	2011 г.			2012 г.			
	Факт., млн сом.	Темп роста, %	В % к ВВП	Факт., млн сом.	Темп роста, %	В % к ВВП	Доля вклада в рост ВВП, %
ВВП	285989,	106,0	100	304350,	99,1	100	-0,9
Сельское хозяйство	47384,9	101,8	16,6	53190,1	101,2	17,5	0,20
Промышленность	64308,2	108,1	22,5	51180,4	79,4	16,8	-4,64
Строительство	14078,3	102,5	4,9	17234,2	117,3	5,7	0,85
Услуги	128650,1	106,9	45,0	141887,2	106,2	46,6	2,79
Чистые налоги на продукты и импорт	31567,6	106,0	11,0	40858,2	99,1	13,4	-0,10

Примечание. Составлена авторами по данным [4].

Отрицательный вклад в формирование валового внутреннего продукта со стороны промышленного производства оценивается на уровне -4,6 %. Основным сектором, сдерживающим значительный спад экономики, стала сфера услуг, вклад которой оценивается в 2,8 %. Реальный прирост сферы услуг с начала года составил 6,1 %, а ее удельный вес в структуре производства валового внутреннего продукта составил — 46 %. [5]

Таким образом, достигнуты определенные результаты в 2012 г., несмотря на наличие негативной тенденции экономического роста.

Фактически сложившийся уровень ВВП за 2012 г. не достиг ожидаемого уровня на 2,7 %. Вследствие складывающихся тенденций в экономике доля отраслей, оказывающих услуги, выросла на 1,6 % и составила 46,6 %. Доли сельского хозяйства и строительства выросли на 0,9 % и 0,7 % соответственно и сложились на уровне 17,5 % и 5,7 %. Доля промышленного производства в структуре ВВП составила 16,8 %, сократившись по сравнению с 2011 г. на 5,7 %.

К благоприятным экономическим факторам следует отнести:

- экономический рост в странах — основных торговых партнерах Кыргызской Республики (Россия — 3,4 %, Казахстан — 5,2 %, Китай — 7,9 %, мировая экономика — 2,3 %);
- рост цен на золото по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. составил 6,3 %;
- умеренные показатели инфляции в странах — основных торговых партнерах (Казахстан — 6,0 %, Россия — 6,6 %, Китай — 2,5 %, еврозона — 2,2 %);
- умеренный уровень инфляции, чем обусловлен реальный рост доходов населения (7,5 % к декабрю 2011 г.);
- рост платежеспособного спроса благодаря росту среднемесячной заработной платы на 13,3 %;

- рост потребительских кредитов на 37,2 % по сравнению с 2011 г.;
- увеличение чистого притока денежных переводов физических лиц на 17,5 % (в 2012 г. — 1768,5 млн долл.);
- отмена таможенных пошлин на импортируемые сахар, растительное масло, рис, муку и масличные культуры в странах — торговых партнерах.

Неблагоприятные факторы:

- зависимость внутреннего рынка от импорта продовольственной группы товаров (мука, растительное масло, сахар, крупы и т.д.), ГСМ;
- климатические условия, которые оказали негативное воздействие на развитие аграрного сектора (раннее наступление зимы, не позволившее завершить осеннюю посевную кампанию; отставание весенне-полевых работ из-за продолжительности зимнего периода, маловодье, ливневые дожди, аномальные засушливые погодные условия и снижение урожайности из-за пересева культур; а также выпадение снега практически в течение всего марта, приведшее к падежу скота, обусловленному нехваткой корма);
- влияние геологических факторов на металлургическое производство (на руднике «Кумтор»);
- высокие процентные ставки по кредитам для развития бизнеса (20,2 % — средневзвешенная процентная ставка).

Таким образом, проведенный выше краткий анализ тенденций изменений динамики объемов ВВП подтверждает зависимость экономики от функционирования предприятий по разработке месторождения «Кумтор» и необходимости переориентации экономического роста на гуманизацию, что позволило бы значительно ускорить темпы экономического роста.

Состояние производственных факторов гуманизации экономического роста в Кыргызской Республике отражает кризисную ситуацию в данной сфере. С одной стороны, появились новые формы занятости, организации трудовой деятельности, гибкие режимы труда, что должно было способствовать созданию более гуманных условий труда и жизнедеятельности человека. Но, с другой стороны, в результате перехода к рыночным отношениям появились новые проблемы:

- увеличение рабочего времени (о 8-часовом рабочем дне сейчас многие работники только мечтают);
- сокращение свободного времени;
- усиление нервно-психических нагрузок;
- рост физических нагрузок на работе;
- усиление конкуренции на работе;
- погоня за прибылью значительно снизила техническую вооруженность труда, степень его механизации и автоматизации;
- фирмы забыли о нормировании труда, безопасности своих работников;
- существующая социальная структура не соответствует рациональным нормам;
- нарушение рациональных демографических и прочих пропорций в составе производственного коллектива.

Данные проблемы отразились и на статистике производственного травматизма, однако никакая статистика не может измерить потери в области гуманизации экономического роста (табл. 3).

Несмотря на то, что приведенные данные характеризуют ситуацию только официально зарегистрированных случаев травматизма, тем не менее, цифры отражают неблагоприятную обстановку, свидетельствующую о небрежном отношении к главному фактору экономического роста в XXI в. — человеческому потенциалу.

Травматизм на производстве в Кыргызстане за 2008–2012 гг.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Численность пострадавших на производстве, всего	133	154	115	425	136
на 1000 работающих	0,3	0,3	0,2	1,0	0,3
Со смертельным исходом, всего	23	23	24	29	22
на 1000 работающих	0,05	0,05	0,05	0,06	0,05

Примечание. Составлено авторами по данным [4].

Не надо забывать, что социальная структура персонала — важный параметр, влияющий на эффективность деятельности экономики. Благоприятная социальная структура способствует развитию трудовой активности, творческой инициативы, высокой дисциплине труда и росту его эффективности. Неблагоприятная социальная структура затрудняет эффективное решение производственных задач. И самое главное — правильно продуманная социальная структура персонала способствует гуманизации производственных отношений, поскольку от нее зависит и психологический климат в коллективе.

Социологические исследования подтверждают, что однополюсный персонал менее эффективен, нежели разнополюсный. Большое значение имеет также сочетание возрастных групп. Так, преобладание на предприятии людей старшего возраста характеризуется высокой трудовой дисциплиной, низкой текучестью персонала, высоким качеством выполняемой работы, но при этом возрастают элементы консерватизма при использовании новшеств, увеличивается уровень потерь рабочего времени из-за повышенной заболеваемости работников. Преобладание молодежи также отличается специфическими проявлениями — высокой текучестью персонала, более быстрой реакцией на нововведения и др. Однако в условиях жесткой конкуренции на рынке труда, высокого уровня безработицы в Кыргызстане данным вопросам не уделяется никакого внимания, что ухудшает процессы гуманизации производства.

Национальная структура персонала еще сравнительно недавно на многих предприятиях имела второстепенное значение. Однако с распадом СССР, ростом сепаратизма и национального самосознания национальный состав персонала в ряде стран СНГ, в том числе в Кыргызстане, стал заметным фактором повышенной напряженности на предприятиях и фактором дегуманизации экономического роста.

Гуманизация производства выдвигает на передний план интересы человека, следовательно, необходимо сочетание качественного экономического роста и социальной стабильности. Конечно, обеспечение социальной стабильности — процесс субъективный, зависящий от умения властных структур создать и реализовать систему социальных гарантий населения. В современном обществе качественный и количественный экономический рост должен выступать не как самоцель удовлетворения растущих материальных потребностей и не в качестве самоцели развития экономической системы, а как предпосылка и условия решения более глобальной социальной задачи — обеспечения развития и достижения максимальной самореализации личности в профессиональном, общественном и личном плане.

По нашему мнению, государство обязано увеличивать инвестиции в человеческий капитал, потому что они влияют не только на повышение производительности труда, но и создают положительные внешние эффекты (экстерналии). Такие социально-экономические эффекты проявляются в разнообразных формах и на разных уровнях экономики. Другой важной задачей государства является стимулирование инновационной направленности инвестиционной деятельности, так как эффективные инновации обеспечивают национальную безопасность и независимость, способствуют позитивному решению экологических, социально-экономических проблем, являются важнейшим фактором, обеспечивающим повышение рентабельности производства, рост поступлений финансовых средств в государственный бюджет.

Список литературы

- 1 Крайнов Н.Н. Гуманизация социально-трудовых отношений // Креативная экономика. — 2011. — № 4. — С. 67–70.
- 2 Миронова И.Г. Сущность гуманизации экономического роста // Вестн. СГСЭУ. — 2008. — № 2. — С. 18–20.

3 Шлякова О.А. Направления гуманизации производства на современном этапе развития // Становление развития рыночных отношений: проблемы теории и практики: Сб. науч. тр. Вып. 4. / Под общ. ред. А.В.Латкова. — Саратов: Изд. СГСЭУ, 2006. — С. 29–32.

4 Кыргызстан в цифрах: Стат. сб. Национального стат. комитета КР. — Бишкек: Нац. стат. комитет КР, 2013. — 360 с.

5 Социально-экономическое положение Кыргызской Республики в 2012 г. — Бишкек: Нац. стат. комитет КР, 2013. — 158 с.

А.А.Кочербаева, А.Б.Джолдыбаева, М.К.Әбілдина

Нарық жағдайындағы экономикалық өсудің гуманизациялық өндірістік факторлары

Мақалада өндірістік гуманизацияның экономикалық және технологиялық негіздері, нақты сипаттары табылған. Экономика жағдайының өзгерісіне орай өндірістік гуманизациясы мен экономикалық өсу арасындағы өзара байланыс ашылған. Өндірістік гуманизациясының негізгі бағыттары анықталған. Экономикалық өсудің дұрыс динамикасы өндірістік факторлардың қиындығына байланысты екендігі дәлелденген. Кыргызстан Республикасындағы экономикалық өсудің өндірістік факторларының жағдайы осы саладағы дағдарыстық межені айқындайды. Авторлар, бір жағынан, адамның еңбек және өмір деңгейін ескеретін жаңа жұмыспен қамтудың, еңбек қызметін ұйымдастырудың, тиімді жұмыс кестесінің формалары пайда болды. Басқа жағынан қарағанда, нарықтық қатынастарға көшу нәтижесінің барысында жаңа мәселелер пайда бола бастағандығы жайлы айтады: жұмыс уақытының ұзақтығы; бос уақыттың азаюы; жүйке-психологиялық ауырпашылықтың үдеуі; жұмыста физикалық салмақтың өсуі, сондай-ақ бәсекенің жоғарылауы т.б.

A.A.Kocherbayeva, A.B.Dzholdybayeva, M.K.Abildina

Production factors of economic growth's humanization in market conditions

The article reveals characteristic features, economic and technological basics of production humanization. The interrelation of the humanization of production and economic growth has been established, which is manifested in the change of the economy state. The basic directions of the production humanization have been determined. Have been proved is that positive dynamics of economic growth are associated with the complexity of the production factors. Status of production factors of economic growth humanization in Kyrgyz Republic reflects a crisis in this area. On the one hand, new forms of employment, organization of work, flexible working arrangements have appeared which should have contributed to a more humane working conditions and human activity. But on the other hand, due to the transition to a market economy, new problems have appeared too: extension of working hours, the reduction of free time, strengthening of nervous and mental exertion, increase of a physical activity at work, increase of a competition at work.

References

- 1 Krainov N.N. *Creative Economy*, 2011, 4, p. 67–70.
- 2 Mironova I.G. *Herald SSSEU*, 2008, 2, p. 18–20.
- 3 Shlyakova O.A. *Formation of market relations development: Theory and Practice: collection of scientific papers, vol. 4* / Under the general edit. A.V.Latkov, Saratov: SSSEU, 2006, p. 29–32.
- 4 *Kyrgyzstan in figures. Statistical compilation of the National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic*, Bishkek: National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic, 2013, 360 p.
- 5 *Socio-economic situation of the Kyrgyz Republic in 2012*, Bishkek: National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic, 2013, 158 p.

А.А.Кенжебаева

*Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, Астана
(E-mail: Aliya.Kenzhebaeva@apa.kz)*

Инновации как фактор повышения конкурентоспособности

В статье дан анализ уровня конкурентоспособности по индикатору «Технологии и инновации» Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума. Определено, что мониторинг конкурентоспособности является важным инструментом выработки предложений и рекомендаций по внесению изменений в стратегические и программные документы, а также в стратегические планы государственных органов. Автором подчеркнута, что обсуждение состояния конкурентоспособности страны по направлению «Технологии и инновации» необходимо в целях проведения комплексного мониторинга. Показано, что улучшение позиций страны в международном рейтинге конкурентоспособности в настоящее время зависит от эффективности взаимодействия трех составляющих: наука – производство – бизнес. Проанализированы статистические данные, характеризующие динамику развития инновационной деятельности. Даны рекомендации, направленные на устранение сдерживающих факторов и усиление конкурентных преимуществ в целях дальнейшего развития инновационной экономики.

Ключевые слова: инновации, технологии, индикаторы, конкурентоспособность, государственная поддержка, индустриально-инновационная деятельность, инновационная инфраструктура.

Позиция страны в мировом рейтинге конкурентоспособности зависит от многих факторов. Место и роль фактора «Технологии и инновации» в экономике страны определяются его приоритетным значением в условиях технологического и инновационного перевооружения мировой индустрии и сферы оказания услуг. В Казахстане на протяжении последних двух десятилетий проводится активная политика государственной поддержки инновационной деятельности. В этой связи особо следует отметить задачу вхождения Республики Казахстан в число 30-ти конкурентоспособных стран мира, которая была поставлена Президентом РК Н.А.Назарбаевым в Послании народу Казахстана 17 января 2014 г. [1]. В республике было проделана определенная работа по становлению и развитию индустриально-инновационной базы:

- подготовлена законодательная и нормативная правовая база для индустриально-инновационного развития;

- утвержден Указ Президента РК «О государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы» (19 марта 2010 г.). Действенным механизмом реализации ГП ФИИР стала Карта индустриализации Казахстана. В основе создания этой Карты лежит совместная работа государства и бизнеса по выработке эффективных инвестиционных решений. Это обеспечивается путем усиления взаимосвязи частного сектора с развитием инфраструктуры и ресурсным потенциалом страны. В Карту индустриализации по итогам 2010 г. вошли 469 проектов с объемом инвестиций более \$ 50 млрд. За первый год реализации программы, по данным Министерства индустрии и новых технологий РК, было введено 152 новых производства;

- сформирована новая институциональная основа — институты развития, в целях содействия диверсификации экономики через создание системы развития и поддержки бизнеса на всех уровнях и эффективное управление инвестиционными ресурсами страны;

- разработаны соответствующие инструменты — техническое регулирование, таможенно-тарифная политика, налогово-инвестиционная политика, национальная инновационная система и др. Для законодательного обеспечения системы грантового финансирования в Казахстане принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности», которым предусматривается предоставление грантов на приобретение патентов и лицензий передовых технологий в Казахстане и за рубежом, гранты на разработку опытно-конструкторской документации;

- начата реализация пилотных проектов — технопарки, СЭЗ, индустриальные зоны. На сегодняшний день в Казахстане функционируют национальный Парк информационных технологий, три региональных технопарка — в Уральске, Караганде и Алматы и один технологический бизнес-

инкубатор — АО «Технопарк КазНТУ им. К.И.Сатпаева». Работают два национальных Парка ядерных технологий в г. Курчатове, Парк биотехнологий в г. Астане. Проведена работа по созданию четырех региональных технопарков — в Северо-Казахстанской, Южно-Казахстанской, Восточно-Казахстанской областях и городе Астане;

– снижены ставки таможенных пошлин на сырье, необходимое для производства легкой, пищевой и деревообрабатывающей промышленности;

– разработан и принят новый Таможенный тариф Республики Казахстан с учетом принципа эскалации, в соответствии с которым максимальные ставки пошлин установлены на готовые изделия, средние — на комплектующие, минимальные — на сырье, оборудование и социально значимые товары, не производимые в республике. Также национальный тариф унифицирован на 62 % с Базовым перечнем Общего таможенного тарифа ЕврАзЭС [2].

Как видно, в процессе становления инновационной экономики страны большую роль играет государство. По существу, можно говорить, что инновационный процесс в Казахстане был инициирован государством. Если обратиться к классической линейной модели поэтапного развития инновационных процессов, можно проследить логику развития технологий и инноваций в мире. Отправной точкой инновационного процесса могут выступить: модель «технологического толчка»; модель инноваций, основанная на «вызове со стороны спроса»; модель «треугольника» Г.Сабато [3], в которой признается ведущая роль государства в инновационном развитии; «открытая инновационная модель», где связь между предприятием и внешней средой более значительная. Как подчеркивают эксперты [4], для перехода от закрытой инновационной модели к открытой требуется активное взаимодействие государства, — бизнеса и науки. Содержательное наполнение рассматриваемой модели заключается в триединстве: государство, проявления инициативы и коммерциализация бизнес-структурами новых научных идей, которые создаются в сфере науки. Такая модель называется «моделью тройной спирали» (Triple Helix).

По мнению М.Горского, сегодня лучшая мировая практика свидетельствует о взаимодополняющем использовании модели стимулирования предложения инноваций (SSI) и модели стимулирования спроса на инновации (DDI), учете отраслевой специфики при реализации модели стимулирования спроса и анализе особенностей инновационного развития отраслей при выборе оптимальных механизмов поддержки инноваций.

Реальная выгода от внедрения модели стимулирования спроса на инновации заключается:

– в увеличении количества новых компаний, научных центров, востребованных потребителями и интересных для инвесторов;

– в повышении стоимости компании и возможности ее выхода на фондовый рынок путем размещения ценных бумаг, в том числе распространения их среди населения как одного из важных инвесторов;

– в формировании спроса со стороны поставщиков инновационной продукции на продукцию/услуги компаний, с учетом использования системы государственных закупок;

– в создании на первом этапе конкурентной среды на внутреннем рынке товаров и услуг;

– в использовании преимуществ теории диффузии инноваций (рынки Средней Азии) [5].

Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Расчеты индекса основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса руководителей компаний — обширного ежегодного исследования, которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций — ведущих исследовательских институтов и организаций в различных странах мира [6].

Важную роль в продвижении рассматриваемых моделей играют показатели уровня развития технологий и инноваций, которые представлены в глобальном исследовании Индекса глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) по версии Всемирного экономического форума (World Economic Forum).

Следует отметить, что показатели рейтингов конкурентоспособности, определяемые международными организациями, не всегда учитывают особенности и условия их развития в каждой конкретной стране. По мнению казахстанских ученых, это связано с запаздыванием в проявлении результатов экономической политики правительства республики, с недоучетом роли ожиданий в определении

реакций частного сектора на государственную политику, с неопределенностью последствий экономической политики.

В рамках дисциплины «Инновационное развитие экономики Казахстана», изучаемой в Академии государственного управления при Президенте РК, был проведен анализ слагаемых показателя «Технологическая готовность». Динамика изменения индекса слагаемых фактора «Технологическая готовность» показана на диаграмме 1.



Диаграмма 1. Слагаемые фактора «Технологическая готовность»

На основе этих данных можно сделать вывод о существенном улучшении позиции страны по показателю «Способность компаний использовать современные технологии». В 2011 г. Казахстан занимал 113 место, в течение двух лет мы смогли улучшить свою позицию на 22 пункта (91 место). Заметный прогресс отмечен по показателю «Количество пользователей мобильным Интернетом на 100 чел.». Сопоставление позиций, которые Казахстан занимал в 2011 г. и в 2013 г. по показателю «Доступность новейших технологий», свидетельствует об улучшении результатов — со 103-го места страна переместилась на 90-е. По таким показателям, как «Число физических лиц, использующих Интернет», «ПИИ и передача технологий», «Пропускная способность Интернета, Мб/с на 10 000 чел.» наблюдалось также существенное улучшение. Чего нельзя сказать о динамике изменения индикатора «Количество абонентов широкополосных сетей Интернета на 100 чел.»: в 2013 г. мы поднялись только на 4 позиции вверх. С учетом этого в настоящее время особую актуальность приобретает реализация проекта «Модернизация и развитие сетей телекоммуникаций сельской связи с использованием технологий CDMA». Быстрое и эффективное развитие сельской сети телекоммуникаций с использованием беспроводной технологий CDMA 450 направлено на повышение удовлетворенности спроса на услуги связи сельских жителей Республики Казахстан.

В целом рейтинг страны по показателю «Технологическая готовность» прослеживается в следующем коридоре: 2010–2011 гг. — 82; 2011–2012 гг. — 87; 2012–2013 гг. — 55 позиция. Таким образом, по фактору «Технологический уровень» Казахстан улучшил свои позиции на 32 пункта и достиг 55 места, в т.ч. по индексу «Доступность новейших технологий» — на 13 позиций (90 место),

индексу «Готовность компаний к освоению технологий — на 22 позиции (91 место), индексу «Прямые иностранные инвестиции и трансферт технологий» — на 15 пунктов (85 место).

По данным Агентства статистики РК в настоящее время наблюдается рост объема внутренних затрат на исследования и разработки, которые составили 43,3 млрд тенге, на 29,5 % к уровню 2010 г. Количество созданных и использованных новых технологий и объектов техники составило 1365 ед. против 1037 в 2010 г. При этом количество организаций, создавших и использующих новые технологии и объекты техники, увеличилось на 224 единицы и составило 562 единицы. В 2011 г. по отношению к 2010 г. количество приобретённых исследований и разработок за пределами Республики Казахстан возросло на 41,4 % и составило 41 единицу.

Изменение позиций страны в разрезе слагаемых показателя «Технологическая готовность» позволяет выявить особенности развития инновационной составляющей в структуре национальной экономики. Ранжирование слагаемых свидетельствует об интегрированности национальной экономической системы в мировой технологический рынок инноваций. Свободный доступ казахстанских производителей к рынку инновационных технологий, устранение со стороны государства барьеров для распространения этих технологий на всей территории оценивается как существенный фактор улучшения позиций страны в рейтинге по показателю «Технологическая готовность». В целом можно говорить о готовности корпоративного и потребительского сектора использовать и внедрять современные технологии, но пока еще импортного производства.

Рассматривая динамику изменения показателя «Технологическая готовность» и показателя «Инновационный потенциал», можно выработать соответствующие рекомендации, указывающие на то, какие факторы являются сдерживающими в процессе технологического и инновационного развития экономики страны. Слагаемые показателя «Инновационный потенциал» включают следующие индикаторы: способность к инновациям, качество научно-исследовательских организаций, расходы компаний на НИОКР, сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР, государственные закупки высокотехнологичной продукции, наличие ученых и инженеров, количество заявок в рамках международного договора в области патентного права, количество заявок. Качество научно-исследовательских организаций



Диаграмма 2. Слагаемые фактора «Инновационный потенциал»

Исследование свидетельствует, что в рейтинге Индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) по версии Всемирного экономического форума (ВЭФ) по фактору «Инновации» наблюдается улучшение на 13 позиций — до 103 места, в т.ч. по индексу «Инновационный потенциал» — улучшение на 9 позиций — до 92 места. Согласно статистическим данным в целом наблюдается положительная динамика показателей инновационного развития республики. Так, в 2011 г. по отношению к предыдущему году доля инновационноактивных предприятий возросла с 5,2 % (572 ед.) до 7,1 % (762 ед.), на 66 % вырос объем выпускаемой инновационной продукции — со 142,1 до 235,9 млрд тенге. При этом доля инновационной продукции в ВВП страны в 2011 г. — выросла до 0,85 % (0,65 % в 2010 г.) [7].

Кроме того, в последние годы наблюдается активность со стороны инноваторов. Если в период с 2003 по 2009 гг. было поддержано около 180 более 400 инновационных проектов, то за 2010–2012 гг. поддержку получили. В 2012 г. по программе технологического бизнес-инкубирования поддержано 20 проектов, отобрано 38 проектов на коммерциализацию технологий, в рамках проектного финансирования одобрено 3 проекта. Кроме государственной финансовой поддержки инновационной деятельности, в 2012 г. приняты меры по созданию инновационной инфраструктуры.

В принятом в 2012 г. новом Законе Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 г. № 534-IV в соответствии с международными тенденциями была усовершенствована терминология таких понятий, как «инновационная инфраструктура», «инновационный фонд», «специализированный субъект инновационной деятельности», «поверенный», «технологический бизнес-инкубатор» [8]. В Законе были закреплены компетенции государственных органов, структурированы элементы индустриально-инновационной системы, расширен и законодательно закреплен перечень мер государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности. Так, количество видов инновационных грантов было увеличено с четырех до девяти. Благодаря принятому Закону заложены основы для налогового стимулирования: в частности, уменьшение налогооблагаемой базы на 50 % от затрат предприятий на НИОКР. В то же время следует отметить, что требуется увеличение размера отчислений, предусмотренных Законом Республики Казахстан «О недрах и недропользовании». Норма, обязывающая недропользователей отчислять 1 % совокупного годового дохода по контрактной деятельности на НИОКР, сегодня является недостаточной для активного внедрения новейших технологий в производство.

Своевременное и стабильное развитие инноваций и технологий принципиально важно для возможности полноправного присутствия Казахстана в мировом сообществе.

При анализе показателей индекса глобальной конкуренции «Технологии и инновации» необходимо отметить, что:

- во-первых, государственная поддержка, нацеленная на становление и развитие инновационной деятельности, является не только оправданной, но и с точки зрения экономики исключительно важной;

- во-вторых, вопросы инновационного развития в ближайшем будущем уже не могут решаться только на государственном уровне; проявление пассивности со стороны бизнес-структур (технические регламенты и стандарты, демонополизация рынков и развитие конкуренции, сильные бизнес-ассоциации и профсоюзы, торгово-промышленные палаты) может привести к потере позиций в индексе конкурентоспособности;

- в-третьих, ключевой актив инновационной экономики — наличие специалистов с техническим образованием, в этом плане очень важным является выработка мер по поддержке Программы «Молодое университетское предприятие», формирование национальной модели инновационного образования, соответствующего мировым стандартам; формирование нового поколения инноваторов, осознающих риски и возможности;

- в-четвертых, приоритетна деятельность «бизнес-ангелов», основной задачей которых является привлечение потенциальных инвесторов, готовых вкладывать деньги в проекты с длительным сроком окупаемости (венчурный капитал);

- в-пятых, принципы, заложенные в модели стимулирования предложения инноваций (SSI) и модели стимулирования спроса на инновации (DDI), в перспективе должны играть все возрастающее значение. Выбор этих моделей инновационного развития в целом перспективно, их использование может стать основой построения стратегии третьей индустриальной революции — то, о чем говорил Президент страны в Послании народу Казахстана в текущем году.

Список литературы

- 1 Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 17 января 2014 г. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» // [ЭП]. Режим доступа: www.akorda.kz
- 2 [ЭП]. Режим доступа: www.minplan.kz
- 3 *Sabato J.* Technology and the Productive Structure. — Institute Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1979.
- 4 *Соколова О.А.* Роль государства в формировании национальной инновационной системы // Креативная экономика. — 2010. — № 6 (42). — С. 75–80 // [ЭП]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3620/>
- 5 *Горский М.* Модели инновационного развития: SSI и DDI // [ЭП]. Режим доступа: http://polit.ru/article/2013/12/17/ps_innov_1/
- 6 Индекс глобальной конкурентоспособности — информация об исследовании // [ЭП]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
- 7 Указ Президента Республики Казахстан от 11 ноября 2013 года № 689 «О внесении изменения в Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года» // [ЭП]. Режим доступа: www.pravo.zakon.kz
- 8 Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», от 9 января 2012 года № 534-IV // [ЭП]. Режим доступа: www.online.zakon.kz

Ә.Ә.Кенжебаева

Инновация бәсекеқабілеттілікті арттыру факторы ретінде

Мақалада Дүниежүзілік экономикалық форумның Бәсекеқабілеттіліктің жаһандық индексі «Технологиялар және инновациялар» индикаторы бойынша бәсекеге қабілеттілік деңгейінің талдауы келтірілген. Бәсекеқабілеттіліктің мониторингі мемлекеттік органдардың стратегиялық және бағдарламалық құжаттарына, сонымен қатар стратегиялық жоспарларына өзгерістер енгізу бойынша ұсыныстар мен ұсынымдар әзірлеудің маңызды құралы болып табылады. Елдің «Технологиялар және инновациялар» индикаторы бойынша бәсекеге қабілеттілік деңгейін талқылау кешенді мониторинг жүргізу мақсаты үшін қажет. Қазіргі уақытта елдің бәсекеқабілеттіліктің халықаралық рейтингісіндегі орнын жақсарту ғылым – өндіріс – кәсіпкерлік сияқты үш құраушының өзара әрекет ету тиімділігіне байланысты. Инновациялық қызметті дамыту динамикасын сипаттаушы статистикалық деректердің талдауы келтірілген. Инновациялық экономиканы одан әрі дамыту мақсатында теріс факторларды жою және бәсекелестік артықшылықтарды күшейтуге бағытталған ұсыныстар берілген.

A.A.Kenzhebayeva

Innovation as a factor of competitiveness

The article provides an analysis of the competitiveness based on the «Technology and Innovation» indicator of Global Competitiveness Index of the World Economic Forum. Monitoring is an important competitive tool in making proposals and recommendations for changes in policy and program documents, as well as strategic plans for government agencies. Discussion of the status of competitiveness of the country in the direction of «Technology and Innovation» is necessary in order to conduct a comprehensive monitoring. Improving the country's position in international rankings of competitiveness now depends on the efficiency of the interaction of three components: science-production-business. An analysis of statistical data describing the dynamics of innovation. Recommendations are aimed at addressing the constraints and gain competitive advantages in order to further the development of an innovative economy.

References

- 1 *Address of the President of the Republic of Kazakhstan N.A.Nazarbayev to the nation*. January 17, 2014. Kazakhstan's way – 2050: common aim, common interests, common future.
- 2 [ER]. Access mode: www.minplan.kz
- 3 Sabato J. *Technology and the Productive Structure*, Institute Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1979.
- 4 Sokolova O.A. *A role of the state is in forming of the national innovative system*. Magazine the «Modern economy», 2010, № 6(42), p. 75–80. [ER]. Access mode: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3620/>
- 5 Gorcki M. *Models of innovative development: SSI and DDI*. [ER]. Access mode: http://polit.ru/article/2013/12/17/ps_innov_1/
- 6 An index of global competitiveness is information about research. [ER]. Access mode: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
- 7 Decree of President of Republic of Kazakhstan from November, 11, 2013 № 689 «About making alteration in Decree of President of Republic of Kazakhstan from February, 1 2010 № 922 «About the Strategic plan of development of Republic of Kazakhstan 2020 to»
- 8 Law of the Republic of Kazakhstan «On state support of industrial — innovation activity» dated January 9, 2012 № 534-IV.

УДК 378:658.336.3

А.Л.Тё

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (E-mail: tentl@mail.ru)

Анализ инновационной деятельности на современном этапе — пути совершенствования через трансферт технологий

В статье предложена разработка теоретико-методологических основ и научно обоснованных рекомендаций на основе результатов проведенного анализа современного состояния промышленности Казахстана, снижения темпов роста объема промышленной продукции, численности занятого персонала в основной деятельности, уровня рентабельности. Представлено изучение опыта работы по привлечению инвестиций в страну и развитию системы трансферта инноваций и технологий, ориентированной на решение ключевых задач, методов формирования национальной системы венчурного финансирования для форсирования индустриально-инновационного развития Казахстана.

Ключевые слова: трансферт, новые технологии, инновационная деятельность, инвестиции, модернизация, конкурентоспособная экономика, промышленность, рентабельность, венчурное финансирование, венчурное инвестирование, информационные технологии.

Научно-технологический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще связывается с понятием инновационного процесса. Это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и менеджмент. Он состоит в получении новации и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации.

Гипотезу о том, что инновации появляются в экономической системе не равномерно, а в виде кластеров (более или менее одновременно осваиваемых сопряженных новаций), впервые высказали Й.Шумпетер и Г.Менш [1, 2] и систематизировали сведения об основных инновациях, т.е. оказавших значительное влияние на развитие экономической системы.

Как сказал Глава государства в своем Послании к народу Казахстана от 17 января 2014 г.: «Создание наукоёмкой экономики — это, прежде всего, повышение потенциала казахстанской науки [3]. По данному направлению следует совершенствовать законодательство по венчурному финансированию, защите интеллектуальной собственности, поддержке исследований и инноваций, а также коммерциализации научных разработок [3]. Вопрос о трансферте технологий является, несомненно, актуальным.

Трансферт технологий — это передача знаний, которые не ограничиваются лишь научной или инженерной областями.

Трансферт новой технологии на момент её разработки, т.е. в начале её жизненного цикла, обусловлен стремлением компании к формированию и поддержанию монопольной власти на соответствующем товарном рынке. На данном этапе интерес к владению новшеством проявляют, в первую очередь, малые, вновь организуемые с этой целью фирмы, обычно создаваемые носителями внедряемой технологии. Другой категорией покупателей новой технологии являются представители крупного бизнеса, монополизирующие уже существующий рынок и намеревающиеся с приобретением новшества обеспечить за счет его консервации или развития укрепление своего экономического положения. Обладание уникальной технологией дает возможность её владельцу в течение определенного времени на вполне законных основаниях получать сверхприбыль от её использования.

Чтобы доработать технологию и довести её до уровня, когда становится возможным тиражирование, обеспечивающее получение дополнительного дохода, нужны дополнительные вложения капитала (и финансового, и интеллектуального). Таким капиталом обладают либо представители крупного бизнеса (финансовые ресурсы), либо носители знаний (интеллектуальный капитал). По данным мировой статистики, в среднем в общем объеме затрат на разработку технологии научная составляющая занимает 33,5, патентование и лицензирование — 4,6 %, работы в сфере дизайна и изготовления конструкторско-технологической документации — 24 %, анализ рынка — 6,6 %. Для завершения разработки необходимы дополнительные вложения капитала в патентование новшества — в расчете 0,137 долл. на 1 долл. затрат по НИР, на разработку дизайна нового продукта — 0,716 долл., на маркетинговые исследования — 0,197 долл. [4].

Трансферт технологий на внутреннем рынке осуществляется в рамках уже рассмотренных выше схем. Промышленные предприятия остро ощущают необходимость инновационной деятельности и стремятся осваивать технологии, которые обеспечили бы им импортозамещение и повышение их конкурентоспособности. Научные организации, имеющие емкие банки данных новых перспективных разработок и инновационных проектов, готовы передавать их в промышленность.

В целом казахстанские промышленные предприятия отстают в плане модернизации производства от западных компаний. Только 4 % казахстанских предприятий занимаются инновационной деятельностью (разработка и внедрение нового продукта или производственного процесса). Кроме того, преобладающее большинство инновационных мероприятий осуществляется иностранными компаниями.

Снижение доли промышленного сектора с 32,6 до 28,3 % за 1990–2013 гг. свидетельствует о накоплении структурных проблем и перекосов в осуществлении промышленной политики (табл. 1).

Таблица 1

Структурные сдвиги и пропорции в ВВП по отраслям и сферам деятельности Казахстана за 1990–2013 годы, %

Показатель	Г о д ы					
	1990	1995	2000	2005	2010	2013
ВВП, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
производство товаров	66,5	42,3	45,9	44,0	44,6	43,4
сельское, лесное и рыбное хозяйство	34,0	12,3	8,1	6,4	5,4	5,7
промышленность	20,5	23,5	32,6	29,8	29,5	28,3
строительство	12,0	6,5	5,2	7,8	9,7	9,4
производство услуг	34,7	54,0	48,4	52,0	51,8	56,6
торговля	8,2	17,2	12,4	11,8	11,7	12,4
транспорт	8,6	9,4	10,0	9,8	9,1	9,2
связь	0,8	1,3	1,5	2,0	2,2	2,3
прочие услуги	17,1	26,1	24,5	28,4	28,8	32,7

Примечание. Рассчитана автором по источнику [4].

Увеличение доли услуг сопровождалось, помимо роста их объемов (связь, транспорт, торговля и прочие услуги), также ростом цен на услуги, которые за последние одиннадцать лет возросли в 6,3 раза, цены на продовольственные товары — в 2,6 раза, а на непродовольственные — в 2 раза.

Результаты анализа современного состояния промышленности Казахстана указывают на наличие проблем. Принимаемые меры по модернизации и диверсификации пока не изменили ее структуру, она по-прежнему деформирована в сторону сырьевого сектора. В значительной степени это обуслов-

лено отсутствием необходимых объемов инвестиций. Опыт работы по привлечению инвестиций в страну показывает низкую заинтересованность иностранных инвесторов в создании производств на территории Казахстана в силу узости внутреннего рынка. При этом и у отечественных инвесторов нет реальных стимулов по вложению своих средств в обрабатывающую промышленность. Так, если за 2005–2010 гг. инвестиции в основной капитал в промышленности возросли на 64 %, то распределение инвестиций по отраслям осуществляется неравномерно (рис. 1).

Как видно из рисунка 1, наибольший удельный вес инвестиций в основной капитал приходится на горнодобывающую промышленность, который в 2013 г. составил 64,5 %. В обрабатывающей промышленности этот показатель равен 28,8 %, в электроэнергетике — 6,7 %.

Наибольший объем инвестиций в основной капитал приходится на металлургическую промышленность, который в 2013 г. составил 13,9 %. В машиностроении этот показатель равен 1,8 %, в химической промышленности — 1,6 %, в пищевой — 5,5 %, в текстильной — 0,6 % [5].

Такая ситуация отрицательно сказывается на процессах модернизации и технологического перевооружения предприятий обрабатывающей промышленности. Очевидно, если не предпринимать мер по созданию благоприятных условий по привлечению инвестиций в этот сектор промышленности, то вряд ли мы сможем создать конкурентоспособную экономику. Это очень важно, так как сформировавшаяся к настоящему времени технологическая многоукладность национальных экономик развитых стран привела к колоссальному отставанию Казахстана от ведущих стран мира.

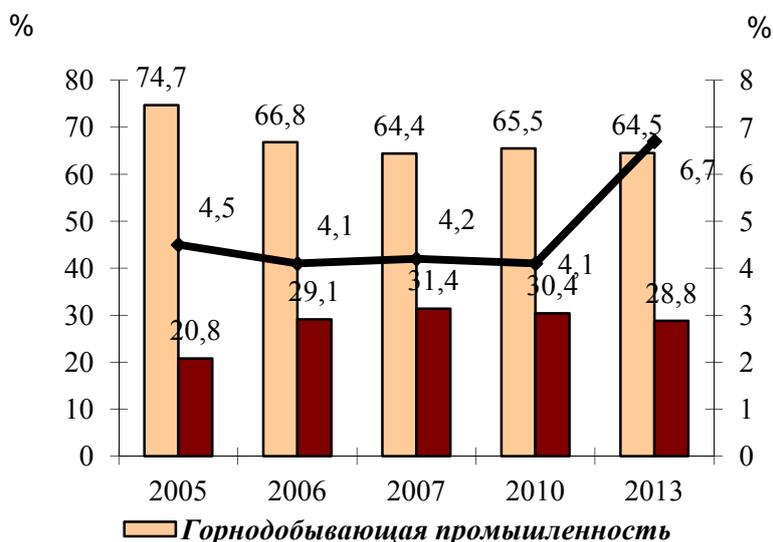


Рисунок 1. Структура инвестиций в основной капитал по отраслям промышленности Казахстана (данные [6; 115, 120–125]).

Таким образом, структура промышленного производства по основным видам экономической деятельности свидетельствует о преобладании в Казахстане горнодобывающей промышленности, которая составляет около 58 % общего объема промышленной продукции. В обрабатывающей промышленности за 2005–2013 гг. наблюдается снижение темпов роста объема промышленной продукции, численности промышленных производств, численности занятого персонала в основной деятельности, уровня рентабельности. Даже в самой конкурентоспособной пищевой отрасли сегодня уровень рентабельности равен 4,8 %. В текстильной и химической промышленности, производстве электроэнергии наблюдается отрицательная рентабельность. Такие отрасли обрабатывающей промышленности, как машиностроение, химическая промышленность, пищевая и текстильная отрасли почти не инвестируются. Все это говорит о том, что обрабатывающая промышленность находится в чрезвычайно трудном положении.

Уровень инновационной активности на предприятиях спал в 2013 г. Причинами этого предприятия назвали «отсутствие необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций» (в основном для неактивных предприятий), «нехватка капитала в пределах предприятия» и «отсутствие рыночного спроса».

Наиболее инновационно активные предприятия сосредоточены в г. Алматы, Карагандинской, Восточно-Казахстанской области, Западно-Казахстанской области, Жамбылской, Актюбинской, Павлодарской областях (рис. 2).

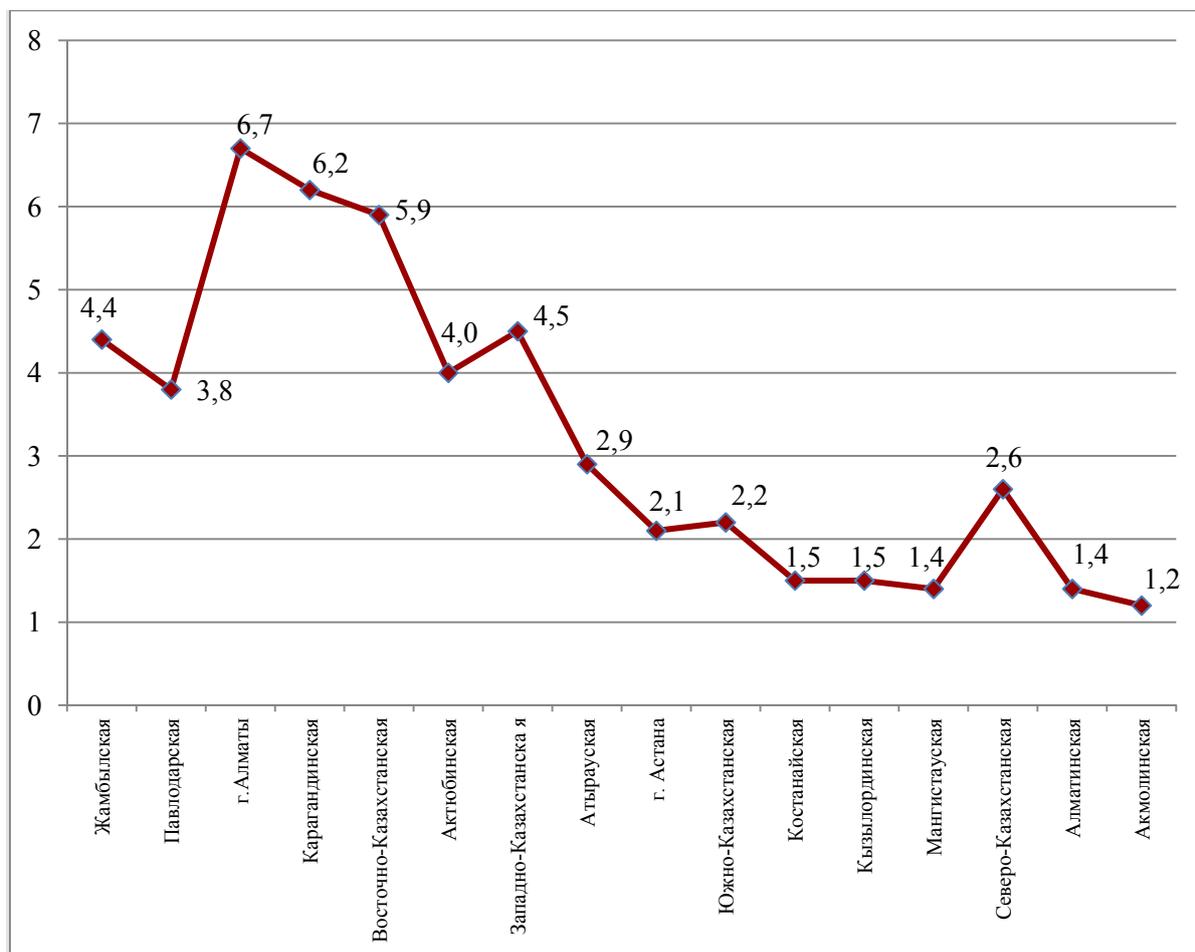


Рисунок 2. Уровень инновационной активности предприятий по областям [6]

По данным проведенного обследования наибольшее количество предприятий, имеющих завершённые технологические инновации, действуют в г. Алматы (37,9 %), Карагандинской (16,7 %) Восточно-Казахстанской (6,8 %) и Актюбинской (5,5 %) областях.

Основными видами инновационной деятельности предприятий, имеющих завершённые инновации, являются: внедрение новых технологий, оборудования, материалов — 51,2 %, научно-исследовательская деятельность — 12,6 %, проектно-конструкторская деятельность — 3,1 %, участие в научно-технических программах — 2,0 %.

По вопросу венчурного финансирования в Казахстане сформирована сеть венчурных фондов, в которой активную роль играет государство, через специально созданный Национальный инновационный фонд (НИФ), выступающий как фонд фондов. На приоритетные для фонда направления (технологии для нефтегазового сектора, пищевой промышленности, информационные технологии, биотехнологии и фармацевтика) приходится 70 % финансирования, остальные средства осваиваются в секторах альтернативной энергетики, нанотехнологий, космических технологий (табл. 2).

**Организационно-экономические показатели предприятий,
осуществляющих инновационную деятельность [2]**

Регионы	Количество действующих предприятий на базе технопарков и бизнес-инкубаторов, единиц	Количество реализуемых предприятием инновационных проектов, единиц	В том числе		Количество инновац-х проектов и проектов НИОКР, направленных на рассм. институтов развития, единиц	Количество привлеченных международных экспертов в иннов-ую деятельность, человек
			проекты институтов развития	проекты венчурных фондов		
Республика Казахстан	15	57	56	1	126	66
Актюбинская область	1	1	1	-	-	-
Западно-Казахстанская область	-	1	1	-	-	-
Жамбылская область	-	1	1	-	-	-
Карагандинская область	1	3	2	1	18	1
Кызылординская область	-	4	4	-	4	1
Мангистауская область	-	-	-	-	5	-
Южно-Казахстанская область	-	-	-	-	36	-
Павлодарская область	-	-	-	-	1	8
Северо-Казахстанская область	-	1	1	-	-	-
Восточно-Казахстанская область	6	42	42	-	37	6
г.Астана	1	-	-	-	8	2
г. Алматы	6	4	4	-	17	48

Национальный инновационный фонд участвует в капитале 10 венчурных фондов: 5 отечественных и 5 зарубежных (табл. 3). Объем капитализации 5 отечественных венчурных фондов по размеру сопоставим с расходами на НИОКР из республиканского бюджета в 2006 г. — 13721 млн тенге (114 млн долл.).

Т а б л и ц а 3

Фонды венчурного капитала с участием Национального инновационного фонда

Фонды	Уставный капитал, млн долл.	Структура капитала			
		Доля НИФ		Доля партнеров,	
		млн долл.	%	млн долл.	%
1	2	3	4	5	6
Отечественные					
Венчурный фонд «Арекет»	30	10	33,3	20	66,7
Венчурный фонд «Сентрас»	20	9,8	49,0'	10,2	51,0
Венчурный фонд «Адвант»	21	10,3	49,0	10,7	51,0
Венчурный фонд «Almaty venture capital»»	20	9,8	49,0	10,2	51,0
Венчурный фонд «Ulotur Technology Fund»	20	9,8	49,0	10,2	51,0
Всего	111	49,7	44,8	61,3	553~
Зарубежные					
Wellington Partnership Tecnology Fund	180	7,7	4,3	142,3	79,1
Венчурный фонд «Flagship», (США)	150	10	6,7	140	93,3
Венчурный фонд «CASEF», (ЦА)	4,8	2	41,7	2,8	58,3

1	2	3	4	5	6
Венчурный фонд «Maубап — JAIC ASEAN Fund»	50	5	10,0	45	90,0
Венчурный фонд «Vertex 111 Fund LP»	150	5	3,3	145	96,7
Всего	534,8	29,7	5,6	475,1	88,8

Венчурные фонды должны рассматриваться как связующее звено между центрами перспективных технологий и предприятий реального сектора экономики. Для этого необходимо решить ряд проблем.

Во-первых, проблема выбора проектов. Пока фонды не располагают обширными портфелями заявок на финансирование. Это отчасти характеризует низкий уровень развития рынка технологий в стране.

Во-вторых, необходимо диверсифицировать структуру источников венчурного финансирования в Казахстане. Без создания налоговых стимулов привлечь средства в такие фонды будет достаточно сложно.

Для формирования национальной системы венчурного финансирования необходимо определить условия участия корпоративных инвесторов — страховых компаний, пенсионных фондов и банков, средства которых могут быть направлены в венчурные фонды, резервные фонды и фонды страхования «рисковых» операций. Во многом она обусловлена недостатками институционального механизма, который ограничивает возможности институциональных инвесторов.

В-третьих, сегодня фактически наибольший суммарный риск венчурного инвестирования принимает на себя государство в лице НИФ и ограниченного круга венчурных фондов. Размер ресурсов, которыми обладают сегодня венчурные фонды, равен половине совокупного бюджета НИОКР в стране (около 0,14 % к ВВП). Следовательно, в стратегии развития венчурного капитала важным является определение размеров допустимого странового риска венчурного инвестирования с учетом практики развитых стран. Доля венчурного инвестирования в ВВП по разным странам колеблется от 0,01 % до 0,68 %.

В-четвертых, в Казахстане отсутствует систематизированная информация, отражающая развитие этого важного сектора в конкретных показателях, принятых в мировой практике. Информационные ресурсы Национального инновационного фонда весьма ограничены и предлагают наиболее общие сведения о развитии венчурной индустрии. Необходима постановка аналитической работы с учетом опыта, имеющегося у Европейской ассоциации венчурного капитала, важным является определение размеров допустимого странового риска венчурного инвестирования, с учетом практики развитых стран.

Несмотря на государственную поддержку венчурных фондов, данные таблицы 2 показывают практическое отсутствие проектов венчурных фондов в Казахстане. Основной причиной этого может быть отсутствие налаженной системы профессиональных брокерских услуг, т.е. отсутствие посредника, помогающего владельцам построить наиболее выгодную стратегию для выведения продукта на рынок, будь то с помощью финансирования венчурными инвесторами или стратегических партнёров.

С начала переходного периода инновационная система Казахстана претерпела значительное сокращение ресурсов и кадров. Во времена Советского Союза Казахстан был важным научно-исследовательским центром, где работали 40 900 ученых. Большая часть этих ученых и инженеров работала по проектам, связанным с обороной и изучением космического пространства. В связи с прекращением государственных заказов, направленных на изучение космоса, численность персонала научно-исследовательских учреждений резко снизилась. К сожалению, это не вызвало сопутствующих структурных реформ.

Инновационная система Казахстана сократилась, и в настоящее время численность работников научно-исследовательских учреждений составляет всего 17000 человек. Чтобы набрать критическую массу НИОКР с такой ограниченной базой, Казахстану нужно сосредоточить усилия по нескольким ключевым направлениям научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

Между тем в возрастной структуре персонала научно-исследовательских учреждений наблюдаются положительные тенденции. Судя по данным за последние несколько лет, кадровый состав НИИ пополняется молодыми учеными, которые сменяют старшее поколение. Однако если инновационная система Казахстана окажется не в состоянии предоставить им возможность работать в динамичной научной среде, они могут покинуть страну.

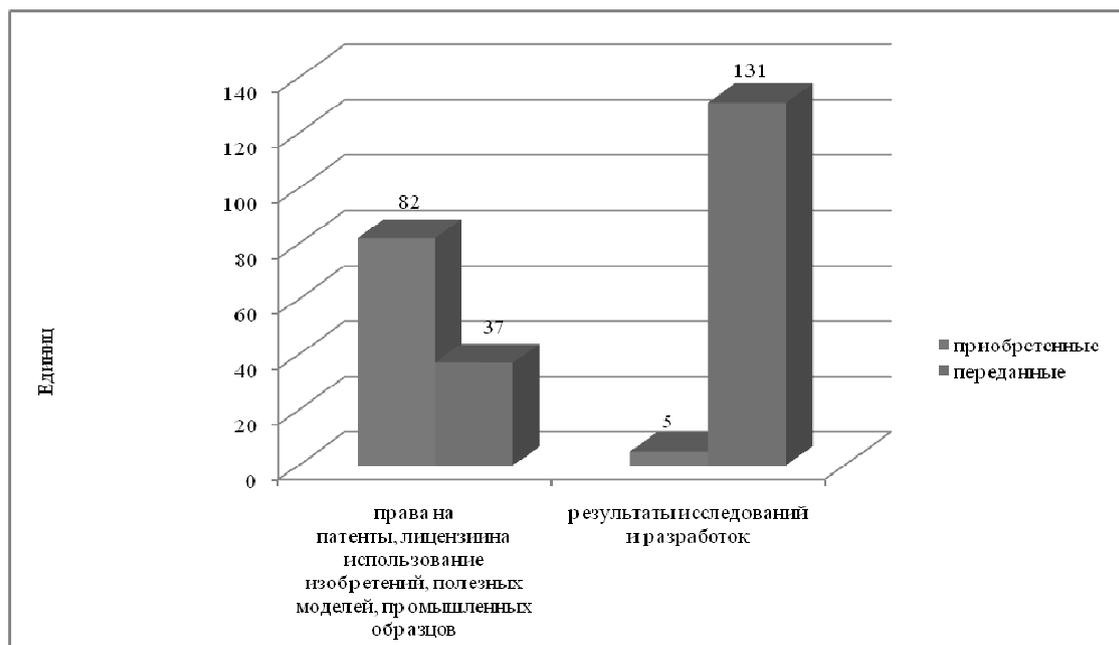


Рисунок 3. Трансферт технологий

Как видно из рисунка 3, всего 168 технологий были переданы в 2013 г. Из них 75 % были переданы в РК на этапе результатов исследований и разработок, что свидетельствует о том, что эти разработки не дошли до более высокого уровня коммерциализации, такого как лицензирование. Лидирующие области по передаче технологий: г. Астана, г. Алматы, Карагандинская, Кызылординская, Павлодарская и Восточно-Казахстанская области.

Из приобретенных в 2013 г. 87 технологий 50 % были переданы в РК в качестве прав на патенты, лицензии на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов. Это свидетельствует о том, что закупались технологии на уже завершившейся стадии их коммерциализации, т.е. по более высокой цене. Что касается менее дорогих технологий — на стадии результатов исследований, таких было приобретено всего 5 по РК.

По приведенным выше данным можно сделать следующие выводы об инновационной системе РК и отдельных областей:

1. Инновационная активность предприятий в Казахстане низкая — всего 4 %. В основном она является процессной инновацией на предприятиях (80 %), выраженной покупкой новых технологий, машин и оборудования главным образом из зарубежья.

2. В настоящее время казахстанские промышленные предприятия не стремятся заниматься НИОКР самостоятельно и не склонны вкладывать деньги в приобретение продукции НИОКР. В этом смысле сравнительно инертны даже те предприятия, которые занимаются модернизацией производства. Они предпочитают проекты «под ключ», когда технологические решения уже воплощены в импортной технике и оборудовании. Подобная стратегия свойственна и предприятиям других развивающихся стран. В стратегии приобретения новых технологий в форме техники и оборудования нет ничего плохого. Германия, Япония и Корея создали мощные инновационные экономики путем импорта оборудования и технологий и включения их в отечественные производственные процессы. Однако в этих странах частные компании работали в рамках стратегии инновационного экономического развития, специально разработанной для поддержки внедрения и распространения новых технологий. К сожалению, в Казахстане такая единая инновационная политика находится лишь в стадии разработки.

3. Анализ сложившейся на настоящее время ситуации позволяет также предположить, что Казахстану необходим комплекс мер по поддержке технологического обновления традиционных отраслей экономики и налаживания более тесных связей между: (i) отечественными промышленными предприятиями и сектором НИОКР; (ii) отечественным и международным секторами НИОКР; (iii) отечественными промышленными предприятиями и международными технологическими рынками, а

также (iv) средними/малыми предприятиями и динамично развивающимися крупными предприятиями, расположенными как в Казахстане, так и за его пределами.

4. Венчурное инвестирование в Казахстане еще не развито, не развита также система технологического брокерства.

5. Наиболее применимые области назначения новых технологий и объектов техники — медицина и ветеринария (87 ед.), химия и металлургия (74 ед.), удовлетворение жизненных потребностей человека (71 ед.). Однако медицина и ветеринария не являются наиболее инновационно активными сферами, так как в РК пока не существуют установленные механизмы по коммерциализации ИС.

6. Система технопарков еще недостаточно развита в РК (всего 15 предприятий).

Итак, для того чтобы страна смогла осуществить переход от экономики, основанной на эксплуатации природных ресурсов (с низкой добавленной стоимостью при высокой зарплате и квалификации работников), к инновационной экономике, основанной на современных технологиях, которые используются для производства товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, востребованных на мировом рынке, необходимо повышение эффективности и продуктивности Национальной инновационной системы (НИС) Казахстана. Для этого необходимо:

- а) стимулирование инновационной деятельности в стране;
- б) повышение эффективности государственных расходов на НИОКР;
- в) обеспечение их ощутимой социально-экономической отдачи для Казахстана;
- г) установление связей между наукой Казахстана и отечественным и международными рынками.

Список литературы

- 1 *Шумпетер Й.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
- 2 *Мени Г.* Технологический пат: инновации преодолевают депрессию. — М.: Прогресс, 1995. — 348 с.
- 3 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. — 2014. — 17 янв. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее».
- 4 О ходе реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы в разрезе регионов // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.mit.kz>
- 5 *Муқанов Д.* Казахстан: прорыв в инновационную экономику. — Алматы: Центрально-Казахстанское представительство Ассоциации «Деловой Совет ЕврАзЭС», 2007. // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.akorda.kz>
- 6 *Таубаев А.А.* Формирование и развитие наукоемкого сектора в Казахстане. — Караганда: Санат-Полиграфия, 2007. — 170 с.

А.Л.Тө

Қазіргі таңдағы инновациялық қызметті талдау — технология трансферті арқылы жетілдіру жолдары

Мақалада Қазақстан өнеркәсібінің қазіргі жағдайын, өнеркәсіптік өнімдер көлемінің өсу қарқынын төмендету, басты қызметтегі бос емес қызметкерлердің санын, рентабельдік деңгейін талдау нәтижелерінің негізінде теориялық-әдіснамалық негіздердің және ғылыми-дәлелдік ұсыныстардың құрылуы ұсынылды. Қазақстанның индустриалды-инновациялық дамуын жеделдету үшін тәуекелдік қаржыландырудың ұлттық жүйесін қалыптастырудың негізгі міндеттерін, әдістерін шешуге бағытталған технология мен инновация трансферті жүйесінің дамуы мен елге инвестициялар тарту бойынша жұмыс тәжірибесін зерттеу жұмысы талданды.

A.L.Tyo

Analysis of innovation at the present stage — ways to improve through technology transfer

This paper presents the development of theoretical and methodological foundations and scientific recommendations based on the results of the analysis of the current state of Kazakhstan industry, the slowdown of industrial production, the number of staff employed in the core business, the level of profitability. Study experience in attracting investment in the country and the development of innovation and technology transfer focused on core objectives, methods of forming a national system of venture funding to boost industrial-innovative development of Kazakhstan.

References

- 1 Schumpeter J. *The Theory of Economic Development (Study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions)* Transl. from Eng., Moscow: Progress Publishers, 1982, 455 p.
- 2 Mensch G. *Technology Patent: innovations overcome depression*, Moscow: Progress Publishers, 1995, 348 p.
- 3 *Message from the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev to the people of Kazakhstan. January 17, 2014 «Kazakhstan's way – 2050: The overarching goal, common interests, common future».*
- 4 *On implementation of the Strategy of Industrial and Innovation Development of Kazakhstan for 2003–2015 by region* // [ER]. Access mode: <http://www.mit.kz>
- 5 Muhanov D. *Kazakhstan: a breakthrough in the innovation economy*, Almaty, 2007.
- 6 Taubaev A.A. *Formation and development of the high technology sector in Kazakhstan*, Karaganda, Sanat-Printing, 2007, 170 p.

ҚАЗІРГІ ЗАМАҢҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

УДК 159.9:007(075.8)

Р.С.Каренов

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

Контроллинг — концепция управления деятельностью предприятия, интегрирующая усилия его служб по достижению поставленных целей

В статье раскрыты сущность контроллинга и причины его появления на современных предприятиях. Рассмотрены сложившиеся подходы к контроллингу в передовых странах Запада. Систематизированы и структурированы основные компоненты контроллинга, его цели, задачи, функции и принципы. Особое внимание уделено стратегическому и оперативному контроллингу в управлении предприятием. Описаны координирующие задачи и роль контроллера в организации. Обоснована необходимость появления в отечественных компаниях системы контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, анализ, определения, особенности, концепция, цель, задачи, функции, принципы, виды, стратегический, контроллер, миссия, внедрение.

Сущность контроллинга и причины его появления на современных предприятиях

Результаты изучения направлений эволюции экономической мысли указывают на отсутствие четких представлений о системе контроллинга как понятии, которое еще далеко от логической завершенности и окончательного осмысления как вида комплексно сформированной сферы знаний в экономической теории и практике.

В современной экономической литературе приводится достаточно много разнообразных определений контроллинга (табл. 1). На наш взгляд, многообразие подходов к выработке понятийного определения контроллинга подчеркивает его функциональную многогранность в системе управления.

Т а б л и ц а 1

Анализ определений контроллинга

Источники	Суть определения
1	2
<i>Майэр Э.</i> Контроллинг как система мышления и управления. — М.: Финансы и статистика, 1993. — С. 9	Под контроллингом следует понимать руководящую концепцию эффективного управления фирмой и обеспечения ее долгосрочного существования
Там же. С. 88	Контроллинг представляет собой в широком смысле систему обеспечения выживаемости предприятия в двух аспектах: краткосрочном — оптимизация прибыли и долгосрочном — сохранение и поддержание гармоничных отношений и взаимосвязей данного предприятия с окружающими его сферами: природой, социальной, хозяйственной. Контроллинг представляет собой совокупность методов оперативного и стратегического управления: учета, планирования, анализа и контроля, объединяемых на качественно новом этапе развития рыночных

1	2
	отношений на Западе в единую систему, функционирование которой подчинено определенной цели
<i>Манн Р., Майэр Э.</i> Контроллинг для начинающих. — М.: Финансы и статистика, 1992. — С. 8	Это система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы... как система управления прибылью предприятия
Там же. С. 21	Контроллинг — это система регулирования затрат и результатов деятельности, помогающая в достижении целей предприятия, позволяющая избежать неожиданностей и своевременно включить красный свет, когда экономике предприятия угрожает опасность, требующая принятия мер по противодействию
Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. А.П.Градова. — СПб.: Спец. лит., 1996. — С. 217	Контроллинг — новейшая концепция эффективного управления фирмой для обеспечения ее долгосрочного существования на рынке
<i>Анташов В.А., Уварова Г.В.</i> Экономический советник менеджера. — Минск: Финансы, учет, аудит, 1996. — С. 93	Контроллинг представляет собой... систему обеспечения выживаемости предприятия на этапах стратегического и тактического управления. Рассматривается... как определенная концепция руководства предприятием, ориентированная на ее долговременное и эффективное функционирование в постоянно меняющихся хозяйственных условиях
Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под общ. ред. Н.Г.Данилочкиной. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — С. 6	Контроллинг — это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений
<i>Хорват П.П. Horvath. Controlling [Management Accounting], 1996, p. 117</i>	Ориентированная на результат функция поддержки руководства по координации всех подсистем менеджмента — это контроллинг
<i>Кюнпер Х.-Ю. H.U.Kupper. Controlling [Management Accounting], 2001, p. 13–29</i>	Контролинг — это координация системы управления на предприятии
<i>Вебер Й. J. Weber. Change Management für die Kostenrechnung [Change Management for Cost Accounting], 1990, p. 122–124</i>	Под контроллингом подразумевается элемент управления социальной системой, выполняющий главную функцию поддержки руководства при решении им общей задачи координации системы управления (с упором на задачи планирования, контроля и информирования)
Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Перевод с нем. — М.: Финансы и статистика, 1997. — С. 112	Система интегрированного информационного обеспечения, планирования и контроля деятельности предприятия называется контроллингом
<i>Рубцов С.А.</i> Целевое управление в корпорациях: управление изменениями. — М., 2001. — С. 234	Контроллинг — система, обеспечивающая методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций управления: планирования, контроля, учета и анализа
<i>Фалько С.Г.</i> Контроллинг для руководителей и специалистов / Практ. изд. — М.: Финансы и статистика, 2007. — С. 92	Контроллинг определяется как концепция управления предприятием и способ мышления менеджеров, в основе которых лежит стремление к обеспечению долгосрочного существования предприятия. При этом он выполняет функции учета, планирования, контроля и проверки, отчета и консультации

Примечание. Использованы данные работы [1; 55].

Сравнивая и анализируя содержание определений, приведенных в таблице 1, можно утверждать, что контроллинг является важнейшим средством успешного функционирования организации. Он не подменяет управления предприятием, а переводит его на качественно новый уровень.

При этом следует отметить, что ни с одним из определений контроллинга, приведенных в таблице 1, нельзя согласиться в полной мере.

Хотя в системе контроллинга есть место и управленческому учету, и контролю, и аудиту, и программно-целевому планированию, но это еще далеко не все базовые концепции, принципы, инструменты и методы контроллинга.

Дело в том, что при определении термина «контроллинг», как считают авторы известного учебника [2; 340], необходимо выделить две составляющие — философскую и инструментальную:

- ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия (организации) в долгосрочной перспективе философия и образ мышления руководителей;
- нацеленная на перспективу система информационно-аналитической и методической поддержки руководства при реализации процессов планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия.

В монографии [3; 8] обосновывается, что необходимость появления на современных предприятиях такого феномена, как контроллинг можно объяснить следующими причинами:

а) повышение нестабильности внешней среды выдвигает дополнительные требования к системе управления предприятием:

- смещение акцента с контроля прошлого на анализ будущего;
- увеличение скорости реакции на изменения внешней среды, повышение гибкости предприятия;
- необходимость в непрерывном отслеживании изменений, происходящих во внешней и внутренней средах предприятия;
- целесообразность продуманной системы действий по обеспечению выживаемости предприятия и избежанию кризисных ситуаций;

б) усложнение систем управления предприятием требует механизма координации внутри системы управления;

в) информационный бум при недостатке релевантной (существенной, значимой) информации требует построения специальной системы информационного обеспечения управления;

г) общекультурное стремление к синтезу, интеграции различных областей знания и человеческой деятельности.

Современные подходы к контроллингу в передовых странах Запада

Несмотря на то, что инструмент контроллинга впервые появился на предприятиях США, данный термин там почти не используется. Вместо этого в англоязычных странах применяется понятие «управленческий учет» (management accounting), в рамках которого и решается весь комплекс задач контроллинга [4; 6].

Собственно термин «контроллинг» впервые был принят в Германии. Причем в развитых странах Европы службы контроллинга на предприятиях или услуги привлеченных экспертов-контроллеров вполне привычны. Анализ спроса на рынке трудовых ресурсов такой страны, как Германия показывает, что не только крупные, но и средние, а в последнее время и малые фирмы приглашают на работу контроллеров — специалистов, способных выполнять функции и задачи контроллинга. Этот факт свидетельствует о признании эффективности управления организацией на принципах контроллинга.

На рисунке 1 отражены отличительные особенности американской и немецкой моделей контроллинга.

Если в США контроллинг рассматривается исключительно в прикладном смысле (был ориентирован только на практику), то в Германии и других немецкоязычных странах начиная с 70-х годов прошлого столетия стала развиваться теоретическая концепция контроллинга.

В Германии под контроллингом понимают систему учета и анализа затрат и результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Американские специалисты считают, что контроллинг — это разновидность аудита и ревизии. По их мнению, ответственные за оптимизацию процессов управления — контроллеры отвечают за выполнение функции финансового учета, наполнение основных компонентов информационных систем. Кроме того, американские контроллеры сохраняют ответственность за финансовые системы предприятия, аспекты финансового менеджмента, а также за элементы финансовой отчетности предприятия.



Рисунок 1. Отличительные особенности американской и немецкой моделей контроллинга (данные работы [5; 17])

Концепция контроллинга

Под концепцией контроллинга понимают интеграцию институционального уровня, функционального разграничения, технологий и инструментальных методов в контексте целей организации, релевантных контроллингу, а также целей внедрения системы контроллинга, вытекающих из целей организации [6; 328].

Анализ источников [7; 208] показывает, что можно выделить следующие основные концептуальные подходы:

1) концепция, основой которой являются ретроспектива и прогнозирование в системе учета и создание на базе учетных данных поддержки управленческих решений, связанных с планированием и

контролем деятельности организации (получила развитие в 1930-е гг.); ее современная интерпретация — бюджетирование, ориентированное на результат;

2) концепция, основой которой являются создание общей информационной системы управления (management information system), ее внедрение и оптимизация информационных потоков (получила развитие в 1970–1980-х гг.). Данная концепция совпала по времени с бурным развитием компьютерной техники;

3) концепция контроллинга как элемента системы управления: координация и учет различий между системой управления и системой исполнения (1990–2000-е гг.). Эта концепция непосредственно связана с развитием проектного менеджмента, появлением матричных организационных структур.

Матричная организационная структура — тип организационной структуры, в которой для каждого осуществляемого на предприятии проекта создается специальная временная рабочая группа, во главе которой стоит руководитель проекта. Члены этой группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Когда осуществление проекта закончено, группа расформировывается и ее члены возвращаются в свои отделы. Матричная организационная структура широко используется в авиационной промышленности, автомобилестроении и др.

Концепция контроллинга позволяет сделать простой, но важный для практики управления вывод. Причинами недостижения целей системы управления являются:

- некачественные управленческие решения (неадекватность управленческих решений решаемой проблеме; при адекватных решениях устраняются причины возникновения отклонений, и подобные отклонения в дальнейшей деятельности организации не повторяются);

- некачественная реализация принятых управленческих решений (низкая квалификация исполнителей или низкая исполнительская дисциплина);

- существенные изменения среды функционирования и развития организации за срок подготовки, принятия и реализации управленческих решений.

Важнейшей основой функционирования контроллинга является понимание того, что отклонения в деятельности организаций возникают вследствие изменений во внешней и внутренней среде. Поэтому к отклонениям нельзя относиться только как к доказательствам некачественных управленческих решений и их неудовлетворительного исполнения, служащим основанием для наказания персонала. К отклонениям следует относиться как к основаниям для разработки управленческих воздействий, которые призваны обеспечить либо достижение запланированных целей, либо их корректировку [8; 132, 133].

Таким образом, общая концепция контроллинга предполагает адаптивность системы управления организации в среде функционирования с высоким уровнем сложности, неопределённости и динамики.

Цель и задачи контроллинга

Контроллинг содействует достижению главной стоимостной (монетарной) цели предприятия — оптимизации финансового результата через максимизацию прибыли и ценности капитала при гарантированной ликвидности. Вместе с тем посредством контроллинга достигаются социальные и рыночные цели с помощью необходимых для этого мероприятий и ресурсов.

Генеральная (основная) задача контроллинга заключается в информационном обеспечении планирования, регулирования и контроля (мониторинга) на предприятии, в интеграции, системной организации и координации. Базу контроллинга составляют показатели производственного и финансового учета, по возможности организованные в банк технико-экономических данных.

Из основной задачи контроллинга вытекают специальные задачи, к которым относятся (рис. 2):

- планирование и контроль на предприятии;

- бухгалтерский учет;

- подготовка и передача первичной, ориентированной на результат информации;

- формирование систем, методики и организационных структур контроллинга.

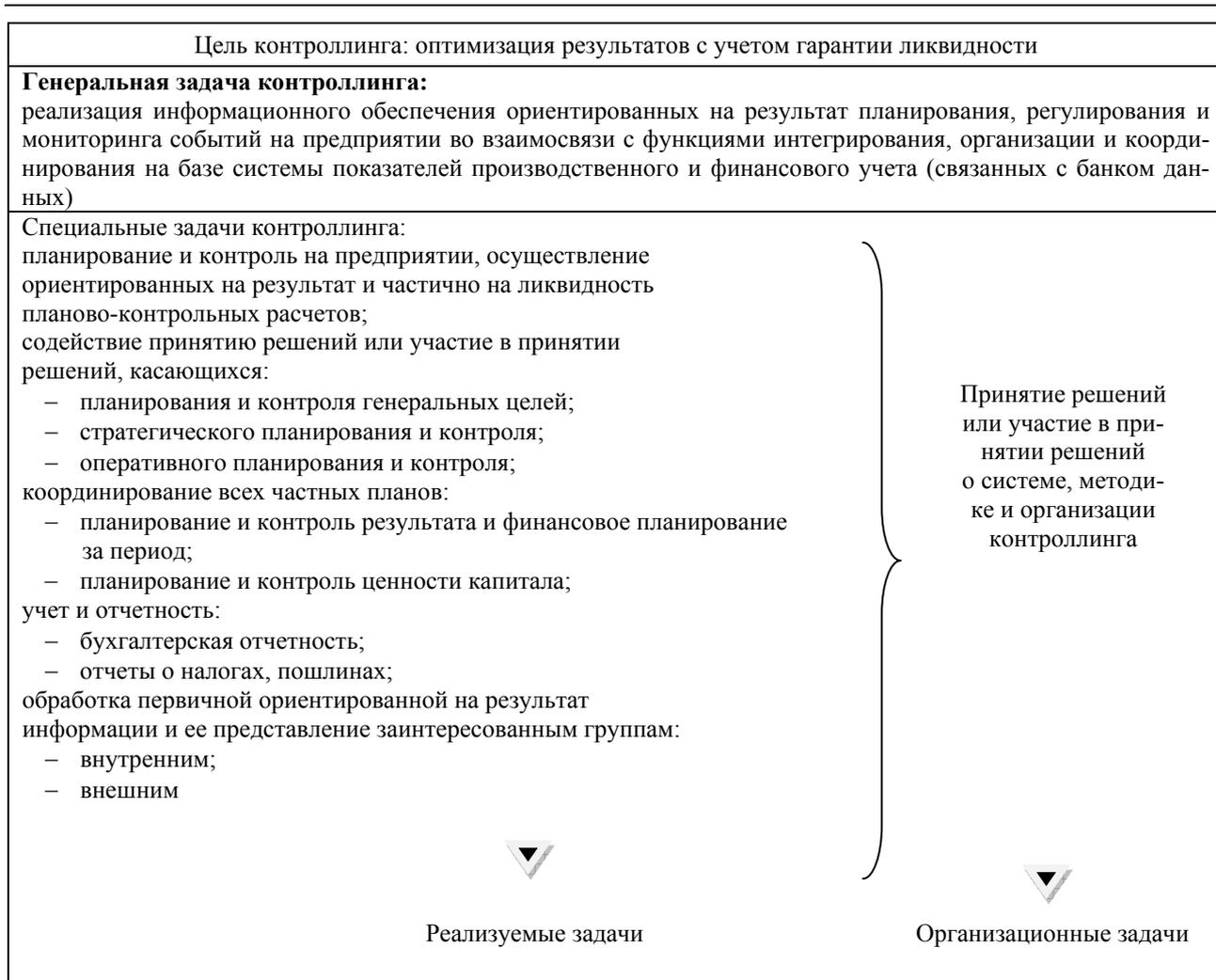


Рисунок 2. Цели и задачи контроллинга (данные работы [9; 54])

Специальные задачи контроллинга распространяются на предприятие в целом.

Функции и принципы контроллинга

В литературе функции контроллинга нередко трактуются достаточно широко. Например, указывается, что контроллер выполняет не только функцию управленческого учета, но и функцию бюджетирования, а также сравнения план-факт и анализа отклонений, и, таким образом, контроллинг практически сводится к управлению.

На наш взгляд, перечень функций контроллинга и их характеристики наиболее полно описаны в работе [10; 69, 70].

1. Методическая (инновационная, концептуальная) функция включает поиск, мониторинг, анализ и выбор наилучших методов управленческого учета, планирования и управленческого анализа для достижения целей компании, методов организационной структуры компании для достижения целевых показателей результативности. В частности, эта функция позволяет формировать систему трансфертных цен, удовлетворяющих организационной структуре компании, осуществлять конвергенцию управленческого и внешнего учета.

2. Координирующая (коммуникационная) функция обеспечивает сопровождение процесса целеполагания, например, на основе сбалансированной системы показателей, согласование планов и бюджетов компании в разрезе видов планирования (стратегического и оперативного, а также долгосрочного и краткосрочного оперативного), в разрезе организационной структуры компании (взаимосвязка целей, планов и бюджетов по подразделениям и лицам иерархии компании), урегулирование бюджетов компании с точки зрения заявленных руководством целей на основе анализа резервов, проверку непротиворечивости целей и целевой картины (миссии) компании.

3. Аккумулирующая функция состоит в идентификации информационных потребностей в иерархии компании, селекции, обработке, поставке релевантной информации из информационных сфер.

4. Регулирующая (навигационная) функция предполагает проведение сопоставительного анализа по ключевым показателям деятельности компании, передачу сигналов руководству при выявлении существенных отклонений, выявление их причин, интерпретацию результатов, формулирование рекомендаций в процессе совместного обсуждения итогов анализа с ответственными менеджерами центров ответственности.

5. Консультационная функция-реализация методов управленческого анализа на практике при подготовке и обосновании управленческих решений.

Исполнение указанных функций контроллинга связано с активным применением методов управленческого анализа.

Объем реализуемых на предприятии функций контроллинга определяют в основном следующие факторы [11; 82]:

- экономическое состояние предприятия;
- понимание руководством и собственниками предприятия важности и полезности внедрения функций контроллинга;
- размер предприятия (численность сотрудников, объем производства);
- уровень диверсификации деятельности;
- сложившаяся конкурентоспособность;
- квалификация управленческого персонала в целом;
- квалификация сотрудников службы контроллинга.

Специалисты [12; 147, 148] выделяют четыре принципа контроллинга: движения и торможения; своевременности; стратегического сознания; документирования.

Принцип движения и торможения. Для обеспечения длительного и устойчивого существования организации необходимы ее рост, развитие и, как следствие, стабильное получение прибыли.

Как известно, инновационные решения обычно встречают сопротивление тех, кто привык работать старыми методами. Контроллер обязан активно воздействовать на работников, тормозящих прогресс, добиваться постоянного обновления всей деятельности фирмы, особенно в сфере менеджмента.

Принцип движения и торможения в контроллинге создает объективные условия для постоянного выявления и внедрения нового, прогрессивного и эффективного в практику конкретной организации с учетом специфики и возможностей.

Принцип своевременности. В условиях динамично развивающегося рынка руководству для принятия решений необходимы постоянно обновляемые данные как о внешней, так и о внутренней среде, результаты их анализа. Поэтому контроллер постоянно наблюдает за окружающей средой. В интересах укрепления позиций организации контроллер обязан оперативно учитывать вновь возникающие шансы и риски, их возможное влияние на прибыль.

Принцип стратегического сознания. Информация, полученная от работников, имеет важное значение для проведения мероприятий, обеспечивающих устойчивое будущее фирмы. Принцип стратегического сознания реализуется только тогда, когда любое решение и действие оцениваются в первую очередь с позиций его соответствия стратегическим программам.

Принцип документирования. Целью этого принципа является создание условий для проверки: соблюдались ли цели и задачи стратегического контроллинга в действительности. В стратегическом контроллинге информация представляется в виде письменных сообщений с предварительной оценкой их значимости. Письменная форма принуждает информатора к продуманному, полному и точному представлению положения дел.

Благодаря принципу документирования решения по оперативным вопросам принимаются с учетом стратегической позиции фирмы, стимулируя тем самым первоочередную реализацию стратегических целей. Принцип документирования является также инструментом для контроля за соблюдением других принципов контроллинга.

Классификация видов и направлений контроллинга

Обобщенное представление видов и направлений контроллинга представлено в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Классификация видов и направлений контроллинга

Параметры	Вид контроллинга	Задачи контроллинга
По срокам и назначению	Стратегический	– прогнозирование – разработка стратегии на будущее
	Оперативный	– анализ финансовой отчетности – бюджетирование
	Диспозитивный	– регулирование исполнения плана – план-фактное сопоставление
По направлению деятельности	Контроллинг производства	– ведение производственного учета – калькулирование себестоимости – расчет затрат и дохода
	Банковский контроллинг	– планирование – расчет прогнозов и их анализ – бенчмаркинг
	Контроллинг в малом и среднем бизнесе	– стратегия удержания ниши – диверсификация деятельности
	Контроллинг в сфере услуг	– конкурентное преимущество – сбытовая политика
	Контроллинг в сельском хозяйстве	– оперативное планирование – сезонные прогнозы и ценовая политика
По кругу рассматриваемых вопросов	Риск-контроллинг	– управление рисками по их снижению
	Сбыт-контроллинг	– политика в области продаж
	Финанс-контроллинг	– финансовая политика
	Экологический контроллинг	– определение влияния производств на экологию и снижение экорисков
	Бизнес-контроллинг	– координация – информация – навигация
	Технологический контроллинг	– контроллинг в области использования технологий

Примечание. Использованы данные работы [13; 30].

Анализируя внешние и внутренние составляющие, предприятие определяет для себя несколько видов контроллинга, которые присутствуют во внутренней среде, в том числе:

- финанс-контроллинг;
- контроллинг издержек и успеха;
- инвестиционный контроллинг.

Контроллинг издержек и успеха подразделяется на:

- контроллинг факторов производства;
- сбыт-контроллинг;
- технологический контроллинг;
- логистический контроллинг.

Контроллинг обеспечения факторов производства и логистический контроллинг обеспечивают контроллинг производства.

Сбыт-контроллинг подразделяется на личный и автоматизированный контроллинг.

Применение новых технологий в современном производстве привело к созданию нового направления, обозначенного как технологический контроллинг.

Алгоритм построения комплексной модели контроллинга на предприятии включает два основных этапа: внедрение оперативного контроллинга и внедрение стратегического контроллинга [14; 100].

Основная задача оперативного контроллинга — оказывать помощь менеджерам в достижении запланированных целей, которые выражаются чаще всего в виде количественных значений уровней рентабельности, ликвидности и/или прибыли. Оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочный результат, поэтому его инструментарий принципиально отличается от методов и методик стратегического контроллинга.

Стратегический контроллинг призван отслеживать изменения, происходящие как в самой организации, так и в окружающей его среде. При этом большую роль играет характер изменений. Стратегический контроллинг предназначен для отслеживания изменений, которые имеют важные последствия и влияют на будущее. Главными являются адаптация к изменениям, а также готовность к их возможным последствиям.

Стратегический контроллинг ориентирован на поддержание и формирование потенциала успеха, проведение антикризисной политики по всем ее направлениям и решает следующие задачи [15; 94,95]:

- 1) контролирование реальности качественных и количественных параметров развития, установление целей, определение принципов антикризисного управления в конкретных условиях;
- 2) распределение по форме и мере ответственности за выполнение определенных заданий стратегической программы;
- 3) анализ и исследование альтернативных стратегий;
- 4) определение «критических» факторов реализации стратегической программы, как внешних, так и внутренних;
- 5) определение этапных моментов реализации стратегической программы, требующих усиления контроля, использования специальных методов оценки, обнаружения и пр.;
- 6) установление связи показателей с целью антикризисного управления, обеспечение их валидности и надежности, достаточного состава;
- 7) формирование критериальной основы оценок, отклонений, нормативных величин.

Теория и практика стратегического контроллинга в Казахстане находятся еще на начальной стадии развития, поскольку отсутствуют методы и инструменты измерения перспективных ресурсов и будущих результатов предприятия. В связи с этим его задачей являются поддержка эффективного использования имеющихся у предприятия преимуществ и создание новых ресурсов для успешной деятельности.

Координирующие задачи и роль контроллера на предприятии (в организации)

Специалистов, реализующих функции контроллинга на предприятии, называют контроллерами.

В целом координационная задача контроллера состоит в том, чтобы «настроить» системы планирования и контроля на достижение стоящих перед компанией целей и обеспечить менеджмент необходимой для этого информацией. Причем как в системе планирования, так и в системе информационного обеспечения контроллер призван решать две принципиально различные координирующие задачи: с одной стороны обеспечивать построение и дальнейшее усовершенствование (организацию), а с другой — отвечать за каждодневное функционирование (текущее согласование) [16; 21].

Система информационного обеспечения и система планирования и контроля не могут быть построены независимо друг от друга. Они зависят друг от друга содержательно, поскольку данные системы учета используются в системе планирования. Эти взаимосвязи позволяют определить первую координирующую задачу контроллера — содержательно и формально согласованное построение системы информационного обеспечения и системы планирования и контроля.

Вторая координирующая задача контроллера — текущая настройка обеих систем. Это может выглядеть следующим образом: в системе информационного обеспечения регулярно готовятся фактические данные, информирующие руководство о степени реализации поставленных целей (например, о фактической выручке в течение первого полугодия). Сопоставление фактических данных с целевыми (плановыми), т.е. сравнение план/факт, анализ возникающих отклонений, а также вырабатываемые на этой основе корректирующие мероприятия — это типичный пример работы контроллера в сфере текущей настройки рассматриваемых систем. Текущая настройка должна рассматриваться как реакция на изменение ситуации внутри и вне компании (как «управление помехами»).

Задачи и ответственность контроллера четко сформулированы в миссии контроллера, разработанной Международной группой контроллинга (International Group of Controlling) (рис. 3).

Задача по координации, выполняемая контроллером, способствует решению следующих проблем, с которыми сталкивается компания:

- рост динамики изменений внешней среды;
- стагнация рынков;
- появление новых технологий;
- сокращение жизненных циклов продуктов.

Контроллер призван помочь руководству компании решить эти проблемы, предлагая инновационные решения.

Поскольку контроллинг — это особая идея, которая близка большинству сотрудников, работающих в той или иной компании, она предполагает как ориентацию на достижение стоящих перед предприятием целей с персонифицированной ответственностью за результаты, так и стремление в своей работе «выходить» за пределы какой-то одной функции (процессный подход к управлению).

Миссия контроллера

Контроллеры организуют и сопровождают процесс постановки целей, планирования и управления, неся тем самым со-ответственность за достижение целей

- Контроллеры обеспечивают прозрачность результатов, финансов, процессов и стратегий, способствуя достижению более высокой эффективности.
- Контроллеры координируют подцели и подпланы в рамках единого целого и организуют систему внутрифирменной отчетности.
- Контроллеры выстраивают процесс постановки целей, планирования и управления для ориентации сотрудников, принимающих решения, на цели компании.
- Контроллеры обеспечивают сбор необходимых данных и информации.
- Контроллеры создают и обслуживают контроллинговые системы

Рисунок 3. Миссия контроллера, разработанная Международной группой контроллинга (данные работы [16; 19])

Следовательно, сегодня контроллинг реализуется зачастую не контроллером, а самими сотрудниками на местах. Контроллинг все больше превращается в самоконтроллинг, а отдел контроллинга (контроллер) начинает играть роль модератора, распространяющего идею контроллинга среди сотрудников предприятия, компании.

Необходимость появления в отечественных компаниях системы контроллинга

До настоящего времени контроллинг не получил в Казахстане распространения. Система контроллинга не стала привычной для практики казахстанского предпринимательства. В этой связи возникают вопросы:

- могут ли отечественные предприятия выживать, развиваться и успешно конкурировать с предприятиями других стран в длительной перспективе в условиях нарастающей глобализации?
- достаточен ли уровень и соответствует ли стиль управления в казахстанских организациях вызовам времени?
- что нужно сделать для того, чтобы быть лидерами в отрасли или бизнесе?

Ответы на данные вопросы можно найти при принятии решения о внедрении системы контроллинга в казахстанской практике деятельности организаций, в число которых можно отнести государственные и публичные организации, крупные и средние частные компании, отраслевые предприятия, высшие учебные заведения, бизнес-школы, центры повышения квалификации и т.д.

По мнению авторов статьи [17; 73], в дальнейшем развитие контроллинга, разработка методологии и внедрение в организациях и на предприятиях Казахстана системы и технологий контроллинга позволят:

- сформировать и обеспечить функционирование систем гибкого стратегического и оперативного планирования, ориентированного на результат и инновации с учетом возникающих рисков, в том числе позволяющих оперативно прогнозировать и оценивать эффективность от инвестиций в инновации;
- скоординировать все управленческие подсистемы организации (предприятия) между собой (системы управления кадрами, НИОКР, управления проектами, бухгалтерского и управленческого учета, планирования и бюджетирования, информационные системы и т.д.), ориентируя их на достижение целей;
- обеспечить внутреннюю методологическую и методическую поддержку руководства и персонала;
- осуществлять адекватный расчет рисков и предвидение вызовов и препятствий, которые могут помешать выполнению глобальных (стратегических) и локальных (оперативных) целей организации (предприятия);
- оказывать своевременную и адекватную информационную поддержку для лиц, принимающих решения;
- обеспечить прозрачность деятельности государственных, частных и публичных организаций в целях информирования общественности и инвесторов.

Выгоды от внедрения системы контроллинга для казахстанских организаций очевидны. Для государственных организаций важны успешная реализация индустриально-инновационных проектов и повышение их рентабельности. Частные инвесторы, в свою очередь, заинтересованы в повышении эффективности и прозрачности деятельности публичных организаций. Публичные организации, крупные и средние частные компании заинтересованы в применении современных инновационных технологий управления, во внедрении теоретических разработок и передовых управленческих практик. Высшие учебные заведения, бизнес-школы, центры повышения квалификации заинтересованы как в изучении передового опыта контроллинга, так и в разработке программ профессионального обучения, повышения квалификации и сертификации управленческих кадров.

Список литературы

- 1 Алигаджиева Е.М. Социально ответственная деятельность предприятий — фактор совершенствования структуры контроллинга // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 18 (123). — С. 54–57.
- 2 Берзинь И.Э., Пикунова С.А., Савченко Н.Н., Фалько С.Г. Экономика предприятия: Учебник. — М.: Дрофа, 2004. — 368 с.
- 3 Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. и др. Контроллинг как инструмент управления предприятием. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 279 с.
- 4 Владымцев Н.В., Денисова А.С. Концепция контроллинга управления торговой организации: система оперативного управления и информационного обеспечения // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 22 (127). — С. 6–11.
- 5 Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 256 с.
- 6 Петренко С.Н. Контроллинг: Учеб. пособие. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003. — 328 с.
- 7 Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг — основа управления бизнесом. — Киев: Эльга, Ника-Центр, 2002. — 208 с.
- 8 Муллаахметов Х.Ш. Научные школы управления и их влияние на эволюцию функции контроля // Менеджмент в России и за рубежом. — 2012. — № 6. — С. 129–132.
- 9 Новоселов Е.В., Романчин В.И., Тарапанов А.С., Харламов Г.А. Введение в специальность «Антикризисное управление»: Учеб. пособие. — М.: Дело, 2001. — 176 с.
- 10 Уляшева Ж. Контроллинг в компании: методические проблемы // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 8. — С. 67–72.
- 11 Романов М. Контроллинг как средство стратегического управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 4. — С. 80–85.
- 12 Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг: Учебник. — М.: Омега-Л, 2005. — 280 с.
- 13 Таиенова С.Д. Контроллинг: Учеб. пособие. — Алматы: Экономика, 2007. — 136 с.
- 14 Гусева И. Модель стратегического контроллинга // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 3. — С. 100–108.
- 15 Федоров В.М. Служба контроллинга в системе антикризисного управления // Вестн. Омского ун-та. Сер. «Мировая экономика и международный бизнес». — 2009. — № 1. — С. 94–95.

16 Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование: Пер. с нем. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 269 с.

17 *Кабатаева Р.С., Жусупова А.М., Жусупова К.А.* Концепция и методология разработки и системы контроллинга в организациях, ориентированных на результат и инновации в условиях Казахстана // Вестн. КазНУ им. аль-Фараби. Сер. экономическая. — 2013. — № 5(99). — С. 69–74.

Р.С.Каренов

Контроллинг — кәсіпорында қойылған мақсаттарға жету үшін оның қызмет бөлімдерінің күш-жігерін байланыстырушы басқару тұжырымдамасы

Мақалада контроллингтің мәні және оның заманауи кәсіпорындарда пайда болу себептері ашылып көрсетілген. Батыстың озық елдерінде қалыптасқан контроллингке деген ұстанымдар қарастырылған. Контроллингтің негізгі құраушылары, оның мақсаттары, міндеттері, функциялары және принциптері жүйеленген және құрылған. Кәсіпорынды басқарудағы стратегиялық және нормативтік контроллингке айрықша көңіл бөлінген. Ұйымдағы үйлестіруші міндеттер және бақылаушының рөлі суреттелген, сонымен қатар отандық компанияларда контроллинг жүйесінің қажеттігі негізделген.

R.S.Karenov

Controlling — the concept of performance management enterprise, integrating the efforts of his services to achievement of goals

The essence of controlling and the reason of its emergence at the modern enterprises is revealed. The developed approaches to controlling in the advanced countries of the West are considered. The main components of controlling, its purpose, task, function and the principles are systematized and structured. The special attention is paid to strategic and expeditious controlling in business management. Coordinating tasks and controller role in the organization are described. Need of emergence for the domestic companies of system of controlling locates.

References

- 1 Aligadjieva E.M. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2008, 18 (123), p. 54–57.
- 2 Berzin I.E., Pikunova S.A., Savchenko N.N., Falco S.G. *Enterprise Economics: The textbook*, Moscow Bustard, 2004, 368 p.
- 3 Anankina E.A., Danilochkin S.V., Danilochkina N.G. et al. *Controlling as a tool of management*, Moscow: Audit, UNITY, 1998, 279 p.
- 4 Vladymtsev N.V., Denisova A.S. *Economic analyse: Theory and Practic*, 2008, 22. (127), p. 6–11.
- 5 Karminsky A.M., Olenev N.I., Primak A.G., Falco S.G. *Controlling business. Methodological and practical basis for constructing controlling organizations*, Moscow: Finance and Statistics, 1998, 256 p.
- 6 Petrenko S.N. *Controlling: Textbook. — The textbook*, Kiev: Nick Center, Elga, 2003, 328 p.
- 7 Sukhareva L.A., Petrenko S.N. *Controlling — the basis of business management*, Kiev: Elga, Nick Center, 2002, 208 p.
- 8 Mullaakhmetov Kh.Sh. *Management in Russia and abroad*, 2012, 6, p. 129–132.
- 9 Novoselov E.V., Romanchin V.I., Tarapanov A.S., Kharlamov G.A. *Introduction to «Crisis Management»: The textbook*, Moscow: Business, 2001, 176 p.
- 10 Ulyasheva J. *Problems of the theory and practice of management*, 2008, 8, p. 67–72.
- 11 Romanov M. *Problems of the theory and practice of management*, 2008, 8, p. 80–85.
- 12 Aniskin Yu.P., Pavlova A.M. *Planning and Controlling: The textbook*, Moscow: Omega-L, 2005, 280 p.
- 13 Tashenova S.D. *Controlling: The textbook*, Almaty: Economy, 2007, 136 p.
- 14 Guseva I. *Problems of the theory and practice of management*, 2008 3, p. 100–108.
- 15 Fedorov V.M. *Herald of Omsk University: Series «World Economics and International Business»*, 2009, 1, p. 94–95.
- 16 *The concept of controlling: Managerial Accounting. Reporting system. Budgeting: Transl. from German*, Moscow: Alpina Business Books, 2006, 269 p.
- 17 Kabataeva R.S., Zhusupova A.M., Zhusupova K.A. *Bulletin of Kazakh National University. Al-Farabi: Economic Series*, 2013, 5 (99), p. 69–74.

Т.Б.Казбеков

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

Психолого-управленческая проблематика в деятельности руководителя

В статье проанализирована структура личности как определенная совокупность врожденных и социальных качеств конкретной личности. Раскрыто значение психологии управления, изучающей психологические закономерности и возможности по развитию способностей и качеств личности. Обоснована необходимость выделения определенных уровней в психолого-управленческой проблематике в деятельности руководителя. Автором акцентировано внимание на психологических аспектах взаимодействия руководителя с членами организации. Доказано, что в управленческой деятельности руководитель должен учитывать возникающие в процессе реализации управленческих решений трудности. Сделан вывод, что на уровень психологического климата в коллективе оказывают влияние многообразные социальные факторы, например, численность коллектива или уровень образования его членов.

Ключевые слова: личность, психологические качества, структура, психология управления, психологические аспекты, трудности, эффект, зависимость, конфликтность.

Анализ психологических качеств личности

Основная задача руководителя — общее руководство процессом функционирования и развития системы управления. Главное внимание он сосредоточивает на решении важнейших стратегических проблем (подбор, расстановка, обучение и воспитание кадров, координация работы исполнителей и т.д.).

Человек — основной компонент социальных систем. Все многообразие их сводится к четырем типам: человек — человек; человек — коллектив; коллектив — человек; коллектив — коллектив.

Часто для описания какого-либо человека используют понятие «личность». Реальная сущность понятия «личность» значительно шире, чем поведение человека в обществе. Сущность конкретной личности включает в себя отношение к людям, основные качества, мировоззрение, многие личные и внешние воздействия, влияющие на ее поведенческие стереотипы [1; 258, 259].

Существует большое количество публикаций, в которых ученые пытаются объяснить, что такое общество и личность. Функционирует несколько основных школ (теорий) исследования личности, которые помогают дать сравнительный анализ сложности человеческого бытия [2–5].

Первичное мощное воздействие на личность оказывают физиологические (или биологические) качества: пол, возраст, национальность, рост, вес, телосложение и др. Например, человеку высокого роста быстрее отдается предпочтение в лидерских способностях, чем человеку малого роста. Уровень умственного развития, который в основном относится к наследственным факторам, является качеством несколько иного свойства. Однако только физиологические характеристики не являются основными при оценке способности работника. Они играют решающую роль в том случае, если есть ограничения по физическим параметрам.

Характеристику личности определяют, главным образом, не физиологические, а ее социальные и психологические черты.

Черта личности — внутренняя устойчивая предрасположенность (диспозиция) к определенному поведению, складывающаяся либо в силу наличия специфических потребностей, мотивов или интересов (мотивационные черты), либо в силу только ей присущих склонностей (установок, привычек) — стилевых особенностей поведения (стилевые черты) [6; 515].

Под структурой личности понимают определенную совокупность врожденных и социальных качеств конкретной личности, характеризующую ее социальную направленность, уровень подготовленности, особенности психических процессов, темперамента, характера.

Комплексный анализ стойких и психических свойств (черт личности), на наш взгляд, целесообразно и вполне продуктивно выполнять исходя из концепции динамической функциональной структуры личности, — по К.К.Платонову (табл. 1).

Структура личности

№	Подструктуры	Группировки черт личности
1	Социальные свойства личности	Направленность — влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, моральные качества, мировоззренческие установки
2	Уровень подготовленности личности	Знания, умения, навыки, привычки, способности и др.
3	Особенность психических процессов личности	Эмоции, ощущения, чувства, эффективность, воля, память, эмоциональная стабильность, нестабильность, импульсивность, эмпатийность, истероидность и др.
4	Врожденные свойства личности	Темперамент, художественный или мыслительный тип высшей нервной деятельности, интро- и экстраверсия

Примечание. Используются данные работы [1; 260].

Концепция динамической функциональной структуры личности предполагает изучение индивидуальных свойств человека на основе социологического и психологического аспектов. Социологический подход отражен в первой подструктуре (табл. 1), наиболее существенной для индивида и содержащей такие важные для него черты, как желания, интересы, идеалы, моральные качества и др.

Практическая деятельность менеджера требует от него определенной автономности, самостоятельности, способности отстаивать свою точку зрения. Личная независимость любого индивида, а также и менеджера в существенной мере зависят от его мышления, волевых качеств, способностей к правильной самооценке и самоконтролю.

Все эти качества в значительной мере формируются на основе особенностей социальной подструктуры, среди которых выделяют моральные ценности, мировоззренческие позиции, идеалы личности. Именно на их основе, в конечном итоге, формируется жизненная позиция личности, определяющая ее поведение в малой группе, коллективе, обществе.

Важно отметить и то, что для оптимального функционирования любой системы требуется вполне определенное поведение человека как в руководимой, так и в руководящей подсистемах. А это возможно тогда, когда руководитель и исполнитель обладают необходимой подготовкой и готовностью действовать в определенное время надлежащим образом. Вот почему совершенствование системы социального управления невозможно без совершенствования деловых и личностных качеств руководителя и исполнителей. Здесь можно выделить два момента.

Во-первых, психология управления изучает психологические закономерности и возможности по развитию способностей и качеств личности, т.е. все то, что связано с определенными изменениями как в познавательной, так и в эмоционально-волевой сферах человека при выполнении им управленческих и исполнительских функций. Во-вторых, эффективность деятельности человека определяется не только степенью его профессиональной подготовки, но и психическим состоянием, в котором находится человек в любой момент. А это связано с межличностными отношениями, которые складываются в управляющей и управляемой подсистемах.

Уровни, выделяемые в психолого-управленческой проблематике в деятельности руководителя

В последнее время в психолого-управленческой проблематике в деятельности руководителя выделяют следующие уровни:

- 1) психологические аспекты деятельности руководителя:
 - психологические особенности управленческого труда, его специфика в различных сферах деятельности;
 - психологический анализ личности руководителя, психологические требования к личностным качествам руководителя;
 - психологические особенности принятия управленческих решений;
 - индивидуальный стиль управления руководителя и проблемы коррекции;
- 2) психологические аспекты деятельности организации как субъекта и объекта управления:
 - возможности использования психологических факторов для решения управленческих задач;

- закономерности формирования благоприятного социально-психологического климата в организации;
- закономерности формирования оптимальных межличностных взаимоотношений в организации, проблема психологической совместимости и сработанности;
- формальная и неформальная структура организации;
- мотивация труда членов организации;
- ценностные ориентации в организации, управление процессом их формирования;
- 3) психологические аспекты взаимодействия руководителя с членами организации:
 - проблемы создания и функционирования системы коммуникации в процессе взаимодействия;
 - проблемы управленческого общения;
 - оптимизация взаимоотношений в звене «руководитель — подчиненный»;
 - информированность как фактор повышения эффективности управления.

*Трудности в процессе реализации управленческих решений,
возникающие в управленческой деятельности руководителя*

В управленческой деятельности руководитель должен учитывать возникающие в процессе реализации управленческих решений трудности. Отметим основные из них:

1. *Эффект реактивного сопротивления в выборе.* Любое внешнее давление (ограничение свободы, запрет) порождает сильные ответные реакции со стороны субъекта, что приводит к стремлению осуществить именно те действия или альтернативы, на которые накладываются ограничения. Таким образом и получаем: «Запретный плод сладок». И наоборот, если человеку усиленно рекомендовать ту или иную альтернативу, осуществить то или иное действие, то возникает реактивное сопротивление — не делать именно этого.

2. *Эффект «потолка».* В большинстве своем группа принимает решение на уровне риска, предлагаемое самым рискованным из ее членов. Этот уровень всегда выше среднестатистического уровня риска, определяемого по данным рискованности всех членов группы.

3. *Эффект реформирования мышления индивидов, вырабатывающих коллективное решение.* Факторами, провоцирующими данный эффект, могут быть:

- иллюзия неуязвимости, когда эти иллюзии разделяют большинство или все члены группы. Возникают чувство излишнего оптимизма и тяга к чрезмерному риску;
- коллективное стремление дать рациональное объяснение принимаемому решению, чтобы отбросить любые возможности возражения;
- абсолютная вера в принципы поведения группы, побуждающая ее членов игнорировать моральные последствия принимаемых решений;
- негативный взгляд на соперников, членов другой («чужой») группы при игнорировании их положительных качеств;
- появление в коллективе «охранителей корпоративного духа», препятствующих проникновению неблагоприятной для группы информации.

4. *Эффект объема.* Слишком малые и слишком большие группы по объему (по количеству людей в группе) характеризуются меньшей эффективностью в принятии решений.

Дело в том, что любой коллектив реализует систему некоторых профессиональных функций. Для данного коллектива она устанавливается системой определенных требований, связанных с достижением цели коллектива. Это и предопределяет общую численность коллектива. Вместе с тем существуют определенные нормы психологической управляемости, т.е. та максимальная численность подчиненных, при которой психологические контакты наиболее эффективны.

При малой численности подчиненных и значительном числе уровней иерархии возрастает численность управленческого аппарата. При большой численности подчиненных контакты из систематических становятся эпизодическими. Эффективность и качество управления резко падают.

Обычно руководитель крупной фирмы (президент, генеральный директор) в своем непосредственном подчинении имеет 5–7 человек, осуществляющих жизненно важные функции руководства. Его заместители могут иметь в своем подчинении 8–10 человек. На уровне промышленного цеха в подчинении у мастера (бригадира) может быть от 5 до 30 человек, в зависимости от уровня специализации производства. Оптимальная численность первичного трудового коллектива зависит от сферы его деятельности (табл. 2).

Оптимальная численность коллектива в различных сферах деятельности

Характер коллектива	Численность, чел.
Математики (лаборатория, группа)	4–7
Биологи (лаборатория, группа)	8–12
Экономисты	8–15
Производственный коллектив	12–20
Студенческие группы	12–20

Примечание. Использованы данные работы [7; 112].

5. *Эффект состава группы.* Известно, что практически любой коллектив формируется из работников, обладающих различным уровнем квалификации. Анализ зависимости уровня психологического климата от квалификационного уровня работников показывает, что она может быть представлена оптимизационной кривой (рис.).

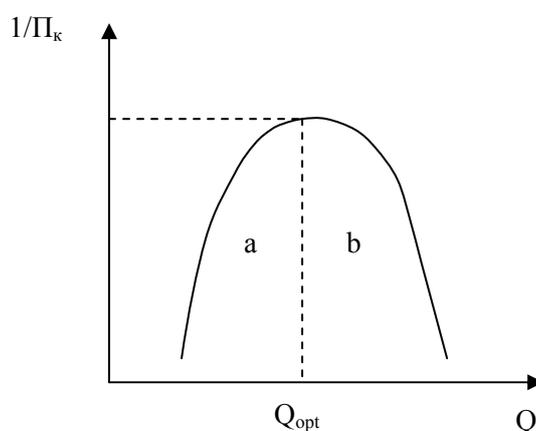


Рисунок. Зависимость психологического климата от среднего уровня квалификации членов коллектива (данные работы [7; 114])

Каждый трудовой коллектив имеет оптимальное значение уровня квалификации работников (Q); если он выше или ниже оптимального значения, уровень психологического климата падает, растет количество конфликтных ситуаций. При низком уровне квалификации конфликтность будет высокой в связи с некачественным выполнением работ и претензиями друг к другу. При высоком уровне квалификации конфликтность будет возникать в связи с обоснованными и необоснованными требованиями друг к другу о том, кто должен выполнять работу с низким уровнем квалификации.

Следует также учитывать влияние конформности и внушения (внушаемости) на процесс выработки управленческих решений. Конформность представляет собой податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок, первоначально не совпадающих с групповыми. Ближе всего к позиции конформности подходит эффект ложного согласия, как один из феноменов лидерства. Эффект ложного согласия возникает при некомпетентности отдельных членов группы или слабости их личной позиции. Конструктивно субъект не включается в групповую дискуссию, а лишь демонстративно подчеркивает свое согласие с лидером или с большинством. Среди других феноменов лидерства (феноменов управленческих решений) можно упомянуть эффект «избегания лидерства», эффект демонстративного несогласия.

Эффект «избегания лидерства» возникает тогда, когда лидер стремится переложить свои лидерские функции по выработке решений на других членов группы, используя властные полномочия. При этом руководитель ссылается на другие «неотложные» дела или обстоятельства, перепоручает решение важных проблем подчиненным.

Эффект демонстративного несогласия по характеру противоположен предыдущему. Проявляется в стремлении отдельных членов группы «выделиться», подчеркнуть свою роль и ложную «независимость» суждений без должного для этого обоснования и профессиональной компетентности.

Список литературы

1. Прокушев Е.Ф. Менеджмент первичного уровня. — М.: Изд. Дом «Дашков и К⁰», 1999. — 320 с.
2. Каренов Р.С. Приоритеты и тенденции развития менеджмента в перспективе (Книга третья): Монография. — Караганда: Изд.-полигр. центр КРУ, 2014. — 376 с.
3. Аверченко Л.К., Залесов Г.М., Мокшанцев Р.И., Николаенко В.М. Психология управления: Курс лекций. — Новосибирск: Сибирское соглашение; М.: ИНФРА-М, 2000. — 150 с.
4. Морозов А.В. Управленческая психология: Учебник. — М.: Академ. Проект; Фонд «Мир», 2008. — 288 с.
5. Большаков А.С. Менеджмент: Психология успеха. — СПб.: Изд. дом «Литера», 2002. — 160 с.
6. Шмелев А.Г. Основы психодиагностики: Учеб. пособие. — Ростов н/Д.: Феникс, 1996. — 515 с.
7. Лебедев О.Т., Каньковская А.Р. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — СПб.: ИД «МиМ», 1997. — 192 с.

Т.Б.Қазбеков

Басшы қызметіндегі психологиялық-басқарушылық мәселе

Мақалада нақты тұлғаның туа біткен және әлеуметтік қасиеттерінің жиынтығы ретіндегі жеке тұлғаның құрылымы талданған. Жеке тұлғаның қабілеттері мен қасиеттерін дамыту бойынша психологиялық заңдылықтар мен мүмкіндіктерді зерттейтін басқару психологиясының мәні ашылып көрсетілген. Басшы қызметіндегі психологиялық-басқарушылық мәселесінде белгілі бір деңгейлерді бөліп көрсету қажеттігі негізделген. Авторлармен басшы ұйым мүшелерімен өзара әрекеттесуінің психологиялық тұстарына көбірек көңіл бөлінген. Басқару қызметінде басшы басқару шешімдерін жүзеге асыру кезінде кездесетін қиындықтарды ескеруі тиіс екендігі дәлелденген. Ұжымдағы психологиялық климат деңгейіне әр алуан әлеуметтік факторлар, мысалы, ұжымдағы адамдар саны немесе олардың білім деңгейі әсер ететіндігі туралы қорытынды жасалған.

T.B.Kazbekov

Psycho-management issues in the activities of the head

The structure of the personality as a certain set of inherited and social qualities of the specific personality is analyzed. Value of psychology of the management studying psychological regularities and opportunities for development of abilities and qualities of the personality reveals. Need of allocation of certain levels for a psycho-management perspective for activity of the head locates. The attention is focused on psychological aspects of interaction of the head with members of the organization. It is proved that in administrative activity the head has to consider arising in the course of implementation of administrative solutions of difficulty. The conclusion is drawn that impact in collective diverse social factors, for example number of collective or an education level of his members have on level of psychological climate.

References

- 1 Prokushev E.F. *Management of primary level*, Moscow: Publ. House «Darya and K», 1999, 320 p.
- 2 Karenov R.S. *Priorities and trends in management development perspective (Book Three): Monograph*, Karaganda: Publ. center of Kazakh-Russian University, 2014, 376 p.
- 3 Averchenko L.K., Zalesov G.M., Mokshantsev R.I., Nikolaenko V.M. *Management Psychology: Lectures*, Novosibirsk: «Siberian Agreement»; Moscow: INFRA-M, 2000, 150 p.
- 4 Morozov A.V. *Managerial psychology: The textbook*, Moscow: Academic Project; Fund «Peace», 2008, 288 p.
- 5 Bolshakov A.S. *Management: The psychology of success*, St. Petersburg: «Letter» Publ. House, 2002, 160 p.
- 6 Shmelev A.G. *Basics psychodiagnosis: The textbook*, Rostov n-D.: Phoenix, 1996, 515 p.
- 7 Lebedev O.T., Kankovskaya A.R. *Fundamentals of management: The textbook*, St. Petersburg: ID «MiM», 1997, 192 p.

Boglarka Dora Kovacs, Tibor Gonda

University of Pecs, Szekszard, Hungary, (E-mail: husztizs@mail.ru)

Wine producing areas and enological tourism in the Pannonian Wine Region

Following the systemic changes wine production in Hungary has decreased significantly. In parallel, the production of quality wines has slowly replaced mass production. Present study introduces the wineroutes and wine producing areas of South Transdanubia, presents the best practices of wine tourism, and the regional-level enological and wine tourism cooperation that was established under the name of Pannonian Wine Region. The types and main activities of the wineroutes are also presented.

Key words: wine producing areas, wineroute, wine region, wine tourism, vine varieties.

1. Introduction

Wine producing areas and wine tourism in Hungary

Enological tourism, i.e. wine tourism is a breakout point for Hungarian wine makers. Attractive programmes, smart representation and, not last, good wines are able to create an attraction that will invite tourists to the respective settlements [1]. The other side of the question is the employment [2], which is a labour-intensive sector, but this is beyond the topic of this paper, due to its complexity.

Hungarian wines used to have considerable import markets toward the Baltic region, now it is only a few larger producers, apart from the specialities of the Tokaj wine producing area, that export abroad (Danubiana Zrt.). The region had a considerable volume of export to the Chinese market, especially in 2010–2013 but the transitions in the world economy eliminated this possibility. The wine producing areas in Hungary have practically halved in the last 10–15 years, now they make a total of approximately 60,000–70,000 hectares. Hungarian wine export dropped by a quarter, to less than 450,000 hectolitres, while the average price of Hungarian wines abroad is 1\$. The main source of the problem is that Hungary is simply unable to produce a constant quality of its excellent wines, so it has no chance of increasing its export in an international relation [3].

In the recent years the market has been dumped with lower and lower middle class, cheap wines from America, but they are not a significant competition to the local Hungarian wines.

Hungary has diverse and special endowments in its wine producing areas, unique features, touristic supply and a broad range of wine species across the producing areas. Settlements involved in wine tourism are connected by wine routes: in 2005 there were 32 registered wine routes in the 22 wine producing areas in Hungary.

2. Characteristics of the Hungarian wineroute associations

Hungarian wine routes are integrated by the MABOSZ (Magyar Borutak Országos Szövetsége, National Association of Hungarian Wine Routes) established in 2003.

When starting their work, the Association laid down general expectations against wine routes. The most important of these are as follows:

- the wine route is a complex touristic product;
- it has special, unique attractions and supply;
- it operates as a single organised unit;
- sales of wines is promoted by community wine marketing;
- wine route service providers are qualified [4].

By meeting these expectations wine routes will definitely meet international touristic demands. Wine routes can be classified into 3 different types: they can be open (Lower Mátra Wine Route), thematic (Pécs-Mecsek Wine Route) and classic (Villány-Siklós Wine Route). It is important to remark that it was Villány where the qualification system designed for quality wines was first used, which distinguished between two categories of quality wines on the basis of production technology and yield: they are «classicus» and «premium» categories.

The 22 wine producing areas in Hungary belong to 5 wine regions. It is important to note that only three of these have actually been «registered» by the decree of the Ministry of Agriculture and Rural Development (MARD). They are the following wine regions:

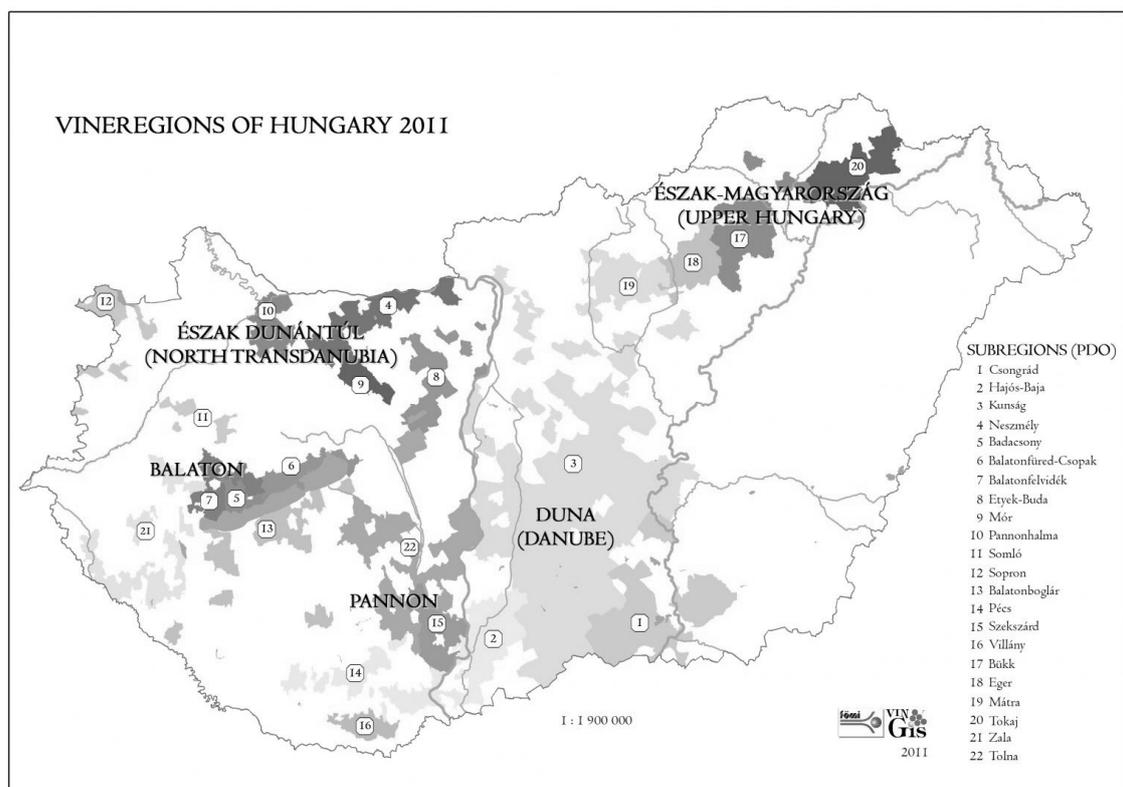
- Balaton Wine Region, whose organisational and operational rules are regulated by Decree No. 62/2006. (7 September) of the MARD.
- Danubian Wine Region, organisational and operational rules regulated by Decree No. 10/2006. (3 February) of the MARD.
- Pannonian Wine Region, organisational and operational rules regulated by Decree No. 142/2008. (31 October) of the MARD.

The following units are treated as wine regions, although not specified by law yet:

- North Transdanubian Wine Region.
- North Hungarian Wine Region [5].

3. Wine producing areas and enological tourism in the Pannonian Wine Region

The Pannonian Wine Region almost perfectly overlaps with the territory of the South Transdanubian touristic region.



Wine producing areas of the region are characterised by outstanding enological activity, its production areas have excellent natural endowments, and the wine producing areas yield top quality wines in each category, from dry white wines to full-bodied red wines.

The Hungarian tendering system allowed the creation of the South Transdanubian Wine Tourism Cluster on 1 September 2010, assisted by the Pécs-Mecsek Wine Route Public Association. Its activities include organisation of trainings on wine production and wine tourism, organisation of wine tastings, organisation and implementation of events promoting wines and gastronomy, making local touristic packages and doing other marketing activities.

The wine producing areas of the Pannonian Wine Region are as follows:

- Tolna wine producing area,
- Szekszárd wine producing area,
- Pécs wine producing area,

- Villány wine producing area.

1. The Tolna wine producing area and its wine tourism

The Tolna wine producing area used to be part of the Szekszárd producing area. After their parting both the wine producing area and the Tolna wine route had difficult times, it is only the recent years when «something started» and some cooperation willingness can be seen on the part of the organisations in the wine producing area.

The Tolna wine producing area consist of the following districts: Tolna district, Völgység district, Tamási district.

Typical sorts are: Italian Riesling, Királyleányka (Princess), Green Veltelini, Chardonnay, Rizlingszilváni, Kadarka, Blue Francs, Zweigelt, Merlot.

The Tolna Wine Route

The Tolna Wine Route is an open wine route, as the wine route stations are scattered all over the three districts of the Tolna wine producing area. Of the 48 settlements in the wine route, 14 have qualified service providers, but the wine route integrating the settlements cannot be walked as a contiguous route.

The centre of the wine route is Kölesd, but Györköny and Paks have strengthened their positions too in the recent years, and the number of settlements involved has increased. The Tolna Wine Route preserves the built heritage of several cellar villages (in Györköny, Paks, Bölske, Dunaföldvár and Nagymányok), which may be the main locations of the services, but their capacity utilisation is low and their condition is continuously worsening.

Now it is only events of local significance when larger numbers of visitors are received in the cellars [3]. The fame of the wine route is promoted by two large wineries, and no famous small-scale wine producers (Danubiana Bt. and 140 Eurobor Kft.), but wine tourism is by far not the main focus of the activity of these two companies. The wine route has no small and medium-sized family wineries, and the operation of the Wine Route Association is not really effective, either [6–9].

2. The Szekszárd wine producing area and its wine tourism

Many do not know that the original home of the famous Bikavér (Bull's Blood) is Szekszárd. The Szekszárd Wine Route is a thematic wine route, culture loving tourists are attracted here by arts, music and literature traditions, while many friends of hunting are attracted into the area by the world famous stock of games in the Gemenc forest.

Typical sorts are Italian Riesling, Rizlingszilváni, Chardonnay, Green Veltelini, Sauvignon Blanc, Kadarka, Blue Francs, Cabernet Francs, Cabernet sauvignon, Merlot, Zweigelt, (Bull's Blood of Szekszárd, Kadarka of Szekszárd).

The Szekszárd Wine Route

Of the 15 settlements of the wine producing area, only 6 has qualified service providers, but several other settlements participate in the operation of the wine route as patrons. The central settlement is Szekszárd, offering the majority (68 %) of the wine route services. Wine makers with great achievements in Hungary and abroad make the wine route famous, which fame may be further strengthened by the wine route service providers who have been awarded the prestigious title called «*Wine producer of the year*» (Ferenc Vesztergombi in 1993; Ferenc Takler in 2004; Péter Vida in 2011). Vineyards are separated by many small scattered farms. The acknowledgement of the Szekszárd wine producing area has improved a lot in the recent years, due to marketing campaigns built on special products (e.g. Fuxli, a Szekszárd Siller), and also owing to excellent performance in international wine competitions. An organisation operating besides the Szekszárd Wine Route is the Szekszárd Wine Region Non-profit Public Limited., which, together with the Szekszárd Winemakers Guild, pursues several activities that could also be the tasks of the wine route. One of the most prestigious wine gastronomy even of Szekszárd and also of the whole region is the Szekszárd Vintage Days.

3. *The Pécs wine producing area and its wine tourism*

The Pécs Wine Producing Area was given this name in 2000 and now covers less than 600 hectares. The Mediterranean climate typical of Baranya makes the whole country an excellent area for viticulture, allowing considerable viticultural and wine producing activities in the wine producing area. The orography of the county is characterised by hills and mountains succeeding each other from Dunaszekcső to Szigetvár. Base rocks (loess, sand, limestone and granite) and the soils formed on them (forest soil and chernozem soil) have positive impact on the growth of vines, providing the minerals and nutrients necessary for the plants. The wine producing area has traditions in making white wine, but beautiful red wines are not rare, either. The most typical sorts of grapes producing white wines are Cirfandli — it can produce dry and semi-sweet wine as well, depending on the year — Italian Riesling, Chardonnay, Sauvignon Blanc, while sorts from which red wine is made include Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Kadarka and Merlot in larger quantity [10].

The Pécs wine producing area covers the hillsides ranging from the Mecsek Mountains to Mohács.

The Pécs-Mecsek Wine Route

The Pécs-Mecsek Wine Route was founded in October 2005, in order to integrate the wine makers of the Pécs producing area and the wine tourism service providers operating here. It spans from Szigetvár-Turbék to Mecseknádasd, its centre is Pécs, core areas are the Szigetvár and the Pécs districts, with their supplementary touristic supply being the settlements of the South Zselic and the Baranya Hill Ridge, Orfű–Abaliget–Magyarhertelend–Sikonda, and the East Mecsek Mountains. Among the members of the Pécs-Mecsek Wine Route Public Association there are 33 qualified service providers. A new direction of development in 2013 is that the Pécs-Mecsek Wine Route as one single association has become responsible for the promotion of the Pécs wine producing area as a whole, and the fusion long awaited by professionals with the other wine route of the wine producing area, the Mohács-Bóly White Wine Route has finally been achieved.

The Mohács-Bóly White Wine Route

The Mohács-Bóly White Wine Route, as the name implies, is specialised on white wines and the related events, while spatially it is concentrated on the Versend district, so among the wine route types it can be classified into the group of thematic wine routes [3, 9, 11]. Among the 33 settlements of the wine producing area we find 11 (and one other outside the producing area) with wine route service providers. This is the wine route that achieved the largest growth in the number of service providers, 50 % from 2000 to 2006, since then the number has more or less stagnated. The two central settlements of the wine route boast of the largest number of service providers, Bóly and Mohács integrates 25 % and 18 % of them, respectively. Wine makers in this wine route have not achieved any major success in national competitions yet, but the ethnic diversity and the related folk traditions and events make the wine route really special. This wine route also has cellar villages (in Máriakéménd, Szederkény, Bóly and Nagynyárád); their utilisation has been partially started.

4. *The Villány wine producing area and its wine tourism*

«Villány is the home of full-bodied, fiery red wines. Beautiful nature, climate, the busy and skilful people living here, their hospitality, and the high expectations against the wines have deservedly made the red wines of Villány famous both internationally and in Hungary» (www.villany.hu). The Villány-Siklós Wine Route integrating Villány and other famous settlements — Villánykövesd, Palkonya, Kisharsány, Nagyharsány, Siklós — is the first wine route of Hungary.

The districts of the Villány wine producing area are: Villány district and Siklós district.

Typical sorts include Linden Leaf, Furmint, Italian Riesling (Italian Riesling of Siklós), Blue Francs, Zweigelt, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Portugieser (Portugieser of Villány) [9].

The Villány-Siklós Wine Route

The Villány-Siklós Wine Route is a classic wine route. It was the first to be established in Hungary, and has served as an example for the other wine routes of South Transdanubia. Of the 16 settlements in the wine route there are 7 with service providers, and there is one extra-wine route settlement with service providers as well [3, 4, 9, 12]. The centres of the wine route are Villány and Siklós, with the dominance of Villány as regards the breakdown of service providers (68 %). The number of service providers in the wine route de-

creased by 30 % from 2000 to 2006, followed by some increase and then stagnation. The fame of the wine route is owed to the wine makers who have achieved Hungarian and international recognitions, to large extent by the four persons who have been awarded the title «Wine maker of the year» (Ede Tiffán in 1991, Attila Gere in 1994, Zoltán Polgár in 1996 and József Bock in 1997).

Summary

The wineroutes of South Transdanubia have reacted well to the problems raised by the economic-social changes of the 1990s. It is this region where the first wineroute of Central Europe was established (Villány), the positive example of which encouraged the establishment and successful operation of further 5 wineroutes in the region.

First in Hungary, under the name of Pannonian Wine Region a regional-level cooperation of the wine producing areas has been launched. The establishment of the regional wine tourism cluster is also an innovative initiative. Wineroute associations, by introducing new elements of social media marketing and developing innovative wine tourism offers helped successfully the qualitative development of the viticulture and wine-growing sector.

Consumer behaviour has changed positively. Customers (both local residents and tourist) turned their attention to local produce. This process, amplified by the successful wine tourism practices, contributes significantly to the qualitative and quantitative development of the wine-growing sector.

References

- 1 Farkas Zoltán. 2007. Bor és piac borpiaci szakmai magazin (Magazine of wines and wine markets) 2007/4. Geopress Zrt. Budapest, p. 4.
- 2 Huszti Zs., Raffay Z., Gulya M. 2013, A foglalkoztatás helyzete a kertészeti ágazatban, In: NFA Füzetek 2013/2, Dunaujváros, p. 148–152. (2013).
- 3 Szabó G. A borturizmus, a borutak kialakításának tapasztalatai a Dél-dunántúli régió borvidékein. (Experiences of enological tourism and the creation of wine routes in the wine producing areas of South Transdanubia) In: Kovács, D. (ed.): A falusi turizmus hagyományai. Mezőgazda, Budapest, 2003. — p. 133–142.
- 4 Szabó G. Borturizmus és borutak (Enological tourism and wine routes). In: Cey-Bert, R.Gy. (ed.): Balatoni borgasztrónómia. Paginarum Kiadó, Budapest, 2001. p. 123–140.
- 5 Wine regions of Hungary. Source: www.eu2011.hu (Downloaded: 24.03.2014).
- 6 Máté Andrea - Pap, Norbert: Tematikus utak szerepe a terület- és településfejlesztésben (Theme routes in settlement and spatial development). In: Pap, N. (ed.): Területfejlesztés a gyakorlatban. — Lomart Kiadó és a PTE TTK FI Politikai Földrajzi és Területfejlesztési Tanszék, Pécs, 2007. p. 169–190. — With some references only to the Szekszárd Wine Producing Area.
- 7 Máté, Andrea: A „Pannon borrégió» borturizmusa (Enological tourism in the «Pannonian Wine Region»). In: Michalkó, G. — Rátz, T. (eds.): A tér vonzásában: a turisztikai termékfejlesztés térspecifikus vonásai. Kodolányi János Főiskola — MTA Földrajztudományi Kutatóintézet — Magyar Földrajzi Társaság, Székesfehérvár-Budapest. 2009. p. 255–271.
- 8 Máté, Andrea: A borturizmus helyzete Tolna megyében (The situation of enological tourism in Tolna county). In: Aubert, A. (ed.): Fejlesztés és képzés a turizmusban. II. Országos Turisztikai Konferencia tudományos közleményei. PTE TTK FI, Pécs, 2006. — p. 278–288. 12.
- 9 Sarkadi, Eszter — Urbán, András: Borturizmus és borutak Magyarországon: AREV (Európai Bortermelő Régiók Gyűlése) nyomdokán. (Enological tourism and wine routes in Hungary: in the wake of AREV, Assembly of European Wine-producing Regions). Borászati füzetek: fórum, hírek, magazin, piac, szaktanácsok, gasztrónómia, 2003. (15. évf.) 3. sz. 21–24. old.
- 10 Bencs, János- Csonka, Károly 2006. A Pécsi borvidék Népek- borok- kultúrák (The Pécs Wine Producing Area. Peoples-Wines-Cultures). Pécsi Direkt Kft. Alexandra Kiadója, Pécs, p. 16–23.
- 11 Sarkadi, Eszter — Szabó, Géza — Urbán, András 2000. Borturizmus szervezők kézikönyve. (Handbook of wine tourism organisers). Baranya Megyei Falusi Turizmus Szövetsége, Reproflex Kft, Pécs, p. 44–53, p. 61–67.
- 12 Szabó G. A borút, mint tematikus turisztikai termék Magyarországon (Wine routes as thematic touristic products in Hungary). In: Erdősi, M. (ed.): Borturizmus és a tájegységi hagyományos terméke gazdaságfejlesztő hatása. Olasz Köztársaság Magyarországi Nagykövetség — Hegyközségek Nemzeti Tanácsa, Budapest, 2002, p. 16–27. 17.

Богларка Дора Ковач, Тибор Гонда

Паннония аймағының шарап өндіру аудандарындағы этнологиялық туризм

Мақалада Венгрияда жүзім өндірісінің жүйелі түрде дамуынан ауытқығандығы туралы айтылған. Жүзімді жаппай өндіру қолға алынып, керісінше, сапалы сұрыпты жүзім шарабын өндіру бірте-бірте азайып бара жатқандығы сөз болды. Сондай-ақ елдің Оңтүстік-Задунай аймақтарында жүзім егетін аймақтар және жүзім шарабы туризмі Паннония аймағы деп аталатын туристік өңірдің қалыптасуына оң әсер ететін туризмдік кешені жан-жақты зерттелген. Іс-әрекеттің негізгі түрлері көрсетіліп, жүзім шарабы түрлері бойынша бағыттары қарастырылған.

Богларка Дора Ковач, Тибор Гонда

Этнологический туризм в винодельческих районах региона Паннонии

Вслед за системными изменениями производство вина в Венгрии значительно сократилось. Параллельно производство качественных вин постепенно заменило массовое производство. В данном исследовании представлены винные маршруты и винодельческие области Южно-Задунайского края, лучшие практики винного туризма и сотрудничество в области энологии и винного туризма на региональном уровне под названием Винодельческого региона Паннонии. Также представлены основные виды деятельности и типы винных маршрутов.

УДК 334.02

А.М.Нурумжанов

Управление инвестиционной и проектной деятельностью**На примере Акмолинской ОДТ**

*Международная Бизнес-школа при Казахском экономическом университете им. Т.Рыскулова, Кокшетау
(E-mail: askar.nur@gmail.com)*

В статье отмечено, что разнообразие и быстрое изменение условий функционирования экономических субъектов, децентрализация управления с неизбежностью приводят к тому, что все большее количество организаций (фирм) сталкивается с необходимостью совершенствования и оптимизации используемых ими процедур функционирования. Автором показан опыт управленческой деятельности Акмолинской областной дирекции телекоммуникаций.

Ключевые слова: управление, инвестиционная, проектная деятельность, карта инвестиционной привлекательности, инвестиционный калькулятор.

Акционерное общество «Казахтелеком» представляет собой сложную систему взаимодействия всех структурных единиц для достижения общей цели. Данная компания предоставляет услуги телефонии (в том числе ISDN* — цифровая сеть с интеграцией обслуживания, позволяющая совместить услуги телефонной связи и обмена данными), сетей передачи данных, широкополосного интернет-доступа, IPTV† — технологии цифрового телевидения в сетях передачи данных по протоколу IP, новое поколение телевидения, хостинга, SIP-телефонии, видеосовещаний, телеграфа, интеллектуальной связи.

Охватывая все регионы республики, данная компания имеет широкую филиальную сеть по всему Казахстану. Акмолинская областная дирекция телекоммуникаций (ОДТ) — филиал АО «Казахтелеком» расположена в Акмолинской области и состоит из головного подразделения и 18-ти структурных единиц [1; 10].

* Англ. Integrated Services Digital Network.

† Англ. Internet Protocol Television (IP-TV, IP-телевидение).

Управленческая деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров, усложнением хозяйственных связей, повышением роли потребителя в формировании технико-экономических и иных параметров продукции [2; 98].

Руководство Акмолинской ОДТ разработало собственную комплексную систему управления, под которой понимается особый метод управленческого подхода с отработанной системой контроля и мониторинга основных показателей деятельности компании. Она была создана в целях улучшения эффективности деятельности работников и в целом филиала для достижения стратегических целей общества.

Комплексная система управления (далее КСУ) предприятием состоит из пяти связанных между собой компонентов:

- система сбалансированных показателей (ССП);
- система менеджмента качества (СМК);
- система оценки персонала (СОП);
- система материального стимулирования (СМС);
- система управления знаниями (СУЗ).

Для понимания всеми сотрудниками достижения цели компании построена диаграмма достижения цели (рис. 1).



Рисунок 1. Диаграмма достижения цели

В диаграмме достижения цели введены контрольные точки показателей, с помощью которых достигается цель (см. рис.2):

- коэффициент прироста дохода,
- коэффициент «Скорость продаж»,
- коэффициент «Проникновение»,
- коэффициент «Количество повреждений на 100 ОТА* основной телефонный аппарат»,
- коэффициент лояльности, формируемый посредством анкетирования абонентов.

Целью филиала служит прирост прибыли, зависящий от прироста доходов и контроля за расходами. Прирост доходов зависит от прироста абонентов, сохранения существующих абонентов, прироста за счет перехода на высокодоходные тарифы и максимального снижения оттока.

Прирост абонентов происходит при наличии двух факторов: спроса и технической возможности. Существуют участки, где есть спрос, но нет технической возможности. И есть участки, где есть техническая возможность, но нет спроса. Многие зависят и от увеличения ARPU[†] — скорости перевода

* Основной телефонный аппарат.

[†] Англ. Average revenue per user, средняя выручка на одного пользователя — показатель, используемый телекоммуникационными компаниями (в том числе интернет-провайдерами, IT-компаниями и другими компаниями, предоставляющими онлайн-сервисы) и означающий среднюю выручку (обычно за месяц) в расчёте на одного абонента.

абонентов на более высокие тарифные планы, в которой действует такая же двухфакторная модель спроса и технической возможности, как и в приросте абонентов. Сохранение абонентов и отток обусловлены повышением и/или снижением ценности услуг у потребителей и зависят от лояльности потребителей, частоты повреждений и конкуренции.



Рисунок 2. Коэффициенты в диаграмме достижения цели.

В целях совершенствования управленческой деятельности Акмолинской ОДТ была разработана диаграмма достижения цели, позволяющая выявить ограничения, обусловленные отсутствием технической возможности, отсутствием спроса, повреждений, и отток услуг (рис. 3).



Рисунок 3. Выявление ограничений в диаграмме достижения цели

Для управления системой были определены относительные показатели, легко просчитываемые, где используются доступные данные, сравнимые между структурными единицами. В качестве целевого показателя определен коэффициент прироста доходов.

Поскольку в деятельности филиала переменные затраты отсутствуют, то при заданном уровне расходов любое увеличение продаж приводит к увеличению прибыли. Поэтому за основу был принят этот коэффициент, а общим ресурсным мериллом является операционный бюджет (ОБ) структурных единиц (СЕ). Тем самым контролируются как прирост доходов, так и использование операционного бюджета. Сохранение абонентов отражает коэффициент «Проникновение».

Коэффициенты определяются соотношением количества задействованных услуг в каждом случае по отдельности и соответствующими показателями, такими как количество домохозяйств, количество точек широкополосного доступа к передаче данных и т.д.

Коэффициент скорости продаж точно направлен на прирост абонентов и на скорость перевода тарифных планов и определяется соотношением фактического прироста по услугам и количества сотрудников в структурных единицах.

Данные коэффициенты задают направления развития и организации продаж и являются основными составляющими Рейтинга СЕ.

Количество повреждений на 100 ОТА и качественная оценка по результатам анкетирования являются поддерживающими коэффициентами. Они направлены на улучшение технического обслуживания и качества постпродажного обслуживания, которые влияют на отток предоставляемых услуг. Будучи неосновными показателями, они могут в случае отсутствия надлежащего контроля переволотиться в реальные ограничения системы.

На основе указанных выше коэффициентов формируется рейтинг по качественным показателям СЕ по балльной системе.

Определенные точки ограничений в компании фокусируются на данных, обеспечивающих непрерывность улучшения деятельности целой системы. Ниже приведены инструменты влияния на ограничения (рис. 4):

1. модуль управления проектной деятельностью (Карта инвестиционной привлекательности, Инвестиционный калькулятор);
2. модуль планирования и исполнения продаж;
3. модуль планирования и исполнения текущего ремонта;
4. модуль управления маркетингом.



Рисунок 4. Инструменты влияния на ограничения

В соответствии со стандартом ANSI PMBoK^{*} под управлением проектами понимается область деятельности, в ходе которой определяются и достигаются четкие цели проекта при балансировании между объемом работ, ресурсами (такими как деньги, труд, материалы, энергия, пространство и др.), временем, качеством и рисками. Ключевым фактором успеха проектного управления является наличие четкого, заранее определенного плана, минимизации рисков и отклонений от плана эффективного управления изменениями [3].

Особенность управлению проектной деятельностью в компании заключается в том, что был учтен ряд проблем, причины которых могут быть обусловлены:

- 1) ограниченностью бюджета капитальных вложений и, как следствие, нехваткой финансовых средств для ряда эффективных проектов;
- 2) процессом планирования по проектам, который обычно производится за 1,5–2 года до фактического ввода в эксплуатацию. Отсюда имеет место потеря актуальности ранее заявленных обязательств по выполнению планов установок фиксированных линий/широкополосного доступа к передаче данных. Не исключается и техническая сторона — возможное изменение инфраструктуры (строительство водопровода и других сетей);
- 3) отсутствием образцов проектов для примера, опыта реализации проектов, а также отсутствием механизма апробирования;
- 4) ограниченным количеством вовлеченного персонала, значимостью человеческого фактора, ограничивающим развитие филиала, а также необходимым знанием узкого круга специалистов.

Внедренный модуль управления проектной деятельностью позволяет решить ряд выявленных описанных выше проблем компании и состоит из двух составленных компонентов: карты инвестиционной привлекательности (КИП)[†] и инвестиционного калькулятора (ИК)[‡].

Карта инвестиционной привлекательности предназначена для определения целесообразности инвестиционных вложений в каждый населенный пункт отдельно, гибко ориентируемая по степени актуальности (на основании спроса) и необходима для определения целесообразности проектных решений, как с экономической стороны, так и технического подхода. Инвестиционный калькулятор — электронный шаблон инициации (заявки) проекта, в который вносятся первоначальные данные для определения целесообразности использования материальных и трудовых ресурсов в развитии сети телекоммуникаций.

Имея конечную цель в виде количества абонентов с максимальным пакетом услуг телекоммуникаций, возможно заблаговременно определить наилучшее техническое решение, которое даст наиболее выгодное соотношение цен и качества. Пользователи, обратившись в КИП на стадии рассмотрения того или иного проекта, могут определить нецелесообразность предложений относительно определенного населенного пункта, проекта.

В такой ситуации предоставляется возможность специалистам структурных подразделений провести дополнительную работу по выявлению потенциального спроса услуг телекоммуникаций, пересмотра технического решения с целью улучшения. Тем самым можно повысить рейтинг населенного пункта, нуждающегося в расширении сетей оператора АО «Казахтелеком».

Предложения, вносимые в карту инвестиционной привлекательности, требуют тщательного, детального рассмотрения в каждом случае индивидуально.

ОДТ условно разделяет жизненный цикл проектов на следующие этапы:

- 1 этап. — Инициация проекта (на основе КИП, ИК);
- 2 этап. — Реализация проекта (на основе КИП, ИК);
- 3 этап. — Постмониторинг реализованного проекта.

Первый КИП состоит из выполнения следующих работ: расчет затратной части проекта; расчет доходной части проекта; расчет окупаемости проекта и определение рейтинга населенного пункта (НП) по инвестиционной привлекательности.

Расчет затратной части проекта. Расчет затратной части проекта осуществляется структурными подразделениями, ответственными за стратегическое развитие и внедрение технических решений. Подразделения Акмолинской ОДТ вводят в КИП данные о стоимости оборудования и строительно-монтажных работ, согласно таблице удельных цен, сформированной в результате анализа

^{*} ANSI PMBOK® – ведущий международный стандарт управления проектами, разработанный международной организацией Project Management Institute, устанавливающей стандарты управления проектами.

[†] Внедрен с 1 января 2013 г.

[‡] Внедрен с 1 января 2012 г.

рынка телекоммуникационного оборудования, ранее реализованных проектов и финансовых рисков, возникающих при закупках оборудования, работ и услуг.

Данный документ содержит рекомендации по удельной стоимости различных комплектующих, необходимых для реализации того или иного технического решения, включая удельную стоимость порта на оборудовании доступа, удельную стоимость строительно-монтажных работ на порт, удельную стоимость проектных и иных работ на порт, а также сервисного обслуживания.

Стоимость строительно-монтажных работ линейно-кабельных сооружений, оборудования фиксированных линий (ФЛ), широкополосного доступа к передаче данных (ШПД) рассчитывается в соответствии с их планами проникновения.

Таким образом, исходя из планов проникновения ФЛ, ШПД и технической оснащенности каждого населенного пункта, производится расчёт инвестиций окупаемость проекта.

Расчет доходной части проекта. Доходы по проектам рассчитываются, оцениваются, по следующим показателям:

- прирост по телефонии и ШПД, который необходимо достичь согласно плану проникновения умножается на рассчитанную среднедоходную таксу по ФЛ и ШПД;
- разница доходов перехода абонента от низкого тарифного плана на более высокий тарифный план Megaline.

Доходы фиксированных линий рассчитываются по следующей формуле:

$$\text{Доходы ФЛ} = (K \text{ ФЛ план} - K \text{ ФЛ факт}) * \text{СДТ по ФЛ},$$

где *K ФЛ план* — количество фиксированных линий плановое значение; *K ФЛ факт* — фактическое количество фиксированных линий; *СДТ* — среднедоходная такса по фиксированным линиям.

Доходы ШПД рассчитываются по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{Доходы ШПД} = & (K \text{ ШПД план} - K \text{ ШПД факт}) * \text{СДТ по ШПД обл.} + \\ & + K \text{ ШПД факт} * (\text{СДТ по ШПД обл.} - \text{СДТ по ШПД СНП}), \end{aligned}$$

где *K ШПД план* — количество ШПД, плановое значение; *K ШПД факт* — количество ШПД, фактическое значение; *СДТ по ШПД обл.* — среднедоходная такса по ШПД по области; *K ШПД факт* — количество ШПД, фактическое значение; *СДТ по ШПД обл.* — среднедоходная такса по области; *СДТ по ШПД СНП* — среднедоходная такса по сельским населенным пунктам.

Расчет окупаемости проекта. Расчет окупаемости проекта производится, исходя из посчитанных инвестиций и доходов по формуле

$$\text{Окупаемость} = \frac{\text{Инвестиции}}{\text{Доход}} * 12$$

В данном модуле рейтинг населенных пунктов по инвестиционной привлекательности рассчитывается на базе всех составляющих компонентов. В рейтинге участвуют все 406 населенных пунктов, кроме областного центра и населенных пунктов с количеством менее 50 дворов.

Определение рейтинга населенного пункта по инвестиционной привлекательности. Рейтинг инвестиционно привлекательных населенных пунктов в модуле КИП формируется в разрезе всех населенных пунктов.

На основании предоставленного анализа КИП подписывается протокольное решение Проектного комитета / аппаратного совещания по проектам, подлежащим реализации в ИК, согласно рейтингу и финансовой возможности ОДТ. Далее включается схема прохождения проекта через «Инвестиционный калькулятор».

Благодаря компонентам модуля управления проектной деятельностью «Карта инвестиционной привлекательности», «Инвестиционный калькулятор» достигается четкое видение дальнейших действий для наиболее эффективного приложения усилий, вложения материалов и средств, а также систематизация работы в инвестиционном калькуляторе компании.

Второй этап — реализация проекта — состоит из последовательности следующих действий (см. рис. 5). Закуп оборудования и материалов; подготовка и выделение специальной техники; проведение работ; мониторинг и отчет о ходе выполнения проекта и ввода в ОС.



Рисунок 5. Второй этап — реализация проекта

Третий этап — этап постмониторинга реализованного проекта, для которого необходима информация об анализе доходной части проекта, количестве установок ФЛ и задействованной портовой ёмкости.

С помощью разработанного модуля «Управление проектной деятельностью» в 2012 г. в компании было инициировано рассмотрение 17 проектов. Из них 14 проектов завершено, установлена 161 единица оборудования фиксированных линий, 555 — широкополосного доступа к передаче данных (ШПД) и получен доход в размере 49 052, 6 тыс. тг.

В 2013 г. было инициировано рассмотрение 16 проектов, из них 9 проектов завершено, установлены 832 единицы оборудования фиксированных линий, 859 — широкополосного доступа к передаче данных (ШПД) и получен доход в размере 5 593, 5 тыс. тг.

Достигнутые результаты компании вследствие применения этих подходов приведены в таблице.

Т а б л и ц а

Результаты внедрения модуля «Управление проектной деятельностью» в Акмолинской ОДТ

Годы	Направлено проектов	Завершено проектов	Установки ФЛ	Установки ШПД	Доход, тыс. тг.
2012	17	14	161	555	49 052,6
2013	16	9	832	859	5 593,5

Более того, применяемые модули способствовали решению описанных выше проблем при осуществлении проектной деятельности в Акмолинской ОДТ, что иллюстрируется данными приведенного ниже рисунка 6.

Целью филиала служит прирост прибыли, зависящий от прироста доходов и контроля за расходами. Прирост доходов зависит от прироста абонентов, сохранения существующих абонентов, прироста за счет перехода на высокодоходные тарифы и максимального снижения оттока.



Рисунок 6. Решение проблем при осуществлении проектной деятельности в Акмолинской ОДТ

Обобщая все изложенное выше, необходимо отметить, что данный подход в управлении проектной деятельностью внедрен только в Акмолинской ОДТ — одной из 17 филиалов АО «Казахтелеком». В случае внедрения данного подхода в остальных филиалах рельефно проявились бы существенные результаты в проектной деятельности, что не только значительно улучшит качество реализации проектов, но и положительно отразится на росте доходов компании в целом.

Список литературы

- 1 Годовой отчет АО «Казахтелеком» за 2012 г. // [ЭР]. Режим доступа: www.telecom.kz
- 2 Кравченко А.С. Модель организации управления компаний: Учеб. пособие. — 1-е изд. — Одесса: Самиздат, 2012. — 164 с.
- 3 The project management body of knowledge, Project Management Institute, 2004.

А.М.Нұрымжанов

Жобалық және инвестициялық қызметті басқару

Ақмола ОДТ мысалында

Мақалада экономикалық субъектілердің жұмыс істеу жағдайының әр алуандығы және жылдам өзгеруі, басқаруды орталықтандырудан шығару шарасыздықтан көптеген ұйымдардың (фирмалардың), олар пайдаланып жүрген жұмыс істеу рәсімдерін жетілдіру және оңтайландыру қажеттігімен кезігуіне алып келетіндігі жайлы айтылған. Ақмола облыстық телекоммуникациялар дирекциясының басқарушылық қызметінің тәжірибесі көрсетілген.

A.M.Nurumzhanov

Management of investment and project operations Evidence from Akmola PTCO

Variety and rapid changes in the operating conditions of economic entities, and decentralization of control inevitably lead to the increasing number of organizations (firms) faced with the need to improve and optimize the operation procedures used. The article represents the experience of management practices in the Akmola Province Telecommunications Central Offices.

References

- 1 2012 Annual report of the Kazakhtelecom JSC. // [ER]. Access mode: www.telecom.kz
- 2 Kravchenko A.S. *Company management organization model*, Learning guide, 1stedn, Odessa: Samizdat, 2012, 164 p.
- 3 *The project management body of knowledge*, Project Management Institute, 2004.

УДК 338.46:35

Б.К.Джазыкбаева

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (E-mail: baldirgan_keu@mail.ru)

Индивидуальный подход в специальном социальном обслуживании как метод управления качеством услуги

В статье рассмотрены методы реализации принципа индивидуализации социального ухода для повышения качества услуг в системе специального обслуживания пожилых людей в Казахстане. Действующий в настоящее время организационный механизм формально основан на оценке потребностей, но фактически действует единообразная услуга для клиента с минимальными потребностями. Автором предлагается ряд мер для повышения качества услуги и приведения её в соответствие с потребностями клиента: обеспечить привязку пакета оказываемых услуг к уровню потребностей клиента; для клиентов с максимальными потребностями ввести механизм прямых выплат; создать финансовый механизм совместных платежей индивида, его семьи и государства за оказание клиентам помощи в медико-социальном учреждении.

Ключевые слова: управление качеством услуги, длительный уход, механизм совместных платежей, индивидуализация социального ухода.

Реализация индивидуального подхода в системе специальной социальной помощи престарелым и инвалидам является одним из ведущих принципов, который обеспечивает достижение целей системы: увеличение продолжительности самостоятельной жизни человека и улучшение её качества.

Исследование характеристик систем долгосрочного ухода в странах Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) позволяет сделать вывод, что методологический индивидуализм в данном случае является системообразующим принципом, который определяет:

- единицу планирования трудовых и финансовых ресурсов системы, которая представляет собой объем потребностей индивида;
- спектр форм предложения услуг и соответственно услугодателей, которые будут задействованы в оказании услуг благополучателю;
- организационные и экономические механизмы, которые обеспечат доставку услуги получателю [1].

В Законе РК «О специальных социальных услугах» (ст. 14 п. 1) имеется норма, согласно которой «предоставление специальных социальных услуг осуществляется на основе оценки и определения потребности в специальных социальных услугах...». В пункте 4 статьи 14 отмечается, что на основа-

нии оценки и определения потребности в специальных социальных услугах социальный работник по оценке готовит заключение, в котором определяются виды услуг, категория получателя, место предоставления, продолжительность и содержание услуги, особенности [2].

На практике оценка потребностей осуществляется формально, и все клиенты системы, получающие услугу на дому, фактически получают одинаковый пакет услуг. Идентичность пакетов исходит из того, что в Стандарте оказания специальных социальных услуг на дому (далее — Стандарт) задается норма обслуживания — 8 человек на одного социального работника, которых он посещает два раза в неделю [3].

При этом, согласно нашим полевым исследованиям в г.Сарани и Бухар-Жырауском районе Карагандинской области, фактические трудозатраты, которые требуются от социальных работников при предоставлении услуг по уходу на дому, можно разделить, как минимум, на три уровня ухода, требующих затрат труда в значительно различающихся объемах (табл. 1).

Фактически в Стандарте закреплены затраты времени на обслуживание клиента первой категории, имеющего наименьшие потребности (выделено в таблице жирным шрифтом).

Т а б л и ц а 1

Расчет норм нагрузки на социального работника согласно фактическим трудозатратам

Населенный пункт	Характеристика жилья	1 категория		2 категория		3 категория	
		Часы в месяц	Число обслуживаемых, чел.	Часы в месяц	Число обслуживаемых, чел.	Часы в месяц	Число обслуживаемых, чел.
Город	Благоустроенное жилье	22,7	8	60,9	3	200,7	1
	Неблагоустроенное жилье	29,7	6	67,9	3	218,2	1
Село	Неблагоустроенное жилье	44,8	4	76,4	2	240,1	1

Примечание. Объем рабочего времени работника по уходу — 176 часов в месяц. Рассчитано по результатам исследования, полный вариант которого представлен в источнике [4].

Отсутствие в практической деятельности организаций надомного обслуживания категорий клиентов и определение затрат на клиента как единообразных подушевых затрат приводит к минимизации общих затрат на каждое отделение социального обслуживания на дому. В таких условиях качественное оказание услуг нереально, так как рабочее время социального работника рассчитано на оказание услуг клиентам с минимальными потребностями. В результате, когда в систему попадает клиент с максимальными потребностями, другого выхода не существует, кроме как отправить его в стационар.

Если в данном случае клиент желал бы остаться дома, то у него отсутствует выбор, т.е. социальный работник, обслуживающий клиентов с минимальным уровнем потребностей в 22,7 ч., согласно закону не может посещать его в выходные дни и оказывать услугу. В результате клиент с уровнем потребностей в 200 и более часов в месяц фактически не может получать качественную услугу, не имеет права выбора и должен отправляться в стационар.

Анализ применения действующих норм и правил Закона РК «О специальных социальных услугах» и Стандарта на практике позволяет сделать вывод о том, что индивидуальный подход к клиенту не реализуется, так как:

- 1) уровни ухода определяются формально и в лучшем случае служат основанием для выбора между услугами на дому в объеме 2,5 часа два раза в неделю и стационаром;
- 2) прямые платежи клиентам на получение услуг не используются (потребительская субсидия);
- 3) система совместных платежей за специальные услуги не применяется.

Все эти ограничения действующей системы социального обслуживания не позволяют оказывать качественную (соответствующую потребностям клиента) услугу никому, кроме клиентов с минимальными потребностями.

Для реализации индивидуального подхода необходимо ввести недостающие элементы системы, которые, с одной стороны, обеспечивают учет индивидуальных потребностей клиента и повышают

его удовлетворенность услугами, а с другой — обеспечивают эффективность системы за счет сокращения необоснованных затрат.

Поскольку методике оценки потребностей уделено значительное внимание в ряде статей [5], то в рамках данной статьи мы сосредоточимся на финансовых механизмах, ориентированных на клиента. К ним относят как прямые выплаты клиентам, так и совместные платежи за оказание социальных услуг.

Прямые выплаты клиентам

Система оплаты услуг самим потребителям предлагает пожилым людям и инвалидам выбор: получить денежное пособие или иметь личный бюджет вместо получения формальной помощи, что позволяет им выбирать, регулировать и оплачивать социальные услуги, которыми они пользуются. Реализация модели прямых выплат предполагает максимальную социальную эффективность, так как они предлагают реальный выбор в пользу наиболее качественной услуги для данного клиента.

Исследование, проведенное для ОЭСР [6], выявило различия в условиях использования прямых выплат, сочетания их с натуральными услугами (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Тип выплат клиентам и сопутствующих им условий в системах длительного ухода стран ОЭСР

Страна	Тип выплат	Условия	Сочетание с натуральными услугами	Разрешена ли трудовая деятельность для родственников
1	2	3	4	5
Австрия	Денежное пособие. Пособие по круглосуточному уходу для особо нуждающихся (3 уровень и выше), обусловлено наймом до 2 попечителей	Без дополнительных условий, но при уходе в стационаре всё выплачивается стационару (кроме незначительной суммы на личные потребности)	Не предоставляются, но некоторые местные органы устанавливают максимальную цену на платные услуги	Да
Англия	Ваучер или прямые выплаты. При этом местные органы устраняются от помощи клиентам, которые справляются при наличии неформального помощника	Доступ к пособию определяется проверкой нуждаемости и методикой оценки потребностей	Не предоставляются	Да. Но нет, если лицо, обеспечивающее уход, проживает в одном доме с получателем помощи
Германия	Денежное пособие не исключает некоторых натуральных услуг	Денежное пособие меньше, чем эквивалент натуральных услуг, но его можно платить родственникам	Натуральные услуги не исключают денежного пособия	Да
Франция	Пособие определяется в деньгах	Сумма должна быть потрачена на согласованный пакет услуг по уходу	Не предоставляются	Нет, деньги могут быть использованы для найма родственника в качестве попечителя, но только для выполнения конкретных задач в соответствии с планом ухода
Люксембург	Вариант денежного содержания, покрывающего первые 7 часов в неделю	Нет	Натуральные услуги не исключают денежного пособия	Да
Норвегия	Персональный бюджет для оплаты по-	Нет	Не предоставляются	Да

1	2	3	4	5
	мощников по уходу, если местные власти считают, что неформальная помощь лучше			

Примечание. Составлено автором по материалам источника [6].

Оценка результатов применения схем прямых выплат не дала однозначного результата. Но все эти схемы «проявили» официально бесплатную неформальную помощь, а также дали возможность в некоторых случаях сочетать формальную и неформальную помощь.

Результат применения подобного подхода в Германии показал, что некоторые клиенты предпочли получать наличные средства, даже если их величина меньше, чем стоимость аналогичных формальных услуг. Видимо, получение помощи от семьи или друзей было в данном случае предпочтительно [7]. В Нидерландах использование схемы, основанной на персональном бюджете, позволило клиентам избежать пребывания в листе ожидания на некоторые услуги [7].

В целом данная модель обеспечивает:

- свободу выбора клиентами поставщика услуг;
- возможность замены услугодателя и повышение удовлетворенности клиента;
- конкуренцию среди поставщиков услуг и повышение качества предоставления социальных услуг.

Были выделены и минусы политики применения прямых выплат, к которым исследователи отнесли:

- необходимость обучения лиц, обеспечивающих уход, стандартным технологиям помощи для оказания услуги необходимого качества;
- возможность для клиента потратить ресурсы на другие практические нужды или улучшение условий жизни.

Согласно действующей практике Казахстана в секторе специальных социальных услуг действует механизм конкуренции за бюджетные ресурсы, когда государственные и неправительственные организации участвуют в тендерах и выигрывают «право оказания услуг». В этом случае они конкурируют за ресурсы бюджета, а благополучатель остается пассивным участником и заложником решения комиссии (рис. 1).

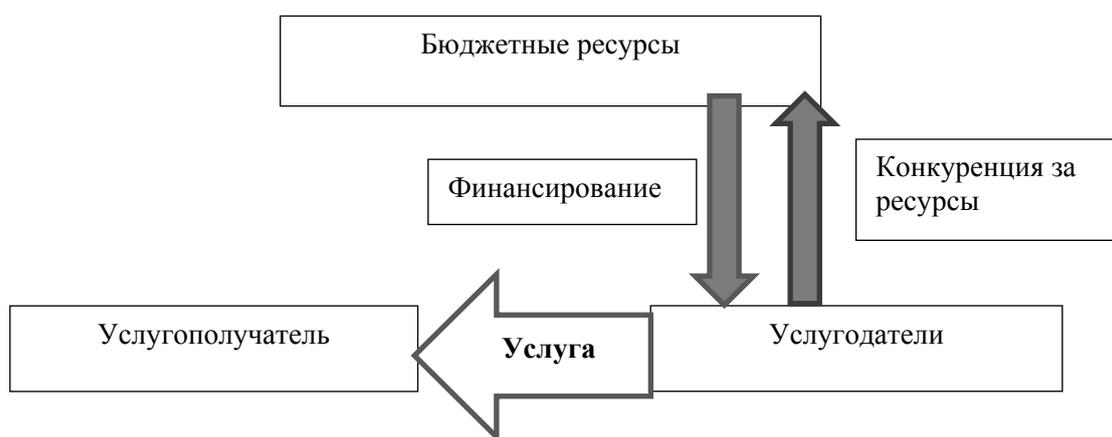


Рисунок 1. Механизм конкуренции за бюджетные ресурсы (составлено автором)

Несмотря на попытки усовершенствовать Закон РК «О государственных закупках», учесть квалификационные характеристики персонала и ряд других параметров, решающее значение по-прежнему имеет ценовое предложение, которые обеспечивает выход в финал участника с наименьшей ценой. Мнение получателя услуг в этой модели никак не учитывается.

Клиентская модель предоставления специальных социальных услуг является моделью, имитирующей рыночный тип отношений и организующей конкуренцию между субъектами предоставления

услуг (государственные учреждения, неправительственные организации, физические лица) *за клиента, а не за государственные ресурсы* [8].

Методологически эта система вводит в общественный сектор экономики элементы механизма конкуренции и устанавливает для общественного сектора индикаторы оценки его деятельности, имитирующие рыночные инструменты. Возможность использования рыночного механизма конкуренции в блоке специальных услуг общественного сектора обосновывается присутствием частного компонента в потреблении этих услуг. То есть при наличии нескольких поставщиков услуг потребитель ищет и может избрать предпочтительный вариант.

В рамках такой модели производители вынуждены под давлением конкуренции, совершенствовать свою услугу. Так, в Латвии с 1 января 2007 г. предусматривается не финансирование самих учреждений опеки, а оплата услуги. Таким образом, создана возможность для потребителей выбирать поставщиков услуг из некоммерческих организаций, уездных и муниципальных учреждений. Подобная система существует и в Хорватии, где с поставщиком услуг государство заключает договор на оказание услуг по цене, не превышающей государственные субсидии, выделенные населению на данную услугу [9].

В Казахстане в настоящее время действует модель конкуренции за бюджетные ресурсы между государственными и негосударственными поставщиками. В рамках этой модели клиенту предоставляется пакет натуральных услуг и у него отсутствует возможность выбирать их поставщика.

Мы предлагаем ввести прямые выплаты за услуги клиенту с максимальными потребностями (3 категория — 200 и более часов в месяц), которые нуждаются в неотложных индивидуальных услугах ежедневно, т.е. в любые дни, включая праздничные и выходные. Эти клиенты в настоящее время не могут оставаться дома и вынуждены переходить в стационар, даже если у них нет такого желания, так как согласно закону услуги на дому оказываются только в дневное рабочее время.

Опекуны и попечители таких клиентов, даже если фактически оказывают такие услуги, то не получают оплату за свой труд. Рассчитанные нами размеры вознаграждения за специальный уход за клиентами третьей категории по часовой ставке государственного социального работника в 2013 г. составили в городе 59 тысяч тенге, в сельской местности 65 тысяч тенге.

Выплаты предлагаются для опекунов и попечителей, поскольку они уже согласились взять юридическую ответственность за клиентов системы. Целесообразно, на наш взгляд, чтобы выплаты имели характер заработной платы, с соответствующими социальными отчислениями, и выполняемую работу по оказанию услуг ухода можно было оценить, в том числе, через удовлетворенность клиента. Но даже если выплаты примут форму пособия, то в любом случае опекуном может быть заключен контракт с изложением перечня оказываемых услуг, который позволит прекратить выплату, если независимая проверка с учетом мнения подопечного даст отрицательное заключение.

Соплатежи за специальные социальные услуги. Совместная оплата государством и клиентом специальных социальных услуг принята во многих странах ОЭСР. Само по себе её использование не считается нарушением принципа социальной справедливости, так как средства бюджета всегда ограничены.

В Японии приняты обязательные совместные платежи (10 % общей стоимости услуг до определенного предела в течение месяца; верхний предел снижается, если доход ниже определенного порогового уровня).

Во Франции уровень совместных платежей определяется проверкой нуждаемости в соответствии с общенациональными правилами. Уровень государственной помощи резко снижается в зависимости от доходов, а размер совместных платежей повышается от 0 % до 90 % стоимости пакета услуг по уходу. При проверке нуждаемости учитываются доходы и некоторые виды имущества.

В Англии почти все услуги по длительному уходу оплачиваются, причем размер оплаты определяется по результатам проверки нуждаемости.

В Австрии и Дании оплата ухода в стационаре обязательна, т.е. все пособие переходит в стационар, за исключением небольшой суммы денег на личные нужды [6].

С точки зрения социальной справедливости имеет значение способность системы содействовать установлению партнерства между личным, семейным и государственным уровнем ответственности. Именно поэтому во многих странах специальный уход на дому предоставляется бесплатно или за незначительную плату, а пребывание в медицинском стационаре или стационаре для постоянного пребывания оплачивается в размере душевных затрат содержания в день.

Необходимость введения соплатежей за проживание в медико-социальном учреждении, на наш взгляд, обусловлена следующими причинами.

Во-первых, на практике существует схема, которая позволяет индивидам, не имеющим права на бесплатную специальную социальную помощь в стационаре, использовать эту услугу. Возможность кроется в институциональном обеспечении, которое разрешает фиксировать со слов клиента факт его одинокого проживания и тем самым скрывать наличие совместно живущих или проживающих в одном населенном пункте родственников.

Во-вторых, для самих клиентов домов престарелых это создает возможность сдавать пустующие квартиры и иметь дополнительные доходы за счет бесплатных государственных услуг.

В-третьих, если мы, ссылаясь на Закон «О семье», обязываем совместно живущих детей ухаживать за своими родителями, то почему мы не обязываем отдельно живущих детей принимать участие в уходе за родителями, хотя бы в виде платежей за оказание услуг в стационаре.

В-четвертых, целесообразно и тем, кто имеет прямых родственников в одном населенном пункте, разрешить пользование услугами стационаров на условиях платности, определяя расходы на их содержание как подушевые расходы на содержание клиента.

Согласно результатам наших расчетов подушевые расходы на содержание клиента в стационаре по Стандарту для инвалидов и престарелых общего типа составляли в 2013 г. 4674,39 тенге на человека в день или 140 231,7 тенге в месяц. Поскольку эта величина больше любой пенсии, то целесообразно при переходе в стационар общего типа всю пенсионную выплату, за исключением средств на личные нужды (в объеме прожиточного минимума), направлять на жизнеобеспечение клиента в стационаре. При наличии у клиента детей в других населенных пунктах Казахстана целесообразно также обязать их участвовать в содержании родителей в стационаре в объеме не менее прожиточного минимума в месяц.

Таким образом, использование системы соплатежей установит паритет между ответственностью семьи, гражданина и государства за обеспечение престарелого гражданина специальными социальными услугами.

Для реализации принципа индивидуализации социального ухода в системе специального обслуживания, который является необходимым условием для повышения качества услуги, необходимы следующие меры:

- сделать оценку потребностей реальной процедурой и обеспечить привязку пакета оказываемых услуг к уровню потребностей клиента;

- для клиентов с максимальными потребностями ввести механизм прямых выплат, позволяющий их опекунам и попечителям получать вознаграждение за свой труд параллельно с процедурой контроля за его качеством;

- ввести финансовый механизм совместных платежей индивида, его семьи и государства для повышения эффективности государственных расходов на оказание клиентам помощи в медико-социальном учреждении.

Список литературы

1 Fernández, José-Luis and Forder, Julien and Trukeschitz, Birgit and Rokosová, Martina and McDaid, David (2009) How can European states design efficient, equitable and sustainable funding systems for long-term care for older people? Health systems and policy analysis, policy brief, 11. www.euro.who.int/__data/assets/.../E92561.pdf

2 Закон Республики Казахстан от 29 декабря 2008 года «О специальных социальных услугах» // [ЭР]. Режим доступа: www.enbek.kz

3 Приложение № 5 к Стандарту оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения в условиях оказания услуг на дому // [ЭР]. Режим доступа: www.enbek.kz

4 *Притворова Т.П., Бектлеева Д.Е., Утебаева Ж.А., Казизова Г.С.* Развитие предоставления специальных социальных услуг на дому. Отчет НИИ регионального развития по гранту ПРООН, 2011. — 168 с. // [ЭР]. Режим доступа: www.nii-region.kz

5 *Бектлеева Д.Е., Утебаева Ж.А.* Методические подходы к оценке потребностей пожилых граждан и инвалидов в специальных социальных услугах на дому // Вестн. Караганд. ун-та. Сер. Экономика. — 2012. — № 2. — С. 83–90.

6 Peter C.Coyte, Nick Goodwin, Audrey Laporte. How can the settings used to provide care to older people be balanced? // [ЭР]. Режим доступа: www.euro.who.int/__data/assets/pdf/.../E93418...

7 Wiener J, Tilly J, Evans Cuellar A. Consumer-directed home care in the Netherlands, England and Germany. Washington, DC, AARP Public Policy Institute, 2003.

8 Притворова Т.П., Джамбурбаева М.У. Факторы и механизмы социального обслуживания населения в современной экономике // Труд в Казахстане. — 2009. — № 10. — С. 2–8.

9 Юридические механизмы государственного финансирования некоммерческих организаций: Сборник материалов // Отв. ред. и сост. — К.Ньюман. — М.: LEM, 2009. — 240 с.

Б.К.Джазықбаева

Арнайы әлеуметтік қызметті жеке тұрғыдан қарау қызмет көрсету сапасын басқару әдісі ретінде

Мақалада Қазақстандағы қарт адамдарға арнайы қызмет көрсету жүйесінің сапасын арттыру үшін әлеуметтік көмектің жеке ерекшеліктерін ескеріп жүргізу тәсілдері қарастырылған. Қолданыстағы ұйымдық механизм қажеттіліктерді бағалауға формалды негізделген, алайда іс жүзінде клиенттерге қажеттіліктердің аздаған түрлері бойынша көмек көрсетілетіндігі айтылған. Көрсетілетін жәрдем түрлерін клиенттердің қажеттіліктеріне сәйкес жүргізу және қызмет түрлерінің сапасын арттыру бағытында бірқатар шаралар ұсынылған: көрсетілетін әлеуметтік қызмет түрлерін клиенттердің талабына сай жүргізу; қажеттілігі жоғары клиенттерге ақылы қызмет көрсету; медициналық-әлеуметтік мекемелерде клиенттерге көмек көрсеткені үшін клиент, отбасы, несие ұйымдарды және мемлекет арасындағы әріптестік негізіндегі қаржылық төлем.

В.К.Jazykbayeva

Individual approach in special social care as a method of services quality control

The article describes how to implement the principle of social care individualization to improve the quality of services in special care for the elderly in Kazakhstan. The currently valid institutional mechanism is formally based on a needs assessment. But actually there is a uniform service for customers with minimum requirements. A number of measures to improve the quality of services and bringing it in line with the client's needs is proposed: to provide services according to the client's needs; to introduce a mechanism of direct payments for clients with the highest needs; to create a financial mechanism of co-payments for the individual, his family and the state to provide clients with assistance at medical and social institutions.

References

1 Fernández, José-Luis and Forder, Julien and Trukeschitz, Birgit and Rokosová, Martina and McDaid, David (2009) How can European states design efficient, equitable and sustainable funding systems for long-term care for older people? Health systems and policy analysis, policy brief, 11. // [ER]. Access mode: www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0005/E92561.pdf

2 Law of the Republic of Kazakhstan dated December 29, 2008 “On the Special Social Services” // [ER]. Access mode: www.enbek.kz

3 Appendix №5 to the Standard of social services provision in the field of population social protection in the conditions of providing services at home // [ER]. Access mode: www.enbek.kz

4 Pritvorova T.P., Bektleeva D.E., Utebayeva Zh. A., Kazizova G.S. The development of special social services at home. Report of the Research Institute of Regional Development by UNDP Grant, 2011, p. 168 // [ER]. Access mode: www.nii-region.kz

5 Bektleeva D.E., Utebayeva Zh. A. Methodological approaches to assessing the needs of elder and disabled people in special social services at home / Karaganda University Bulletin. Economy Series, 2012, 2, p. 83–90.

6 Peter C.Coyte, Nick Goodwin, Audrey Laporte. How can the settings used to provide care to older people be balanced? // [ER]. Access mode: www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0005/E93418.pdf

7 Wiener J, Tilly J, Evans Cuellar A. Consumer-directed home care in the Netherlands, England and Germany, Washington, DC, AARP Public Policy Institute, 2003.

8 Pritvorova T.P., Dzhamburbaeva M.U. Factors and mechanisms of social services in the modern economy // Labour in Kazakhstan, 2009, 10, p. 2–8.

9 Legal mechanisms for non-profit organizations' public funding: The collection of materials / Ed. K.Newman, Moscow: LEM, 2009, p. 240.

Д.А.Құнанбаева

*Абылай хан атындағы Қазақ халықаралық қатынастар және әлем тілдері университеті, Алматы
(E-mail: san.1960@mail.ru)*

Жоғары оқу орындарында маркетинг қызметін ұйымдастыру және басқару

Мақалада жоғары оқу орындарындағы (жоо) маркетингті басқару процедурасының үрдістері талданды. Маркетинг қызметінде ұйымның құрама бөлшектері және университеттің маркетинг қызметіндегі негізгі бағыттары қарастырылды. Абылай хан атындағы ҚазХҚЖӘТУ маркетингті ұйымдастыру бойынша ұсыныстар әзірленді. Жоо маркетингтік қызметті басқару қолданысы, әлеуметтік-этикалық, стратегиялық және жеке маркетинг тұжырымдамалары дәлелденді. Шетелдік тәжірибелер (АҚШ — Бостон университеті, Австралия — Сидней университеті, Ұлыбритания — Бирмингем университеті) зерттелді. Жоо стратегиясы мен оның маркетингтік қызмет арасындағы қарым-қатынастар анықталды. Жоо білім өнімдерін негізгі арналарға бөлу жүйелі түрде сипатталды.

Кілт сөздер: ұйымдастыру, маркетингпен басқару, университет, тұжырымдама, әлеуметтік-этикалық маркетинг, стратегиялық маркетинг, жеке маркетинг, шетелдік тәжірибе, стратегия, білім өнімдері.

Маркетингті басқару, маркетингтік басқаруға қарағанда ұйымдағы маркетингтік қызметті ұйымдастыруға бағытталған іс-шаралар мен іс-әрекеттер жиынтығын білдіреді. Егер де «маркетингті басқару» термині орнына «маркетингтік қызметті басқару» термині қолданылса, онда, мүмкін, осы екі термин атауларын шатастырмауға да болар еді. Маркетингті басқару термині өте орынды, бірақ оны қолдануға қарсы ойлар жиі айтылады, яғни маркетингтің өзі көптеген басқару тұжырымдамалардың бірі болып саналады, сондықтан да басқару объектісі бола алмайды деген ойларды жиі естиміз. Бірақ маркетинг бір-бірімен байланысты міндеттерден, рәсімдерден және т.б. тұрғандықтан, оның ішінде де басқаруға болатын істер бар, яғни маркетингті басқару, мысалы, өндірісті басқару сияқты заңды термин. Оқу орындарында маркетингті басқару келесі рәсімдерді қамтуы керек:

1. Оқу мекемелерінің нарықтық мүмкіндіктерін сараптау (білім беру қызметі нарығын маркетингтік зерттеу; оқу мекемесі қызмет ететін маркетингтік орта; білім беру қызметінің жеке тұтынушылар нарығы; білім беру қызметінің кооперативті тұтынушылардың нарығы).

2. Аталған оқу мекемесінің мақсатты нарығын таңдау (білім беру қызметіне сұраныс көлемін анықтау; білім беру қызмет нарығын бөлшектеу; білім беру қызметі нарығында жайғастыру).

3. Оқу мекемелерінде маркетинг кешенін әзірлеу (маркетингті басқарудың ұйымдасқан құрылымын құру; білім беру қызметін әзірлеу; білім беру қызметінің бағасын анықтау; білім беру қызметін жылжыту үшін технологияны әзірлеу).

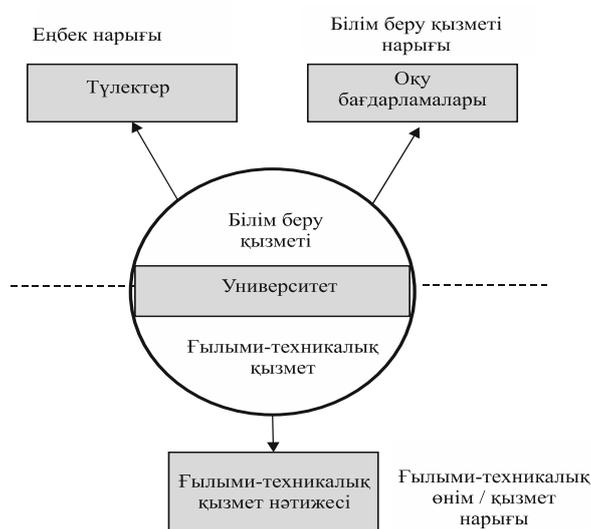
4. Маркетинг іс-шараларының тиімді орындалуын қамтамасыз ету (маркетингтік іс-шараларды жоспарлау; маркетингтік іс-шаралардың орындалуын қадағалау; маркетингтік қызметті жедел реттеу).

Маркетингтік қызметті ұйымдастыру құрамына кіретіндер: маркетингті басқарудың ұйымдасқан құрылымын құру; тиісті біліктілігі бар маркетинггерлерді жұмысқа қабылдау; маркетинггерлердің тиімді жұмыс жасауына жағдай жасау; маркетинг қызметінің ұйымдағы өзге құрылымдық бөлімдермен тиімді жұмыс жасауы. Бірнеше филиалдар желісіне ие жоғарғы маманданған білім беру мекемесі үшін маркетингті функционалды өнімді ұйымдастырған құрылымдық басқару (ҰҚБ) тиімді болады. Осындай ҰҚБ университеттің басты функционалды қызметі университеттің кейбір ортақ маркетингтік мақсаттары мен міндеттерін әзірлеп, үйлестіреді. Сонымен қатар университет филиалының маркетинг қызметінің басшысы белгілі бір білім беру қызметі мен қызметтер тобы үшін стратегияларды әзірлеу мен жүзеге асыруға, маркетинг жоспары үшін жауап береді. Соған қоса функционалды маркетинг қызметінің филиалы үшін белгілі бір білім беру қызметінің маркетинг саласына тапсырмаларды қалыптастырады және оның орындалуын қадағалайды. Бұл ретте Мәскеу мемлекеттік құрал-жабдық жасау және информатика университеті негізінде (ММҚАИ) Чех филиалында оң тәжірибе жиналған. Бұл, мүмкін, осы филиалда маркетинггерлерді даярлауға жауап беретін кафедраның жұмыс жасауымен байланысты шығар [1].

Маркетингті басқару келесі жұмыстарды қамтиды: маркетинг жоспарын әзірлеу, маркетингтік қызметтің ұйымдасқан құрылымын жобалау және дамыту, соның ішінде олардың қызметіне регламент жасайтын құжаттарды әзірлеу (жетілдіру), маркетингтік зерттеулерді даярлау және

жоспарлау, маркетингтік міндеттерді шешу кезінде маркетингтік емес құрылымдық бөлімдер жұмысын үйлестіру. Әрине, құрылымдық бөлімдер мен өндірістегі маркетингтік қызметтің жеке жұмысшыларының келісілген істеріне жататындарды да маркетингтік басқару деп атаймыз. Бұл бұйрықтар, жарлықтар, нұсқаулықтар және т.б. Демек, маркетингті басқару маркетинг қызметкерлерінің, сонымен қатар маркетингтік қызметті басқаруды қамтамасыз ететін ұйым құрылымдары қызметкерлерінің идеялары, ойлары мен іс-әрекеттерін үйлестіру мен ретке келтіруге бағытталған барлық іс-шараны қамтиды, яғни тұтынушының проблемаларын мәселелерін шешу арқылы ұйымдасқан мақсаттарға жетуге бағытталған іс-әрекеттер маркетингтік басқаруға жатады. Қазіргі таңда оқу мекемесінде маркетингтік басқару және оқу мекемесінде маркетингтік үдерістерді басқару кезінде маркетингтік басқару мен маркетингті басқару терминдері арасында байланыс көрінеді. Әрине, бұндай байланысты орнату оңайлыққа соқпайды. Бірақ егер де оқу мекемесінде осыған қол жеткізілсе, онда білім беру нарығында да осындай жетістікке жетуге болады.

Жоғарғы оқу орны (жоо) — өндіріс, коммерциялық және өзге құрылымдар сияқты нарықтық қарым-қатынас субъектісі. Оның негізгі тауарлары — білім беру қызметі мен ғылыми-техникалық зерттеулер. Олар бәсеке қысымын көреді, жарнаманы және оны елде және шетелде жүзеге асыратын сенімді жолдарды қажет етеді. Ал ең соңғы мақсат — ұжым мүшелерінің тұрмыстық, әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандыру мен оқу үдерісінің материалды деңгейін қамтамасыз етуге пайдаланылатын пайда мен қоғамың зияткерлік әлеуетін жоғарылату (1-сур.).



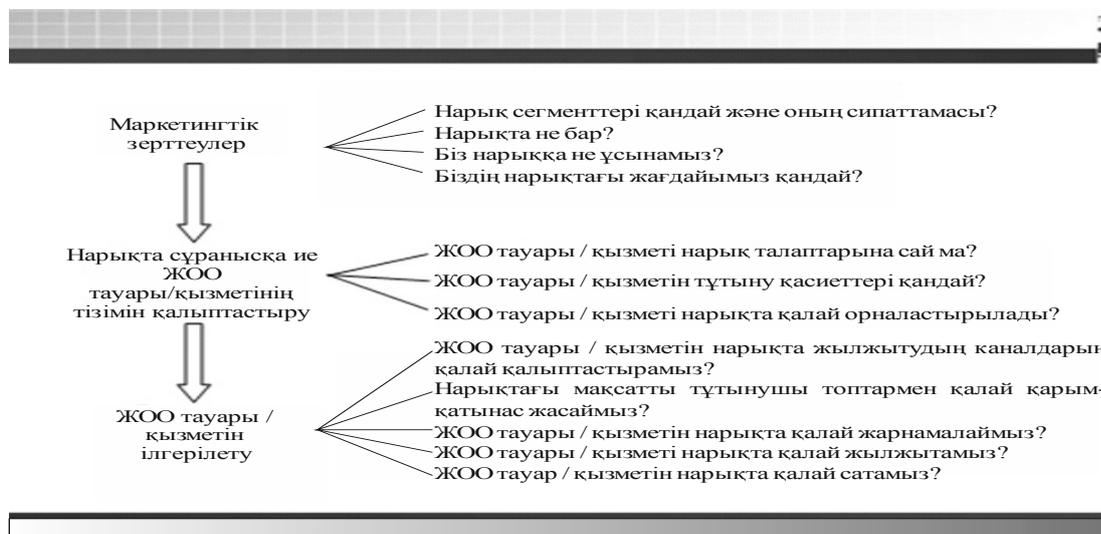
1-сурет. Жоо нарықтық қатынас субъекті ретінде [2]

Жоо маркетингі — бұл білім беру қызметінің, ғылыми-техникалық өнім мен қызметтің бейінді нарықтағы, сонымен қатар еңбек нарығында жоо мақсатына жетуіне бағытталған қызмет.

Жоо қызметінде маркетингті пайдалану: жоо нарықтық бағытына ықпал етеді; жоо даму стратегиясының қалыптасуына көмектеседі; жоо имиджін қолдайды; нарықтағы жоо жағдайын бағалауға жәрдемдеседі; нарықтағы жоо орнын күшейтуге көмектеседі; жоо мақсатты тұтынушы топтарының қажеттіліктерін қанағаттандыруға ықпал етеді. Маркетингтік қызметтің жоо мақсаты: нарық жағдайында жоо тиімді даму қабілетін қалыптастыру; жоо және оның құрылымдарының нарықтық бағытын қамтамасыз ететін оның тұтастай жүйесін құру.

Университеттің маркетинг қызметінің негізгі бағыттары болып келесілер табылады: еңбек нарығын, әр мамандық бойынша сұранысты зерттеу, білім беру қызметі нарығында мамандықтар құрылысы мен мазмұнының өзгеру тенденциясы; сұранысқа ие жаңа мамандықтар ашу; қоғам және мемлекет қажеттіліктерін зерттеу; жоо бәсекеге қабілеттілігін қолдау. Университеттің әлеуетті мүмкіндіктері негізінде жоо қаржыландырудың қосымша көзін іздеу маркетинг қызметінің негізгісі емес, керісінше, қосымша жұмысы болуы керек. Кез келген маркетинг стратегиясы сияқты жоо маркетинг қызметінің стратегиясы жоо күшті және әлсіз жақтарын сараптауды, нарықтың

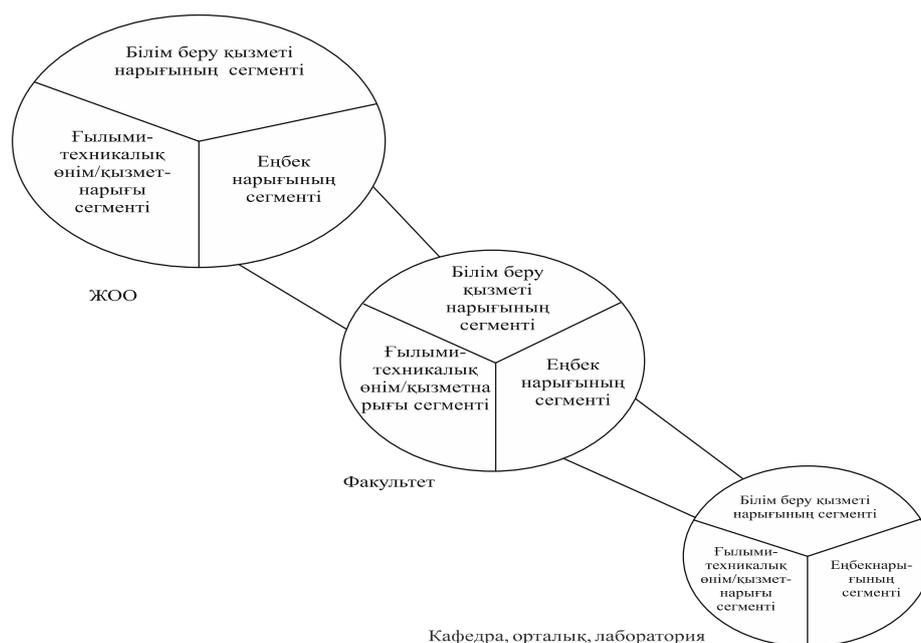
мүмкіндіктері мен қауіптерін, бәсекелестерді және олардың ерекшеліктерін қамтып, осы сараптама негізінде өзінің бәсекеге қабілетті болу басымдықтарын қалыптастырады (2-сур.).



2-сурет. Жоо маркетинг қызметінің негізгі бағыттары [3]

Бұл бағыттардың әрқайсысы бірнеше сұрақтар тізімімен байланысты, оларға жауап беру керек және тиісті іс-әрекет жасау қажет. Маркетинг зерттеулері 2-суретте көрсетілген барлық сұрақтарға жауап бере алуы керек. Бұл сұрақтардың жауабы іс-әрекетке әкелуі тиіс, ал, ол өз кезегінде нарықта жоо тауары мен қызметін тұтыну қасиетін қамтамасыз ететін және оларды солай орналастыруға сұраныс тудыруы қажет. Нарықтық жағдайда тек қана тауарды өндіру жеткіліксіз, нарықта тауар мен қызметті жылжытатын қызмет керек, яғни сұраққа жауап және жоо тауары мен қызметін нарықта жылжытатын тиісті каналдарды қалыптастыратын іс-әрекеттер қажет. Университет нарықтың үш түрінде жұмыс жасағандықтан, онда аталған бағыттар бойынша әрбір нарықта маркетинг қызметін жүргізу міндетті. Ол осы нарықтардың белгілі бір сегментінде жұмыс жасайды, ең бірінші кезекте, факультеттің ғылым-білім бағытында қызмет етеді. Осы сегмент аясында кафедра, орталық, лаборатория қызметтерінің бағыттары бойынша одан да кіші сегменттер алға шығуы мүмкін. Ғылыми-техникалық және жоо білім беру қызметінің байланысын ескере отырып, жоо, факультет, кафедра немесе лаборатория жұмыс жасайтын нарықтың сегменттерін ықпалдасқан сегменттер ретінде қарауға да болады, яғни нарықтың осы туыстас сегменттердің жиынтығы ретінде қарауға болады (3-сур.). Бұл қажеттілік осындай ықпалдасқан сегменттердің сипаттамасы бір-бірінен өзгеше болу қажеттігінен туындаған. Мысалы, ақпараттық технологиялар нарығының сегменті, радиоэлектроника нарығының, медициналық құрал-жабдық нарығының сегменті түрлі сипаттамаға, мүмкіндіктерге, қажеттіліктерге ие. Ықпалдасқан сараланым — туыстас сегменттер жиынтығы: білім беру қызметі нарығы; еңбек нарығы; ғылыми-техникалық өнім/қызмет нарығы. Сондықтан жоғарыда атап көрсетілген бағыттар бойынша (маркетингтік зерттеулер, тауар желісінің қалыптасуы, жылжыту) маркетинг қызметінің жүргізілгені жөн: біріншіден, ықпалдасқан сегменттер бойынша; екіншіден, жоо құрылымдары жұмыс жасайтын жалпы нарықта және оның сегменттер бойынша жұмыс жасағаны дұрыс. Демек, нарықтың ықпалдасқан сегменттерін ескеріп, осы қызметтің бағытын анықтайтын жоо маркетинг қызметінің матрицасы елеулі түрде кеңейеді.

Көптеген жоо маркетинг қызметі белгілі бір көлемде жүзеге асады, бірақ көп жағдайда ол үлестірілген және жүйесіз сипатқа ие болып келеді. Қазіргі таңда көптеген жоо қоғаммен байланыс бөлімдері, жарнама бөлімдері мен көрме қызметін ұйымдастыратын бөлімдер бар. Бірақ бұл — нарық жағдайында әрбір жоо орындауға тиіс минималды қызметтерінің жиынтығы. Бұл қызметтер жоо маркетинг қызметінің тек бөлшегі ғана болып табылады және жоо тауары мен қызметін жылжыту бағытымен ғана байланысты. Барлық жоо қызметтің осындай бағыты, яғни маркетингтік зерттеулер мен жоо нарықта қажетті қызмет пен тауарды қалыптастыру нәтижелерін зерттеу байланысы, оларды нарықта жайғастыру мәселесі қарастырылмаған.



Сурет-3. Нарықтың ықпалдасқан сегменттері [4]

Жоо туралы типтік ережелерге сай, ғылыми кеңес оқу орнын қандай біліктілік пен бағыт мамандарын даярлайтынын, олар ұсынатын білім беру қызметінің түрлері қандай болатынын шешеді. Әкімшілік органдар араласпайды. Түлек шығаратын кафедралар жаңа мамандықтарға сұранысты қабылдап, растау жұмыстарын атқарады. Экстра-класс мамандарын даярлау, сонымен қатар білім беру қызметі сұрыптамасын жаңарту қымбатқа түсетінін ескеріп, олар ғылыми кеңес тарапынан қолдауға ие болып, қаржыландырудың жаңа көзін табады. Осыған орай, олар алдын ала осы мамандықтарға тапсырыс берушілерді іздеп, осы тапсырыстардың ерекшеліктерін ескеріп, келісім-шартқа отырады. Демек, ғылыми кеңес пен кафедралар білім берудің мемлекеттік стандарттарының сақталуына жауап береді. Осындай нормаларды енгізуге жоо контингентінің түрлі қатынасына қарамастан, маркетинг үшін олар табиғи өркениетті құрал болып саналады, нарыққа шығарылатын өнім сапасының белгілі бір деңгейін кепілдеуге мүмкіндік беріп, оның өнімі мемлекет тарапынан қаржыландырады. Егер де стратегиялық даму проректоры лауазымы жоқ болса, онда маркетингті басқаруды ғылыми-зерттеу жұмыстары жөніндегі жүктеуге де болады [5].

Біз Абылай хан атындағы ҚазХҚЖӘТУ маркетингтің қалыптасуы мен дамуын ұйымдастыру бойынша өтініштер кешенін ұйымдастырдық, соның ішінде маркетинг қызметі жұмысының ережесін жаздық, қызметкерлерді қабылдау мен даярлау туралы қағиданы да қарастырдық. Аталған кешен келесі іс-шаралар мен тәсілдерді орындауды тұспалдайды:

– маркетинг бөлімі жұмысының қажеттілігі, оның ұйым, ұжым мақсаттарына сайма-сай келетіні жайлы жоо басшылығы мен еңбек ұжымының көшбасшылары түсінігінде тиісті сенімділікті қалыптастыру;

– қызметкерлер арасында маркетинг қызметін атқара алатын кадрларды іздеу, оларға көмек көрсету;

– «Маркетинг бөлімі туралы ережені», оның құрылымын, мазмұнын әзірлеу;

– нарықты зерттеу жұмысын өткізу;

– оқу ғимаратының маркетинг стратегиясын әзірлеу және жетілдіру;

– маркетинг бөлімінің қызметін жетілдіру;

– белгіленген қадамды жүзеге асыру үшін жетіспейтін мамандар мен бірлесіп істеуші фирмаларды іздеу.

Оқушылар мен қызметкерлерді даярлау үшін жоғарыда ұсынылған оқу-әдістемелік материалдар, сонымен қатар маркетингтік білім беру қызметі негіздеріне оқыту белгілі бір оқудың тематикалық жоспарын, нақты бағдарламаны, әр тақырып бойынша пайдалы әдебиет тізімін, зерттеу жүргізу және білімді тексеру үшін сұрақтарды қамтиды. Жалпы, аталған материалдар жинағы осы монография жүйесіне сай келеді және экономикалық, педагогикалық жоо, колледждерде осындай курстарды

ашуға мүмкіндіктер береді. Жоо қызметінің тиімділігі білім беру қызметінің еңбек нарығы мен білім беру қызметі нарығында болып жатқан үдерістерді зерттеумен айналысатын маркетинг қызметінің жұмысымен анықталады. Жоо басқарудың осы құрылымы білім үрдісінің сапасын жетілдіріп, іште ұйымдасқан маркетинг негізінде қалыптасуы керек [6].

Егер де маркетинг қызметі жоо барлық құрылымдық бөлімдерін қамтыса, онда маркетинг іс-шаралары оң нәтиже берді, яғни жоо ерекше маркетинг мәдениеті қалыптасқан кезде ғана оң нәтижеге қол жеткізуге болады. Бұндай жағдайда жоо дамуын стратегиялық басқару аясында шешім қабылдау үдерісінің негізгі параметрлерін беріп, маркетинг қызметі ақпараттық-сараптамалық құрал ретінде алға шығады. Қазіргі таңдағы менеджмент іс-шараларының жиынтығы ішінде оқу орнының маркетинг қызметі маңызды тармақ болып саналады. Маркетинг қызметінің негізгі міндеті болып саналатындар: мақсатты тұтынушы топтарының қажеттіліктерін тиімді қанағаттандыру; білім беру қызметі нарығын кеңейту; бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету және болашақ мамандарды даярлау сапасы. Сонымен қатар білім саласында қалыптасып жатқан нарыққа маркетинг саласында іс-әрекет ететін, соның ішінде оқу орнының қызметкерлерін, тұтынушыларын, білім беру қызметі нарығының делдалдарын, оны реттеу мен қолдау субъектілерін даярлау керек, маркетинг бойынша олардың қате түсініктерін өзгертуге көмектесу тиіс. Қате түсініктердің негізгілерінің бірі — маркетингтің білімге қатысы жоқ, ол тек қана нарықтық құрал деген көзқарас. Білім беру нарықтық сипатқа ие болғандықтан ғана, білім беру қызметінің маркетингі тұлғаға, оқу орындарына, жұмыс берушілерге, мемлекетке, қоғамға қажет болмайды. Маркетинг маман емес тұтынушыға көмектеседі: білім беру қызметінің көптеген ұсынысы мен еркіндігі кезінде дұрыс таңдауға мүмкіндік береді. Оқу маркетингі өз объектілерінің қатарына оқу технологияларын қамтып, білім стандарттары бағытында пайдаланып, сапалы қызмет көрсетудің кепілі болып алға шығады. Маркетинг өзгелермен салыстырғанда қаржы жағдайы сәтті қалыптаспаған әлеуетті тұтынушы бойында қосымша уәж бен ынталандыруды қалыптастыруға және кейбір пәндерге (өте жиі гуманитарлық) «үнемдеу» қажет деген ойдан арылуға көмектеседі. Маркетинг бәсекенің жағымды тиімділігін көрсете отырып, кооперацияның дамуына алып келеді: кооперация мүшелерінің түрлі қызығушылығы мен білім беру қызметінің өміршеңдігінің кезеңіне сай. Ең соңында, маркетинг оқытушылар мен оқушыларға тек қана өзара еңбектері мен оның нәтижесі ретінде болашақта оқуды аяқтау кезіндегі әл-ауқатты ғана көрмей, білім алуды өзін-өзі жетілдіру, өзінің бағалығын арттыру ретінде қарауға да көмектеседі.

Көптеген коммерциялық жоо санының артуына байланысты білім беру қызметі нарығында бәсеке арта түседі. Қалыптасқан нарықтық жағдайдағы бағамен бәсекелесу мүмкін емес, себебі жоо нарықтың жылжуына көп назар аударып және тиімділігін арттыру үшін маркетинг бөлімдерін аша бастады. Бұл оларға нарық жағдайында сәтті жұмыс жасауына, абитуриенттерді тиімді қызықтыруларына, жаңа нарық іздестіруге мүмкіндік берді. Бірақ ҚР отандық жоо маркетинг бөлімдерін ашуға асықпайды, олар басымдықты стратегиялық сараптау және жоспарлау бөлімдеріне береді. Өз алдына жоғары мақсат қойып, әлемнің жоо қатарына қосылуды көздеген Қазақстанның жоғары оқу орындары міндетті түрде өз құрылымына маркетинг қызметін ендіріп, шет елдік маркетингті басқарудың тәжірибесін өз жұмысын жүргізудің үлгісі ретінде алғаны жөн. ҚР жоо маркетинг рөлін жоғарлатып, өзінің бәсекелестік басымдықтарын арттыруға, жұмсақ әсер ете отырып, әлеуетті тұтынушыларға да ықпал етуге, мемлекет және түрлі ұйымдар тарапынан салымшыларды тартуға, жоо халықаралық қызметін бір бағытқа қоюға болады және, әрине, ол брендтің танымалдығы мен пайданың артуына да оң ықпал жасайды.

Мысал ретінде шетелдік тәжірибені қарастырайық. Мысалы, АҚШ жоғары оқу орындарында маркетинг бөлімдерін құрудың көп тәжірибелері бар. Бұл елдің жоғары оқу орны жүйесінің ерекшелігімен сипатталады: коммерциялық негіз, мөлдірлік, көп ұлттылық, сенімділік пен абырой. Ең үлгілі мысалдарының бірі — Бостон университетінің маркетингті құрылымдық басқаруы. Университет құрылымында маркетинг және коммуникация бөлімдері құрылған. Ол университетте коммуникация мен маркетингтік басқаруды қамтамасыз ететін негізгі құрылым болып саналады. Маркетинг және коммуникация бөлімі университеттің стратегиялық және тактикалық жұмыс жоспарын әзірлейді және оларды өзге құрылымдар мен серіктестерге жеткізеді. Бұл құрылымның сәтті жұмысы оның қызметкерлерінің кәсібилігі мен креативтілігіне, жоғары нәтижеге жетуге негізделген. Маркетинг және коммуникация бөлімі негізгі сегіз құрылымнан және бұқаралық ақпарат құралдары, басылым, ғаламтор, бейнематериал және т.б. көмегімен жұмыс жасап, түрлі аудиторияны қамтитын жоо ішкі, сыртқы байланысы (коммуникация) үшін жауап беретін бірнеше арнайы қосымша бөлімдерден тұрады. Бостон университетінің маркетинг және коммуникация бөлімінің

құрылымы: 1) маркетинг және коммуникацияны басқарудың вице-президентінің кеңсесі; 2) университет бейне өнімінің бөлімі; 3) университет ғаламтор сайты қолдау тобы; 4) техникалық топтар (оқу үдерісін техникалық қолдау және аудиторияларды қажетті бейне-, аудиоматериалдар және техникасымен қамтамасыз ететін, оқу үдерісін техникалық құралдармен қамтамасыз ететін, техникалық қолдау (техникалық қызмет көрсету) қызметі); 5) қоғаммен байланыс бөлімі; 6) стратегиялық коммуникация бөлімі (қызметкерлерге, студенттерге және серіктестерге арналған орталықтанған ақпараттық ресурс, шығармашылық қызметтер: дизайн және баспа материалдар қызметі, редакция, жаңа ғаламтор технологияларын жасау және тұтыну қызметі, фотолаборатория).

Әрі қарай Австралия университетінің маркетингтік басқаруына талдау жасай отыра, келесіні айтуға болады: мұнда университеттің ішкі және сыртқы ақпаратын басқаруға көп көңіл бөлінеді, яғни ақпаратты алуға, өңдеуге, бөлуге, тұтынуды бақылауға баса назар аударады. Осы іс-шараның мақсаты — жоо құрылымында ақпараттың өту үдерісін жетілдіру және оны тиімді пайдалану. Ең көне Сидней университетінде маркетинг қызметі бөлінген және олардың орындалуы үшін екі құрылымдық бөлім жауап береді: баспа бөлімі және университеттің инфрақұрылымы бойынша вице-канцлер кеңсесі. Маркетингтік басқару тәжірибесінің оң аспектісі — барлық құрылымға кеңес беру, университет құрылымын оңтайландыру. Өкінішке орай, барлық университеттерде маркетингтік зерттеулерді ұйымдастырып, басқаруға жауап беретін құрылым жоқ.

Ұлыбритания университеттерінің ерекшелігі — жоғары оқу орындарында (құрылым, қызмет, өзге құрылымдармен қарым-қатынас) маркетинг үшін жауапты құрылым туралы ақпарат жалпы қолданысқа жабық болып келеді. Іс жүзінде барлық университеттерде білім және ғылым қызметінің маркетингін басқару құрылымы бірдей болады. Сондықтан да мысал ретінде Бирмингем университетін қарастырайық. Маркетинг құрылымы университеттің Академиялық бөлімнің құрамына кіреді. Маркетинг бөлімінің негізгі қызметі болып саналады: кадр бөлімі және студенттерді қабылдау қызметі, халықаралық бөлім, жарнама бөлімі (дизайн және басылым), маркетингтік зерттеу бөлімі (әдістер, формалар, ресурстар). Бирмингем университетінің маркетинг қызметін ұйымдастырудың ерекше белгісі — маркетинг қызметі құрамына кадр бөлімі мен студенттерді қабылдау қызметі кіреді. Ұлыбритания университеттерінде маркетингті басқарудың негізгі күші қоғаммен байланысты, жарнама қызметті жетілдіруге бағытталған [7].

Демек, қазіргі кездегі жоғарғы білімнің даму үдерісі университеттерді маркетинг құрылымын құруға мәжбүрлейді және олардың тиімді қызмет етуі үшін барлық жағдайды жасайды. Шет елдік жоо тәжірибесі негізінде шет елдік университеттердің маркетингтік басқару маманданған деңгейде және негізгі қызметі бір-біріне ұқсас болатын бірнеше құрылымдарға бөлінген болып келеді: корпоративтік және кіріс ақпаратты басқару, оны пайдалануды бақылау; жарнамалық қызмет (басылымдар, ғаламтор-сайт және т.б.); университеттің фирмалық стилін және символын жасау; білім бағдарламаларын жылжыту; бұқаралық ақпарат құралдарымен жұмыс жасау; университеттің конференциялары мен семинарларын қамтамасыз ету және ұйымдастыру; маркетингтік зерттеулер жүргізу; фото мұрағаты мен қорларын жасау, кей кездері бейнетүсірілім мен фотосессия ұйымдастыру.

Университет қызметін маркетингтік басқарудың ерекшелігі бойынша келесідей қорытынды жасауға болады. Көптеген университеттерде жоо қызметін маркетингтік басқарумен айналысатын жеке құрылымдар бар: маркетинг қызметі, маркетинг және коммуникация бөлімдері, әкімшілік және маркетингтік құрылымдар, сыртқы және ішкі коммуникация бойынша бөлімдер және т.б. Негізінен, әр маркетинг құрылымы үшін миссиясы, құрылымы, қызметі, қызметкерлер штаты мен олардың міндеттері сипатталған арнайы даму жоспары жасалады. Жоспардың орындалуын құрылым бастығы бақылайды. Егер де университеттің маркетинг қызметі үшін жауап беретін жеке құрылым болмаса, онда оның қызметін жұмыс істеу бағытына байланысты басқа бөлімдер атқарады. Көп жағдайларда маркетинг қызметінің функцияларын халықаралық қатынастар бөліміне, стратегиялық жоспарлау мен даму бөлімдеріне, менеджмент бөліміне, сыртқы істер байланысы бөліміне (*Public Affairs*) және т.б. жүктейді. Негізінен, маркетинг бөлімі құрамына брендті басқару бойынша арнайы құрылымдар кіреді. Олар оның құрылу, жылжу және жөндеу жұмыстарымен айналысады. Медиажоспарлау (жеке құрылым немесе маркетинг бөлімі құрылымы ретінде) қызметкерлері бөлімінің штаттық құрамына университет ішінде, аймақта, елде және шет елде басылыммен, ғаламтор-сайттарға ақпараттар және т.б. даярлаумен айналысатын маманданған тілшілер кіреді. Университеттерде әр маркетинг бөлімінің қызметі үшін жеке құрылымдар құру тәжірибесі кең таралған. Мысалы, бір университеттің маркетинг

бөлімі құрамына келесілер кіреді: жаңалықтар бөлімі, медиарелиз бөлімі, іс-шаралар өткізу мен ұйымдастыру бөлімі, басылым бөлімі, жарнама және медиажоспарлау бөлімі.

Сонымен қатар осы университеттер әлемде алдыңғы қатары сұранысқа ие, кең танымал жоо бір қатарда тұрады. Демек отандық университеттерге маркетинг қызметін ендіру арқылы тек қана студенттер тарапынан сұранысты, жалпы имиджді, мемлекеттің қызығушылығын жоғарылатып қоймай, сонымен қатар білім беру қызметін ұсынуда жоғары деңгейге шығуға болады, қарапайым қатардағы жоо деңгейінен әлемдік деңгейдегі жоо қатарына қосуға көмектеседі. Қазіргі таңдағы университеттің маркетинг қызметі ақпараттық және функционалды орталығы болуы керек. Оның қызметі алдыңғы қатарлы шет елдік тәжірибеге негізделіп, нарық ортасында жоо тиімді жұмыс жасауын қамтамасыз ететін міндеттерге және оның ғылым, білім беру қызметін басқаруға бағытталған.

Жоо стратегиясы мен оның маркетинг қызметі арасында тура және кері байланыс негізделген. Бір жағынан, маркетинг қызметі болашақта тұрақты даму жоспарын жүзеге асыратын негізгі құралдардың бірі ретінде алға шығады, ал екінші жағынан, стратегиялық басқару жүйесінің негізгі элементтеріне белсенді әсер етеді. Бұл келесідей негізделген: а) өздерінің негізі бойынша стратегиялық менеджмент те, маркетинг те басқару қызметінің түрлері болып саналады; б) қазіргі таңдағы маркетинг жоо миссиясымен, оның қызметінің негізгі қағидаларымен тікелей байланысты; в) көп жағдайда жоо өміршеңдігінің болашақтағы мақсаты нарықтық, соның ішінде маркетингтік міндеттерді көздейді; г) стратегиялық өзгерістер, ең бірінші, инновациялық және динамикалық құрылым ретінде маркетингке қатысты болып келеді; д) өзінің нәтижелерінің бірі ретінде маркетинг қызметі негізін объективті стратегиялық мониторинг пен тиісті жоспарларды жөндеуді қамтитын түрлі ақпараттарды қарастырады.

Маркетинг бөлімінің қызметін ұйымдастыру үшін бизнес-процесс құру және оның нәтижесінің көрсеткішін сараптау негізіне негізделген басқару шешімдерді қабылдауды қамтамасыз ететін үдеріс әдісін қолданған жөн. Бизнес-процестердің тізімі маркетинг бөлімі мен оның құрылымдары қызметінің бағытымен, яғни осы бағытты жүзеге асыру үшін құрылғаны анықталады. Маркетингтік жоспарлау мен бақылау секторының бизнес-процесі: маркетингтік жоспарлау, маркетинг қызметін бақылау. Маркетингтік зерттеулердің бизнес-процесі: жоо ортасының маркетингтік мониторингі; жоо тауарының / қызметінің мониторингі; маркетингтік зерттеулер жүргізу. Маркетингтік қостау секторының бизнес-процесі: жоо тауары / қызметі үшін маркетинг кешенінің қалыптасуы; жоо тауары / қызметін қостау маркетингінің консалтингі. Жылжыту секторының бизнес-процесі: жарнама, қоғаммен байланыс; жоо тауарын / қызметін тұтынушы, тапсырыс берушілерді іздестіру. Сапаны бағалау мен басқарушылық шешім әзірлеуге менеджментке үдерістік әдіс идеологиясына сай маркетинг бөлімінің әрбір бизнес-процесс нәтижелігімен көзге көрінуі керек. Бизнес-процестерді тиімді орындау мақсатында ағымдағы нәтиже көрсеткіштерінің мағынасына, олардың мақсаттық мағынасына сараптама жасаудың алдын алу және түзетуші іс-шараларды жасауға мүмкіндік береді. Белгіленген нәтиже көрсеткіштері бірнеше топтарға біріктірілуі мүмкін. Тепе-теңдік көрсеткіш жүйесіне сай біріктірілген топтар келесідей болуы мүмкін: қаржы нәтижесі — қол жеткізген қаржы нәтижесін сипаттайтын көрсеткіштер; тұтынушылармен қарым-қатынас — тұтынушылармен қарым-қатынасты көрсететін көрсеткіштер (сыртқы және ішкі); бизнес-процесс — бизнес-үдерістің тиімділігі мен жолға қойылғандығын сипаттайтын көрсеткіштер; қызметкерлер және даму — қызметкерлердің жетілдірілуі мен дамуын сипаттайтын көрсеткіштер.

Әрбір нәтиже көрсеткіші үшін өлшем бірлігі мен әдісі көрсетіледі (өлшеу регламентін де көрсеткен жөн болады). Бизнес-үдерісті басқару үшін нәтиже көрсеткішінің әрбіреуіне мақсатты мағына беріледі және өлшеу регламентіне сай мақсатты мағынаға жетуді бағалау мақсатында ағымдағы нәтиже көрсеткіштерінің мағынасына мониторинг жасайды.

Қосымша ретінде айта кеткен жөн, маркетинг бөлімінің тиімді жұмысы өзінің барлық құрылымдарынан (сектор, бөлім) техникалық және ақпараттық қамтамасыз етудің қажетті деңгейі болуын қажет етеді. Санкт-Петербург мемлекеттік электротехникалық университетінің «ЛЭТИ» маркетинг қызметінің негізгі тұжырымдамасы жүзеге асты. Бәсеке ортасында осы тұжырымдаманы қолдану арқылы жоо білім беру және ғылыми қызметке сұранысты қабылдау мәселесін тиімді шеше алады, сонымен қатар мемлекеттік бюджет қорынан қаржыландыруға үміткер бола алады.

Әдебиеттер тізімі

1 Рябков О.А. Әлеуметтік-экономикалық жүйелерді басқарудың осы заманғы аспектері: Монография. — М.: МПГУ баспасы, 2010. — 186 б.

- 2 [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/779e63082286adbbc325672f003bdcf2/d55273d07235da9dc32578a1003af26a/Open Document>.
- 3 *Белаш О.Ю.* Мемлекеттік техникалық жоо маркетингтік қызметі туралы // Ресейдегі және шетелдегі маркетинг. — 2006. — № 1.
- 4 *Белаш О.Ю., Рыжов Н.Г., Шестопалов М.Ю.* Техникалық университеттің маркетингтік қызметі // Инновациялық Ресей. Проблемасы және тәжірибесі. — 2011. — № 3.
- 5 Нормативтік-басқару құжаттамаларының жинақтары. — 7-б. — Алматы: Абылай хан атындағы ҚазХҚжӘТУ ИПЦ; УСРМ, 2012. — 117 б.
- 6 Абылай хан атындағы ҚазХҚжӘТУ Стратегиялық дамудың бағдарлары. — Алматы: Абылай хан атындағы ҚазХҚжӘТУ ИПЦ, 2012. — 117 б.
- 7 *Арсеньев Д.Г., Алексанков А.М.* және т.б. Жоо бағдарламалардың халықаралық білім беру қызметіндегі маркетингі: Оқу құралы. // Ред. А.М.Алексанков. — СПб.: Политехн. ун-ті баспасы, 2008. — 105 б.

Д.А.Кунанбаева

Организация и управление маркетингом в высших учебных заведениях

В статье рассмотрены процедуры процесса управления маркетингом в образовательном учреждении. Изучены составные части организации маркетинговой деятельности и основные направления маркетинговой деятельности университета. Разработаны рекомендации по организации маркетинга в КазУМОиМЯ им. Абылай хана. Обоснованы к применению в управлении маркетинговой деятельностью в вузе концепции социально-этического, стратегического и индивидуального маркетинга. Рассмотрен зарубежный опыт (США — Университет Бостона, Австралия — Сиднейский университет; Великобритания — Университет Бирмингема). Определены взаимосвязи между стратегией вуза и его маркетинговой деятельностью. Системно охарактеризованы основные каналы распределения образовательных продуктов вуза.

D.A.Kunanbayeva

Organization and management of marketing in higher education institutions

Procedures of the marketing management process in an educational institution are studied. Components of the organization of marketing activities and basic directions of marketing activities of the University are described. Recommendations on the organization of marketing in Kazakh Ablai khan University are developed. The use in the management of marketing activities at the University of the concepts of socio-ethical, strategic and individual marketing are substantiated. International experience (USA — Boston University, Australia — University of Sydney, United Kingdom — University of Birmingham) has been considered. The relationship between the strategy of the University and its marketing activities are substantiated. The main distribution channels of the University's educational products are systematically described.

References

- 1 Ryabkov O.A. *Modern aspects of the management of socio-economic systems: Monograph*, Moscow: Moscow State Pedagogical University, 2010, p.186.
- 2 [ER]. Access mode: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/779e63082286adbbc325672f003bdcf2/d55273d07235da9dc32578a1003af26a/Open Document>.
- 3 Belash O.Yu. *Marketing in Russia and abroad*, 2006, 1.
- 4 Belash O.Yu., Ryzhov N.G., Shestopalov M.Yu. *Innovative Russia, Problems and experience*, 2011, 3.
- 5 *Collection of normative and management documentations*, p. 7, Almaty: Kazakh Ablai khan University, 2012, p. 117.
- 6 *Landmarks of strategic development of Kazakh Ablai khan University*, Almaty, 2012, p. 167.
- 7 Arsenyev D.G., Aleksankov A.M. etc. *International marketing of educational programs of Universities* / Editor: A.M.Aleksankov, St. Petersburg: Polytechnical University Press Publ., 2008, p.105.

А.А.Абаев

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: aidos_men@mail.ru)***Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований**

В статье раскрыта сущность бенчмаркинга как особой управленческой процедуры. Сделан вывод, что процесс эволюции бенчмаркинга аналогичен классической модели «переход от искусства к науке». Проанализированы основные виды бенчмаркинга. Отмечено, что бенчмаркинг — это управленческая технология, близко примыкающая к технологиям обучения персонала. Автором основное внимание уделено изучению последовательных фаз процесса бенчмаркинга.

Ключевые слова: бенчмаркинг, эволюция, процесс, поколение, анализ, цель, виды, управленческая технология, этапы, контроль.

Сущность бенчмаркинга и процесс его эволюции

Новым методом контроля и повышения эффективности деятельности, получившим в последнее время широкое распространение в мировой практике, является бенчмаркинг. Это особая управленческая процедура, которая состоит в том, что в практику работы организации внедряются технологии, стандарты и методы работы лучших предприятий аналогов. В процессе бенчмаркинга осуществляется поиск организаций, которые показывают наивысшую эффективность, анализируется их практика, отыскивается ответ на вопрос, что, как и почему делают лидеры в процессе удовлетворения потребностей потребителей и клиентов [1; 410, 411].

По мнению авторов известного учебника [2], процесс эволюции бенчмаркинга аналогичен классической модели «переход от искусства к науке» (рис. 1).

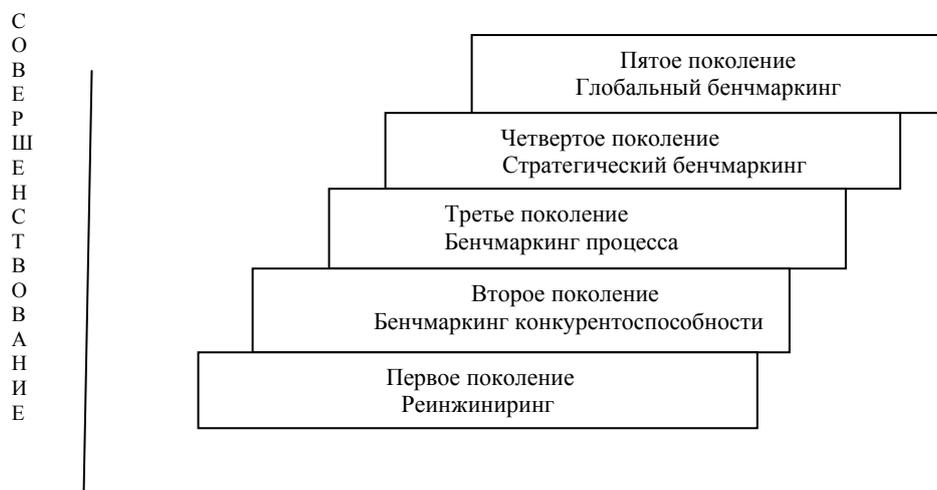


Рисунок 1. Развитие бенчмаркинга (данные работы [2; 126])

Как показывает рисунок 1, первое поколение бенчмаркинга интерпретируется как реинжиниринг, или ретроспективный анализ продукта.

Второе поколение — бенчмаркинг конкурентоспособности — получило развитие как наука в 1976–1986 гг. благодаря деятельности фирмы «Ксерокс».

Третье поколение бенчмаркинга развивается в 1982–1986 гг., когда предприятия — лидеры качества понимают, что проще учиться у предприятий вне их сектора или отрасли, чем исследуя конкурентов.

Четвертое поколение бенчмаркинга — это стратегический бенчмаркинг, который рассматривается как систематический процесс, направленный на оценку альтернатив, реализацию стратегий и усовершенствование характеристик производительности на основе изучения успешных стратегий внешних предприятий-партнеров.

Пятое поколение — глобальный бенчмаркинг, который рассматривается будущим инструментом организации международных обменов с учетом культуры и национальных процессов организации производства.

Бенчмаркинг впервые появился в 1972 г. Тогда исследовательская и консалтинговая организация PIMS (воздействие маркетинговой стратегии на прибыль) установила, что, для того чтобы найти эффективное решение в области конкуренции, необходимо знать лучший опыт других предприятий, которые имеют успех в похожих условиях. В 1979 г. американская компания «Ксерокс» приступила к проекту «Бенчмаркинг конкурентоспособности» для анализа затрат и качества собственных товаров по сравнению с японскими. Проект имел большой успех.

Цель бенчмаркинга состоит в том, чтобы на основе исследования надежно установить вероятность успеха предпринимательства. Бенчмаркинг осуществляется в рамках конкурентного анализа и не является новшеством для большинства предприятий, хотя это более детализированная и упорядоченная функция, чем метод или подход конкурентного анализа.

Анализ содержания бенчмаркинга показывает, что его можно рассматривать как направление маркетинговых исследований. Польза бенчмаркинга состоит в том, что производственные и маркетинговые функции становятся наиболее управляемыми, когда на своем предприятии исследуются и внедряются лучшие методы и технологии других (не собственных) предприятий или отраслей. Бенчмаркинг становится искусством обнаружения того, что другие делают лучше. Это процесс изучения, усовершенствования и применения их методов работы.

Бенчмаркинговое исследование предполагает выявление эталона ведения бизнеса с помощью общепринятых, стандартных оценок деятельности предприятий. Таким эталоном становятся методы работы лучших компаний, которые признают заслуживающими распространения и внедрения на других предприятиях [3; 134–139].

Виды бенчмаркинга

Среди основных видов бенчмаркинга можно выделить [4; 76]:

- 1) внутренний бенчмаркинг, который представляет собой бенчмаркинг процесса, осуществляемый внутри корпорации и сопоставляет характеристики предпринимательских единиц;
- 2) бенчмаркинг конкурентоспособности предполагает исследование специфических продуктов, возможностей процесса или административных методов предприятий-конкурентов;
- 3) функциональный бенчмаркинг — сравнение определенной функции двух или более организаций в том же секторе;
- 4) бенчмаркинг процесса, направленный на изменение определенных показателей и функциональности для их сопоставления с предприятиями, характеристика которых является совершенной в аналогичных процессах;
- 5) общий бенчмаркинг — бенчмаркинг процесса, который сравнивает определенную функцию двух или более организаций независимо от предпринимательской деятельности.



Рисунок 2. Виды бенчмаркинга (данные работы [5; 210])

В работе [5; 210, 211] рассматриваются три вида бенчмаркинга: метрический (табличный), диагностический, операционный.

На рисунке 2 продемонстрировано, как увеличиваются ресурсы, усилия и затраты по мере продвижения от метрического бенчмаркинга к операционному. Внизу находится метрический бенчмаркинг, который может дать информацию о результатах деятельности сходных компаний и, возможно, очертить главных конкурентов, но маловероятно, что он может предложить какие-либо идеи, связанные с улучшением деятельности компании. В лучшем случае, он определит, отсутствие какого фактора влияет на результаты деятельности компании.

Далее находится диагностический бенчмаркинг, который требует немного больше усилий, однако определяет сильные и слабые стороны деятельности компаний. Если диагностический бенчмаркинг выполнен правильно, то можно определить те операции, которые необходимо улучшить.

Операционный бенчмаркинг требует значительных ресурсов, усилий и времени, но организация, успешно применившая данный вид бенчмаркинга, будет вознаграждена, получив большие преимущества от внедрения опыта лучших компаний.

Бенчмаркинг в сфере государственного управления

За рубежом бенчмаркинг нашел свое применение не только в коммерческих предприятиях, но и в государственном управлении. Национальные и местные правительства многих стран мира ищут способы уменьшить свои расходы, увеличить эффективность управления, усилить отдачу потраченных бюджетных средств, повысить качество услуг, предоставляемых гражданам. Однако чтобы это сделать, необходимо кропотливо и внимательно изучать имеющийся опыт и перенимать приемы и методы управления успешно действующих организаций как общественного, так и частного секторов [6; 148].

Бенчмаркинг — управленческая технология, близко примыкающая к технологиям обучения персонала. В ряде случаев обучение персонала использует возможности внешней структуры организации. В последние годы стало возможным осуществлять дистанционное обучение сотрудников компании, которое организуется профессиональным производителем и поставщиком образовательных услуг. Широко распространяется дистанционное обучение с применением средств передачи данных через Интернет. Многие крупные корпорации становятся потребителями новых услуг в области обучения, предлагаемых крупными производителями такого рода услуг. Так, например, Открытый университет в Великобритании и Национальный технологический университет в США продают услуги по обучению и тренингу таким компаниям, как General Electric, Hewlett Packard, Texas Instruments и др.

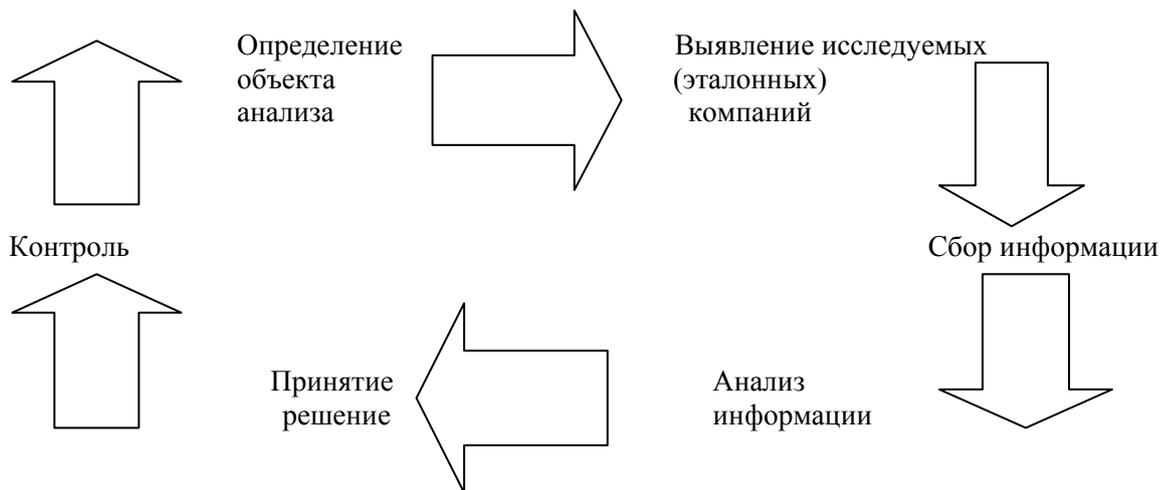


Рисунок 3. Этапы процесса бенчмаркинга (данные работы [7; 399])

Процесс бенчмаркинга можно разбить на 6 фаз (этапов) (см. рис. 3).

1. *Определение объекта анализа превосходства.* На этом этапе нужно установить те объекты предприятия промышленности, которые можно исследовать при помощи анализа превосходства.

Существует возможность критически пересмотреть организацию в целом или ее отдельные составные части. Более того, надо решить, проводить ли анализ превосходства с внутренней или внешней точки зрения (например, с позиции восприятия покупателя).

2. *Выявление исследуемых (эталонных) компаний.* На данном этапе осуществляются поиск и отбор лучших предприятий:

- прямые конкуренты;
- конкуренты, действующие на других сегментах рынка;
- потенциальные конкуренты;
- компании из других отраслей.

Прямые конкуренты и эффективность их деятельности обычно хорошо известны, тогда как конкуренты, работающие на других сегментах рынка и не участвующие в прямой конкурентной борьбе, могут быть источником новых подходов для успеха в конкурентной борьбе. Потенциальным конкурентам должно быть уделено особое внимание, так как они могут представлять серьезную угрозу в будущем. Компании из других отраслей также могут быть источником новых оригинальных решений для повышения эффективности исполнения какой-либо операции. После того как составлен список компаний, необходимо четко определить, какие из них и по каким показателям использовать для сопоставления с учетом следующего:

- нужно ограничить число компаний до трех-четырех;
- компании должны быть разнообразны по видам деятельности;
- следует выбирать компании с наилучшими показателями;
- необходимо обращать особое внимание на компании с уникальными стратегиями.

3. *Сбор информации.* Этот этап включает не только сбор и систематизацию качественных и количественных данных, но и изучение условий и особенностей производства, труда, бизнес-процессов, которые обеспечивают компании превосходство над конкурентами. Получаемую информацию можно разделить на:

- данные о внутренней среде компании;
- данные о рынке;
- данные о внешней среде предприятия.

Источником информации о внутренней среде является официальный сайт компании, отчеты о деятельности фирмы, прайс-листы и спецпредложения, выступление представителей организации на семинарах или конференциях, маркетинговые коммуникации и полиграфические материалы, персонал. Данные о внешней среде можно получить из журналов, книг, публикаций в Интернете, с помощью бизнес-связей, а также участвуя в профильных деловых мероприятиях или отраслевых союзах. А сведения о рынке содержатся в специализированных исследованиях, отчетах консалтинговых компаний, базах данных, материалах наблюдательных советов и комиссий.

Конечно, все источники информации и способы ее получения перечислить невозможно — нужно задействовать все возможные и доступные средства. Иногда стандартных способов сбора данных недостаточно, и тогда может даже потребоваться применение метода «тайный покупатель», когда для получения сведений необходимо «превратиться» в потребителя продукции исследуемого предприятия.

Теоретически возможен и открытый обмен информацией, как это происходит, например, на профильных семинарах и конференциях. Но в этом случае раскрываемые данные представляют собой только «верхушку айсберга» и не имеют стратегической ценности.

4. *Анализ информации.* На этом этапе вся информация систематизируется, сегментируется и тщательно анализируется. Не всегда правильный вывод можно сделать сразу. Например, рост клиентов у вашего конкурента может быть обеспечен удачной рекламной кампанией, или удобным расположением офиса, или новой системой мотивации персонала, либо одновременно всеми перечисленными выше факторами. Таким образом, анализ должен выявить не только причины превосходства, но и взаимосвязь различных параметров и степень их воздействия на исследуемый фактор, т.е. необходимо определить, какое влияние на приток клиентов оказала реклама, какое — расположение офиса, а какое — мотивация сотрудников.

5. *Принятие решения.* Определив причины отставания вашей компании от конкурента, можно понять, как устранить этот разрыв. На этом этапе происходит реализация выявленных возможностей оптимизации.

Действия должны быть направлены на то, чтобы достичь уровня эффективности конкурентов. Обычно программа действий подпадает под одну из четырех категорий [8; 407].

«Работать лучше и упорнее». Анализ выявляет слабые места в организации (высокие издержки, слабый отдел продаж, неквалифицированный маркетинг и т.п.), и предпринимаются меры административного воздействия для повышения эффективности.

«Скопировать» конкурентов. Основная цель — имитировать успешные действия конкурентов. Обычно не ведет к созданию долгосрочных конкурентных преимуществ.

«Превзойти» конкурентов. Изучая деятельность компаний из других отраслей, можно натолкнуться на новые, более эффективные подходы к организации бизнеса и тем самым добиться существенных преимуществ в борьбе с конкурентами.

«Изменить правила игры». Часто складывается ситуация, когда невозможно преуспеть, не изменив положения дел в отрасли. Например, если конкурент обладает экспортными квотами, предоставляемыми правительством, нет смысла стремиться сократить разрыв, необходимо разработать стратегию дифференциации.

6. *Контроль*. Бенчмаркинг — это не разовая процедура, а непрерывный процесс. Именно поэтому после внедрения опыта конкурентов в практическую деятельность компании необходимо контролировать работу вашего предприятия и анализировать происходящие изменения. Также нужно продолжать изучать опыт других компаний и рынков, выбирать новые критерии для улучшения работы предприятия.

В целом бенчмаркинг может быть использован любой компанией, так как конкуренция существует во всех сферах деятельности и на всех рынках. А учиться на чужих ошибках и победах намного дешевле, чем каждый раз заново «изобретать велосипед».

И хотя на казахстанском рынке бенчмаркинг еще не занял своего места, глобальное сообщество активно использует его технологии. Так, в Японии и США программы бенчмаркинга развиваются при поддержке государства. В этих странах работают специальные отраслевые ассоциации и союзы для обмена опытом и поиска партнеров. Члены данных ассоциаций открыты для партнеров и готовы организовать для них экскурсии по своему производству. Европейские страны считают, что такой обмен опытом идет на пользу экономике в целом.

На сегодняшний день отечественные компании еще не готовы к такой степени открытости, которую демонстрируют их европейские коллеги. Поэтому пока специалисты по маркетингу учатся исследовать и грамотно использовать опыт других компаний, а технологии бенчмаркинга только начинают свое «шествие» по Казахстану.

Список литературы

- 1 Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. — М.: Омега - Л, 2008. — 464 с.
- 2 Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник. — М.: Экономика, 1999. — 703 с.
- 3 Михайлов Е.А. Основы бенчмаркинга // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 1. — С. 134–139.
- 4 Синявец Т.Д., Ивакина А.В. Технология функционального бенчмаркинга (на примере функции подбора персонала) // Вестн. Омского ун-та: Сер. Экономика. — 2009. — № 3. — С. 76–81.
- 5 Кэмпбелл Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент: Учебник: Пер. с англ. — М.: Проспект, 2003. — 336 с.
- 6 Кубаев К.Е., Байшолонова К.С. Инновационный бизнес: Учеб. пособие. — Алматы: Экономика, 2011. — 356 с.
- 7 Третьякова О.В. Бенчмаркинг: кто кого? // Менеджмент сегодня. — 2009. — № 6 (54). — С. 396–401.
- 8 Зуб А.Т., Локтионов М.В. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. — М.: Генезия, 2001. — 752 с.

А.А.Абаев

Бенчмаркетинг маркетингтік зерттеулер қызметі ретінде

Басқарудың айрықша үдерісі ретіндегі бенчмаркетингтің мәні ашылып көрсетілген. Бенчмаркетингтің даму эволюциясы «өнерден ғылымға көшудің» классикалық үлгісіне ұқсас болатындығы туралы қорытынды жасалған. Бенчмаркетингтің негізгі түрлері талданған. Бенчмаркетинг персоналды оқыту технологиясына өте жақсы басқарушылық көрсетілген екендігі анықталған. Бенчмаркетинг үдерісінің тізбекті фазаларын зерттеуге негізгі көңіл бөлінген.

А.А.Абайев

Benchmarking as function of marketing research. Essence of benchmarking

The essence of a benchmarking as special administrative procedure is revealed. The conclusion is drawn that process of evolution of a benchmarking is similar to classical model «transition from art to science». It is analyzed main types of a benchmarking. It is noted that the benchmarking is an administrative technology, the closely to technologies of training of the personnel. The main attention to studying of consecutive phases of process of a benchmarking is paid.

References

- 1 Gaponenko A.L., Pankruhin A.P. *Strategic Management: The textbook*, Moscow: Omega - L, 2008, 464 p.
- 2 Bagiev G.L., Tarasevich V.M., Ann H. *Marketing: The textbook*, Moscow: JSC «Publ. «Economics», 1999, 703 p.
- 3 Mikhailov E.A. *Management in Russia and abroad*, 2001, 1, p. 134–139.
- 4 Sinyavets T.D., Ivakina A.V. *Herald of Omsk University: Series «Economy»*, 2009, 3, p. 76–81.
- 5 Campbell D., Stonehouse J., Houston B. *Strategic Management: The tutorial: Transl. from English*, Moscow: «Publ. «Prospect»», 2003, 366 p.
- 6 Kubaev K.E., Baysholanova K.S. *Business Innovation: The textbook*, Almaty: Economy, 2011, 356 p.
- 7 Tretyakova O.V. *Management today*, 2009, 6 (54), p. 396–401.
- 8 Zub A.T., Loktionov M.V. *System strategic management: methodology and practice*, Moscow: Genesis, 2001, 752 p.

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

УДК 331.5(574)

С.Е.Савина¹, Г.К.Мурзатаева², И.Т.Нурумова¹

¹Бишкекский гуманитарный университет им. К.Карасаева;

²Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана
(E-mail: yessen_baur@inbox.ru)

Региональные аспекты развития рынка труда

В статье исследованы теоретические основы социально-экономического развития региона в целом и его трудовой компонент. Рассмотрена экономическая природа и уточнены особенности устойчивого сбалансированного развития региона. Проанализировано устойчивое сбалансированное развитие региона на примере Кыргызской Республики, а также охарактеризовано современное состояние трудового фактора данного региона. Выявлены основные проблемы использования трудового фактора, препятствующие устойчивому развитию Кыргызстана. Внешняя трудовая миграция стала устойчивым и долгосрочным фактором рынка труда. Определены ключевые направления сбалансированного развития региона в части активизации труда как фактора его экономической динамики. Отмечен рост удельного веса трудовых ресурсов с низким уровнем квалификации в доле экономически активного населения.

Ключевые слова: рынок труда, регион, занятость, трудовые ресурсы, безработица, миграция, трудовой фактор, квалификация, социальная политика, образование.

При переходе к инновационной экономике вопросы формирования сбалансированной и устойчивой рыночной конъюнктуры в отечественных регионах на базе повышения эффективности использования их трудового фактора не утрачивают актуальность, что обусловлено ролью индивида в региональных воспроизводственных процессах.

Успешное функционирование регионального рынка труда как сложного явления, развивающегося в результате происходящих в обществе социально-экономических процессов, возможно только при наличии достаточного количества трудовых ресурсов определенного качественного состава. Обеспеченность региона трудовыми ресурсами, их рациональное использование имеют огромное значение для эффективной деятельности предприятий различных форм собственности. Рынок труда является важнейшим элементом в системе региональных рынков, обеспечивающим реализацию целевой направленности регионального воспроизводства [1; 21].

Региональный рынок труда состоит из местных рынков, соответствующих территориальному делению региона на районы. Он отличается высокой степенью дифференциации, поскольку одновременно сосуществуют и развиваются как открытые, так и закрытые, регулируемые и саморегулируемые, «теневые» рынки труда. С одной стороны, на них отмечается повышение степени свободы труда, а с другой — имеет место монополизация условий занятости.

Согласно классификации И.Е.Заславского, следует выделять три основных типа региональных рынков труда: асимметричные, диверсифицированные и равновесные. Асимметричным рынкам труда присущи существенные перекосы в соотношении закрытого и открытого, регулируемого и «теневых» рынков труда, диспропорции в отраслевой структуре занятости и экономической активности населения. Это обусловлено «утяжеленностью» неадаптированных к рынку и монополизированных от-

раслей (градообразующих, военно-промышленного комплекса, тяжелой промышленности и т.д.) при стагнации рыночного сектора экономики и неэффективной системе регулирования перелива (оттока) рабочей силы, что сопряжено с ростом скрытой и регистрируемой безработицы [2; 84].

Экономическая безопасность на рынке труда является составной частью экономической безопасности страны, причем их взаимодействие как целого и частного является динамичным и не всегда достоверно прогнозируемым, так как довольно сложно учитывать действие множества внутренних и внешних шоков, носящих политический, общеэкономический и социальный характер. В частности, в Кыргызстане наблюдаются латентная безработица, большой дефицит эффективных рабочих мест в сочетании с низкой заработной платой, бедность населения. Все это угрожает экономической безопасности на рынке труда и создает серьезную угрозу стабильности всей социально-экономической системы общества.

Кыргызстан в демографическом отношении достаточно молодое и имеющее трудовой потенциал государство. Почти две трети населения республики в возрасте 15 лет и старше за рассматриваемый период являлись экономически активными. На начало 2012 г. из 5 млн 663,1 тыс. человек 32,3 % составляют дети и подростки в возрасте от 15 лет и старше, общим количеством в 3 млн 439,7 тыс. человек.

Экономически активное население, т.е. население, обеспечивающее в рассматриваемый период предложение рабочей силы для производства товаров и услуг, по данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики на 2012 г. составило 2 496,8 тыс. чел., численность занятого населения — 2 286,4 тыс. человек (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Динамика роста экономически активного населения за 2005–2012 годы

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Тыс. чел.	2 260,6	2 285,0	2 343,8	2 379,9	2 420,1	2 456,0	2 472,3	2496,8
Прирост		24,4	58,8	36,1	40,2	35,9	16,3	24,5

Примечание. Составлена авторами по данным [3].

Уровень экономической активности населения в 2012 г. составил 64,2 %. Ежегодный прирост экономически активного населения составляет в среднем 30 тысяч человек, в свою очередь прироста количества создаваемых рабочих мест нет. Наоборот, наблюдается уменьшение их числа, так как за аналогичный период прошлого года было создано более 97 тыс. рабочих мест, в то время как в текущем году всего 84,5 тыс. рабочих мест, что на 12,5 тыс. меньше.

Между тем уровень активного населения в городских поселениях на 9,1 процента выше, чем в сельской местности, где он составляет 17,9 процента. Более активны на рынке труда мужчины: доля и численность экономически активных мужчин значительно выше, чем женщин. В 2012 г. в экономически активном населении доля мужчин составляла 58,6 процента (1463,5 тыс. человек), женщин — 41,4 процента (1033,3 тыс. человек).

Среди многообразия причин, приведших к этой ситуации, проблема занятости населения, возможность обеспечить себе приемлемый уровень качества жизни являются наиважнейшими. Для своего объема экономики Кыргызстан обладает весьма значительным по численности потенциалом трудовых ресурсов. Их удельный вес в общей численности населения составляет около 70 %. При этом существует ряд проблем, нерешенность которых усугубляет социально-экономическую ситуацию и требует проведения консолидированной государственной политики для их устранения.

Во-первых, экономика республики не создает достаточного количества рабочих мест, соответствующих растущим потребностям населения. Рынок труда Кыргызстана является трудоизбыточным. Общий уровень безработицы в последние годы колеблется от 8 до 12 %, однако некоторые эксперты полагают, что уровень безработицы в республике значительно выше и достигает 20 %. Сегодня на одно вакантное место претендуют в среднем по республике более 11 человек, сильно распространены неформальная и неполная занятость. В то же время в стране имеет место структурный дефицит рабочей силы и рабочих мест. Не хватает специалистов высокой квалификации из числа инженерно-технического состава, рабочих технических специальностей. В последние годы имеет место отток врачей, учителей. Молодые люди, получив хорошее образование в зарубежных вузах по узким спе-

циальностям, не имеют возможности трудоустроиться в собственной стране и вынуждены менять специальность, или уезжать в другие страны.

Во-вторых, труд в Кыргызстане не отвечает международно-признанным критериям, объединенным в термине «достойный труд». Повсеместно идет нарушение прав работников, как в части оплаты труда, так и в части его условий. В республике сохраняется высокий уровень травматизма на предприятиях и, как следствие, рост численности инвалидов из-за полученных увечий и травм. Затруднен профессиональный рост работников путем обучения без отрыва от работы. Отсутствие эффективных профессиональных союзов усугубляет незащищенность работников на предприятиях — работодатели зачастую нарушают действующее законодательство или трудовое соглашение. Вопрос о внедрении механизма партнерства работников, работодателей и профсоюза на основе трехстороннего соглашения продвигается с большим трудом.

В-третьих, значительная часть молодого трудоспособного населения находится в трудовой миграции. Их права за рубежом недостаточно защищены. Внешняя трудовая миграция стала устойчивым и долгосрочным фактором рынка труда. Несмотря на предпринимаемые усилия, существует ряд проблем, связанных с защитой прав трудовых мигрантов, их деятельностью за рубежом, а также после возвращения на родину.

В-четвертых, инфраструктура рынка труда функционирует недостаточно эффективно и не может в полной мере решать задачу сокращения времени для работодателей и работников при взаимном поиске, а также задачи улучшения взаимодействия всех участников рынка труда. Кроме того, на отдельных региональных рынках труда республики крайне затруднены возможности получения достоверной информации для обоснованного принятия решения о вступлении в трудовые отношения. Существующие частные агентства занятости и информационно-консультационные центры нуждаются в развитии институциональном, функциональном и техническом.

Уровень занятости населения за период с 2005 по 2012 гг. был достаточно высоким и составлял в среднем от 58 до 60 %. В городской местности уровень занятости несколько ниже, чем в сельской. На селе предприятия чаще всего носят семейный характер, где, как правило, участие в работах принимают все трудоспособные члены семьи. Уровень занятости мужчин в среднем на 20 % выше занятости женщин.

В аграрном секторе наибольшее распространение получила самостоятельная занятость. Как показали результаты обследования, проведенного в 2010 г., доля работающих в крестьянских (фермерских) хозяйствах в общей численности занятого населения составляет более 23 %.

Другую значительную группу среди самостоятельно занятого населения составляли лица, занятые предпринимательской (индивидуальной) деятельностью. Их численность за последние годы выросла почти на 11 %. Индивидуальная трудовая деятельность получила распространение в торговле, ремонте и обслуживании автомобилей, строительстве, предоставлении услуг.

Кроме весьма значительного естественного прироста трудоспособного населения, нельзя не учитывать и трудовую миграцию со стороны Узбекистана, Таджикистана, Китая. Общее давление на рынок труда в ближайшие годы может возрасти до 300–350 тысяч человек. Уже сейчас экономике республики трудно абсорбировать такое количество трудовых ресурсов.

За 2012 г. в республике было создано 84581 рабочее место, из них на действующих предприятиях, в организациях и учреждениях (юридические лица) — 10 214 рабочих мест, что составляет 12 % всех вновь созданных рабочих мест. В неформальном секторе (индивидуальное предпринимательство и крестьянские, фермерские хозяйства) создано 74 367 рабочих мест, что составляет 88 %. Лидирующей отраслью по созданию рабочих мест остаётся сельское хозяйство — 24 739 рабочих мест, однако все они в неформальном секторе. На втором месте находится торговля — 18 180 рабочих мест, 96 % из которых — в неформальном секторе (индивидуальное предпринимательство). Только промышленность и строительство дают рабочие места в формальном секторе, на действующих предприятиях и организациях (около 2,5 тыс. рабочих мест). Образование, здравоохранение, а также сервис для населения в общей сложности дают более 5,8 тыс. новых рабочих мест (табл. 2).

Уровень безработицы на 2012 г.

Регион	Общий уровень безработицы, %	Официальный уровень безработицы, %
Бишкек	10	2,3
Джалал-Абадская область	7,8	2,6
Иссык-Кульская область	10,2	2,2
Нарынская область	10,3	6,9
Баткенская область	10,6	3,2
Таласская область	5,1	2,1
Чуйская область	10,2	1,6
Ошская область	6,6	2,0
Ош	10,7	1,8

Примечание. Составлена авторами по данным [3].

Наибольшее количество рабочих мест создано в Чуйской области — 22024, однако 98 % из них создано именно в неформальном секторе. В формальном секторе, традиционно, наибольшее количество новых рабочих мест создаётся в городе Бишкек, что составляет 28 %, или более 4,5 тыс. всех созданных рабочих мест за этот период в городе. В г. Ош было создано 2,9 тыс. новых рабочих мест, 85 % из которых — на индивидуальной основе. В Джалал-Абадской области было создано 18,5 тыс. новых рабочих мест, опять же в основном в неформальном секторе. В Ошской области — 8 тыс. рабочих мест, при этом наибольший показатель наблюдается в Карасуйском (35,3 %), Араванском и Ноокатском (14,6 %) районах. В Баткенской области создано 7,1 тыс. новых рабочих мест. По области больше всего рабочих мест создано в Кадамжайском (26,3 %) и Лейлекском (23,3 %) районах. В Иссык-Кульской области — 5,3 тыс. единиц, наибольший показатель наблюдается в Ыссык-Кульском районе — 43 % от общего количества созданных рабочих мест и меньше всего в Тюпском районе — 3,8 %. В Таласской области — 2,7 тыс. единиц, наибольшее количество — в Бакай-Атинском (43,3 %) и Таласском (16,4 %) районах. Наименьшее количество созданных новых рабочих мест по республике отмечается в Нарынской области, где создано всего 1,7 тыс. рабочих мест, что на 27,3 % меньше аналогичного периода 2011 г. Больше всего рабочих мест создано в Кочкорском районе — 36,6 % от общего числа.

В то же время по республике было ликвидировано 21146 рабочих мест, что составляет четвертую часть вновь созданных. 74 % ликвидированных рабочих мест традиционно приходится на неформальный сектор, где ликвидировано 15,5 тыс. рабочих мест, из них 5,2 тыс. в крестьянских, фермерских хозяйствах. Количество полностью закрывшихся предприятий по республике составляет за этот период 929. Наибольшее количество полностью ликвидированных предприятий отмечается в г. Бишкеке (507 предприятий) и Чуйской области (151 предприятие). Исходя из этого наибольшее количество ликвидированных рабочих мест — более 18,2 тыс. — приходится на эти регионы, 16 % из которых ликвидированы в формальном секторе.

Итак, конъюнктура рынка труда Кыргызской Республики остаётся под влиянием двух противоречивых тенденций. С одной стороны, все сокращающийся спрос на рабочую силу, а с другой — постоянно растущее число лиц, ищущих работу, что характеризует внутренний рынок труда как весьма трудоизбыточный.

Численность безработных в Кыргызстане, по итогам статистического обследования, в 2012 г. составляла 210,4 тыс. человек, уменьшение по сравнению с прошлым годом составило более 2 тыс. человек. Количество безработных мужчин — 112,5 тыс. чел. (53,5 %), безработных женщин — 97,9 тыс. чел. — (46,5 %).

Уровень официальной безработицы на конец 2012 г. по республике составил 2,5 %. При этом самый высокий уровень официальной безработицы отмечен в Нарынской области (6,9 %), самый низкий — в Чуйской (1,6 %).

Между тем 54,1 % работающего населения страны имеют среднее образование, 16,4 % — высшее, 13,1 % — среднее профессиональное образование.

По уровню образования трудовые ресурсы делятся на: имеющие высшее профессиональное образование — 413 тыс. человек, в т.ч. мужчин — 210 тыс. чел. (51 %), женщин — 203 тыс. чел. (49 %);

незаконченное высшее образование — 70 тыс. человек, из них мужчин 40 тыс. (67 %), женщин 30 тыс. чел (33 %); среднее профессиональное образование (колледжи) — 305 тыс. чел., из них мужчин — 128 тыс. чел (42 %), женщин — 177 тыс. человек (58 %); начальное профессиональное образование (лицей) — 239 тыс. человек, из них мужчин — 173 тыс. (72 %), женщин — 66 тыс. (28 %), т.е. начальное профессиональное образование непопулярно среди женщин, они стремятся получить среднее и высшее профессиональное образование. Грамотность выше у женщин, поскольку неграмотных мужчин в республике 39 тыс. (67 %), женщин — 19 тыс. (33 %).

В условиях переходной экономики, как подчеркивают многие исследователи, закономерным является тот факт, что решение проблем сбалансированности на рынке труда необходимо в стране в целом и в региональном разрезе. Эта проблема весьма актуальна, так как на современном этапе рынок труда по-прежнему трудоизбыточен, значительная часть населения не может трудоустроиться и обеспечить себе нормальные условия жизни и труда. В поисках источников дохода одна пятая населения страны уезжает в другие страны, участвует в формировании международного рынка труда. Современная миграция — это нормальное явление в условиях глобализации, практически все страны участвуют в этом процессе. Весь трагизм заключается в том, что уезжают молодые трудоспособные люди и на чужбине они не имеют никаких прав, гарантий и социальной защищенности. Поэтому, по возможности, необходимо добиваться комплексности в решении социально-трудовых проблем и проведения реформ с учетом основных факторов, влияющих на достижение стратегической цели — реальная независимость страны и устойчивое социально-экономическое развитие общества, высокие занятость и уровень жизни.

С целью достижения большей объективности прогнозов развития рынка труда Кыргызстана был проведен анализ тенденций рынка труда России и Казахстана — основных «импортеров» наших трудовых ресурсов.

В 2011 г. Офис Всемирного Банка в Российской Федерации опубликовал обзор текущей ситуации и прогнозы развития рынка труда этой страны. По мнению экспертов, на сегодняшний день в российской экономике задействовано 12,3 млн иностранных трудовых мигрантов. К 2015 г., т.е. всего через 3–4 года, ожидается дополнительный рост потребности в иностранной трудовой силе еще на 13 млн, из которых только на страны Центрально-Азиатского региона приходится 7 млн человек. В основном дополнительная потребность возникнет, по мнению экспертов, как следствие неблагоприятной демографической ситуации и сокращения численности трудоспособного населения России к 2015 г. на 8 млн человек, на фоне повышения спроса на рабочую силу в экономике страны [4].

В Казахстане складывается аналогичная ситуация. По данным Государственного агентства по статистике Республики Казахстан в 2011 г. в экономике фактически было занято 1,3 млн трудовых мигрантов. Опираясь на прогнозы, к 2015 г. потребность в дополнительной иностранной рабочей силе может увеличиться двукратно, и в абсолютном выражении составит от 0,7 до 1,8 млн человек [5].

Как в России, так и в Казахстане сообщество кыргызских трудовых мигрантов в числе крупнейших. По мнению многих российских экспертов, кыргызские мигранты являются наиболее адаптивными и гибкими из числа представителей Центрально-Азиатских стран. С одной стороны, это конечно, радует — наши соотечественники лучше всего вписываются в рынок труда и социальную среду России, но, с другой стороны, гибкость и мобильность наших соотечественников может сыграть злую шутку с Кыргызстаном. В случае существенного роста потребностей в рабочей силе в РФ и Казахстане, как это прогнозируют многочисленные эксперты, наша страна рискует потерять еще много своих трудоспособных соотечественников.

Таким образом, нынешнее положение дел на рынке труда характеризуется несколькими тенденциями, в том числе:

- трансформацией в структуре трудовых ресурсов, т.е. изменениями их отраслевого распределения, а также перераспределением ресурсов между городами и сельскими местностями;
- сокращением удельного веса людей, имеющих стабильную работу, при одновременном увеличении уровня безработицы и увеличении числа людей, зависящих от получения временных доходов или имеющих частичную занятость;
- постоянным ростом миграционных потоков, как внутренних, так и внешних; дисбалансом между спросом и предложением рабочей силы на отечественном рынке труда, характеризующимся избыточным предложением в одних и недостатком предложения рабочей силы в других секторах экономики;

- снижением качества трудовых ресурсов как среди работников, имеющих высокую квалификацию, так и среди обладателей рабочих профессий, в силу снижения качества системы образования, которая с трудом адаптируется к требованиям рыночной экономики;
- ростом удельного веса трудовых ресурсов с низким уровнем квалификации в доле экономически активного населения, что не в последнюю очередь вызвано недостаточным развитием системы профессионального образования и обучения и ее недостаточной способностью к адаптации к требованиям нынешнего рынка труда.

Список литературы

- 1 Немерюк Е.Е., Аникин Л.С. Формирование регионального рынка труда и факторы, влияющие на его развитие // Изв. Саратов. ун-та. — 2007. — Т. 7. Сер. Социология. Политология. Вып. 1. — С. 21–28.
- 2 Заславский И.Е. К новой парадигме рынка труда // Вопросы экономики. — 1998. — № 2. — С. 83–95.
- 3 Кыргызстан в цифрах: Стат. сб. Национального стат. комитета КР. — Бишкек: Нац. стат. комитет КР, 2013. — 360 с.
- 4 Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной миграционной службы РФ на 2012 год и плановый период 2013 и 2015 годов // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/plans/details/59631/full/>
- 5 Самакова А. К 2015 году Казахстану потребуется до 1,8 млн трудовых мигрантов // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.migrant-help.org/node/>

С.Е.Савина, Г.Қ.Мырзатаева, И.Т.Нұрымова

Еңбек нарығының аймақтық даму аспектілері

Мақалада аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуының теориялық негіздері және оның еңбекке қатысты бөлшектері зерттелген. Аймақтың экономикалық табиғаты анықталған және бірқалыпты тұрақты дамуының ерекшеліктері ескерілген. Кыргызстан Республикасы мысалында аймақтың бірқалыпты тұрақты дамуы талданған, сонымен қатар осы аймақтың жаңа еңбек нарығының жағдайы сипатталған. Кыргызстанның тұрақты дамуына әсер ететін еңбек факторларының қолдануының негізгі проблемалары ашылған. Сыртқы еңбек миграциясы еңбек нарығының тұрақты және ұзақ мерзімдік факторы болып қалыптасты. Аймақтың бірқалыпты тұрақты дамуының ішіндегі еңбек белсенділігінің экономикалық динамикасының басты бағыттары анықталды. Экономикалық белсенді тұрғындардың ішінде біліктілігі төмен деңгейдегі еңбек ресурстарының үлесінің өскені байқалды.

S.E.Savina, G.K.Murzatayeva, I.T.Nurumova

Regional aspects of labor market

The article examines the theoretical basics of socio-economic development of the region as a whole and its working components. An economic nature was identified and features of balanced sustainable development of the region were refined. Sustainable balanced development of the region on an example of the Kyrgyz Republic has been analyzed, as well as characterizing the current state of the labor factor of this region. The basic problems of the labor factor usage affecting sustainable development of Kyrgyzstan have been revealed. External labor migration has become a stable and long-term factor in the labor market. Key areas for the balanced development of the region in part of revitalization of the labor as a factor of its economic dynamics have been identified. There is a growing proportion of the labor force with low qualifications in the proportion of the economically active population.

References

- 1 Nemeryuk E.E., Anikin L.S. *Proceedings of the Saratov University*, 2007, 7. Ser. Sociology. Politics. Ed. 1, p. 21–28.
- 2 Zaslavsky I.E. *Problems of Economics*, 1998, 2, p. 83–95.
- 3 *Kyrgyzstan in figures. Statistical compilation of the National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic*, Bishkek: National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic, 2013, 360 p.

4 Report on the results and main activities of the Federal Migration Service of the Russian Federation for 2012 and the planning period of 2013 and 2015 // [ER]. Access mode: <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/plans/details/59631/full/>

5 Samakova A. By 2015 Kazakhstan will need to 1.8 million migrant workers // [ER]. Access mode: <http://www.migrant-help.org/node/3>

УДК 330.131.7 (574)

Н.А.Сагинов, Е.В.Гарцуева

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: evg0283@mail.ru)

Оценка факторов, характеризующих возможность риска обесценения активов, при определении приемлемой величины аудиторского риска

В статье исследованы вопросы определения величины приемлемого уровня аудиторского риска в ходе планирования аудиторской проверки операций с оценочными резервами. Описаны события, обуславливающие создание оценочных резервов. Рассмотрено влияние внешних и внутренних факторов обесценения активов на приемлемую величину аудиторского риска. Также в статье раскрывается механизм определения общего влияния факторов на риск обесценения активов посредством определения интегрального значения коэффициента влияния факторов.

Ключевые слова: аудит, планирование аудита, аудиторский риск, оценочные резервы, обесценение активов, чистая цена продажи, события, факторы.

В международной практике бухгалтерского учета и аудита широко используется понятие оценочных значений, которые представляют собой приблизительно определенные или рассчитанные значения некоторых показателей. В соответствии с международными стандартами аудита к таким значениям можно отнести оценочные резервы, резервы на распределение стоимости основных активов на предполагаемый срок их полезной службы, резерв на покрытие убытков, понесенных в результате судебного процесса, резерв на покрытие претензий по гарантиям, убытки от договоров подряда (при незавершенном строительстве) [1]. Оценочные значения рассчитываются работниками субъекта на основе своего профессионального суждения и в условиях неопределенности исхода событий, которые имели место в прошлом или с некоторой вероятностью произойдут в будущем.

Отсутствие информации об оценочных резервах в финансовой отчетности приводит к завышению стоимости активов и валюты баланса, а также искажению некоторых ключевых характеристик финансового положения организации. В связи с этим необходимо отметить значимость контроля достоверности показателей финансовой отчетности в целом и активов с учетом оценочных резервов в частности.

В ходе проверки операций с оценочными резервами при определении приемлемого уровня аудиторского риска, в частности, такой его составляющей, как неотъемлемый риск, необходимо учитывать влияние внешних и внутренних факторов обесценения активов посредством определения интегрального значения коэффициента влияния факторов. Это позволит выявить как положительные, так и отрицательные тенденции влияния факторов на проявления риска потерь от обесценения активов, что может привести к изменению приемлемой величины аудиторского риска и, следовательно, к изменению количества процедур в ходе аудиторской проверки.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности при ведении бухгалтерского учета и формировании итоговых показателей необходимо придерживаться требования осмотрительности, согласно которому активы должны быть отражены в отчетности в оценке, актуальной на дату составления отчетности. В целях обеспечения данного требования формируются оценочные резервы (резерв по сомнительным требованиям, резерв под обесценение запасов).

Формирование оценочных резервов является одним из приемов бухгалтерского учета, позволяющих уточнять оценку отдельных статей активов. Их создают в соответствии с правилами бухгалтерского учета, вне зависимости от финансового результата деятельности организации. Величина и

динамика оценочных резервов не имеют ничего общего со способностью организации к развитию и самофинансированию [2]. В этом состоит их принципиальное отличие от резервов, накопленных организацией и составляющих ее капитал. Оценочные резервы существенно повышают достоверность и качество финансовой отчетности. Это, в свою очередь, позволяет пользователям видеть не затратную, а реальную стоимость активов организации.

При последующем учете оценка запасов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности должна производиться по наименьшей из двух величин: себестоимости и чистой цены продажи, которая представляет собой расчетную продажную цену в ходе обычной деятельности, за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи [3].

Чистая цена продажи относится к чистой сумме, которую рассчитывает выручить предприятие от продажи запасов в ходе обычной деятельности. Справедливая стоимость отражает сумму, на которую можно обменять те же запасы на рынке при совершении операции между хорошо осведомленными покупателями и продавцами, желающими совершить такую операцию [4]. Первое представляет собой стоимость, специфическую для предприятия, последнее — нет. Чистая цена продажи запасов может отличаться от справедливой стоимости, за вычетом затрат на их продажу. Чистая цена продажи определяется в случаях, когда статья (или группа статей) запасов обесценилась, т.е. себестоимость запасов не может быть восстановлена.

Причинами снижения себестоимости до чистой цены продажи могут быть:

- физическое повреждение товаров;
- полное или частичное устаревание;
- общее падение рыночных цен на товары;
- необходимость дополнительных затрат с целью завершения изготовления изделия.

На практике нередко возникают ситуации, когда задолженность различных юридических и физических лиц по договорным обязательствам погашается несвоевременно либо не погашается совсем. В таком случае речь идет о сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности. При выявлении сомнительной дебиторской задолженности субъектом создается резерв по сомнительным требованиям.

На рисунке представлены события, обуславливающие создание оценочных резервов.

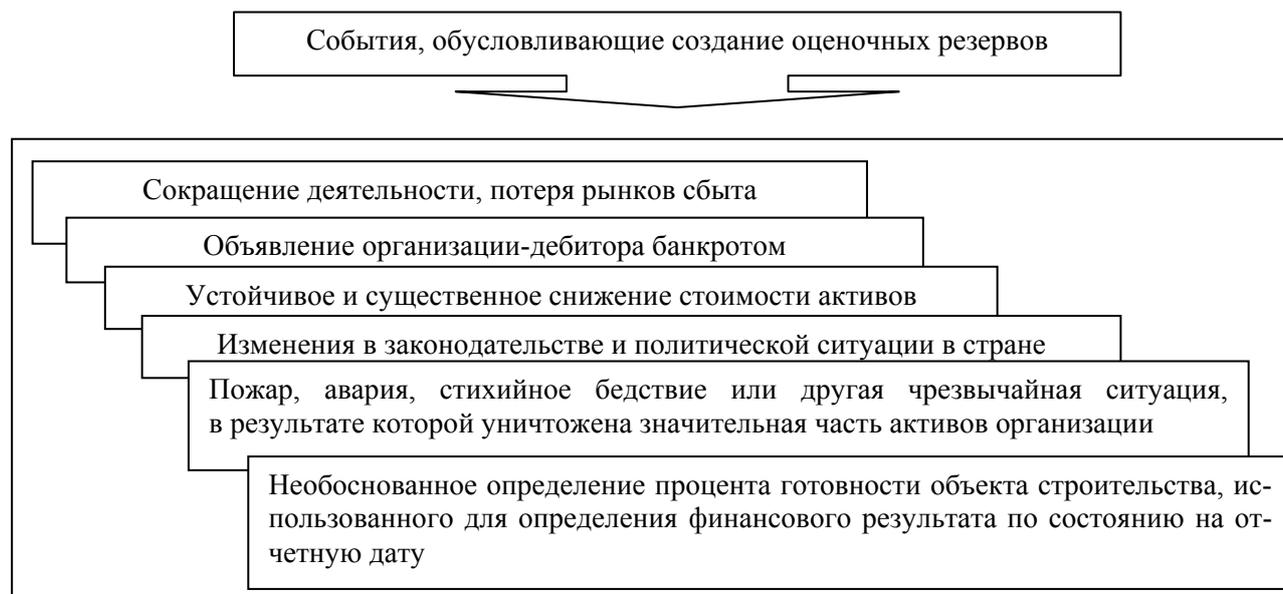


Рисунок. События, обуславливающие создание оценочных резервов

Аудит оценочных резервов преследует своей целью установление соответствия применяемой на предприятии методики формирования и учета оценочных резервов, отраженной в учетной политике, нормативным и законодательным актам, действующим на территории Республики Казахстан. Ауди-

торская проверка оценочных резервов связана с некоторыми неопределенностями, которые часто оказывают влияние на достижение ее целей [5]. В практике аудита эти неопределенности являются аудиторским риском, который оценивается на стадии планирования. В соответствии с МСА 300 «Планирование» планирование аудита предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур.

Согласно МСА 400 «Оценка рисков и внутренний контроль» аудиторский риск — это риск того, что аудитор может выразить ненадлежащее мнение при наличии в финансовой отчетности существенных искажений. Он включает: неотъемлемый риск, риск средств контроля, риск необнаружения. Этот риск нельзя свести к нулю. Поэтому основная задача состоит в том, чтобы, по возможности, понизить его до наиболее приемлемого минимума, позволяющего получать относительно достоверные и оптимальные результаты. Контроль риска заключается в разработке и реализации экономически обоснованных для конкретной организации рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение уровня риска до приемлемого уровня [6]. Также значимость правильно организованного и эффективного процесса оценки и контроля аудиторского риска определяется, во-первых, опасностью предъявления претензий клиентами и другими сторонами, заинтересованными в результатах аудита, а во-вторых, утратой безупречной деловой репутации.

Определение аудиторского риска в ходе разработки плана проверки операций с оценочными резервами было рассмотрено на материалах кондитерских фабрик. Аудиторами неотъемлемый риск оценен в размере 80 %, риск средств контроля — 50 %, риск необнаружения составил 10 %. Следовательно, приемлемый уровень аудиторского риска без учета влияния факторов обесценения составит: $AP = 0,80 \times 0,5 \times 0,1 = 0,04$ (4 %).

Далее в работе был рассчитан приемлемый уровень аудиторского риска с учетом влияния внешних и внутренних факторов обесценения активов. В таблице 1 представлены внешние и внутренние факторы, влияющие на возможность риска обесценения активов.

Т а б л и ц а 1

Факторы, влияющие на возможность риска обесценения активов

Внешние факторы	Внутренние факторы
1. Общеэкономические факторы (макроэкономическая ситуация в стране и в мире, политическая обстановка, индикаторы финансового рынка и др.)	1. Структура собственности и управления (структура капитала, источники и методы финансирования, деловая репутация организации и его руководства и др.)
2. Особенности и общее состояние отрасли, к которой относится аудируемое лицо, его конкурентное положение в отрасли; отраслевые особенности бухгалтерского учета	2. Производственная деятельность организации (состав продукции (работ, услуг), имущества, контрагентов и взаимоотношений с ними, рынки сбыта, ценовая и маркетинговая политика и др.)
3. Особенности законодательства, его изменения	3. Способы подготовки финансовой отчетности (использование компьютерных программ, организация контроля за отражением хозяйственных операций, последовательность применения учетной политики и др.)

Степень влияния факторов на обесценение активов организации измеряется значениями — сильное, среднее, слабое, в зависимости от профессионального суждения аудитора либо эксперта.

В таблице 2 представлен тест для изучения и оценки внешних факторов риска обесценения активов кондитерских фабрик.

Оценка влияния внешних факторов на обесценение активов кондитерских фабрик

Наименование фактора	Влияние фактора		
	сильное	среднее	слабое
1 Общеэкономические факторы			
1.1 Макроэкономическая ситуация в мире		+	
1.2 Макроэкономическая ситуация в стране		+	
1.3 Инфляция в стране			+
2 Отрасль — условия, влияющие на бизнес			
2.1 Состояние отрасли (в т.ч. социально-экономические показатели)	+		
2.2 Сокращение или расширение рынка в данной отрасли (насыщенность рынка)	+		
2.3 Наличие конкурентов		+	
2.4 Изменения в технологиях (ноу-хау в отрасли, обновление фондов и т.д.)	+		
3 Изменения в законодательных и нормативных актах			
3.1 Изменения в законодательных и нормативных актах, влияющие на отрасль		+	
3.2 Изменения экологических и технических, производственных требований		+	
3.3 Изменения в бухгалтерском и налоговом законодательстве			+

В настоящее время в Казахстане макроэкономическая ситуация сравнительно стабильна, поэтому фактор 1.2 оказывает среднюю степень влияния на обесценение активов. Влияние макроэкономической ситуации в мире (фактор 1.1) при отсутствии глобальных войн и кризисных ситуаций на стоимость активов финансового рынка и другого имущества допустимо оценить средним уровнем.

Фактор инфляции (фактор 1.3) оказывает сильное влияние на производственные предприятия при формировании ими ценовой и маркетинговой политики. Международный валютный фонд (МВФ) прогнозирует, что инфляция в Казахстане по итогам 2014 г. — 6,2 %. Коридор в 6–8 % является целевым диапазоном для инфляции, установленным Национальным Банком на среднесрочную перспективу. Поэтому данный фактор можно рассматривать как имеющий слабое влияние на изменения стоимости активов субъекта.

Далее рассмотрим вторую группу внешних факторов. По данным таблицы 2 можно отметить, что состояние, перспективы отраслей, поддержка их развития со стороны государства оказывают сильное влияние на результаты деятельности субъекта (факторы 2.1–2.2). Наличие конкурентов в данном сегменте рынка оказывает средний уровень влияния (фактор 2.3). Изменения технологий, постоянная модернизация, использование более современных комплектующих оказывают существенное влияние на финансовое состояние предприятия, что дает основание для соответствующей оценки факторов 2.4.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что изменения законодательных и нормативных актов, регулирующих условия хозяйствования в рассматриваемой отрасли, а также изменения экологических, технических и производственных требований (факторы 3.1–3.2), предъявляемых к технологии, организации производства и его результатам оказывают среднее влияние на обесценение активов кондитерских фабрик. Изменения в бухгалтерском и налоговом законодательстве (фактор 3.3) характеризуются относительно слабым влиянием на риск обесценения активов, что объясняется достаточно высоким уровнем квалификации персонала бухгалтерских, финансовых служб и других управленческих подразделений кондитерских фабрик.

В таблице 3 представлен тест для изучения и оценки внутренних факторов риска обесценения активов кондитерских фабрик.

Оценка влияния внутренних факторов на обесценение активов кондитерских фабрик

Наименование фактора	Влияния фактора		
	сильное	среднее	слабое
1 Качество управления			
1.1 Уровень корпоративного управления	+		
1.2 Квалификация, опыт, репутация управленческого персонала	+		
1.3 Деятельность сотрудников по предупреждению и снижению рисков потерь	+		
2 Производственно-финансовая деятельность организации			
2.1 Планирование и бюджетирование в организации		+	
2.2 Условия производства, учета и сохранности активов		+	
2.3 Расчеты с контрагентами	+		
2.4 Наличие активов, вероятность обесценения которых велика	+		
2.5 Наличие, использование оценочных резервов и их влияние на финансовую отчетность	+		
3 Условия подготовки финансовой информации			
3.1 Изменения в деятельности организации с даты предшествующего аудита		+	
3.2 Степень влияния событий после отчетной даты	+		+

По данным таблицы 3 можно отметить, что факторы 1.1–1.3 оказывают сильное влияние на риск финансовых потерь от обесценения активов, так как достаточно качественное корпоративное управление и квалифицированная деятельность сотрудников организации способствуют ритмичности производственных процессов, сохранности и эффективности использования активов, своевременности исполнения обязательств.

Для кондитерских фабрик фактор наличия системы планирования и бюджетирования (2.1) имеет среднюю степень воздействия изучаемого риска. Отсутствие бюджетирования и планирования у субъекта сопровождается возможным обесценением активов. Такие внутренние факторы воздействия, как условия производства, расчеты с контрагентами (2.2–2.3) связаны с эффективным корпоративным управлением. Если в компании опытный управленческий персонал, то риск обесценения активов, как правило, низкий, и наоборот. Наличие у кондитерских фабрик активов, подверженных риску обесценения, сопровождается сильным влиянием данного фактора (2.4). Формирование оценочных резервов потерь от обесценения активов (фактор 2.5) в целом способствует снижению данного риска.

Последствия событий после отчетной даты (3.2) могут оказать существенное влияние на оценку деятельности субъекта и риска снижения стоимости активов. Если данные события имеют обеспечение (залог, страхование и другие способы), то уровень влияния событий после отчетной даты рекомендуется определять как слабый. Если субъект не раскрывает сути событий после отчетной даты в финансовой отчетности, то данный фактор следует отнести к категории высокого риска.

Для определения общего влияния факторов на риск обесценения активов необходимо по данным таблиц 2 и 3 рассчитать интегральное значение коэффициента влияния факторов ($K_{\text{инт}}$) по формуле:

$$K_{\text{инт}} = ((K_{\text{в}} \times n_{\text{в}}) + (K_{\text{с}} \times n_{\text{с}}) + (K_{\text{н}} \times n_{\text{н}})) / (n_{\text{в}} + n_{\text{с}} + n_{\text{н}}),$$

где $K_{\text{инт}}$ — интегральное значение коэффициента влияния факторов; $K_{\text{в}}$, $K_{\text{с}}$, $K_{\text{н}}$ — коэффициенты, характеризующие соответственно высокий, средний и слабый уровень влияния на риск обесценения активов; $n_{\text{в}}$, $n_{\text{с}}$, $n_{\text{н}}$ — количество факторов по типу влияния на риск обесценения активов.

По данным, представленным в таблицах 2 и 3, рассчитаем интегральное значение коэффициента влияния факторов.

Интегральный коэффициент по внешним факторам:

$$K_{\text{инт}} = ((0,8 \times 5) + (0,5 \times 5) + (0,2 \times 3)) / (5 + 5 + 3) = 7,1/13 = 0,55.$$

Интегральный коэффициент по внутренним факторам:

$$K_{\text{инт}} = ((0,8 \times 6) + (0,5 \times 4) + (0,2 \times 4)) / (6 + 4 + 4) = 7,6/14 = 0,54.$$

Совокупный интегральный показатель по внешним и внутренним факторам:

$$K_{\text{инт}} = ((0,8 \times 11) + (0,5 \times 9) + (0,2 \times 7)) / (11 + 9 + 7) = 14,7/27 = 0,54.$$

По аналогии с оценкой надежности системы внутреннего контроля примем, что:

- средний уровень влияния фактора на риск обесценения активов (K_c) характеризуется коэффициентом 0,5;
- значение выше 0,5 соответствует высокому уровню риска (K_v);
- коэффициент ниже 0,5 соответствует низкому уровню риска (K_n).

По результатам проведенных расчетов можно отметить, что интегральный коэффициент по внешним факторам составляет 0,55, что соответствует уровню влияния несколько выше среднего. Интегральный коэффициент по внутренним факторам составляет 0,54, что соответствует уровню влияния несколько выше среднего. Совокупный интегральный показатель по внешним и внутренним факторам составляет 0,54, что свидетельствует о превышающем средний уровень влияния этих факторов на проявление риска потерь от обесценения активов.

На этапе подготовки к аудиту оценочных резервов следует не только выявить факторы риска обесценения активов, но и проанализировать мероприятия по снижению названного риска, осуществляемые аудируемым лицом. Если рассчитанный по данным таблиц 2 и 3 коэффициент имеет среднее или высокое значение, то необходимо установить, принимались ли руководством организации меры по снижению рассматриваемого риска. Для этой цели рекомендуется использовать таблицу 4, в которой систематизированы мероприятия, ориентированные на снижение риска потерь от обесценения активов, в т.ч. отличные от создания резервов и путем создания резервов.

Мероприятиям, имеющим место, соответствуют заполненные клетки в графе «да»; «нет» свидетельствует об отсутствии указанных в строке мер, «не характерно» фиксируется в том случае, если мероприятия не влияют на состояние активов анализируемой организации.

Если влияние внутренних и внешних факторов на обесценение активов среднее либо высокое, и организация использует мероприятия, отличные от резервирования, и они, не нарушая возможности удовлетворить текущую потребность организации в денежных средствах, обеспечивают возмещение суммы обесценения активов, то целесообразно придерживаться используемой политики уменьшения риска снижения стоимости активов.

Т а б л и ц а 4

Оценка действий хозяйствующего субъекта по снижению риска обесценения активов

№	Мероприятие	Да	Нет	Не характерно
1	2	3	4	5
Мероприятия по снижению риска обесценения активов, отличные от создания резервов				
1.1	Компания страхует риски, связанные с обесценением активов		+	
1.2	Страхованием обеспечивается полное покрытие возможных потерь			+
1.3	Страхование позволяет защитить активы от обесценения			+
1.4	Ранее наступали страховые случаи и при этом были получены страховые премии			+
1.5	Страховые взносы осуществлялись за счет прочих расходов, связанных с производством			+
1.6	Осуществлялись мероприятия по лимитированию риска потерь от обесценения активов			+
1.7	Используются другие мероприятия по снижению возможных потерь от обесценения (переуступка прав требования, продажа актива и т.п.)	+		
Мероприятия по снижению риска обесценения активов путем создания резервов				
2.1	Доля активов, имеющих тенденцию к обесценению, превышает уровень существенности	+		
2.2	Операции, которые привели к формированию указанных выше активов, связаны с основной деятельностью	+		

1	2	3	4	5
2.3	Организация производит оценку возможного риска потерь от обесценения активов		+	
2.4	Организация создает резервы под обесценение активов	+		
2.5	Разрабатывается и используется собственная методика организации по определению риска обесценения активов		+	
2.6	Привлекаются эксперты при определении риска обесценения активов		+	
2.7	В анализируемом периоде происходило списание актива с баланса	+		
2.8	В прошлых периодах происходило списание потерь, под которые не были сформированы оценочные резервы		+	

Итак, интегральный показатель по внешним и внутренним факторам превышает средний уровень влияния этих факторов на проявление риска потерь от обесценения активов, поэтому аудиторами неотъемлемый риск оценен в размере 90 %, риск контроля составил 50 %, риск необнаружения — 10 %. Следовательно, приемлемый уровень аудиторского риска с учетом влияния факторов обесценения: $AP = 0,9 \times 0,5 \times 0,1 = 0,045$ (4,5 %).

Таким образом, риски, влияющие на предпринимательскую деятельность, могут привести как к убыткам, так и к прибылям компании, поэтому их необходимо учесть при составлении финансовой отчетности. Для отражения в составе расходов текущего периода суммы, которая может потребоваться для покрытия будущих убытков, создаются резервы. Все резервы в целом можно разделить на «активные», которые создаются под обесценение уже существующих активов, и «пассивные», создаваемые под новые обязательства, величина и срок исполнения которых зависят от того, наступят или нет в будущем определенные события.

Обесценением является существенное удешевление актива, вызванное влиянием внешних или внутренних факторов, отражающее снижение полезности актива для субъекта, который контролирует его. Данные факторы были учтены при оценке приемлемой величины аудиторского риска в ходе планирования проверки операций с оценочными резервами. Предложенная методика определения влияния факторов с использованием интегрального показателя позволила выявить, что с учетом влияния на обесценение активов внешних и внутренних факторов приемлемая величина аудиторского риска увеличилась, что, в свою очередь, приведет к сокращению количества аудиторских процедур в ходе проверки и тем самым удешевлению ее стоимости.

Список литературы

- 1 Международный стандарт аудита 540 «Аудит оценочных значений» // [ЭР]. Режим доступа: www.online.zakon.kz
- 2 Елин А.С. Резервы как один из элементов налогового планирования // Главбух. — 2011. — № 2. — С. 9–12.
- 3 Малик А. Товарно-материальные запасы на предприятии // Анализ и учет на предприятии. — 2012. — № 1. — С. 10–13.
- 4 Международный стандарт финансовой отчетности 2 «Запасы» // [ЭР]. Режим доступа: www.minfin.kz
- 5 Арабян К.К. Организация и проведение аудиторской проверки. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 2010. — 316 с.
- 6 Парушина Н.В. Аудит: основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок. — М.: Форум, 2009. — 321 с.

Н.Ә.Сағынов, Е.В.Гарцуева

Аудиторлық тәуекелдің қолайлы шамасын анықтауда активтердің құнсыздану тәуекелінің мүмкіндігін сипаттайтын факторларды бағалау

Мақалада бағалау резервтері операцияларын аудиторлық тексеруді жоспарлау барысында аудиторлық тәуекелдің қолайлы деңгейінің шамасын анықтау сұрақтары зерттелген. Бағалау резервтерін қалыптастыруға негіз болатын оқиғалар сипатталған. Аудиторлық тәуекелдің қолайлы шамасына активтердің құнсыздануының сыртқы және ішкі факторларының әсері қарастырылған. Сонымен қатар факторлардың әсер ету коэффициентінің интегралды мәнін анықтау арқылы активтердің құнсыздану тәуекеліне факторлардың жалпы әсерін бағалау тетігінің орны көрсетілген.

N.A.Saginov, E.V.Garcuyeva

Evaluation of the factors characterizing the possibility of assets impairment risk in the determination of acceptable level of audit risk

The article explores the issues of determining an acceptable level of audit risk during the planning of the audit operations with valuation allowances. The events causing the valuation allowances creation were described. The influence of external and internal factors of assets impairment on acceptable value of audit risk was considered. The article also reveals the mechanism for determining the overall impact of factors on the risk of assets impairment by determining the integral coefficient of factors influence.

References

- 1 *International Standard on Auditing 540 «Audit of Accounting Estimates»* // [ER]. Access mode: www.online.zakon.kz
- 2 Yelin A.S. *Glavbukh*, 2011, 2, p. 9–12.
- 3 Malik A. *Analysis and accounting of the company*, 2012, 1, p. 10–13.
- 4 *International Financial Reporting Standard 2 «Inventories»* // [ER]. Access mode: www.minfin.kz
- 5 Arabyan K.K. *Organization and conducting of the audit*, Moscow: Audit: UNITY, 2010, 316 p.
- 6 Parushina N.V. *Audit: bases of audit, technology and methodology for conducting the audits*, Moscow: Forum, 2009, 321 p.

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

УДК 504:519.336.71

Б.А.Аманжолова¹, М.С.Умбетова²

¹Новосибирский государственный технический университет, Россия;

²Казахский экономический университет им. Т.Рыскулова, Алматы
(E-mail: bibigul_1@mail.ru)

Методы системного анализа в оценке достаточности собственного капитала коммерческих банков Республики Казахстан

В статье представлены результаты исследования, посвященного развитию аналитического инструментария в управлении операционными рисками коммерческого банка. Авторами развиваются концепции экономического и регулятивного капитала в их взаимосвязи с пруденциальным и риск-ориентированным надзором коммерческого банка в результате адаптации методов системного анализа к задачам оценки достаточности собственного капитала.

Ключевые слова: операционные риски, коммерческие банки, достаточность собственного капитала, системный анализ, методы структуризации.

Результативность мониторинга операционных рисков коммерческого банка определяется степенью соответствия контрольных процедур принципам непрерывности, интеграции и эффективности. В соответствии с принципом непрерывности деятельность по контролю операционных рисков должна носить постоянный и систематический характер. Принцип интеграции предполагает, что управление операционным риском является элементом общей системы управления коммерческого банка. Эффективность функционирования системы внутреннего контроля предусматривает экономическую оправданность и эффективность затрат, связанных с управлением операционными рисками в сравнении с фактическими и потенциальными последствиями операционного риска [1].

С другой стороны, собственный капитал банка, в отличие от других источников банковских ресурсов, имеет четко выраженную правовую основу и функциональную определенность и, несмотря на незначительную долю в ресурсах коммерческого банка, выполняет ряд важных функций: защитную, оперативную и регулирующую. Необходимость реализации перечисленных функций обуславливает взаимосвязь между состоянием собственного капитала и управлением операционным риском банковской деятельности.

Современные научные исследования, формирующие теоретико-методологическую основу управления операционным риском коммерческих банков, характеризуются развитием риск-ориентированных подходов к оценке собственного капитала. Особый интерес, по нашему мнению, представляют исследования, посвященные теоретическому обоснованию концепций регулирования собственного капитала кредитных организаций с точки зрения банковского надзора (рис.) [2].

По нашему мнению, развитие риск-ориентированного подхода заслуживает поддержки по следующим основаниям. Во-первых, концепция риск-ориентированного подхода придает контролю превентивный характер. Во-вторых, эта концепция позволяет систематизировать предметную область контроля на значимых с позиции риска бизнес-процессах.



Рисунок. Направленность банковского надзора с позиции концепций капитала коммерческих банков

Основным отличием экономического капитала от регулятивного является цель его расчета и анализа, которая заключается в определении его адекватности для покрытия рисков. Таким образом, в рамках концепции экономического капитала критерием его достаточности является величина, покрывающая ожидаемые и неожиданные потери. Следовательно, преобладающий регулятивный подход к оценке достаточности капитала требует совершенствования, что предполагает модификацию аналитического инструментария его оценки с учетом ориентированности на диагностику операционных рисков коммерческого банка.

Мы считаем, что в условиях функционирования национальной банковской системы в целом и коммерческих банков в частности такая диагностика невозможна без применения методов системного анализа. К числу важнейших задач системного анализа относятся: определение и детализация на составляющие элементы целей и путей их достижения, выявление взаимосвязей, существующих между ними, разработка логики решения существующей проблемы. Решение этих задач в значительной степени обеспечивается применением метода структуризации.

Метод структуризации базируется на разбиении выявленной проблемы на составные элементы и количественной оценке их относительной важности. Эту процедуру зачастую называют построением дерева целей. В большинстве древовидных структур содержатся не только цели, но и средства их достижения, в общем случае их чаще всего называют деревьями взаимосвязей или деревьями цели-средства. Одной из главных задач построения деревьев взаимосвязей, выступают установление полного набора элементов на каждом уровне и определение взаимосвязи соподчиненности между ними (качественный аспект). Другой задачей выступает последующее определение коэффициента относительной важности (КОВ) элементов каждого уровня дерева взаимосвязей (количественный аспект) [3].

Применительно к проблеме изучения операционного риска кредитных организаций метод структуризации дает возможность определить интегральную сумму уровня развития организации и выявить значимость факторов, влияющих на этот уровень.

Существуют общие правила построения деревьев взаимосвязей:

- соподчиненность, заключающаяся в том, что элементы нижнего уровня подчиняются элементам более высокого уровня, следуют из них и обеспечивают их выполнение;
- сопоставимость состоит в том, что на каждом уровне дерева взаимосвязей берутся элементы, идентичные по своему масштабу и значимости;
- полнота, когда дерево взаимосвязей включает все элементы на каждом уровне;
- определенность, заключающаяся в том, что формулировка целей и других элементов дерева взаимосвязей дает возможность оценить степень их достижения в количественной или порядковой форме;
- возможность внесения поправок в дерево взаимосвязей при изменении целей, а также изменения их выполнения.

Метод структуризации существенно улучшает качество управленческих решений, так как его применение обеспечивает конкретизацию целей деятельности организации, что является важнейшим этапом в процессе подготовки решений.

Более ограниченными являются возможности использования на практике количественных оценок коэффициентов относительной важности (КОВ), так как традиционно в основу КОВ положены экспертные оценки. Но существуют и аналитические методы системного анализа, позволяющие рассчитывать КОВ методами классической математики, что существенно упрощает сам процесс решения задачи и расширяет возможности применения метода структуризации. Все же преимущества аналитических методов системного анализа при выявлении количественных оценок при анализе систем неоспоримы.

Однако метод структуризации обладает и определенными недостатками. Недоверие к методу структуризации обусловлено тем, что деревья «цели-средства» системные аналитики обычно строят самостоятельно, без привлечения руководителей исследуемого объекта. Для устранения этого недостатка необходимо привлекать к работе по практическому применению метода структуризации как лиц, принимающих решения, так и экспертов по различным аспектам изучаемой проблемы, необходимых для получения количественных оценок.

Как уже отмечалось, при структуризации проблемы традиционно применяется метод экспертных оценок. Этот метод имеет существенные недостатки, которые усугубляют субъективизм в оценках значимости элементов системы и снижают объективность результатов структуризации самой проблемы. В связи с этим возникает необходимость в применении таких методов, которые бы устраняли недостатки. В качестве этих методов могут выступать аналитические методы системного анализа, в основе которых лежит математический аппарат структуризации проблемы, а влияние субъективного фактора почти полностью исключается и сохраняется лишь при формировании нормативов (желаемых, требуемых) значений показателей.

Для решения задачи структуризации проблемы Н.В.Шалановым разработаны методика и алгоритм ее реализации [4]. Методика структуризации проблемы базируется на функции, описывающей потенциал многомерного динамического объекта, и содержит следующий алгоритм:

Первый этап — расчет комплексной оценки в разрезе блоков показателей:

- 1.1. Пусть X_{ijk} — значение j -го показателя k -блока в году t_j исследуемого периода.
- 1.2. Рассчитывается σ_{jk} — среднее квадратичное отклонение j -го показателя k -блока.
- 1.3. Рассчитываются стандартизованные значения показателей:

$$Z_{ijk} = \frac{X_{ijk}}{\sigma_{jk}}. \quad (1)$$

- 1.4. Экспертным путем определяются эталонные значения показателей:

X_{jk}^* — эталонное значение j -го показателя k -блока.

- 1.5. Рассчитываются стандартизованные значения эталонов:

$$Z_{jk}^* = \frac{X_{jk}^*}{\sigma_{jk}}. \quad (2)$$

- 1.6. Определяется вес показателей в комплексной оценке:

$$\alpha_{jk} = \frac{z_{jk}^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (z_{jk}^*)^2}} \quad (3)$$

1.7. Определяются значимости показателей в комплексной оценке:

$$\beta_{jk} = \frac{\alpha_{jk}}{\sum_{j=1}^n \alpha_{jk}} \quad (4)$$

1.8. Рассчитываются значения потенциальной функции по годам:

$$y_{jk} = \sum_{j=1}^n \alpha_{jk} z_{jk} \quad (5)$$

1.9. Рассчитывается эталонное значение потенциальной функции:

$$y_k^* = \sum_{j=1}^n \alpha_{jk} z_{jk}^* \quad (6)$$

1.10. Вычисляются комплексные оценки в разрезе блоков:

$$C_{jk} = \frac{y_{jk}}{y_k^*} \cdot 100 \quad (7)$$

Второй этап — расчет интегральной оценки:

2.1. Рассчитывается значимость блоков показателей:

$$\alpha_k = \frac{y_k^*}{\sqrt{\sum_{k=1}^m (y_k^*)^2}} \quad (8)$$

2.2. Рассчитываются значения потенциальной функции по годам:

$$y_j = \sum_{k=1}^m \alpha_k y_{jk} \quad (9)$$

2.3. Рассчитывается эталонное значение потенциальной функции:

$$y^* = \sum_{k=1}^m \alpha_k y_k^* \quad (10)$$

2.4. Выполняется интегральная оценка развития объекта:

$$C_i = \frac{y_i}{y^*} \cdot 100 \quad (11)$$

Приведенный алгоритм иллюстрирует решение двухуровневой задачи. Если дерево целей имеет один уровень, то решается одноуровневая задача структуризации проблемы. Если же дерево целей имеет многоуровневую структуру, то третий, четвертый и т.д. этапы решения осуществляются по той же схеме, как и на втором уровне. Представим результаты адаптации приведенного алгоритма к решению задачи, посвященной оценке достаточности собственного капитала коммерческих банков Республики Казахстан.

Исходными данными для расчетов послужили сведения о текущем состоянии банковского сектора Республики Казахстан за ряд лет, сформированные Комитетом по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка РК (табл. 1).

Показатели достаточности собственного капитала и сведения о структуре расчетного собственного капитала банков второго уровня Республики Казахстан за период с 01.01.2011 по 01.01.2013 гг.

Показатели	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	Изменения (+, -)	
				01.01.2012 по сравнению с 01.01.2011	01.01.2013 по сравнению с 01.01.2012
Коэффициенты достаточности собственного капитала					
Коэффициент достаточности собственного капитала k1-1	11,6	11,4	11,6	-0,2	0,2
Коэффициент достаточности собственного капитала k1-2	13,5	12,9	13,6	-0,6	0,7
Коэффициент достаточности собственного капитала k2	17,9	17,4	18,1	-0,5	0,7
Структура расчетного собственного капитала					
Капитал 1-го уровня, млрд тенге	1418,5	1490,7	1561,4	72,2	70,7
Капитал 2-го уровня, млрд тенге	451,5	515,3	509,6	63,8	-5,7
Капитал 3-го уровня, млрд тенге	2,4	1,5	1,0	-0,9	-0,5
Всего расчетный собственный капитал, млрд тенге	1821,4	1955,1	2072,0	133,7	116,9

Примечание. Посчитано по данным Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан.

Информация таблицы демонстрирует тенденцию роста расчетного собственного капитала, капитала первого уровня, а также несущественные изменения значений коэффициентов достаточности собственного капитала. Однако такая информация не позволяет сформировать комплексную оценку влияния достаточности собственного капитала на текущее состояние банковской системы Республики Казахстан. Для формирования комплексной оценки нами применены методика и алгоритм структуризации с учетом следующей специфики исследуемой проблемы.

Во-первых, нами использована система показателей, характеризующих текущее состояние национального банковского сектора, по следующим блокам:

- коэффициенты капитализации банков;
- коэффициенты достаточности собственного капитала;
- показатели ликвидности;
- показатели отношения высоколиквидных активов к совокупным активам;
- показатели доходности банковского сектора;
- относительные показатели, характеризующие роль банковского сектора в национальной экономике.

Во-вторых, для применения методики структуризации проблемы необходимо иметь эталонные значения показателей, которые еще можно назвать целевыми значениями показателей. Они формируются исходя из следующих соображений: самые «лучшие» значения показателей в системе (больше или меньше); значения показателей, которых достигли успешные конкуренты; нормативные значения показателей; плановые отраслевые значения показателей; индикаторы, сформированные руководством организации, исходя из стратегических соображений. Показатели, представленные в исследуемой системе, обладают монотонностью, и в качестве эталонных значений приняты те значения показателей, которые превышают достигнутые.

Нами произведены расчеты на четыре даты: 01.01.2011 г.; 01.12.2011 г.; 01.01.2012 г.; 01.01.2013 г. Исходная информация для расчетов представлена в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

**Показатели достаточности собственного капитала по банкам второго уровня
Республики Казахстан за период с 01.01.2011 г. по 01.01.2013 г.**

Дата	Показатели		
	$X_{12}(k1-1)$	$X_{22}(k1-2)$	$X_{32}(k2)$
01.01.2011	11,6	13,5	17,9
01.12.2011	11,5	13,3	17,8
01.01.2012	11,4	12,9	17,4
01.01.2013	11,6	13,6	18,1
\bar{X}_{j2}	11,53	13,33	17,8
σ_{j2}	0,083	0,268	0,255

Результаты расчета стандартизованных значений показателей, характеризующих достаточность собственного капитала, представлены в таблице 3.

Т а б л и ц а 3

Стандартизованные значения коэффициентов достаточности собственного капитала банков

Дата	$Z_{ij2} = \frac{x_{ij2}}{\sigma_{j2}}$		
	Z_{12}	Z_{22}	Z_{32}
01.01.2011	139,76	50,37	70,20
01.12.2011	138,55	49,63	69,81
01.01.2012	137,35	48,13	68,24
01.01.2013	139,76	50,75	70,98

Информация, необходимая для комплексной оценки показателей достаточности собственного капитала, представлена в таблице 4.

Т а б л и ц а 4

Параметры комплексной оценки коэффициентов достаточности собственного капитала банков

Параметры	Z_{12}	Z_{22}	Z_{32}	Σ
X_{j2}^*	13,0	15,0	20,0	
σ_{j2}	0,083	0,268	0,255	
$z_{j2}^* = \frac{x_{j2}^*}{\sigma_{j2}}$	156,63	55,97	78,43	
$(z_{j2}^*)^2$	24531,86	3132,66	6151,48	$\sqrt{33816} = 183,89 = y_2^*$
$\alpha_{j2} = \frac{z_{j2}^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (z_{j2}^*)^2}}$	0,852	0,304	0,427	1,583
$\beta_{j2} = \frac{\alpha_{j2}}{\sum_{j=1}^n \alpha_{j2}}$	0,537	0,192	0,271	1,0

Основным результатом применения методов системного анализа для оценки достаточности собственного капитала является их комплексная оценка (табл.5).

Расчет комплексной оценки коэффициентов достаточности собственного капитала банков, %

Дата	α_{12Z12}	α_{22Z22}	α_{32Z32}	$\Sigma = y_{j2}$	$C = \frac{y_{j2}}{y_2^*} \cdot 100$
01.01.2011	119,08	15,31	29,98	164,37	89,4
01.12.2011	118,04	15,09	29,81	162,94	88,6
01.01.2012	117,02	14,63	29,14	160,79	87,4
01.01.2013	119,08	15,43	30,31	164,82	89,6

Расчеты свидетельствуют о том, что достаточность собственного капитала на 01.01.2013 г. достигла 89,6 % целевого состояния; 01.01.2012 г. — 87,4; 01.01.2011 г. — 89,4. При этом существует возможность выделения факторов, оказывающих положительное влияние на достаточность собственного капитала.

Для сравнительной оценки традиционных методов анализа динамики показателей и методов системного анализа нами обобщены результаты расчетов в отношении показателя достаточности собственного капитала k-2 (табл.6).

Сравнительная оценка динамики коэффициентов достаточности собственного капитала по банкам второго уровня Республики Казахстан за период с 01.01.2011 г. по 01.01.2013 г., %

Показатели	01.01.2011	01.12.2011	01.01.2012	01.01.2013
Результаты комплексной оценки	89,4	88,6	87,4	89,6
Темпы изменения цепные k2	—	99,4	97,8	104,0
Темпы изменения базисные k2	100	99,4	97,2	101,1

Результаты расчетов свидетельствуют о незначительном изменении — на 0,2 показателя, характеризующего комплексную оценку достаточности капитала, по состоянию на 1 января 2013 г. по сравнению с 1 января 2011 г. Однако при анализе динамики показателя k2 базисным методом такое изменение составило 1,1 %. Важно отметить, что применение методов системного анализа позволяет не только сформировать комплексную оценку достаточности собственного капитала, но и выявить вклад конкретных индикаторов в состояние системы.

Таким образом, эффективность реализации интегративного подхода в целях пруденциального и риск-ориентированного надзора на основе концепций регулятивного и экономического капитала обеспечивается развитием методического инструментария, базирующегося на применении методов системного анализа.

Список литературы

- 1 Аманжолова Б.А., Умбетова М.С. Развитие системы внутреннего контроля коммерческого банка: на основе мониторинга операционных рисков // Экономика и статистика. — 2013. — № 4. — С. 142–147.
- 2 Мануйленко В.В. Развитие риск-ориентированных подходов к оценке собственного капитала как условие перехода к интенсивной модели развития банковского сектора // Финансы и кредит. — 2012. — № 42 (522). — С. 2–12.
- 3 Шаланов Н.В. Математические методы исследования систем. — Saarbrücken, Deutschland: Palmarium academic publishing, 2012. — 520 с.
- 4 Шаланов Н.В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты: Монография. — Новосибирск: НГТУ, 2008. — 288 с.

Б.Ә.Аманжолова, М.С.Үмбетова

Қазақстан Республикасының коммерциялық банктерінің өз капиталдарының жеткіліктілігін бағалаудағы жүйелік талдау әдістері

Мақалада коммерциялық банктің операциялық тәуекелділіктерін басқарудағы талдау құралдарының дамуына арналған зерттеу нәтижелері берілген. Авторлар өз капиталының жеткіліктілігін бағалау міндеттеріне жүйелік талдау әдістерін икемдеу нәтижесінде коммерциялық банктің пруденциялық және тәуекелділікке бағытталған қадағалауымен өзара байланыстағы экономикалық және реттеуші капиталдың тұжырымдасын дамытты.

B.A.Amanzholova, M.S.Umbetova

Methods of the system analysis in the assessment of equity capital adequacy in Commercial Banks of the Republic of Kazakhstan

This article represents the results of research devoted to the development of analytical tools in management of operational risks of commercial banks. Authors develop concepts of the economic and regulatory capital in the interrelation with prudential and risk-based supervision of commercial bank in the result of adaptation of system analysis methods for evaluating capital adequacy.

References

- 1 Amanzholova B.A., Umbetova M.S. *Economics and statistics*, 2013, 4, p. 142–147.
- 2 Manuylenko V.V. *Finance and credit*, 2012, 42 (522), p. 2–12.
- 3 Shalanov N.B. *Mathematical methods of research of systems*, Saarbrücken, Deutschland: Palmariumacademicpublishing, 2012, p. 520.
- 4 Shalanov N.B. *System analysis. Cybernetics. Synergetics: mathematical methods and models. Economic aspects: monograph.*, Novosibirsk: NGTU, 2008, p. 288.

УДК 005.7:658

Е.Т.Ақбаев, М.Б.Исаинова

Қарағандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: erbolsin.2011@mail.ru)

Особенности современного финансового менеджмента и управления финансовой деятельностью предприятия

В статье рассмотрены сущность финансового менеджмента и его сфера приложения. Изучена функциональная модель системы управления финансовой деятельностью предприятия. Описаны роль и место финансового менеджера в управлении деятельностью предприятия. Проанализировано влияние внешних факторов бизнес-среды на деятельность финансовых руководителей организаций. Авторами раскрыта суть задачи финансового менеджера по выбору наилучшего проекта или выгодного вложения.

Ключевые слова: менеджмент, деятельность, финансовые ресурсы, модель, структура, менеджер, активы, концепция, портфель.

Финансовый менеджмент можно рассматривать двояко — как форму самостоятельной предпринимательской деятельности и как механизм управления финансовой деятельностью предприятия, осуществляющего предпринимательскую деятельность в сфере материального производства. Сферой приложения финансового менеджмента служит финансовый рынок, характеризующийся экономиче-

скими отношениями между продавцами и покупателями финансовых ресурсов и инвестиционных ценностей [1–4].

В рамках менеджмента предприятия (внутрифирменного управления) цели, задачи, функции и основные элементы механизма финансового менеджмента рассматриваются применительно к управлению финансовой деятельностью промышленного предприятия (корпорации).

Финансовая система, действующая на предприятии (в корпорации), включает две подсистемы: управляющую подсистему, представленную финансовой дирекцией и финансовым менеджером, и управляемую подсистему, включающую денежный оборот, кругооборот капитала (стоимости), финансовые ресурсы и источники, финансовые отношения. Функциональная модель системы управления финансовой деятельностью промышленного предприятия приведена на рисунке 1.

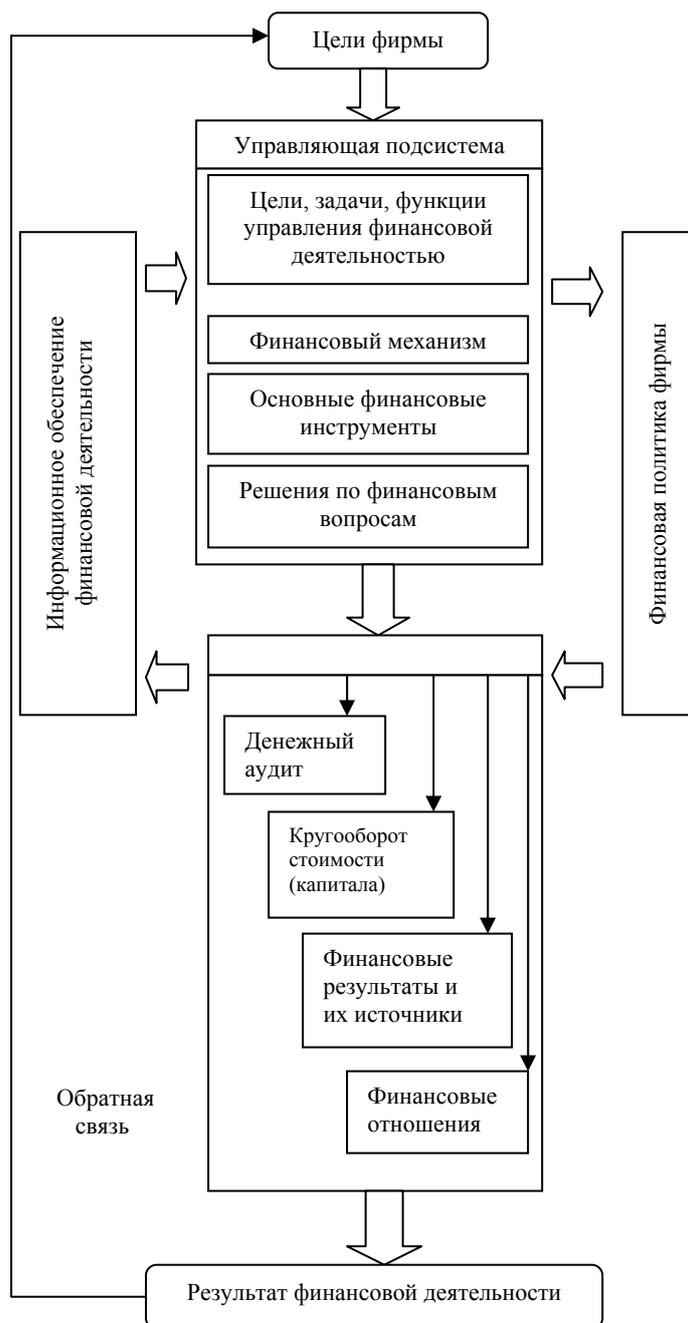


Рисунок 1. Модель системы управления финансовой деятельностью

Исходя из объема и сложности решаемых задач финансовая служба предприятия может быть представлена финансовым управлением (на крупных предприятиях), финансовым отделом на средних

предприятиях либо одним лишь финансовым директором или главным бухгалтером, который занимается вопросами не только бухгалтерского учета, но и финансовой стратегии (на малых предприятиях), Примерная структура финансовой службы включает, как правило, подразделения, указанные на рисунке 2.



Рисунок 2. Примерная структура финансовой службы

На финансовую бухгалтерию возлагается обязанность вести бухгалтерский учет хозяйственных операций предприятия и формировать публичную финансовую отчетность в соответствии с установленными стандартами и требованиями.

Аналитический отдел занимается анализом и оценкой финансового состояния предприятия, в том числе выполнения плановых заданий по прибыли и объемам реализации его ликвидности и рентабельности. В задачу этой службы также входит прогнозирование финансовых показателей исходя из конъюнктуры рынка, деятельности предприятий-аналогов и предприятий-контрагентов. Специалисты данного отдела могут оценивать предполагаемые инвестиционные проекты.

Отдел финансового планирования (как краткосрочного, так и долгосрочного) разрабатывает основные плановые документы: баланс доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, плановый баланс активов и пассивов. Информационной основой планирования выступают данные аналитического и оперативного отделов, бухгалтерии, других экономических служб предприятия, а также нормативные и инструктивные материалы.

Оперативный отдел собирает счета, накладные и т.п., отслеживает их оплату и в условиях регулирования государством наличного обращения следит, чтобы расчеты наличными деньгами между юридическими лицами не превышали установленного лимита. Оперативный отдел контролирует также взаимоотношения с банками по поводу безналичных расчетов и получения наличных денежных средств. Претензионная группа в составе оперативного отдела решает споры, возникающие между предприятиями, его контрагентами (поставщиками, покупателями), государством (налоговой инспекцией, налоговой полицией) и различными внебюджетными и централизованными фондами по поводу уплаты штрафов, неустоек, начисления пеней и других мер экономического воздействия на предприятие, которые вытекают из условий договоров и нормативной базы, регулирующей деятельность предприятия на конкретном историческом этапе.

Отдел ценных бумаг и валют формирует портфель ценных бумаг и управляет им, поддерживая его оптимальность с позиций доходности и риска. Он также принимает участие в работе валютных и фондовых бирж в целях удовлетворения текущих нужд предприятия в тенге или валютных средствах.

В процессе работы финансовой службы используют следующие финансовые инструменты:

– **финансовые активы** — денежные средства; контрактное право получать от другого предприятия денежные средства; контрактное право обмена с другими предприятиями финансовыми инструментами на взаимовыгодных условиях, договорное контрактное право уступки или переуступки прав требования; контрактные права по доверительному трастовому управлению;

– **финансовые обязательства** — контрактные договорные обязательства по выплате денежных средств, предоставлению другого вида активов другому предприятию, по обмену финансовыми инструментами с другими предприятиями на потенциально выгодных условиях.

Финансовые инструменты подразделяют на первичные (денежные средства, ценные бумаги, дебиторская и кредиторская задолженность и т.д.) и производные (опционы, фьючерсы).

В ходе управления финансами применяют широкий круг методов, основными из которых являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, кредитование, применение финансовых санкций и рычагов экономического воздействия на предприятие, стимулирование, ценообразование, инвестирование, лизинг, аренда. Для осуществления перечисленных методов использу-

ются такие инструменты финансового управления, как кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировки валютных курсов, дисконт.

Любая система управления финансами функционирует в рамках действующих законодательных актов и нормативной базы, начиная с законов и указов Президента РК и кончая ведомственными указаниями и инструкциями. Кроме того, управление подразумевает использование информации финансового характера, содержащейся в бухгалтерской отчетности, поступающей с товарно-фондовых бирж и кредитной системы.

Итак, управление финансами предприятия требует от специалиста глубоких знаний и широкого круга навыков, так как только эффективное использование всех инструментов и методов позволяет эффективно решать задачи, поставленные для достижения стратегических целей предприятия. В этой связи наиболее актуальной в современных условиях является профессия финансового менеджера предприятия, который обязан, помимо жизнедеятельности финансовых рынков и основных принципов работы финансовых посредников, разбираться в тонкостях управления корпоративными финансами. Арсенал его познаний должен включать бухгалтерский учет и анализ, маркетинг, информатику и компьютерные системы, налогообложение и законодательное регулирование [5–7].

В настоящее время на деятельность финансовых руководителей все большее внимание оказывают внешние факторы бизнес-среды. Практически ежедневно им приходится сталкиваться с такими проблемами, как резкое усиление конкуренции, значительное ускорение научно-технического прогресса, инфляция и колебания процентных ставок, неопределенность экономического развития во всем мире, неустойчивость валютных курсов, изменения в налоговом законодательстве, а также соблюдение этических норм и правил. Поэтому современный финансовый менеджер должен обладать гибкостью, которая позволяла бы ему адаптироваться к изменяющимся условиям внешнего окружения его фирмы [8; 960].

Финансовый менеджер принимает решения в трех основных направлениях: инвестиционные решения; решения о финансировании бизнеса; решения об управлении активами.

Принятие инвестиционных решений начинается с определения суммарной величины активов, необходимых данной фирме. Деятельность финансового менеджера непосредственно отражается на размере и структуре активов фирмы. Именно финансовый менеджер решает, какую часть активов должны составлять денежные средства, а какую — материальные, какую часть капиталовложений целесообразно инвестировать, а какую — эффективно.

Принимая решение о финансировании бизнеса, финансовому менеджеру необходимо определить оптимальное соотношение между собственными и заемными средствами, а также выработать рациональную дивидендную политику. После выбора источников и структуры финансирования финансовый руководитель должен принять решение о том, как наилучшим образом привлечь необходимые средства.

Еще одно важное решение, которое должен принимать финансовый менеджер, касается управления активами. Различные статьи активов накладывают на финансового менеджера различную степень ответственности. Он должен уделять больше внимания управлению оборотными активами, нежели основными. Значительная доля ответственности за управление оборотными активами возлагается на руководителей подразделений, которые их используют.

Особенностью современного финансового менеджмента является использование сложных математических методов анализа и прогноза.

В финансовом менеджменте существует несколько базовых концепций, на которые он опирается при разработке и принятии управленческих решений по отношению к финансовым ресурсам. К ним относятся: концепция временной стоимости денежных средств, концепция дисконтирования денежного потока, концепция структуры капитала, концепция влияния дивидендной политики на курс акций, теории портфеля и оценки доходности финансовых активов и др.

Концепция структуры капитала предполагает, что стоимость предприятия, фирмы не зависит от структуры капитала, т.е. соотношения между собственным и заемным капиталом. Авторы данной теории Франко Модельяни и Мертон Миллер вначале исходят из условий использования капитала без учета налогов. В дальнейшем развитии концепции во внимание стал приниматься фактор налогообложения. Эта концепция внесла положительный вклад в понимание возможного влияния долгового финансирования фирмы [9, 10].

Концепция влияния дивидендной политики на курс акций, выдвинутая также Ф.Модельяни и М.Миллером, предполагает, что политика выплаты дивидендов по акциям не влияет на стоимость компании, фирмы, т.е. дивидендная политика не окажет никакого влияния на цену акций корпорации.

Теория портфеля и модель оценки доходности финансовых активов (САРМ), разработанная Г.Марковитцем, У.Шарпом, Д.Липтнером, предполагает, что структура портфеля финансовых активов влияет на степень риска собственных ценных бумаг компании, и доходность акций зависит от величины этого риска — это, во-первых; а во-вторых, уровень риска по каждому виду активов нужно определять не дифференцированно, а в совокупности с рисками других ценных бумаг объединенного портфеля.

Модель оценки доходности финансовых активов (capital asset pricing model) была разработана Уильямом Ф.Шарпом [11; 258, 259]. Она определяет отношение между риском и требуемой или ожидаемой доходностью активов, которые представляют собой часть диверсифицированного портфеля инвестора. Как и во всех финансовых теориях, в основу САРМ положен ряд допущений.

1. Основной целью каждого инвестора является максимизация возможного прироста своего достояния на конец планируемого периода путем оценки ожидаемых значений доходности и средних квадратических отклонений альтернативных инвестиционных портфелей.

2. Все инвесторы могут брать и давать ссуды неограниченного размера по некой безрисковой процентной ставке.

3. Все инвесторы одинаково оценивают величину ожидаемых значений, дисперсии и ковариации доходности всех активов. Это означает, что инвесторы находятся в равных условиях в отношении прогнозирования показателей.

4. Все активы абсолютно делимы и совершенно ликвидны.

5. Не существует транзакционных затрат.

6. Не принимаются во внимание налоги.

7. Все инвесторы понимают цену как экзогенно заданную величину.

8. Количество всех финансовых активов заранее определено и фиксировано.

Вообще данная модель считается теоретизированной. Ее с удовольствием используют теоретики в определении соотношения доходности и риска портфеля финансовых активов. Но для широкого применения в практике модель необходимо обосновать с точки зрения эмпирической.

Задача финансового менеджера по выбору наилучшего проекта или выгодного вложения сводится к определению доходности проекта. Однако подобные финансовые решения сопряжены с риском, причем чем выше доход проекта, тем выше и риск вложения в данный проект. В погоне за высоким доходом можно не только не получить его, но и потерять вложенное, если не учитывать риск. Поэтому одной из основных задач в деятельности финансового управляющего является определение и измерение риска. Под риском понимается вероятность совершения того или иного события. Если речь идет о получении инвестиционного дохода от вложений в ценные бумаги, тогда имеется в виду вероятность получения определенной или ожидаемой величины дохода. Под измерением риска понимается количественное определение данной вероятности с использованием статистических параметров.

Финансовый менеджер должен измерить уровень риска любого проекта и определить, достаточна ли планируемая рентабельность проекта для компенсации этого риска? Финансисты понимают под риском степень неопределенности результата, точнее — вариацию (разброс) ожидаемых значений доходности вокруг ее средней величины, т.е. математического ожидания. Математическое ожидание — среднее арифметическое из всех прогнозируемых значений дохода, взвешенная по вероятности достижения ею этих значений.

Формируя инвестиционный портфель, инвестор стремится диверсифицировать риск, т.е. избежать одновременного изменения доходности каждого инструмента в одном и том же направлении. Та часть рыночного риска, которая поддается такой диверсификации, называется несистематическим, или диверсифицируемым, риском. Величина рыночного риска, не поддающаяся диверсификации, называется систематической (недиверсифицируемой). Меньшее количество бумаг в портфеле означает, что несистематический риск высокий и снизить его нужно расширением перечня различных видов ценных бумаг. При достижении определенного количества различных финансовых активов в портфеле несистематический риск достигает минимума, на уровне которого дальнейшее расширение перечня не влияет на его значение. Тогда этот риск называется систематическим т.е. недиверсифицируемым.

Уровень этого риска соответствует и определяется состоянием финансового рынка. Следует также заметить, что данный уровень риска характеризуется значениями фондовых индикаторов — индексами Доу Джонса и Стандарт Пурс.

Инвесторы классифицируют все виды инвестиционных рисков на общий (риск отдельных ценных бумаг) и рыночный (риск всего портфеля). Рассмотрим их подробнее.

Риск отдельно взятого актива называется общим, или автономным, риском. Рыночный риск подразумевает релевантный или эффективный риск отдельного актива, если данный актив является частью хорошо диверсифицированного портфеля ценных бумаг. Чтобы проиллюстрировать общий риск, предположим, что инвестор обладает единственным рисковым активом, например акцией. В данном случае риск акции измеряется дисперсией возможных значений доходности относительно их средней величины. Чем выше этот разброс, тем выше риск этой акции. Однако если в портфеле 40 наименований акций, тогда риск потери по одному виду акции будет компенсироваться другими 39 видами акций. В данной ситуации релевантный риск акции — это ее рыночный риск, который измеряет долю каждой акции в общем риске портфеля. Чем больше воздействие акций на общий риск портфеля (увеличение количества акции данного вида увеличивает риск портфеля), тем выше рыночный риск акции. На рыночный риск акции оказывают воздействие ее общий риск, а также корреляция между доходностью данной акции и доходностью всего портфеля ценных бумаг.

Понятие распределения вероятностей и ожидаемой величины может использоваться как основа для измерения риска. Риск присутствует в том случае, если исследуемые распределения имеют более одного возможного исхода.

Функции финансового менеджмента настолько многообразны, что стандартные решения для управляющего трудно моделировать. Тысячи различных производственных ситуаций требуют определенных подходов, основанных на знаниях в области финансов и классической теории менеджмента. Поэтому деятельность финансовых управляющих на предприятиях в современных условиях возрастает и требует постоянного совершенствования теоретических знаний в этой области, применения новых методов расчета и обоснования.

Список литературы

- 1 Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 224 с.
- 2 Хотинская Г.И. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2002. — 192 с.
- 3 Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент на предприятиях и в коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 160 с.
- 4 Шим Джей К., Джоэл Г. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. — М.: Информ.-изд. дом «Филинь», 1996. — 400 с.
- 5 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 768 с.
- 6 Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент (участники рынка, инструменты, решения): Учеб. пособие. — СПб.: Спец. лит., 1995. — 430 с.
- 7 Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2001. — 144 с.
- 8 Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — Алматы: Экономика, 2008. — 848 с.
- 9 Бригхем Юджин Ф., Эрхардт Майкл С. Финансовый менеджмент. — 10-е изд.: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 960 с.
- 10 Бригхем Юджин Ф., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-т. Т. 1: Пер. с англ. — СПб.: Эконом. шк., 2001. — 497 с.
- 11 Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер с англ. — ИНФРА-М, 1998. — 1028 с.

Е.Т.Ақбаев, М.Б.Исаинова

Заманауи қаржылық менеджменттің және кәсіпорының қаржылық қызметтің басқару ерекшеліктері

Мақалада қаржылық менеджмент мәні және оны қолдану саласы қарастырылған. Кәсіпорынның қаржылық қызметтің басқару жүйесінің функционалды үлгісі зерттелген. Корпорация қызметін басқарудағы қаржылық менеджердің рөлі мен орны көрсетілген. Бизнес-орта факторларының ұйымының қаржылық басшыларының қызметіне әсері талданған. Авторлар қаржылық менеджердің ең жақсы жобаны немесе қаржы бөлудің ең тиімді нұсқасын таңдау бойынша міндеттерінің мәні ашылған.

Үе.Т.Ақбайев, М.В.Исаинова

Features of modern financial management and management financial enterprise activity

The essence of financial management and its sphere of application are considered. The functional model of a control system is studied by financial activity of the enterprise. The role and place of the financial manager in management of corporation activity are described. Influence of external factors of the business environment on activity of financial heads of the organizations is analyzed. The essence of a task of the financial manager at the choice of the best project or a favorable investment reveals.

References

- 1 Balabanov I.T. *Financial Management: Textbook*, Moscow: Finance and Statistics, 1994, 224 p.
- 2 Hotinskaya G.E. *Financial Management: Textbook*, Moscow: Publ. House «Business and Service», 2002, 192 p.
- 3 Pavlova L.N. *Financial management in enterprises and commercial organizations. Managing money in circulation*, Moscow: Finance and Statistics, 1993, 160 p.
- 4 Shim Jae K., Joel G. *Financial Management: Transl. from English*, Moscow: Information and Publ. House «Feeling», 1996, 400 p.
- 5 Kovalev V.V. *Introduction to Financial Management*, Moscow: Finance and Statistics, 1999, 768 p.
- 6 Gluhov V.V., Bakhramov Yu.M. *Financial management (market participants, tools, solutions): Textbook*, St. Petersburg: Special Literature, 1995, 430 p.
- 7 Lialin V.A., Vorobyev P.V. *Financial Management: Textbook*, St. Petersburg: Publ. House «Business Press», 2001, 144 p.
- 8 Saparova B.S. *Financial Management: Textbook*, Almaty: Economy, 2008, 848 p.
- 9 Brigham Eugene F., Ehrhardt Michael C. *Financial management. 10th edition. Transl. from Eng.*, St. Petersburg: Peter, 2007, 960 p.
- 10 Brigham Eugene F., Gapenski L. *Financial Management: Full course. In 2 vols. Vol. 1: Transl. from English*, St. Petersburg: School of Economics, 2001, 497 p.
- 11 Sharpe U., Alexander G., Bailey G. *Investments: Transl. from Eng.*, Moscow: INFRA-M, 1998, 1028 p.

Е.С.Карибаев

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

Стратегическое планирование и управление деятельностью коммерческого банка

В статье подчеркнута, что система планирования в коммерческих банках представляет собой многоуровневый механизм. Отмечено, что стратегическое планирование является составной частью процесса стратегического управления банковской деятельностью. Рассмотрены характерные черты стратегического планирования, которое находится на первом уровне системы банковского планирования. Уделено внимание основным компонентам стратегического плана банка. Раскрыты сущность и особенности стратегического менеджмента и планирования в коммерческом банке.

Ключевые слова: стратегическое планирование, система, банк, черты, стратегический менеджмент, компоненты, факторы, сравнительные характеристики, эволюция.

Система планирования в коммерческом банке

В теории банковского менеджмента существуют разнообразные виды планирования, поэтому система планирования в коммерческих банках представляет собой многоуровневый механизм (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Система планирования в коммерческом банке

Уровни планирования	Виды планирования	Содержание	Планы
1-й уровень	Стратегическое планирование	Установка целей Планирование программы и потенциала	Цели Стратегии
2-й уровень	Тактическое планирование	Бизнес-планирование Организационное планирование	Бизнес-план План мероприятий
3-й уровень	Финансовое планирование	Планирование портфеля активов, пассивов и услуг Планирование доходов и расходов	Расчетный баланс и портфель услуг Бюджет

Примечание. Использованы данные работы [1; 17].

Как видно из таблицы 1, на первом уровне системы банковского планирования находится стратегическое планирование, которое включает в себя выдвижение идей, постановку ключевых целей, задач и определение основных подходов к их решению. Второй уровень представляет собой тактическое планирование, которое затрагивает определение мероприятий и задач по реализации стратегических решений. На третьем уровне находится финансовое планирование, представляющее стратегии, задачи и мероприятия, выработанные на предшествующих этапах планирования, в конкретных стоимостных показателях.

Таким образом, в качестве объектов планирования выступают все сферы деятельности коммерческого банка. Планирование как процесс принятия решений, ориентированный в будущее, является непрерывным всеохватывающим механизмом.

Планирование представляет собой многоуровневый процесс, включающий все подразделения банка и определяющий локальные и общие перспективы его развития, цели, сферу, масштабы и результаты деятельности в соизмерении с источниками и затратами. Процесс планирования включает определенные цели и стратегии, прогнозирование и составление среднесрочных бизнес-планов. Он определяет рамки, границы, в которых предстоит работать коллективу, взаимосвязь всех сторон деятельности банка через сводные показатели, направление поиска новых сфер и методов деятельности в условиях конкуренции на финансовом рынке.

Результатом планирования является разработка сводного плана развития банка, а также оперативных планов по отдельным направлениям политики банка: кредитной, инвестиционной, депозитной, процентной, кадровой и т.д. Эти документы помогают коллективу банка понять общие задачи, использовать стратегии и тактики их выполнения при имеющихся ресурсах.

Стратегическое планирование — составная часть процесса стратегического управления банковской деятельностью

Стратегическое планирование представляет собой особый вид практической деятельности людей — плановой работы, состоящей в разработке стратегических решений (в форме прогнозов, проектов программ и планов), предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды [2; 21].

Стратегическому планированию присущи следующие характерные черты:

- устремленность в среднесрочную и долгосрочную перспективы (на период более одного года);
- ориентация на решение ключевых, определяющих для планируемой системы целей, от достижения которых зависит ее выживание, социально-экономический прогресс;
- органическая увязка намеченных целей с объемом и структурой ресурсов, требующихся для их достижения, причем как наличных, так и тех, которые будут созданы в планируемой перспективе;
- учет воздействия на планируемый объект многочисленных внешних факторов, оказывающих на него позитивное или негативное влияние, и разработка мероприятий, в максимальной степени ослабляющих их негативное влияние, либо нейтрализующих их действие, либо использующих позитивное влияние этих факторов для успешного решения стратегических задач планируемой системы;
- адаптивный характер, т.е. способность предвидеть изменения внешней и внутренней среды планируемого объекта и приспособить к ним процесс его функционирования.

Как показывает практика, в банковском стратегическом плане находят отражение:

- исходные условия и оценка среды, в которой банку предстоит действовать;
- приоритеты рынка, под воздействием которых происходит распределение средств;
- оценка сильных и слабых сторон банка, возможностей и опасностей;
- коррективы стратегии в целях реализации рыночных возможностей;
- выбор времени стратегических действий;
- ожидаемые результаты.

Существует ряд требований, которые предъявляются к стратегическому плану, принципиальным является точное его соответствие миссии банка. Без этого невозможно развитие организации в направлении, закрепленном в официальном программном заявлении. План должен быть увязан с имеющимися возможностями и ресурсами, так как недооценка планом возможностей банка неизбежно ведет к неполному раскрытию потенциала, а их переоценка может повлечь за собой серьезные последствия, связанные например, с неправильным размещением средств банка, приостановлением осуществления активных операций и, как следствие, потерей клиентов и снижением получаемой прибыли.

Важным требованием к стратегическому плану банка является его внутренняя совместимость с планами структурных подразделений. Это обеспечивает координацию усилий всех организационных единиц банка при достижении корпоративных целей.

Без объективной оценки складывающейся ситуации стратегический план становится дезориентированным, т.е. неправильно оцениваются возможности и опасности, сильные и слабые стороны конкурентов, искажаются приоритеты инвестирования и т.п. Стратегический план должен содержать развернутое описание намечаемых мероприятий и сроков их осуществления, а также ожидаемых последствий (в том числе предполагаемый размер различных показателей финансовой деятельности) в результате выполнения действий, предусмотренных планом.

Компоненты стратегического плана

Компонентами стратегического плана являются задача, цели, диагноз исходного положения рынка, оценка факторов, влияющих на стратегию банка, оценка рисков и возможностей, стратегия развития хозяйственного портфеля, стратегические изменения в регулируемых факторах, оценка финансовых результатов [3; 29, 30].

1. Задача (миссия) банка определяется на самом первом этапе осуществления маркетинговых мероприятий и служит отправной точкой при стратегическом планировании. Она устанавливает то, к чему банк стремится и затрагивает уровень организационных подразделений, очерчивая круг их деятельности.

2. Цели представляют собой расшифровку задач и характеризуются измеримостью и конкретностью. Цели могут определяться по балансовым статьям, некоторым расчетным показателям (например: ROI — рентабельность инвестиций, ROA — рентабельность активов) и по более конкретным показателям, таким как объем, эффективность и качество.

3. Диагноз исходного положения рынка должен отражать состояние среды в целом и в отдельных сегментах, в которых действует банк.

4. Оценка факторов, воздействующих на стратегию банка. В плане должна содержаться объективная оценка сильных и слабых сторон банка (а говорить о силе или слабости можно только имея базу сравнения, в данном случае конкурентов) в отношении доли обслуживаемого рынка, качества оказываемых услуг и их цен.

5. Оценка рисков и возможностей. Стратегический план должен содержать оценку рыночных опасностей, а также возможностей достижения целей и задач в каждом из сегментов, в которых банк действует или только намеревается действовать.

6. Стратегия развития хозяйственного портфеля. Для каждого участка рынка, где действует банк, определяется направление вложения средств. Стратегический план должен отражать четко сформулированные цели для каждого из таких участков рынка и размер средств, необходимых для их достижения.

7. Стратегические изменения в регулируемых факторах. Рыночные условия меняются довольно часто. В развитие планов действий разрабатываются специальные программы со своими задачами, конкретными мероприятиями и временными рамками.

8. Оценка финансовых результатов. Это возможный результат деятельности банка за год, выраженный в стоимостной оценке.

Стратегический план детализируется в разрезе каждого организационного уровня банка. Существует своего рода 3 уровня планирования: корпоративный, уровень подразделений и уровень рыночного сегмента.

Отправной точкой стратегического планирования служат особенности рыночного сегмента. Однако все уровни тесно взаимосвязаны и какие-либо изменения на любом из них сразу же сказываются и на других.

Отличия стратегического планирования от стратегического менеджмента

К 1990-м гг. прошедшего столетия большинство корпораций по всему миру начали переход от стратегического планирования к стратегическому менеджменту. Стратегический менеджмент представляет собой комплекс не только стратегических управленческих решений, определяющих долговременное развитие организации, но и конкретных действий, обеспечивающих быстрое реагирование предприятия на изменение внешней конъюнктуры, которое может повлечь за собой необходимость стратегического маневра, пересмотр целей и корректировку общего направления развития [4–7].

По мнению авторов работы [8; 11, 12], отличия стратегического менеджмента от стратегического планирования определяются следующими важными факторами:

– информационное наполнение — в стратегическом менеджменте увеличивается мера неопределенности внешней среды при одновременном ослаблении сигналов об изменениях и, следовательно, уменьшается информационное наполнение системы управления. Это ведет к развитию более чувствительных систем информационного наблюдения за внешней средой;

– появление стратегических неожиданностей типа секвестирования бюджета, которые вынуждают принимать стратегические решения вне циклов планирования, т.е. стратегический менеджмент характеризуется быстрой реакцией на изменения внешней среды внутри плановых периодов. Для улавливания таких неожиданностей создаются системы сбора, анализа информации и принятия стратегических решений в реальном масштабе времени (система on-line);

– реакция стратегического менеджмента на внешние изменения является двойственной: долговременной и оперативной одновременно. Долговременная реакция закладывается в стратегические планы, оперативная — реализуется вне планового цикла, в реальном режиме времени;

– в стратегическом менеджменте внешняя среда не рассматривается как нечто данное и неизменное, к чему фирма должна адаптироваться. Скорее, рассматриваются способы и стратегии изменения внешнего окружения;

– стратегический менеджмент включает элементы всех предшествующих систем управления, т.е. предполагает составление бюджетов, использование экстраполяции для оценки относительно стабильных факторов, применение элементов стратегического планирования, а также усовершенствования, необходимых для адаптации стратегических решений, осуществляемых в реальном масштабе времени.

И.Ансофф (Ansoff) рекомендует рассматривать стратегическое управление как состоящее из двух взаимодополняющих подсистем: анализа и выбора стратегической позиции и оперативного управления в реальном масштабе времени. Таким образом, стратегический менеджмент в отличие от стратегического планирования является действенно ориентированной системой, которая включает в рассмотрение процесс реализации стратегии, а также оценку и контроль. Причем осуществление стратегии — это ключевая часть стратегического управления, так как при отсутствии механизмов реализации стратегический план остается лишь фантазией.

Эволюция систем управления показана в таблице 2, составленной по данным И.Ансоффа [9; 46–48].

Т а б л и ц а 2

Сравнительные характеристики систем управления

Параметры	Бюджетирование	Долгосрочное планирование	Стратегическое планирование	Стратегический менеджмент
Допущения	Прошлые повторяются	Тенденции сохраняются — экстраполяция	Новые явления/тенденции прогнозируемые	Частичная предсказуемость по слабым сигналам
Тип изменений	Медленное реакции фирмы	Сравним с реакцией фирмы		Быстрее реакции фирмы
Процесс	Циклический			Реальное время
Основа управления	Контроль отклонений комплексное управление	Предвидение роста, основ и возможностей	Изменение стратегических решений	Учет развития рынка и внешней среды
Акцент в управлении	Стабильность/реактивность	Предвидение	Исследование	Творчество
Период	С 1900-х гг.	С 1950-х гг.	С 1970-х гг.	С 1990-х гг.

Из таблицы видно, что сменявшие друг друга системы управления были ориентированы на растущий уровень нестабильности и все меньшую предсказуемость будущего. С этой точки зрения И.Ансофф дает следующую классификацию систем управления:

- 1) управление на основе контроля исполнения (постфактум);
- 2) управление на основе экстраполяции, когда темп изменений ускоряется, но будущее еще можно предсказать путем экстраполяции тенденций прошлого;
- 3) управление на основе предвидения изменений. Темп изменений ускорился, однако представляется возможным предвидеть шансы и опасности внешнего окружения и учесть их при разработке стратегического плана;
- 4) управление на основе гибких экстренных решений, когда многие важные задачи возникают настолько стремительно, что их невозможно вовремя предусмотреть.

Таким образом, эволюцию систем управления можно рассматривать как реакцию на усложнение управленческих задач.

Сущность и особенности стратегического управления и планирования в коммерческом банке

Стратегическое управление и планирование представляет собой управленческий процесс поддержания соответствия между целями банка и имеющимися у него ресурсами в условиях постоянно изменяющейся рыночной обстановки и правил государственного регулирования. Цель стратегического управления и планирования — внедрять и развивать новые направления деятельности и банков-

ские продукты так, чтобы они способствовали росту объема операций, приумножали доходы и увеличивали рыночную стоимость акций.

Сущность стратегического управления и планирования заключается в осуществлении следующих ключевых моментов [1; 18]:

1) составление прогноза развития банка в отношении:

- развития отдельных направлений банковской деятельности;
- соответствия банковских операций существующим требованиям Национального банка РК;
- соответствия направлений и объемов банковской деятельности возможностям ресурсной базы банка;
- развития ресурсного обеспечения, распределения и перераспределения ресурсов;
- реализации принципов, планов и целей банка;
- долгосрочного планирования, направленного на обеспечение стабильного конкурентного преимущества и дальнейшего развития направлений банковской деятельности;
- обеспечения условий к внедрению инноваций в масштабе всего банка;

2) управление отдельными подразделениями банка как инвестиционным портфелем, состоящим из акций отдельных бизнесов — стратегических бизнес-единиц. Банк рассматривает свои подразделения как предприятия и решает, какие из них развивать, поддерживать, а какие — ограничивать или даже ликвидировать. Каждое из этих подразделений имеет различную потенциальную рентабельность, поэтому оперативное руководство должно распределять имеющиеся ресурсы в соответствии с потенциальной рентабельностью этих подразделений, т.е. на основе рыночного критерия;

3) точная оценка будущей прибыли каждого подразделения с учетом темпа роста рынка и положения на нем банка;

4) планирование стратегической деятельности каждого отдельного подразделения.

Процесс стратегического управления и планирования следует рассматривать в отношении трех иерархических уровней [1; 18, 19].

Уровень банка в целом. На уровне банка разрабатывается стратегический прогноз, посредством которого в будущем будет осуществляться общее руководство и определяться направление деятельности банка, его организационная структура и распределение ресурсов. На этом уровне принимать решения будет совет директоров, президент и высшее оперативное руководство (например, правление банка или управляющий).

Уровень подразделений. На этом уровне реализуются стержневые стратегии, которые нацелены на создание конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время. Это достигается путем определения:

- целевых групп и их потребностей;
- набора операций, продуктов и услуг, которые будут отвечать потребностям этих групп;
- географического охвата;
- ключевых факторов успеха;
- цели бизнеса;
- средства измерения достижения целей.

Функционально-операционный уровень. На данном уровне разрабатываются стратегии, которые консолидируют функциональные/операционные требования, предъявляемые к взаимосвязанным между собой подразделениям банка. На этом уровне также создается набор методик, инструкций и других документов, регламентирующих функциональные процессы, благодаря которым банк развивает и сохраняет свои исключительные преимущества. Конкретные решения принимаются на уровне руководителей подразделений с учетом имеющихся кадровых ресурсов, информационных систем, технологий и операций.

Список литературы

- 1 Никитина Т.В. Банковский менеджмент. — СПб.: Питер, 2002. — 160 с.
- 2 Стратегическое планирование / Под ред. Э.А.Уткина. — М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1998. — 440 с.
- 3 Сейткасимов Г.С., Ильяс А.А. Банковский менеджмент: Учеб. менеджмент. — Астана: КазУЕФМТ: ИПЦ, 2008. — 223 с.
- 4 Каренов Р.С. Стратегический менеджмент. — Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006. — 362 с.
- 5 Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. — М.: Омега-Л, 2008. — 464 с.

- 6 Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 175 с.
- 7 Карбетова З.Р., Карбетова Ш.Р. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. — Астана: Изд-во КазУЭФМТ, 2009. — 225 с.
- 8 Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. — 288 с.
- 9 Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.

Е.С.Кәрібаев

Коммерциялық банк қызметін стратегиялық жоспарлау және басқару

Мақалада коммерциялық банктердегі жоспарлау жүйесі көп деңгейлі механизм екендігі көрсетілген. Стратегиялық жоспарлау банк қызметінің стратегиялық басқарудың құрамдас бөлігі екендігі айтылған. Банктік жоспарлау жүйесінің бірінші деңгейінен орын алатын стратегиялық жоспарлаудың сипатты белгілері қарастырылған. Банктің стратегиялық жоспарының негізгі құраушыларына көңіл бөлінген. Коммерциялық банктегі стратегиялық менеджмент пен жоспарлаудың мәні мен мазмұны ашылып көрсетілген.

Ye.S.Karibayev

Strategic planning and management of activity of commercial bank

It is emphasized that the planning system in commercial banks represents a multilevel mechanism. It is noted that strategic planning is a component of process of strategic management bank activity. Characteristic features of strategic planning which is at the first level of system of bank planning are considered. The attention to the main components of the strategic plan of bank is paid. The essence and features strategic management and planning in commercial bank are revealed.

References

- 1 Nikitina T.V. *Bank management*, St. Petersburg: Peter, 2002, 160 p.
- 2 *Strategic planning* / Edited by E.A.Utkin, Moscow: «TANDEM» Association of Authors and Publishers. Publisher Ekmos, 1998, 440 p.
- 3 Seytkasimov G.S., Ilyas A.A. *Bank management: Training Management*, Astana KazUEF and MT: CPI 2008, 223 p.
- 4 Karenov R.S. *Strategic management*, Karaganda CPI «Secondary education», 2006, 362 p.
- 5 Goponenko A.L., Pankruhin A.P. *Strategic Management: The textbook*, Moscow: Omega-L, 2009, 464 p.
- 6 Bowman K. *Fundamentals of Strategic Management: Transl. from English*, Moscow: Banks and stock exchanges, UNITY, 1997, 175 p.
- 7 Karbetova Z.R., Karbetova Sh.R. *Strategic Management: The textbook*, Astana KazUEFMT Publisher, 2009, 225 p.
- 8 Markov V.D., Kuznetsova S.A. *Strategic Management: Course of lectures*, Moscow: INFRA-M; Novosibirsk: Siberian Agreement, 1999, 288 p.
- 9 Ansoff E. *Strategic Management: Short transl. from English*, Moscow: Economics, 1989, 519 p.

А.С.Есенгельдина

*Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, Астана
(E-mail: yanar77@inbox.ru)*

Развитие человеческого капитала в системе государственной службы

В статье систематизированы научные представления о сущности и эволюции человеческого капитала с целью уточнения его роли в системе государственной службы. Произведена классификация стран мира по индексу развития человеческого потенциала: с очень высоким уровнем развития, с высоким уровнем развития, со средним уровнем развития, с низким уровнем развития. Рассмотрен индекс человеческого развития различных стран мира и определено место Республики Казахстан на современном этапе. Доказано, что страны с высоким индексом человеческого развития максимально используют возможности населения. Отмечено, что достигнутые экономические показатели обеспечивают благосостояние, доступ к ресурсам, знаниям, что способствует увеличению уровня и продолжительности жизни народов этих стран. Определено, что человеческие ресурсы являются структурообразующим ресурсом человеческого капитала государственной службы.

Ключевые слова: государственная служба, государственная услуга, человеческий капитал, человеческий потенциал, человеческие ресурсы, индекс человеческого развития, образование, здравоохранение, экономический рост, уровень развития.

Решение задач, поставленных в Послании Президента страны Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» [1], преодоление глобальных вызовов, достижение устойчивого развития требуют разработки научно обоснованных подходов к формированию нового качества человеческого капитала как движущей силы глобального развития.

Переход к новому человеческому измерению жизни общества предполагает постановку человека как производителя и потребителя в центр всего социально-экономического механизма. Поэтому в современных условиях развития и становления социально ориентированной рыночной экономики формируется новая модель развития человека, которая предполагает отведение особой роли субъекту в экономическом росте.

Проблема исследования продиктована реализацией новой модели государственной службы [2], которая ориентирована на признание важности человеческого фактора государственной службы, возможности непрерывного профессионального развития государственных служащих, взаимосвязи результатов работы и системы поощрения, необходимостью формирования эффективной кадровой политики и системы управления человеческим капиталом в системе государственной службы. Перечисленные формируют новые требования к характеру и содержанию управленческой политики государства в тех областях и отраслях, которые сегодня обеспечивают качественный рост человеческого капитала.

От деятельности государственных служащих, как известно, во многом зависит работа государства, а государственная служба продолжает и завершает организацию механизма государства, делая ее готовой и пригодной для практической реализации задач и функций государства. Именно поэтому, в силу важности и значимости данного вопроса в жизнедеятельности страны, актуально изучение человеческого капитала государственной службы с учетом отечественного и зарубежного опыта.

Большинство руководителей на постсоветском пространстве в своей деятельности первостепенное внимание уделяют эффективному использованию производственных, финансовых и материальных ресурсов. При этом эффективность управления персоналом оценивается с позиции возможной экономии бюджета организации по фонду заработной платы. Происходила явная недооценка роли человеческих ресурсов. В современных исследованиях данный вид ресурсов называют человеческим капиталом, от эффективного использования которого зависит конкурентоспособность экономики и рациональное использование всех остальных видов ресурсов.

Человеческий капитал — это совокупность знаний, навыков и умений, использующихся для удовлетворения потребностей (достижения целей) лиц, групп, организаций и общества в целом. Человеческий капитал — это сформированные в результате инвестиций и накопленные человеком определенный запас здоровья, знания, навыки, способности, мотивации, которые ведут к росту квали-

фикации работника, целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют повышению производительности и качества его труда и тем самым ведут к росту заработков данного человека.

Проблема оценки производительных способностей человека и человеческого потенциала всего общества является одной из нерешенных задач экономической теории. Могущество концепции человеческого капитала, теоретическое и практическое, соседствует с отсутствием инструментов и показателей для его измерения. Необходимость решения этой задачи становится все более очевидной и диктуется насущными потребностями решения глобальных экономических проблем, с которыми столкнулось человечество при переходе к новому этапу развития цивилизации, называемому становлением информационного общества, экономики, основанной на знаниях, новой экономике.

Постиндустриальная экономика существенно изменила отношение к факторам производства. Если в индустриальной экономике усилия были сконцентрированы на насыщении производства оборудованием, то в постиндустриальной эпохе главные позиции в системе общественных ценностей при производстве интеллектуального продукта занимают высокие технологии и ускоренные темпы технологического обновления как производства, так и сферы услуг.

Таким образом, в мире наблюдается тенденция зависимости экономического развития стран от качества человеческих ресурсов, которыми они располагают. Показатели качества человеческих ресурсов все больше и больше влияют на основные параметры социально-экономического развития.

Человеческий потенциал, как сложная экономическая категория, имеет качественные и количественные характеристики. Многие ученые-экономисты в разное время предлагали для этого использовать самые разнообразные методы и подходы измерения. Самый распространенный метод измерения — принцип капитализации будущих доходов, основанный на положении о предпочтении благ во времени. При использовании данного метода в расчет принимается экономический эффект от использования человеческого капитала. Как считает И.Фишер, использование капитала означает получение процента как универсальной формы любого дохода [3].

Г.Беккер измерял человеческий капитал исходя из предложенной им комбинации одной единицы простого труда и известного количества воплощенного в нем человеческого капитала. Б.Чисуик усовершенствовал предложенную Г.Беккером методику оценки человеческого капитала: «общий заработок любого лица, после того как он закончил инвестирование в человеческий капитал, равен сумме доходов на эти инвестиции и заработков от его первоначального человеческого капитала» [4].

Монетарный метод оценки человеческого капитала, предложенный М.Фридменом, является альтернативным всем перечисленным выше методам. Суть его заключается в расчете средневзвешенных величин ожидаемых поступлений будущего дохода. Человеческий капитал можно представить как дисконтируемую заработную плату, получаемую работником в течение всего трудоспособного периода [5].

М.М.Критский предложил оценивать человеческий капитал через запасы потребностей и способностей, субстанцией которых является экономия времени жизнедеятельности [6]. По потоку потребностей выступает показатель «стоимость жизни». Экономия времени выступает в качестве особого способа взаимодействия и осуществления единства потребностей и способностей населения и хозяйствующих субъектов. С М.М.Критским трудно спорить по поводу необходимости модернизации системы оценки человеческого капитала. Однако предложенная им система оценки, по нашему мнению, трудна для реализации, так как экономия времени — категория философская и экономическому учету не поддается.

В настоящее время для определения объема накопленного человеческого потенциала пользуются агрегированным показателем — индексом развития человеческого потенциала (ИРЧП). ИРЧП — это сводный показатель развития человеческого потенциала, характеризующий средний уровень достижений той или иной страны по трем важнейшим аспектам развития человеческого потенциала:

- 1) здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении;
- 2) доступ к образованию, измеряемый уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием;
- 3) достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового внутреннего продукта на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности.

Для простоты сравнения средняя величина достижений в этих трех сферах оценивается по шкале от 0 до 1, где чем выше показатель, тем лучше. Эти индикаторы агрегируются с использованием среднего геометрического.

Выбор данных показателей не случаен, поскольку трудовой потенциал общества увеличивается за счет сокращения заболеваемости и травматизма, что приводит к увеличению численности рабочей силы и расширению масштабов трудовой деятельности. Улучшение здоровья населения рассматривается как важный фактор физического развития, повышения работоспособности и соответственно расширения возможностей для создания продуктов и услуг, накопления знаний и пр.

Повышение уровня образования как отдельного человека, так и населения в целом существенно влияет на качество человеческого потенциала — основного фактора приумножения богатства общества — и обуславливает рост общественной производительности труда. Уровень образования характеризует накопленный образовательный, трудовой, научный, интеллектуальный и творческий потенциал, составляя фонд совокупных знаний и умений — духовное богатство общества [7].

Таким образом, ИРЧП включает в себя основные компотенты человеческого капитала и достаточно адекватно характеризует сумму накопленного определенным государством человеческого капитала. Начиная с 1990 г. этот показатель рассчитывается Программой развития ООН по разработанной ею методологии для оценки существующих в различных странах условий для устойчивого развития человека. Значение этого индекса определяется как средняя арифметическая величина из индексов уровня образования, доходов (валового внутреннего продукта) и продолжительности жизни населения. Чем ближе значение этого показателя к единице, тем выше развитие человеческого потенциала в данной стране.

С 2010 г. в Докладе о человеческом развитии предлагаются три новых инструмента измерения, охватывающих многомерное неравенство, гендерные диспропорции и крайнюю депривацию. ИРЧП, скорректированный с учетом неравенства, Индекс гендерного неравенства и Индекс многомерной бедности, опирающиеся на достижения в данной сфере, а также на прогресс теории и информации, применимы к большинству стран мира и позволяют сделать важные новые выводы.

К настоящему времени мировое сообщество состоит из государств, находящихся на разных фазах человеческого развития. Определенный международными экспертами рейтинг 187 стран мира по достигнутому уровню человеческого развития (по данным Доклада о человеческом развитии за 2013 г.) позволил выделить 4 группы стран (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Классификация стран мира по индексу развития человеческого потенциала, 2013 г.

№ п/п	Группы	Число стран в группе	ИРЧП
1	Страны с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала	14	0,955–0,906
2	Страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала	54	0,901–0,760
3	Страны со средним уровнем развития человеческого потенциала	49	0,754–0,645
4	Страны с низким уровнем развития человеческого потенциала	70	0,636–0,304

Примечание. Составлена автором на основе [8].

Как видим, группа с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала представлена 14 странами, группа с высоким уровнем развития человеческого потенциала включает 54 страны, в группу со средним уровнем развития человеческого потенциала входят 49 стран и в группу с низким уровнем развития человеческого потенциала — 70 стран.

Для оценки и сравнения качества человеческого капитала используется индекс развития человеческого потенциала. Данный индикатор концентрируется на продолжительности жизни, базовом образовании и минимальном доходе.

Т а б л и ц а 2

Индекс человеческого развития стран мира, 2013 г.

Место	Страна	ИЧР
1	Норвегия	0.955
2	Австралия	0.938
3	Соединенные Штаты Америки	0.937
4	Нидерланды	0.921
5	Германия	0.920
6	Новая Зеландия	0.919
7	Ирландия	0.916
8	Швеция	0.916
9	Швейцария	0.913
10	Япония	0.912
11	Канада	0.911
12	Южная Корея	0.909
13	Исландия	0.906
13	Гонконг	0.906
69	Казахстан	0.754

Примечание. Составлена автором на основе [9].

Из таблицы 2 видно, что лидирующими странами по данному целевому индикатору являются Норвегия, Австралия, США, Нидерланды, Германия и Новая Зеландия. Казахстан занимает 69 место и относится к странам со средним уровнем развития человеческого потенциала.

Мировой научно-технический прогресс привел к кризису советскую государственно-распределительную систему хозяйствования за ее неспособность адаптироваться к условиям глобальной конкуренции. Кризисные явления, проявившиеся в социально-экономической сфере за годы реформ, структурная перестройка сопровождалась снижением объемов производства, ростом бедности, падением рождаемости, ростом смертности, оттоком интеллектуальных сил за пределы СНГ. В конечном итоге, в 1990-е гг. ИРЧП на всем постсоветском пространстве снизился, а государства Содружества перешли в разряд развивающихся стран третьего мира (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Динамика индекса человеческого развития стран СНГ за 1990–2013 гг.

Страна	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2011 г.	2013 г.
Беларусь	0,706	0,756	0,793
Российская Федерация	0,692	0,644	0,662	0,693	0,755	0,788
Казахстан	0,650	0,620	0,614	0,696	0,745	0,754
Азербайджан	...	0,563	0,597	0,655	0,700	0,734
Украина	0,690	0,644	0,649	0,696	0,729	0,740
Армения	...	0,571	0,620	0,669	0,716	0,729
Молдова	0,616	0,547	0,552	0,606	0,649	0,660
Узбекистан	0,588	0,641	0,654
Кыргызстан	0,577	0,515	0,550	0,572	0,615	0,622
Таджикистан	0,592	0,501	0,493	0,550	0,607	0,622

Примечание. Составлена автором на основе [9].

Как свидетельствуют результаты таблицы 3, из стран СНГ в группу стран с высоким уровнем развития вошли только Беларусь и Российская Федерация. По данным всемирного доклада о человеческом развитии 2013 г., среди стран мира Казахстан занимает 69 место (0,754), а среди стран СНГ — 3 место, после Беларуси (0,793) и России (0,788).

Страны с высоким человеческим развитием максимально используют возможности населения. Достигнутые экономические показатели обеспечивают благосостояние, доступ к ресурсам, знаниям, что способствует увеличению уровня и продолжительности жизни народов этих стран. Для стран с низким ИРЧП характерны экономика с «узким» внутренним рынком, отставание в области развития производительных сил, недостаток собственных средств, отсутствие доступа к кредитным ресурсам, пассивность в сфере введения перспективных инноваций и модернизации экономики, что весьма ограничивает возможности человека.

Большинство исследователей различают следующие направления инвестирования в человеческий капитал:

- инвестиции в образование;
- расходы на здравоохранение, обеспечивающие физическое и умственное здоровье индивида;
- улучшение жилищных условий;
- здоровое питание.

Именно эти виды инвестиций создают условия для качественной трудовой деятельности, способствующей использованию человеческого капитала.

По мнению исследователей из Гарварда, эффективность результатов управления человеческими ресурсами следует оценивать по четырем направлениям (англ. 4C — *commitment, competence, congruency, cost-effectiveness*) [10].

1. *Корпоративная преданность (commitment)*. Лояльность сотрудников по отношению к организации, личная мотивация и привязанность к своей работе. Степень преданности работника своей компании можно оценить, изучив взгляды работников, уровень текучести кадров, статистику прогулов, а также проведя последнюю беседу с сотрудниками, берущими расчет.

2. *Компетентность (competence)*. Уровень квалификации работников, их профессиональные навыки, необходимость их подготовки и переподготовки и потенциал для исполнения работы более высокого уровня. Этот показатель можно оценить через системы аттестации сотрудников и подготовку перечня профессиональных навыков. Политика HRM (Human Resources Management — Управление человеческими ресурсами) должна быть сконструирована таким образом, чтобы привлекать, удерживать и мотивировать высокопрофессиональных компетентных работников.

3. *Командная согласованность (congruency)*. Означает, что и руководство, и сотрудники разделяют взгляды на цели компании и работают совместно для их достижения. Эти общие взгляды касаются основных принципов, которые лежат в основе управления работой организации и создаются руководством через систему внутренних коммуникаций, стиль управления, организационную систему и методы работы, корпоративную культуру, но поддерживаться и выполняться ежедневно в процессе выполнения работы они могут только работниками организации. Работники должны испытывать чувство сопричастности с организацией, стремиться делать общее дело. Несомненным признаком наличия в организации согласованности является отсутствие жалоб и конфликтов и гармоничность трудовых отношений.

4. *Корпоративная эффективность с точки зрения затрат (cost — effectiveness)*. Корпоративная эффективность в отношении затрат касается эффективности операций компании. Человеческие ресурсы должны использоваться таким образом, чтобы с наибольшей продуктивностью использовались их преимущества. Объем выпуска продукции должен максимизироваться с наименьшими затратами ресурсов и материалов, организация должна уметь оперативно реагировать на возможности, предлагаемые рынком, и на изменения среды бизнеса.

Имеющийся зарубежный опыт управления человеческим капиталом целесообразно использовать и в Республике Казахстан. По оценкам отечественных и международных экспертов, в республике недостаточно высокий уровень компетенции управленцев, «кадровый застой» руководящего аппарата, недостаток передовых знаний современных методов управления. Некий консерватизм управленцев тормозит рост как экономики, так и человеческого капитала в стране.

Для того чтобы соответствовать темпу развития экономики, должны обновляться не только трудовые ресурсы, но и обучающие программы. Пора развивать новые формы контактов преподавателей с учеником, например, дистанционное обучение, контролируемое самообразование, институт тьюторов, обучающихся в онлайн-режиме, теснее сотрудничать с бизнесом. Примером такой программы обучения может служить программа международного тренингового и консалтингового центра по подготовке профессионалов в области менеджмента и развития организации Local to Global Institute of Management (L2G), основанная на дистанционном и двуязычном (русском и английском) образо-

вании для практикующих менеджеров и предпринимателей. L2G предлагает свои программы в Северной и Южной Америке и странах СНГ и организует доступ к новейшим разработкам в менеджменте, которые еще пока не переведены на русский язык и не пришли на бизнес-пространство СНГ.

Необходимо отметить, что в мире идет постоянный поиск новых путей повышения эффективности использования человеческих ресурсов, например, использование рефлексивного, аналитического бизнеса и управления. Формы обучения и система повышения квалификации кадров нацелены на подготовку креативных работников, и особенно менеджмента, поскольку фактор человеческого развития в современных условиях, бесспорно, признан наиглавнейшим. Ведь капитал материальный, по сути, ничто без капитала человеческого. Примером тому могут быть случаи из управленческой практики, когда при равных условиях и одинаковых мощностях производства, объемах инвестиций одно из предприятий делает рывок вперед, занимая лидирующие позиции благодаря качеству и количеству человеческого капитала. Другое же предприятие так и не оправдывает ожиданий собственников и инвесторов, не развивается и впадает в кризисное состояние из-за значительного влияния низкого качества человеческого капитала на производство или управленческую деятельность предприятия.

Человеческий капитал стал определяющим для достижения конкурентных преимуществ государственных органов. Носителями человеческого капитала являются человеческие ресурсы: количество и качество людей, пригодных по своим медицинским, психологическим, интеллектуальным, культурным, профессиональным параметрам для конкурентной борьбы. В свою очередь, человеческие ресурсы являются структурообразующим фактором человеческого капитала государственной службы.

Если экономический рост обеспечивается больше, чем на 60 % за счет человеческого капитала, то формирование самого человеческого капитала на 2/3 зависит от профессионального образования, финансовых вложений в образование и науку. Финансовые вложения в образование хотя и растут в последние годы, но еще отстают от подобных вложений на одного человека в развитых странах.

Привлечение квалифицированных и компетентных специалистов и предотвращение текучести кадров среди них — одни из приоритетных задач реформы государственной службы. Следовательно, необходимо выстроить систему, которая могла бы обеспечить стимулы для развития карьеры государственных служащих, соблюдения этических норм поведения, а также мотивировать их к достижению намеченных результатов.

В сегодняшнем мире граждане становятся более критичными и требовательными. Они не только рассчитывают на предоставления им высококачественных услуг, но и требуют повышения их прозрачности, подотчетности перед обществом, совершенствования регулирования, гибкости и усиления ориентации на клиента, т.е. гражданина. В то же время в условиях глобализации государственная политика становится более сложной, требуя от государственных служащих комплекса различных знаний и способностей.

Важным шагом на этом пути стало принятие Стратегии 2050 — стратегии долгосрочного социально-экономического развития страны, реализация которой должна обеспечить переход экономики страны к инновационному социально-ориентированному типу развития. Главной целью и критерием эффективности методов его достижения должно стать совершенствование потенциала личности. Развита производительная сила человеческого капитала станет действительным богатством общества и ресурсом для развития государственной службы.

Таким образом, актуальность проблемы количественной и качественной характеристик человеческого капитала государственной службы обусловлена объективными потребностями современного этапа развития новой модели государственной службы, спецификой современной ситуации в стране. Эти обстоятельства требуют принятия не только инвестиционных, но и комплексных решений, формирующих в государстве, обществе и государственной службе новые ресурсы, обеспечивающие как устойчивый экономический рост, так и достижение более высокого уровня благосостояния населения и достойного качества жизни.

Список литературы

1 Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // <http://www.akorda.kz>. 14.12.2012 г.

- 2 Концепция новой модели государственной службы Республики Казахстан // Указ Президента Республики Казахстан № 119 от 21 июля 2011 года // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.online.zakon.kz>
- 3 Фишер С., Дорнбуш Р. Экономика: Пер. с англ. — 2 изд. — М.: Дело ЛТД, 1993. — С. 86.
- 4 Гойло В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. — М.: Наука, 1975. — С. 52.
- 5 Усоскин В.М. Денежный мир Милтона Фридмана. — М.: Мысль, 1989. — С. 66–69.
- 6 Критский М.М. Человеческий капитал в информационной рыночной экономике: Сб. науч. тр. — СПб.: СПбГИЭУ, 2006. — С. 17.
- 7 Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры // Вопросы экономики. — 1999. — № 2. — С. 92–93.
- 8 Human Development Report 2013. Sustainability and Equity: A Better Future for All. — United Nations Development Programme (UNDP), 2013. — 216 p. // [ЭР]. Режим доступа: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
- 9 Возвышение Юга: Человеческий прогресс в многообразном мире: Доклад о человеческом развитии 2013 года // [ЭР]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622>.
- 10 Туроу Л. Цитаты сочинений. — М., 1968. — С. 13.

А.С.Есенгельдина

Мемлекеттік қызмет жүйесіндегі адами капиталдың дамуы

Мақалада мемлекеттік қызмет жүйесіндегі адами капиталдың рөлін анықтау мақсатында оның мәні мен эволюциясы ғылыми тұрғыда жүйелендірілген. Адами әлеует дамуының индексі әлем елдері бойынша сыныпталуы әзірленген: өте жоғары, жоғары, орташа және төмен даму деңгейлері бойынша. Әр түрлі әлем елдерінің адами даму индексі қарастырылған және қазіргі кездегі Қазақстан Республикасының орны анықталған. Адами даму деңгейі жоғары елдер өз тұрғындарының мүмкіндіктерін барынша қолданатыны дәлелденген. Қол жеткізілген экономикалық көрсеткіштер тұрмыс деңгейінің өсуіне, қор мен білім алу мүмкіндігін қамтамасыз етіп, осы елдердегі тұрғындардың өмірінің деңгейі мен ұзақтығы өсуіне ықпал жасайды. Адами ресурстардың мемлекеттік қызметтегі адами капиталдың құрылымқұрушы ресурс екені анықталды.

A.S.Yessengeldina

The development of human capital in the public service system

Article systematizes scientific understanding of the nature and evolution of human capital in order to clarify its role in the public service system. The classification of countries according to the Human Development Index was made (with a very high level of development, with a high level of development, with an average level of development, with a low level of development). Development index of the countries is considered, the place of the Republic of Kazakhstan at the present stage is defined. It was proven that countries with high human development use the most of opportunities of the people. Achieved economic indicators provide welfare, access to resources, the knowledge that helps to increase the level and duration of life of the peoples of these countries. It was determined that human resources are the structural resource of human capital of the public service.

References

- 1 Address by the President of the Republic of Kazakhstan N.A.Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Strategy Kazakhstan–2050»: new political course of the established state» 14 December 2012 y.
- 2 The concept of a new model of public service of the Republic of Kazakhstan // Decree of President of the Republic of Kazakhstan № 119 of 21 July 2011 // [ER]. Access mode: <http://www.online.zakon.kz>
- 3 Fischer S., Dornbush P. *Economy. Transl. from English. 2nd ed.*, Moscow: Business LTD, 1993, 86 p.
- 4 Goylo B.C. *Modern bourgeois theory of reproduction of labor power*, Moscow: Nauka, 1975, 52 p.
- 5 Usoskin V.M. *Money World of Milton Friedman*, Moscow: Mysl, 1989, p. 66–69.
- 6 Kritskiy M.M. *Human capital in the information market economy: Materials of scientific papers*, St. Petersburg: SPbGIEU, 2006, p. 17.
- 7 Valentey S., Nesterov L. *Problems of Economics*, 1999, 2, p. 92–93.
- 8 Human Development Report 2013. Sustainability and Equity: A Better Future for All // United Nations Development Programme (UNDP), 2013. — 216 p. // [ER]. Access mode: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf

9 South elevation: Human progress in a diverse world: Human Development Report 2013 // [ER]. Access mode: <http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622>.

10 Thurow L. *Quotes of works*, Moscow, 1968, p. 13.

UDK 346.246 (574)

T.A.Akanayeva

Ye.A.Buketov Karaganda State University (E-mail: akanaeva_007@mail.ru)

Methodical bases of working out of analytical model of enterprise financial condition

Article is devoted to a problem of improvement of the financial analysis at the domestic enterprises, in particular to modeling of a financial condition. The dependence equations between separate indicators of accounting financial statements by means of use of economic-mathematical tools on the example of one of the largest industrial enterprises of the North Kazakhstan area — JSC «Munaymash» are considered. The author makes recommendations about forecasting of a financial condition of the enterprise by means of its modeling by means of which probably in due time to make changes to the program of development of the enterprise and effectively to operate resources for achievement of the maximum financial result.

Key words: financial analysis, financial stability of the enterprise, modeling of financial condition, business activity, linear models, solvency, liquidity, creditability, Profitability.

Economic transformations in Kazakhstan, accounting transformation paid again attention of science and practice to such major element of analytical work, as the financial analysis. The financial analysis is a component of financial management, as its performers financial managers and accountants act, and the main users are the legal entities and individuals interested in activity of this enterprise, including not having direct access to its internal information base.

In modern economy the role of the financial analysis not only amplified, but also qualitatively changed. It is connected, first of all, by that the financial analysis from an ordinary link of the economic analysis turned in the conditions of the market into the main method of an assessment of all economy of the enterprise. Increase of a role of the financial analysis is caused, first of all, by that its main and final task is to provide competitiveness of the concrete enterprise. Achievement of a good financial condition and competitiveness demands, among other factors, systematic carrying out the financial analysis as complex analysis of all financial and economic activity. In the conditions of market economy it is necessary to develop and improve such direction of analytical work as modeling of a financial condition of the enterprise which allows to create the strategic activities of the enterprise relating to its financial policy. Modeling an existing and desirable financial situation, it is possible to analyze distinctions of existing and desirable model and to develop concrete measures for elimination of these distinctions.

It should be noted that this model has to meet such requirements, compliance which would allow entering carrying out the financial analysis in structure of corporate information system of the enterprise easily. When developing model it is necessary to consider specifics of the Kazakhstan economic relations and possibility of integration with world economic communities, the international standards concerning reporting forms, and also the standard terms. All this led to emergence of need of increase in scientific researches in the field. The modern concepts existing within the theory of the economic analysis don't satisfy to the tasks facing the domestic enterprises. The stated circumstances predetermined relevance of a subject of the scientific article. We will consider process of modeling of a financial condition of the enterprise in aspect of realization of the following stages:

1. The analysis of influence of factors on a financial position of the enterprise.
2. Creation of matrixes of influence of indicators of accounting financial statements on solvency and financial stability of the enterprise, influence of indicators of accounting financial statements on business activity of the enterprise, influence of indicators of accounting financial statements on financial results and efficiency of activity of the enterprise.
3. Calculation of creation of the equation of dependence between separate indicators of accounting financial statements by means of use of economic-mathematical tools.

4. Mechanism of realization of information models of the analysis of a financial condition.

In the course of modeling of a financial condition of the enterprise, first of all, it is necessary to consider influence of factors on a financial position, such as money, stocks, receivables, non-current assets, accounts payable, loans and the credits, own capital, proceeds from sales of goods, production, works, services, prime cost of the sold goods, production, works, services. Within this article it isn't possible to describe in full the mechanism of impact of change of factors on a financial position of the enterprise. We will bring it in a summary:

- the size of stocks influences on: current assets, cost of property of the enterprise, liquidity of balance, coefficient of security of stocks own sources, indicators of sufficiency of sources of formation of stocks, type of a financial situation on degrees of financial stability, coefficient of security with own means, coefficient of a ratio of the mobile and immobilized means, liquidity coefficients;

- the size of receivables has impact on: current assets, cost of property of the enterprise, liquidity of balance, coefficient of security with own means, coefficient of a ratio of the mobile and immobilized means, liquidity coefficients;

- change will be a consequence of change of size of non-current assets: costs of property of the enterprise, liquidity of balance, indicators of sufficiency of sources of formation of stocks, type of a financial situation on degree of financial stability, coefficients of security with own means, ratios of the mobile and immobilized means, maneuverability of own capital;

- change of size of accounts payable will effect on: short-term obligations, loan capital, sources of financing of property, liquidity of balance, liquidity coefficients, coefficient of a ratio of own and borrowed funds, financing coefficient, autonomy coefficient, coefficient of financial dependence;

- the size of loans and the credits influences on: the loan capital, sources of financing of property, liquidity of balance, surplus (lack) of own and long-term loan sources of formation of stocks, surplus (lack) of the total value of the main sources for formation of stocks, type of a financial situation on degrees of financial stability, liquidity coefficients, coefficient of a ratio of own and borrowed funds, financing coefficient, autonomy coefficient, coefficient of financial dependence;

- influence of change of own capital: sources of financing of property, liquidity of balance, financing coefficient, coefficient of a ratio of own and borrowed funds, indicators of sufficiency of sources of formation of stocks, type of a financial situation on degrees of financial stability, autonomy coefficient, coefficient of financial dependence, coefficient of security with own means, coefficient of security of stocks own sources, coefficient of maneuverability of own capital;

- influence of change of revenue from sales of goods, production, works, services and prime cost of the sold goods, production, works, services on financial results and efficiency of activity of the enterprise: cumulative revenue, income from sales, taxable income, net income, profitability of sales, profitability of non-current assets, profitability of current assets, profitability of own capital, profitability of assets, profitability of a production activity [1; 19].

On the basis of the carried-out analysis possibly creation of matrixes of influence of indicators of accounting financial statements on solvency and financial stability of the enterprise, influence of indicators of accounting financial statements on business activity of the enterprise and influence of indicators of accounting financial statements on financial results and efficiency of activity of the enterprise. In view of a large number of data we will give a fragment of a matrix of influence of indicators of accounting financial statements as an example on business activity of the enterprise (Table 1).

At the following stage of modeling of a financial condition of the enterprise by means of use of economic-mathematical tools it is necessary to carry out calculation of creation of the equations of dependence:

- own capital from the size of current assets, non-current assets, net income
- between the size of the loan capital and current assets;
- the short-term credits and loans from short-term receivables;
- between the period of a turn of current assets and the period of a turn of own capital;
- income from sales and net income, etc.

This list remains open as other options of creation of the equations of dependence are possible also.

Table 1

Influence of indicators of accounting financial statements on business activity of the enterprise (fragment)

Indicators	Revenue	Assets	Turn активы	Stock	Debit	Money	non-currentные	Main means	Intangible assets	Own capital
Coefficient of the general turnover of the capital	*		*	*	*	*	*	*	*	
Coefficient of turnover of current assets	*		*	*	*	*				
Capital productivity	*							*		
Coefficient of return of own capital	*									*
Coefficient of turnover of stocks	*			*						
Coefficient of turnover of money	*					*				

Source [2; 137–138].

On the basis of the analysis of data of accounting financial statements for 2010–2012 of one of the largest industrial enterprises of the North Kazakhstan area — JSC «Munaymash» which primary activity is the production of borehole bull pumps and other production for the large oil companies conducting oil production on the fields of the Western Kazakhstan, constructed the linear models of pair regression describing the above dependences which values are presented in table 2.

Taking into account a certain degree of an error it is possible to use the developed models of interrelation of separate indicators of accounting reports in forecasting of a financial condition of the enterprise. Owing to limitation of volume of this article as an example we will consider one of aspects of the analysis.

Table 2

Models of interrelation of separate indicators of accounting reports

Model	Designations	Interpretation
$Y=124673,3+0,09X$	Y — own capital of enterprise X — current assets	At increase in current assets on t1000 own capital of the enterprise increases on t0,09 thousand
$Y=245729,7 - 0,45X$	Y — own capital of enterprise X — non-current assets	At increase in non-current assets at t1000 own capital of the enterprise decreases by t0,45 thousand
$Y=167816,03+0,97X$	Y — own capital of enterprise X — net income	At increase in net income on t1000, t0,97 thousand go for replenishment of own enterprise assets
$Y=102460,07+0,77X$	Y — loan capital of the enterprise X — current assets	At increase in current assets on t1000 the enterprise attracts borrowed funds on t0,77 thousand
$Y=1749,74+0,39X$	Y — short-term loans and enterprise credits X — short-term receivables	At increase in short-term receivables of the enterprise on t1000 the enterprise needs an additional loan or the credit of t0,39 thousand
$Y=179,03+1,84X$	Y — period of a turn of current assets X — period of a turn of own capital	At increase in the period of a turn of current assets for 1 day the period of a turn of own capital will increase for 2 days
$Y=-4732,03+0,36X$	Y — net income X — income from sales	Net income of the enterprise will increase on t0,36 thousand at increase in the income from sales on t1000

Note. It is made by the author on the basis of financial reports of JSC «Munaymash».

The analysis of a financial condition of JSC «Munaymash», carried out on the basis of accounting financial statements for the period 2010 for 2012, allowed to reveal problem zones of the enterprise which can significantly influence solvency, financial stability, business activity and efficiency of activity [3]. By means of modeling it is possible to define how the financial condition of the enterprise will change at improvement, deterioration and an invariance of data.

One of the reasons of decrease in solvency and financial stability of object of research is the lack of money. In the fourth quarter of 2010 the enterprise sharply reduced the volume of free money by the considerable sum, thus, having reduced the instant liquidity. If the enterprise left this sum on the settlement account, other things being equal, indicators of a financial condition would have the appearance presented in table 3.

At increase in money the absolute liquidity index to 0,72 considerably will increase, standard value of this indicator will be observed. The enterprise will be able to cover the short-term obligations at the expense of the most liquid assets, including money, in the shortest terms. Coefficients of critical and current liquidity will increase, and at the expense of the last at the enterprise opportunity to lose the solvency in the next 3 months will decrease. The enterprise will cover the accounts payable with available money and short-term financial investments.

Table 3

Change of indicators of a financial condition of the enterprise due to change of size of money

Indicator	Fact	Model	Changes
Absolute liquidity index	0,01	072	0,71
Coefficient of critical liquidity	1,80	2,51	0,71
Coefficient of the current liquidity	2,82	3,54	0,71
Coefficient of loss of solvency	1,51	1,96	0,45
The most liquid assets, thousand of tenge	1506,0	166542,0	165036,0
Instant liquidity, thousand of tenge	-5271,0	112565,0	165036,0
General indicator of liquidity of balance	1,12	1,80	0,68
Net assets, thousand of tenge	206221,0	371257,0	165036,0
Coefficient of a ratio of the mobile and immobilized means	5,15	6,45	1,30
Coefficient of security with own means	0,12	0,10	-0,02
Coefficient of turnover of money	699,65	8,70	-690,95
Turnover of money, days	1,0	42	41
Coefficient of turnover of current assets	1,04	0,93	-0,11
Period of a turn of current assets, days	347	388	41
Coefficient of the general turnover of the capital	0,88	0,80	-0,08
Period of a turn of assets, days	407	448	41
Coefficient of profitability of current assets	4,72	4,22	-0,50
Coefficient of profitability of assets	4,01	3,65	-0,37

Note. It is made by the author on the basis of financial reports of JSC «Munaymash».

As the volume of current assets will increase, the ratio of the mobile and immobilized means will change. The coefficient of a ratio of the mobile and immobilized means will increase on 1,3.

Turnover of money will be slowed down, and the turn period respectively will increase for 41 days, i.e. efficiency of use of money will decrease. Decrease in efficiency of activity of the managing subject will be observed also, coefficients of profitability will decrease.

Thus, on the basis of analysis data the management of the enterprise should make a choice: to improve the solvency, i.e. to make a choice for financial security and stability, or to increase efficiency of use of money due to their investment.

Amount of money can be filled up due to collecting receivables which is «sick» article in the reporting of the enterprise and has essential impact on a financial condition. Thereof it is necessary to consider influence of short-term receivables on a financial condition of the enterprise.

The enterprise has opportunity to reduce short-term receivables. Under the influence of this factor and taking into account increase in money, i.e. without refusing the previous assumption, the financial condition of the enterprise (Table 4) will change.

Table 4

Change of indicators of a financial state due to change of size of short-term receivables

Indicator	Fact	Model	Changes
Coefficient of critical liquidity	1,80	1,82	0,03
Coefficient of the current liquidity	2,082	2,85	0,03
Coefficient of loss of solvency	1,51	1,53	0,02
Fast-realized assets, thousand of tenge	377474	219033,0	-158441,0
General indicator of liquidity of balance	1,12	1,47	0,36
Net assets, thousands of tenge	206221,0	212816,0	6595,0
Coefficient of a ratio of the mobile and immobilized means	5,15	5,20	0,05
Coefficient of security with own means	0,12	0,12	0,00
Coefficient of turnover of means in calculations, in turns	1,49	1,77	0,29
Receivables maturity date, days	242	203	-39
Operational cycle	351	312	-39
Financial cycle	294	255	-39
Coefficient of turnover of current assets	1,04	1,03	0,00
Period of a turn of current assets, days	347	349	2
Coefficient of the general turnover of the capital	0,88	0,88	0,00
Period of a turn of assets, days	407	409	2
Coefficient of profitability of current assets	4,72	4,69	-0,02
Coefficient of profitability of assets	4,01	4,00	-0,02

Note. It is made by the author on the basis of financial reports of JSC «Munaymash».

Under such circumstances there will be an acceleration of means in calculations on 1,77 turns and reduction of a maturity date of receivables and, respectively, operational and financial cycles for 39 days at simultaneous preservation of solvency, financial stability and efficiency of activity at approximately same level, as before changes. However receivables maturity date still considerably exceeds an accounts payable maturity date. Therefore it is necessary to consider other factors which have impact on financial stability of the enterprise.

Analyzing financial activity of JSC «Munaymash», it was revealed that the enterprise strongly depends on loan sources of financing; generally it is the credits of banks. From the model describing dependence of size of the short-term credits and loans from short-term receivables, it is visible that when collecting short-term receivables for the sum of t158 441 million the size of short-term loans and the credits can be reduced by t96 502 million. Then taking into account these changes indicators of a financial condition will assume the view presented in table 5.

Due to decrease in size of short-term loans and the credits and according to short-term obligations of the enterprise indicators of liquidity will increase and become much more standard value. The positive moment is improvement of liquidity of balance.

The financial condition as financial stability also is characterized as normal, the enterprise is able to form stocks at the expense of own current assets, long-term loans and the credits and the corrected sum of short-term loans and the credits while own current assets for this purpose at the enterprise don't suffice. Considering change of coefficients of financial stability, it is possible to speak about decrease in a share of borrowed funds in enterprise financing.

Table 5

Change of indicators of a financial condition due to change of size of short-term loans and the credits

Indicator	Fact	Model	Changes
1	2	3	4
Absolute liquidity index	0,01	1,24	1,23
Coefficient of critical liquidity	1,80	3,13	1,34
Coefficient of the current liquidity	2,82	4,89	2,07
Coefficient of loss of solvency	1,51	2,81	1,29
Short-term liabilities, thousand of tenge	177104,0	80602,0	-96502,0

1	2	3	4
General indicator of liquidity of balance	1,12	1,84	0,72
Net assets, thousand of tenge	206221,0	309318,0	103097,0
Surplus (lack) of the total value of the main sources for formation of stocks, thousand of tenge	349500,0	252998,0	-96502,0
Financing coefficient	0,36	0,43	0,07
Autonomy coefficient	0,26	0,30	0,04
Coefficient of financial dependence	3,78	3,31	-0,47
Coefficient of a ratio of own and raised funds	2,78	2,31	-0,47

Note. It is made by the author on the basis of financial reports of JSC «Munaymash».

Forecasting of a financial condition by means of its modeling in relation to JSC «Munaymash», it is possible to continue and further depending on existence of problems and desirable results. But also this fragment of the analysis of a financial condition allows to draw a conclusion on the importance of modeling for an assessment of a financial situation as one of enterprise management system elements.

Summing up the result of the above, it should be noted that modeling of a financial condition allows objectively and to define possible options of development of the enterprise comprehensively. By means of modeling probably in due time to make changes to the program of development of the enterprise and effectively to operate resources for achievement of the maximum financial result. Thereof we consider necessary further improvement of one of methods of control over the enterprise as modeling of a financial condition.

References

- 1 Bogatko A.N. *Bases of the economic analysis of the managing subject*, Moscow: Finance and statistics, 1999, 206 p.
- 2 Varfolomeev V.I. *Algorithmic modeling of elements of economic systems*, Moscow: Finance and statistics, 2000, 208 p.
- 3 <http://www>. Audit of financial reports of JSC «Munaymash» for 2010–2012.

T.A.Ақанаева

Кәсіпорын қаржылық жағдайының аналитикалық моделін әзірлеудің әдістемелік негіздері

Мақала отандық кәсіпорындағы қаржылық талдауды жетілдіру, әсіресе қаржылық жағдайды модельдеу мәселелеріне арналған. Солтүстік Қазақстан облысының ірі өнеркәсіптік кәсіпорындарының бірі «Мұнаймаш» АҚ негізінде экономикалық-математикалық әдістерді қолдану арқылы бухгалтерлік-қаржылық есеп берудің кейбір көрсеткіштері арасындағы тәуелділік теңдеуі қарастырылды. Автор максималды қаржылық нәтижеге жету үшін шаруашылық субъектінің даму бағдарламасына және оның ресурстарын тиімді басқаруына дер кезінде өзгерістер енгізуге мүмкіндік беретін кәсіпорынның қаржылық жағдайын үлгілер арқылы оны болжау бойынша ұсыныстар берді.

T.A.Ақанаева

Методические основы разработки аналитической модели финансового состояния предприятия

Статья посвящена проблеме совершенствования финансового анализа на отечественных предприятиях, в частности моделированию финансового состояния. Рассмотрены уравнения зависимости между отдельными показателями бухгалтерской финансовой отчетности посредством использования экономико-математического инструментария на примере одного из крупнейших промышленных предприятий Северо-Казахстанской области — АО «Мунаймаш». Автором даются рекомендации по прогнозированию финансового состояния предприятия посредством его моделирования, с помощью которого возможно своевременно вносить изменения в программу развития хозяйствующего субъекта и эффективно управлять ресурсами для достижения максимального финансового результата.

Список литературы

- 1 *Богатко А.Н.* Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 206 с.
- 2 *Варфоломеев В.И.* Алгоритмическое моделирование элементов экономических систем. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 208 с.
- 3 <http://www.> Аудит финансовых отчетов АО «Мунаймаш» за 2010–2012 гг.

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ

ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЕНОГО

УДК 316.3.009.12

Н.Б.Куттыбаева

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: nurg_78@mail.ru)

Конкуренция как образ жизни и движущая сила развития общества

В статье подчеркнуто, что впервые теория конкуренции была обобщена Адамом Смитом. Приведены определения «конкуренция», сформулированные видными учеными-экономистами. Делается вывод, что в развитие теории и практики конкуренции особый вклад сделан Майклом Портером. Отмечено, что конкурентное преимущество у отрасли в рамках государства предопределяется детерминантами конкурентного преимущества страны. Описаны наиболее важные термины и понятия конкуренции как образа жизни и движущей силы развития общества.

Ключевые слова: конкуренция, теория, обобщение, вклад, сущность, развитие, система, отраслевой кластер, методы, варианты.

Обобщение теории конкуренции Адамом Смитом

Теория конкуренции была обобщена Адамом Смитом в работе «Исследование о природе: к причине богатства народов» (1776 г.) [1; 79–396].

Новизна теории конкуренции А.Смита заключается в том, что он впервые:

- 1) сформулировал понятие конкуренции как соперничества, повышающего цены (при сокращении предложения) и уменьшающего цены (при избытке предложения);
- 2) сформулировал главный принцип конкуренции — принцип «невидимой руки», согласно которому, «держая» за ниточки марионеток-предпринимателей, «рука» заставляет их действовать в соответствии с неким «идеальным» планом развития экономики, безжалостно вытесняет фирмы, занятые производством не нужной рынку продукции;
- 3) разработал теоретически очень тонкий и гибкий механизм конкуренции, который объективно уравнивает отраслевую норму прибыли, приводит к оптимальному распределению ресурсов между отраслями. Тонкость механизма конкуренции заключается в том, что при сокращении спроса на товар наибольшие трудности испытывают фирмы, выпускающие некачественную или излишне дорогую продукцию. Гибкость механизма конкуренции проявляется в его мгновенной реакции на любые изменения обстановки во внешней среде. Быстро адаптируются к среде мобильные фирмы;
- 4) определил основные условия эффективной конкуренции, включающие наличие большого количества продавцов и покупателей, исчерпывающую информацию, мобильность используемых ресурсов, невозможность каждого продавца оказывать существенное влияние на изменение рыночной цены товара (при сохранении его качества или качества сервиса);
- 5) разработал модель усиления и развития конкуренции, доказал, что в условиях рыночных отношений возможно максимальное удовлетворение потребностей потребителей и наилучшее использование ресурсов в масштабе общества в целом.

Вклад в развитие теории конкуренции видных ученых-экономистов

Определенный вклад в развитие теории конкуренции Адама Смита внесли Д.Рикардо, Д.С.Милль, Дж. Робинсон, Дж. Кейнс, Й.Шумпетер, П.Хейне, Ф.А.Хайек, Ф.Найт, К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, М.Портер, Г.Л.Азоев, Ю.И.Коропов, Л.Г.Раменский, А.Ю.Юданов и другие.

Чтобы глубже понять сущность конкуренции, приведем ее определения, сформулированные некоторыми авторами:

1. «Разрыв между ценой блага и предельными затратами на его производство является источником потенциального преимущества. Конкуренция происходит в экономике по мере того, как люди определяют, где существуют такие различия, и стараются использовать их, заполняя этот разрыв дополнительными благами.

У конкуренции больше форм, чем мы можем перечислить, и обычно больше форм, чем могут предусмотреть и предотвратить конкуренты», — считает современный американский экономист Пол Хейне [2; 298].

2. По мнению Й.Шумпетера, «практически любое нововведение, в особенности если оно состоит во внедрении нового товара, вначале порождает ситуацию такого рода, которая характеризуется понятием «монополистическая конкуренция». Поведение предпринимателя, как и реакция системы на него, очень хорошо может быть описано в понятиях этой теории» [3; 55].

3. Как считают К.Р.Макконнелл и С.Л.Брю, «... хотя фирм, производящих данный продукт, может быть лишь несколько, эти фирмы могут столкнуться с сильной межотраслевой конкуренцией. То есть они могут испытывать конкуренцию со стороны производителей товаров, отличных от продукции данных фирм, но способных ее заменить. То обстоятельство, что за выпуск алюминия в стране отвечает горстка фирм, дает неверное представление о конкуренции со стороны стали, меди, дерева, пластмасс и множества других продуктов, с которой сталкивается алюминий на специальных рынках. Иностранная конкуренция также должна быть принята во внимание. В то время как «Дженерал моторс» господствует в отечественном производстве автомобилей, растущая конкуренция со стороны импорта ограничивает ее решения в области ценообразования и определения объема производства. Более того, большие прибыли, которые извлекает монополист в результате полного использования своей рыночной власти, являются стимулом для потенциальных конкурентов, побуждающим их к вступлению в отрасль. Иначе говоря, потенциальная конкуренция действует на фирмы, обладающие рыночной властью в настоящее время, как сдерживающий фактор в принятии ими решений о ценах и объеме производства» [4; 223].

4. Нобелевский лауреат по экономике 1974 г. австрийский ученый Фридрих А. фон Хайек отмечает, что конкуренция — процесс, посредством которого люди получают и передают знания. По его мнению, на рынке только благодаря конкуренции скрытое становится явным [5].

Конкуренция ведет к лучшему использованию способностей и знаний. Большая часть достигнутых человеческих благ получена именно путем состязания, конкуренции. Конкуренция требует рационального поведения как условия пребывания на рынке. Конкуренция стимулирует рациональность.

Конкуренция не может функционировать среди людей, лишенных предпринимательского духа. Конкуренция — особый метод воспитания умов, великих изобретателей и предпринимателей.

Сторонники традиций не должны навязывать другим свою неприязнь к новшествам. Ущерб терпят консерваторы, оказывающие сопротивление новому.

Конкуренция — процесс доказывания правоты меньшинства — новаторов.

Конкуренция усиливает эффективность, меняет привычки, призывает к большей внимательности, что совершенно бесполезно в бесконкурентных условиях.

Конкурентов мы воспринимаем с раздражением, ибо они мешают нам спокойно жить.

5. А.Ю.Юданов утверждает, что рыночная конкуренция — борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка [6]. Вместе с тем А.Ю.Юданов считает, что до сих пор в мире отсутствует единое понятие «конкуренция». Ученые придерживаются одной из трех трактовок конкуренции: поведенческой, структурной, функциональной.

Поведенческая трактовка конкуренции — борьба за деньги покупателя путем удовлетворения его потребностей.

Структурная трактовка конкуренции — анализ структуры рынка для определения степени свободы продавца и покупателя на рынке (формы рынка) и способа выхода из него.

Функциональная трактовка конкуренции — соперничество старого с новым, с инновациями, когда скрытое становится явным.

Развитие теории и практики конкуренции Портером

В своих книгах «Международная конкуренция» [7] и «Конкуренция» [8] Майкл Портер отмечает, что конкуренция — динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты.

В предложенной модели М.Портер вводит четыре основополагающих понятия, на основе анализа которых он предлагает оценивать конкурентные преимущества отраслей, закономерности их возникновения, развития и упадка (рис. 1).



Рисунок 1. Детерминанты конкурентного преимущества страны по Портеру

Первое понятие «Параметры факторов», под которыми подразумеваются материальные и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества в самом производственном процессе фирмы в стране ее базирования. Факторами могут выступать: рабочая сила, сельскохозяйственные угодья, природные ресурсы, телекоммуникации, дороги, здравоохранение и т.д. В зависимости от параметров этих факторов они могут выступать либо как возможности, либо как угрозы для организации.

Второе — «стратегия фирм, их структура и соперничество».

Третье — «параметры спроса» — показатели, характеризующие: требовательность потребителей к качеству товара, например, эластичность спроса по цене и уровню дохода; степень осознания социальными группами актуальности какой-либо потребности; национальные традиции; фазы жизненного цикла; структура спроса; его динамические показатели.

Четвертое понятие «родственные и поддерживающие отрасли» — отрасли, которые являются потребителями и/или поставщиками данной отрасли.

Основная идея концепции — конкурентное преимущество у отрасли в рамках государства определяется детерминантами конкурентного преимущества страны, которые значительно влияют друг на друга.

В данную модель Портер вводит еще два фактора — случайные события и действия правительства (рис. 2).

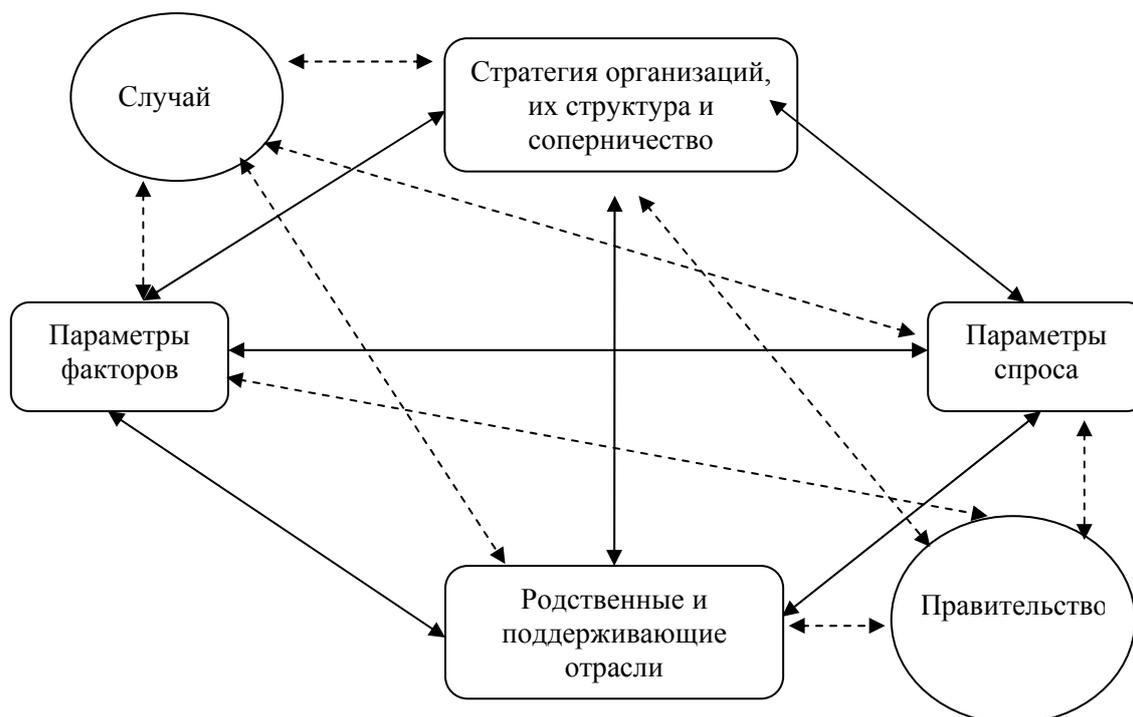


Рисунок 2. Общая система детерминантов конкурентного преимущества

Под случайными событиями Майкл Портер подразумевает:

- изобретения;
- прорывные технологии;
- резкие изменения цен на ресурсы;
- резкие изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах;
- резкие изменения локального и международного спроса;
- политические решения местных и зарубежных правительств;
- войны и другие форс-мажорные обстоятельства.

Под действиями правительства Портер понимает влияние исполнительной власти на кредитно-денежную, налоговую, таможенную политику в стране. Правительство также определяет нормы, стандарты, которые могут влиять как на производителей, так и на потребителей. Помимо этого правительство является крупнейшим в экономике заказчиком. Влияние правительства может быть как положительным, так и отрицательным.

Анализ особо эффективных отраслей в различных странах, проведенный Портером и его коллегами, показал, что процесс их формирования и развития подчиняется определенным закономерностям. Для того чтобы его охарактеризовать, был введен термин «отраслевой кластер», под которым подразумевается неформальное сообщество отраслевых и смежных компаний, характеризующихся способностью взаимного усиления конкурентных преимуществ. Предположим, возникают одна или несколько организаций с высокими значениями конкурентных преимуществ. При определенных внешних условиях они способствуют росту конкурентных преимуществ своих компаний-поставщиков и компаний-потребителей. От поставщиков они требуют особенно качественных комплектующих, потребителей обеспечивают особенно качественной продукцией. В данном процессе возникает положительная обратная связь, и процесс укрепления конкурентных преимуществ усиливается.

Портер делает важнейший вывод о том, что устойчивые конкурентные преимущества нации могут базироваться только на прочных конкурентных преимуществах ее отдельных отраслевых кластеров. Порождение в отрасли хотя бы одной организации-прародительницы кластера способствует

укреплению конкурентоспособности и конкурентного потенциала остальных отраслевых организаций, которые, ведя борьбу за выживание, укрепляют свои конкурентные преимущества.

При изменении детерминантов конкурентного преимущества страны, в частности, при их ухудшении, происходит утрата конкурентных преимуществ, которая может сопровождаться распадом отраслевых кластеров.

*Важнейшие термины и понятия конкуренции как образа жизни
и движущей силы развития общества*

На сегодняшний день многими экономистами доказано, что конкуренция является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и уровня жизни населения. Поэтому конкуренция — очень сложное понятие. Особенно важно изучить механизм конкуренции в условиях казахстанской экономики, только начинающей осваивать этот механизм.

В развитых странах эффективность механизма конкуренции определяется не полнотой, глубиной или точностью термина «конкуренция», а действием «невидимой руки» А.Смита. Республика Казахстан в силу известных причин в этом плане остается еще пока не управляемой. Поэтому важно на начальном этапе построения механизма конкуренции и обеспечения конкурентоспособности определиться с терминами и понятиями, Мы стремились соблюсти принципы системности и комплексности формирования термина «конкуренция».

Составляющие термина «конкуренция»

◆ Процессы могут быть общественными и личными; экономическими, правовыми, социальными и природными; управленческими и производственными; обеспечивающими, преобразующими и завершающими; материальными и виртуальными; объективными и субъективными; поддерживающими паритет (баланс) и воспроизводственными; логическими и эмоциональными и т.д.

◆ Составляющими слова «управление» в понятии «конкуренция» являются: нахождение, разработка, поддержание, использование, развитие, отмирание конкурентного преимущества.

◆ В качестве «субъектов» в понятии «конкуренция» могут выступать любые социальные, производственные или биологические системы.

◆ Конкурентные преимущества субъектов могут быть наследственными, конструктивными, технологическими, информационными, квалификационными, управленческими, природно-климатическими и др.

◆ В качестве целей системы могут выступать: выполнение миссии организации; победа в спортивных соревнованиях или творческих конкурсах, на конкретном рынке с конкретным товаром; достижение за счет внешнего или внутреннего развития либо поглощения конкурента какого-либо определенного состояния или уровня; поддержание достигнутого уровня; выживание и т.д.

◆ Потребности могут быть: объективными (заданными природой или обществом) или субъективными (заданными субъектом управления или животным); первичными или высшими; прошлыми, настоящими или будущими; сопряженными или несопряженными; глобальными или личными; отрицательными или положительными; индивидуальными или общественными и т.д.

По степени интенсивности конкуренция может быть:

– привлекательной, когда в данном сегменте субъект качественнее удовлетворяет свои потребности или получает прибыли больше, чем в предыдущем сегменте;

– умеренной, когда действия субъекта конкуренции поддерживают конкурентную среду в данном сегменте рынка;

– ожесточенной для объекта конкуренции, когда субъект поглощает, уничтожает либо вытесняет объект из данного сегмента;

– ожесточенной для субъекта конкуренции, когда объект (конкурент) поглощает, уничтожает либо изгоняет субъект из данного сегмента.

Формы конкуренции:

– предметная — конкуренция между товарами одной ассортиментной группы, между аналогичными объектами, удовлетворяющими одну и ту же потребность;

– функциональная — конкуренция между товарами (объектами)-заменителями.

Методы конкуренции могут быть на основе:

– критерия повышения качества товара (неценовая);

- критерия повышения качества сервиса потребителей товара;
- снижения цены (ценовая);
- снижения эксплуатационных затрат у потребителя товара;
- использования динамичных факторов, в большей мере характеризующих качество процессов управления, — факторов времени (продолжительность, сроки, скорость, ускорение), синергичности, адаптивности, организованности и др.;
- использования нескольких или всех пяти предыдущих методов конкуренции (интегральный метод конкуренции).

Конкуренция может происходить на следующих уровнях:

- местном (в группе, отделе, организации и т.п.);
- региональном (районе, городе, области и т.п.);
- национальном (в стране);
- межнациональном (в нескольких странах);
- глобальном (в мировом масштабе, без конкретно определенных стран).

Варианты изменения силы конкуренции между фирмами:

- конкуренция усиливается с увеличением количества соперничающих фирм;
- конкуренция усиливается, когда крупные фирмы присоединяют другую фирму и принимают решительные меры по выводу ее в лидеры;
 - конкуренция сильна, когда спрос на товар растет медленно;
 - конкуренция усиливается, когда условия хозяйствования в отрасли толкают фирму на снижение цены или на применение других средств увеличения объема продаж;
 - конкуренция усиливается, когда затраты покупателей при переходе с потребления одной марки на другие невелики;
 - конкуренция усиливается, когда одна или несколько фирм не удовлетворены своей долей рынка;
 - конкуренция усиливается пропорционально росту прибыли от успешных стратегических решений;
 - конкуренция усиливается, когда затраты на выходе из рынка велики, высоки барьеры;
 - ход конкуренции предсказуем, когда стратегии, ресурсы, организационные особенности, миссии фирм различаются в значительной мере и открыты большинству.

Факторы, влияющие на конкурентную борьбу:

- размер рынка — чем больше, тем сильнее конкуренты;
- темпы роста рынка — быстрый рост облегчает проникновение на рынок;
- мощности — излишние мощности приводят к падению цен;
- препятствия для входа или выхода из рынка защищают позицию фирмы, их отсутствие делает рынки уязвимыми для проникновения туда неконкурентоспособных новичков;
 - цена;
 - уровень стандартизации товаров — покупатели имеют преимущество, так как им легко переключиться с одного товара на другой;
 - мобильные технологические модули;
 - требования к размерам необходимых капитальных вложений — жесткие требования повышают риск, создают дополнительные барьеры входа-выхода;
 - вертикальная интеграция повышает требования к размерам капитала, приводит к сильным различиям в конкурентоспособности и затратах на производство интегрированных, частично интегрированных и неинтегрированных фирм;
 - экономия на масштабе — увеличивает долю рынка, необходимую для достижения конкурентоспособности товара;
 - быстрое обновление ассортимента выпускаемой продукции.

Список литературы

1 Антология экономической классики / В.Петти, А.Смит, Д.Риккардо / Предисл. И.А.Столярова. — М.: ИП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. — 475 с.

- 2 *Хейне Пол.* Экономический образ мышления: Пер. с англ. — М.: Изд-во «Дело» при участии Изд-ва «Catallaxy», 1992. — 704 с.
- 3 *Шумпетер Й.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с.
- 4 *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-т. Т. 2: Пер. с англ. — М.: Республика, 1992. — 400 с.
- 5 *Хайек Ф.А.* Познание, конкуренция и свобода: Пер. с англ. — СПб.: Пневма, 1999. — 487 с.
- 6 *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика. — М.: Тандем, 1996. — 272 с.
- 7 *Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
- 8 *Портер М.Э.* Конкуренция: Пер. с англ.: Учеб. пособие. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. — 495 с.

Н.Б.Қуттыбаева

Бәсеке тұрмыс салты және қоғам дамуының күші ретінде

Бәсеке ілімін тұңғыш рет Адам Смиттің жалпылап пайымдағаны айтылған. Көрнекті ғалым-экономистер тұжырымдаған бәсекенің анықтамалары келтірілген. Майкл Портердің бәсеке ілімі мен практикасына айрықша үлес қосқандығы туралы қорытынды жасалған. Мемлекет ішінде саланың бәсекелік артықшылықтары елдің бәсекелік артықшылықтары детерминанттарымен анықталатындығы көрсетілген. Тұрмыс салты және қоғам дамуының қозғаушы күші ретіндегі бәсекенің аса маңызды терминдері мен ұғымдары суреттелген.

N.B.Kuttybayeva

Competition as way of life and driving force development of society

It is emphasized that for the first time the theory of the competition was generalized by Adam Smith. The definitions the competition formulated by prominent scientists-economists are given. The conclusion is drawn that in development of the theory and practice of the competition the special contribution is made by Michael Porter. It is noted that competitive advantage at branch within the state is predetermined by determinants of competitive advantage of the country. The most important terms and concepts of the competition as way of life and a driving force of development of society are described.

References

- 1 *Anthology of economic classics / V.Petit, A.Smith, D.Ricardo / Preface I.A.Carpenter, Moscow: UE «ECONOV», «KLUCH», 1993, 475 p.*
- 2 *Heine Paul. Economic way of thinking: Transl. from English, Moscow: «Delo» Publishing House with the participation of «Catallaxy» Publ., 1992, 704 p.*
- 3 *Schumpeter J. The Theory of Economic Development (Study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions): Transl. from Germ., Moscow: «Progress» Publishing House, 1982, 456 p.*
- 4 *McConnell K.R., Brue S.L. Economics: Principles, Problems and Policies. In 2 vols. Vol. 2: Transl. from Engl., Moscow: The Republic, 1992, 400 p.*
- 5 *Hayek F.A. Cognition, competition and freedom: Transl. from Engl., St. Petersburg: Pnevma, 1999, 487 p.*
- 6 *Yudanov A.Yu. Competition: Theory and Practice, Moscow: Tandem, 1996, 272 p.*
- 7 *Porter M. International competition: Transl. from Engl., Moscow: International Relations, 1993, 487 p.*
- 8 *Porter M.E. Competition: Transl. with Engl.: The textbook, Moscow: «Williams» Publ. House, 2000, 495 p.*

Б.А.Жуматаева

*Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана
(E-mail: yanar77@inbox.ru)*

Основные направления развития логистической инфраструктуры товаропроводящей сети Казахстана

В статье исследованы концептуальные направления развития логистической инфраструктуры товаропроводящей сети Казахстана. Сделан вывод о необходимости его развития в следующих направлениях: развитие региональной логистической инфраструктуры общего пользования как внутри страны, так и в приграничных крупных транспортных узлах; развитие логистической инфраструктуры торговли в регионах; развитие системы логистических центров на базе таможенно-сервисных фирм; создание и развитие зарубежных торгово-логистических центров; развитие логистической инфраструктуры на предприятии.

Ключевые слова: объем, логистика, инфраструктура, сервис, внешнеторговый оборот, товародвижения, эффективность, уровень, экономический рост, объект.

Мировой опыт показывает, что динамичный рост экономики приводит к значительному росту объемов товародвижения и, соответственно, грузовых потоков, как внутренних, так и международных, в том числе, транзитных. Например, установлено, что прирост промышленного производства на 1 % вызывает прирост объемов перевозок на 1,5–1,7 % [1]. Но в условиях недостаточной развитости транспортной и логистической инфраструктуры производительность и эффективность транспортного комплекса страны снижаются. Это подтверждается рейтингом Всемирного Банка по уровню развития логистики — LPI (Logistics Performance Index), в котором по результатам 2012 г. Казахстан занял 86 место из 155 стран мира, опустившись на 22 пункта по сравнению с 2010 г. (данный индекс подсчитывается каждые 2 года) [2].

Во многом низкий рейтинг нашей страны объясняется низким уровнем развития транспортно-логистического сервиса (132 место), неразвитостью транспортно-логистической инфраструктуры (79 место), недостатками в работе таможенных органов (73 место), катастрофической нехваткой дипломированных специалистов по логистике и управлению цепями поставок (74 место) [2].

Поэтому развитие транспортной инфраструктуры является одним из важнейших факторов экономического роста страны. Об этом подчеркнуто в Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050», где Президент Нурсултан Назарбаев отметил необходимость формирования современной транспортной логистической системы, включая транспортно-логистические объекты и за пределами Казахстана [3].

По мнению экспертов, за счет логистики в странах-членах Таможенного союза (ТС) формируется 10–12 % ВВП. В странах ЕС данный показатель составляет 20–25 %. Для логистики первоочередное значение имеет снижение логистических издержек в конечной стоимости продукции. На сегодняшний день доля логистических издержек в конечной стоимости продукции в странах-членах ТС остается пока стабильно высокой и составляет в среднем 20–25 %, а иногда доходит до 35 %. При этом среднемировой показатель находится на уровне 11 %, в Китае — 14 %, в странах ЕС — на уровне 11 %, в США и Канаде — 10 % [4].

В настоящее время в стране ведется активная работа по реформированию транспортного комплекса и созданию транспортно-логистической системы республики. Для реализации указанных задач в 2013 г. принята Государственная Программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 г. Главной целью программы является создание на территории Казахстана современной транспортно-логистической системы, обеспечивающей высокую и эффективную транспортную связность внутри страны, увеличение грузопотоков по территории республики и координацию работы всех видов наземного, морского и воздушного транспорта [1]. Также ведется работа по созданию стратегии развития транспортно-логистической системы (ТЛС) [5].

Исходя из сказанного выше, выделены три основных приоритетных направления и задачи в развитии ТЛС Казахстана [5]:

- 1) задачи по реализации транзитного потенциала;

- 2) задачи по развитию пассажирских перевозок;
- 3) задачи по развитию экспорта и внутренних потребностей экономики.

Конечной целью является формирование современной транспортной инфраструктуры Казахстана, обеспечение ее интеграции в мировую транспортную систему и реализация транзитного потенциала страны.

Ожидается, что в рамках Программы в 2014 г. начнется реализация проекта создания сети транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в регионах Казахстана. Первый этап строительства начнется в Астане, Павлодаре, Шымкенте, Актау и Атырау, с увеличением их количества до 34 в 2020 г.

Как показывает мировой опыт, объекты логистической системы, в зависимости от поставленных перед ними целей, могут отличаться преобладающими видами деятельности (специализацией), набором осуществляемых функций, местоположением, размерами и архитектурно-планировочными решениями. Они могут представлять собой как специализированные или многопрофильные логистические комплексы, так и мультимодальные логистические узлы, формирующиеся при объединении комплексов. Единственно обязательным условием для всех логистических объектов является внедрение инновационных технологий в процессы производства и управления, а также повышенные требования к качеству услуг [6].

Для достижения цели формирования стройной структуры логистической системы на территории страны логистические объекты необходимо дифференцировать по уровню обслуживания товаропотоков и работы транспортных систем [7]. Предполагается, что основными логистическими объектами системы станут различные транспортно-логистические центры, кластеры, складские комплексы [8; 153]. При этом создание транспортно-логистических центров предполагается осуществлять с использованием двух основных подходов:

- создание логистического центра «с нуля» — с поиском (приобретением) на рынке земельного участка и дальнейшим строительством комплекса;
- модернизация (переоборудование) существующей промышленной или складской недвижимости в современные логистические центры.

Логистическая система Казахстана включает совокупность логистических центров. В зависимости от отраслевой направленности и будут формироваться ТЛЦ. Вместе с тем, на наш взгляд, необходимо развивать и оптово-логистические (торговые), и многофункциональные логистические центры.

Речь идет о стратегии развития логистической инфраструктуры многоуровневой региональной логистической системы: развитие региональной транспортно-логистической инфраструктуры; развитие логистической инфраструктуры на территории Казахстана в зонах тяготения к международным транспортным коридорам; развитие логистической инфраструктуры торговли в регионах; развитие логистической инфраструктуры на предприятии.

Исходя из целей стратегии, анализа проблем, возможностей и угроз, стоящих перед сектором логистики и торговли в РК, нами определен ряд ключевых направлений развития логистики в Казахстане [9].

1. Развитие региональной транспортно-логистической инфраструктуры подразумевает создание ТЛЦ общего пользования как внутри страны, так и в приграничных крупных транспортных узлах.
2. Развитие логистической инфраструктуры торговли в регионах подразумевает создание и развитие оптово-логистических центров торговли потребительскими товарами и продукцией производственно-технического назначения.
3. Создание и развитие зарубежных торгово-логистических центров.
4. Создание и развитие системы логистических центров на базе таможенно-сервисной фирмы.
5. Реконструкция и расширение логистической инфраструктуры предприятий различных отраслей экономики, прежде всего, предприятий промышленности и АПК.

Развитие логистической инфраструктуры по этим направлениям, на наш взгляд, должно заключаться в следующем.

Создание ТЛЦ общего пользования. ТЛЦ общего пользования могут быть территориального и регионального назначения. Территориальные ТЛЦ предназначаются для обслуживания перевозок, обработки грузов по месту нахождения клиентов и осуществления транспортно-экспедиционных услуг.

1. Основные из них расположены в крупных общесетевых узлах и морских портах. ТЛЦ общего пользования предназначены для обслуживания экспорта, импорта и транзита.

Совершенствование транспортной инфраструктуры в Казахстане предполагает открытие нескольких ТЛЦ в ключевых транспортных узлах страны: морские «Западные ворота» (морской порт Актау с выходом на Кавказ и Южную Европу); сухопутные «Восточные ворота» (станция Достык, в перспективе — Хоргос с выходом на страны СНГ и ЕС); «Центральные ворота» (Караганда); «Северные ворота» (Семей с выходом в Алтайский край и Сибирь); «Южные ворота» (Шымкент с выходом в страны Центральной Азии) и «Западные ворота» (Актобе с выходом на страны СНГ, Балтии и ЕС).

В крупных общесетевых узлах и морских портах, таких как Алматинский, Астанинский транспортные узлы, Актауский морской порт, целесообразно создание крупных терминалов и международных логистических центров, объединенных в региональные логистические транспортно-распределительные системы (РЛ ТРС) на основе формирования единой системы организационно-экономического, информационного и нормативно-правового обеспечения управления системой грузо- и товародвижения.

Создаваемые в транспортных узлах логистические транспортно-распределительные и информационно-аналитические центры будут подключаться к логистическим центрам более высокого иерархического уровня — региональным (районным, городским, областным), межрегиональным и международным, что обеспечит формирование транспортно-логистических систем различного иерархического уровня и их последующую интеграцию в мировое экономическое пространство.

Учитывая огромные размеры территории страны, масштабы промышленного производства, разветвленность сети путей сообщения, потребуется также наличие системы средних по мощности автомобильных и автомобильно-железнодорожных терминалов площадью от 8–10 га до 15–20 га. Их формирование может происходить на базе существующих автопредприятий и складов, грузовых дворов и железнодорожных сортировочных станций в районах городов с мощным грузообразующим потенциалом, в крупных промышленных зонах, таких как Караганда, Усть-Каменогорск, Семей, Тараз и т.д.

Использование в качестве основополагающего ядра сети действующих терминалов и складов позволит осуществлять поэтапный ввод очередней развития терминалов за счет подключения действующих коммуникаций и основных производственных фондов, сократить инвестиции в дорогостоящие объекты терминальной инфраструктуры.

Анализ показывает, что наибольший грузопоток экспортно-импортных грузов зарождается и погашается в городах Алматы, Астана, Актобе, Павлодар, Шымкент, Актау и Атырау [8]. Здесь необходимо создать территориальные ТЛЦ общего пользования. Местные региональные власти совместно с Минтрансом обеспечивают привлечение инвесторов для строительства в этих городах ТЛЦ общего пользования и подвод, при необходимости, инженерной и транспортной инфраструктуры. Формирующийся грузопоток экспортных грузов будет консолидироваться с транзитным грузопотоком региональных ТЛЦ.

Свидетельством является планирование строительства ТЛЦ в приграничных районах с привязкой к таможенным пунктам пропуска, расположенным на казахстанской границе: Коргас, Калжат, Майкапчагай, Бахты, Достык и др. Для этого перед национальной компанией «Казахстан Темир Жолы» в 2013 г. поставлена задача создания национального железнодорожного перевозчика грузов и компании, оказывающей инфраструктурные услуги.

2. Для реализации транзитного потенциала Казахстана вдоль международных транспортных коридоров (МТК) в крупных городах необходимо создать многофункциональный терминальный комплекс для интеграции железнодорожного, водного, авиа- и автомобильного транспорта, предоставляющий полный спектр сервисных и коммерчески-деловых услуг, включая производственно-техническое, банковское, информационное, консалтингово-аналитическое обслуживание и другие виды транспортно-логистического сервиса.

Всего на территории Казахстана правительством предлагается формирование 34 крупных ТЛЦ, из них 4 — международного, 12 — регионального уровня и 18 — средних по мощности грузопереработки.

Создание логистических центров для обслуживания внутренней торговли, т.е. создание оптово-распределительных логистических центров. Цель создания оптово-логистических центров — повышение эффективности оптовой торговли за счет ускорения оборачиваемости товаров, снижения затрат на товаропродвижение, повышения качества обслуживания.

Оптово-логистические центры осуществляют поставку и обработку оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импорт-

ного производства, имеют склады для хранения и переработки мелких и крупных партий грузов общего назначения, склады временного хранения, склады с особым температурным режимом, а также площадки для приема, переработки и хранения грузов и контейнеров и оказывают услуги по использованию имеющихся складских помещений и оборудования, оптимизации товаропотоков, в том числе транспортно-экспедиционные и логистические.

В отличие от организаций, выполняющих функции складирования и хранения товаров, основной функцией оптово-логистических центров является обработка товарных потоков, связанная с укрупнением и разукрупнением партий товаров, их комплектованием, формированием и расформированием по направлениям перевозки, с упаковкой и пакетированием, маркировкой товаров, выполнением комплекса сервисных услуг. Целесообразность создания оптово-логистических центров обусловлена их высокой эффективностью, достигаемой за счет выполнения комплекса услуг по обработке товаропотоков.

Основными функциями оптово-логистических центров являются:

- формирование на внутреннем рынке оптового торгового звена потребительских товаров и продукцию производственно-технического назначения отечественного производства, а также импортируемой в республику;
- поставка и обработка оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импортного производства;
- оптимизация схем внутреннего и транзитного товародвижения на основе анализа сложившихся внутренних и внешних товаропотоков республики;
- модернизация складской инфраструктуры подведомственных торговых организаций, в том числе за счет нового строительства, повышения уровня автоматизации и механизации погрузочно-разгрузочных и складских операций;
- разработка и внедрение программных продуктов, обеспечивающих автоматизацию складского учета и подготовку товарно-транспортных документов и их передачу в электронном виде;
- создание условий для привлечения транзитных грузопотоков в республику;
- повышение качества обслуживания клиентов при реализации товаров, работ, логистических услуг;
- оптимизация торгово-технологических и складских операций с целью снижения эксплуатационных издержек;
- оптимизация транспортных потоков, что позволяет повысить эффективность использования транспорта;
- контроль качества товаров, поддержание соответствия (сертификация);
- создание условий для подготовки и повышения квалификации специалистов в области логистики.

Оптово-логистические центры необходимо формировать по территориальному принципу, с возможностью их специализации по видам товаров и грузопотоков. Для этого необходимо создание двух типов оптовых структур — республиканских и региональных. Республиканские оптово-логистические центры с центральным офисом и складом в г. Алматы и филиалами в регионах обеспечивают поставку товаров по запросам потребителей во все регионы. Такие оптово-логистические центры имеют большие перспективы в оптовой торговле строительными материалами, продукцией деревообрабатывающей и химической промышленности, одеждой, обувью, трикотажем, электробытовой техникой, хозяйственными товарами, а также продуктами питания. Региональные центры оптовой торговли обеспечивают поставку товаров организациям области.

Выбор места расположения оптово-логистических центров определяется также их близостью к крупнейшим автомобильным и железнодорожным трассам, на направлениях движения основных товаро- и грузопотоков, следующих по территории республики.

Оптово-логистические центры предполагается разместить в Алматы, Астане, Шымкенте, Караганде, Актюбинске, Усть-Каменогорске, Актау.

Развитие логистической инфраструктуры на базе таможенных складов, в частности, на существующих на территории РК грузовых терминалах АО «Кедентранссервис». Развитие транспортно-логистической инфраструктуры в регионе, интеграционные процессы в рамках ТС, ши-

рокое внедрение современных информационных технологий предопределяют меры по модернизации и оптимизации структуры таможенных органов.

Формирование и создание логистической системы на базе таможенных складов временного хранения АО «Кедентранссервис», как элемента создаваемой транспортно-логистической системы республики, позволят предприятию улучшить координацию и повысить уровень оказываемых услуг в качестве экспедитора, таможенного агента и владельца склада временного хранения и таможенного склада, предложить на рынке комплекс услуг по эффективному обслуживанию товарооборота (экспорт, импорт) и транзитного грузопотока. Комплекс услуг должен включать в себя операции, осуществляемые как АО «Кедентранссервис» непосредственно, так и партнерами предприятия, в том числе за рубежом.

В данный момент компания имеет 14 филиалов, ст. Достык и Актогай. В филиалах компании функционируют 17 железнодорожных терминалов, оснащенных специальной техникой и оборудованием, подъездными путями и складами, открытыми специализированными площадками

Участие АО «Кедентранссервис» в транспортно-логистической системе обусловлено следующим обстоятельством:

- специалисты предприятия расположены во всех регионах и пунктах таможенного оформления Казахстана;
- АО «Кедентранссервис» эксплуатирует 16 складов временного хранения.

Необходимо проводить работу по созданию сети логистических центров на базе компании. Ее основной целью является создание многоуровневой работоспособной системы ТЛЦ для оказания полного комплекса услуг в области таможенной, транспортно-экспедиционной, складской и информационной логистики, используя принципы «точно вовремя» и «от двери до двери».

В состав системы ведомственных транспортно-логистических центров входят: главный ведомственный логистический центр на базе центрального офиса АО «Кедентранссервис»; территориальные ТЛЦ.

В ТЛЦ планируется оказывать следующий комплекс услуг:

- участие в государственных программах по обслуживанию внешнеторгового оборота Казахстана;
- организация перевозки грузов различными видами транспорта;
- оптимизация условий внешнеторговых сделок и таможенных процедур;
- обеспечение уплаты либо уплата таможенных платежей;
- обеспечение предварительного уведомления таможенных органов и других органов государственного контроля о ввозимых товарах и транспортных средствах, получение разрешений нетарифного характера и выполнение других требований законодательства государств, между которыми перемещаются грузы;
- организация страхования и таможенного оформления товаров, в том числе на территории иностранных государств;
- оформление перевозочных, грузосопроводительных и иных документов, необходимых для выполнения перевозки груза;
- погрузка (выгрузка), консолидация (дробление), хранение, упаковка, маркировка, сортировка товаров;
- сертификация товаров;
- перевалка товаров, консигнационная торговля;
- организация сопровождения груза;
- организация доставки получателю «очищенного» товара.

Создание и развитие торгово-логистических центров в зарубежных странах. Большое внимание на современном этапе развития казахстанской экономики уделяется вопросам совершенствования межрегиональных и международных транспортно-экономических связей РК со странами СНГ, вхождения Казахстана в мировую транспортную систему на основе осуществления политики международной интеграции.

Учитывая, что Казахстан входит в шестерку мировых экспортеров зерна, вполне оправданно создание в портах ТЛЦ с казахстанским участием в зерновых терминалах. Объединение всех внут-

ренных и портовых ТЛЦ в единую систему станет ключевым инструментом развития транспортно-логистической системы международного уровня.

Объединенная транспортно-логистическая компания (ОТЛК) является совместным трудом железнодорожников из Казахстана, России и Белоруссии. Начало ее работы намечено на 2014 г. Создание совместной транспортно-логистической компании даст возможность уменьшить сроки транспортировки грузов в направлении Запад–Восток.

Основными целями и задачами деятельности зарубежных торгово-логистических центров являются:

- продвижение отечественной продукции на зарубежные рынки и увеличение объемов ее реализации, создание благоприятных условий и повышение уровня сервиса для потребителей;
- привлечение предприятий Казахстана к процессу сбыта товаров за рубежом;
- установление и развитие долгосрочного сотрудничества с торгово-логистическими центрами зарубежных стран в целях упрощения информационного обмена, анализа и изучения существующих торгово-логистических структур за рубежом.

Развитие логистической инфраструктуры на предприятии. Включает, во-первых, управление складскими и тарно-упаковочными хозяйствами, транспортно-манипуляционным оборудованием; во-вторых, развитие информационных систем управления материальными и финансовыми потоками для управления и оптимизации запасов и пр. Данная проблема — внутренняя проблема предприятия. В настоящее время в мировой практике идет тенденция передачи многих транспортно-логистических функций на аутсорсинг логистическим предприятиям, что обеспечивает снижение логистических затрат. Отечественные компании также не исключение и должны придерживаться такой же тенденции.

Список литературы

- 1 Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года // Указ Президента РК от 13 января 2013 года № 725. — Астана, 2013.
- 2 Logistics Performance Index: Connecting to Compete 2012 // [ЭР]. Режим доступа: <http://web.worldbank.org/>
- 3 Стратегия «Казахстан – 2050»: Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 14 декабря 2012 г. // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.akorda.kz/ru/page/>
- 4 Уркимбаев А. Эксперты от 15.01.2014 г. // [ЭР]. Режим доступа: <http://kapital.kz/expert/25573/za-schet-logistiki-v-stranah-chlenah-ts-formiruetsya-10-12-vvp.htm>
- 5 Искалиев Е. Развитие транспортно-логистической системы Республики Казахстан. — 20 сентября 2012 г. // [ЭР]. Режим доступа: www.kazlogistics.kz
- 6 Прокофьева Т. А., Лопаткин О.М. Логистика транспортно-распределительных систем: Региональный аспект. — М.: РосКонсульт, 2003. — 400 с.
- 7 Тулендиев Е.Е. Научно-методические основы развития системы региональных транспортно-логистических центров (на примере Республики Казахстан): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2009. — 23 с.
- 8 Сыздыкбаева Б.У., Раимбеков Ж.С. Транспортно-логистическая система Казахстана: механизмы формирования и развития. — Астана: «VI-print», 2012. — 328 с.
- 9 Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Жуматаева Б. Исследование приоритетов развития инфраструктуры транспортно-логистической системы // Вестн. ЕНУ им. Л.Н.Гумилева. Сер. Экономическая. — 2012. — № 2. — С. 43–52.

Б.А.Жұматаева

Қазақстан тауар өткізу желісіндегі логистикалық инфрақұрылымды дамытудың негізгі бағыттары

Мақалада Қазақстандағы тауар өткізу желісінің логистикалық инфрақұрылымның дамуының негізгі бағыттары қарастырылған. Зерттеу негізінде келесі бағыттар бойынша дамыту ұсынылып отыр: ішкі ел мен шекаралас жерлердегі ірі көлік тораптарындағы көпшілік пайдаланатын логистикалық инфрақұрылымдарды дамыту; аймақтарда логистикалық сауда инфрақұрылымын дамыту; кеден-сервистік фирмалар базасында логистикалық орталықтарды дамыту; шетелдік сауда-логистикалық орталықтарды құру және дамыту; кәсіпорындарда логистикалық инфрақұрылымдарды жетілдіру.

B.A.Zhumatayeva

The main directions of development of logistics infrastructure in Kazakhstan's distribution network

This article examines the conceptual directions of development of logistics infrastructure in Kazakhstan. Based on the study, development in the following areas are suggested: development of regional logistics of public infrastructure within the country, and major border crossings, the development of trade logistics infrastructure in the regions, the development of logistics centers based on customs-service company, creation and development of foreign trade logistics centers, development of logistics infrastructure in the enterprise.

References

- 1 *State program of development and integration of infrastructure transport system of the Republic of Kazakhstan till 2020* // The Decree of the President of RK of January 13, 2013, No. 725, Astana, 2013.
- 2 *Logistics Performance Index: Connecting to Compete of 2012* // [ER]. Access mode: <http://web.worldbank.org/>
- 3 *Strategy «Kazakhstan–2050»: Message of the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev to the people of Kazakhstan, December 14, 2012* // [ER]. Access mode: <http://www.akorda.kz/ru/page/>
- 4 Urkimbayev A. *Experts from 15.01.2014 z.* // [ER]. Access mode: <http://kapital.kz/expert/25573/za-schet-logistiki-v-stranah-chlenah-ts-formiruetsya-10-12-vvp.htm>
- 5 Iskaliyev E. *Development of transport and logistic system of the Republic of Kazakhstan, 20 September, 2012* // [ER]. Access mode: www.kazlogistics.kz/
- 6 Prokofieva T.A., Lopatkiya O.M. *Logistika transport distributive systems: Regional aspect*, Moscow: РосКонсулт, 2003, p. 400.
- 7 Tulendiyev E.E. *Scientific and methodical bases of development of system of the regional transport and logistic centers (on the example of the Republic of Kazakhstan): Thesis abstract Candidate of Economic Sciences*, Moscow, 2009, p. 23.
- 8 Syzdykbayeva B.U., Raimbekov Zh.S. *Transportno-logisticheskaya system of Kazakhstan: formation and development mechanisms*, Astana: «BI-print», 2012, p. 328.
- 9 Raimbekov Zh.S., Syzdykbayeva B.U., Zhumatayeva B. *Research of priorities of development of infrastructure of transport and logistic system* // The ENU Bulletin of L.N.Gumilev. Series Economic, 2012, 2, p. 43–52.

А.Н.Рамашова

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана (E-mail: rgul.ksu@mail.ru)

Қазақстан аймақтарының жаңартпашылық технологияларға көшуі үшін кадрлық әлеуетті қалыптастыру: жүзеге асырудың мүмкіндіктері мен бағыттары

Қазіргі уақытта жаңартпашылық қызмет мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуының негізі болған жоқ: отандастық экономикада маңызды технологиялық ашылымдар, зерттеу нәтижелері мен өндеулерді қарқынды бұқаралық игерілуі бақыланған жоқ. Бұл байланыста жаңа аса жоғары деңгейге көшу мен жұмыс істеу үшін технологиялық құрылыстың алмасуы шарттарында кадрлардың дайындық деңгейі ерекше маңызға ие, себебі кәсіптік кадрлар сапасы, бейімділігі мен оңтайлығы экономиканың жаңартпашылығын анықтайды. Мақалада автор аймақтағы кадрлық әлеуеттің қалыптасу мәселелерін қарастырды. Мемлекет аймақтарында құрылған жағдайдың қысқаша талдауы өткізілді. Экономиканың жаңартпа дамуына көшу үшін мүмкіндіктер анықталды.

Кілт сөздер: жаңартпашылық экономика, кадрлық әлеует, аймақ, әлеуметтік-экономикалық үлгілендіру, ұлттық жаңартпашылық жүйелер, қаржы салу, экономикалық белсенді халық, өмір ұзақтығының деңгейі, атаулы жалақы деңгейі, жұмыссыздық.

Қазақстан шаруашылық жүйесінің өзгеруі жаңа экономикалық заңдылықтарын, кез келген жүйенің ұдайы өндірістік циклі жүзеге асырылуының тәжірибелік қалыптарын және аймақтық ерекшеліктерін сөзсіз анықтайды. Сондықтан шаруашылық қызметін жүргізудің заманауи қалыптарын игеру қажет, яғни бөлек әкімшілік-экономикалық қалыптасулар мен сауда ұйымдарының жаңартпашылық даму болжамын анықтайтын тәсіл, ереже және әдістерді ұғыну. Сауда ұйымдары үшін нарық мүмкіндіктерінің кеңею үрдісі өз кезегінде кадрлық қордың тиімді ұдайы өндірістілігін қажет етеді.

Заманауи шарттарда Қазақстан дамуындағы экономикалық өсуінің негізгі факторы ретінде бейімді, икемді, жедел кадрлық саясат және заманауи ұйымның кадрлық әлеуетінің қалыптасу процесі болып табылады. Сол себепті ұйымның кадрлық әлеуетінің қалыптасу мәселелерін зерттеу өзектілігі жаңартпашылық экономика шарттарында оның дамуының жетілдіру қажеттілігімен анықталады.

Қазақстанда күшейтілген индустриалды-жаңартпашылық дамудың бағдарламасы тек негізгі капиталдың түбегейлі жаңартпашылық өзгеруін, жаңартпаға басымды инвестицияларды жұмсау ғана емес, сонымен бірге жаңа технологиялық құрылымдарды игеру үшін кем дегендегі қажетті меншікті ғылыми және кадрлық әлеуетті құру.

Республикада құрылған демографиялық үрдісті ескерсек, алты жыл ішінде 2020 жылы еңбекке жарамды жасқа 3 млн адам бар. Демек, кәсіптік білім беру мен жұмыс орындарын құру мәселелері бірінші орынға шықты. Бұл байланыста жаңа жоғары деңгейге көшу және жұмыс істеу үшін технологиялық құрылыстың ауысуы шарттарында кадрлардың дайындық деңгейі ерекше маңызды мәнге ие, себебі кәсіптік кадрлардың сапасы, олардың жеделділігі және бейімділігі экономиканың жаңартпашылығын анықтайды.

Қазақстанда және оның аймақтарында 5- және 6-шы технологиялық құрылысқа сәйкес келетін кадрлық әлеует әлі құрылған жоқ. Тіпті республика аймақтарының экономикалық дамуы заманауи кезеңде жаңа технологияларды тиімді өндеу, игеру, өндіру және пайдалануға қабілетті кадрлардың тапшылығымен сипатталады. Сөз технологиялық тізбектің барлық деңгей кадрлары туралы қозғалып отыр:

- ғалым-зерттеуші;
- ҒЗТҚӘ саласындағы құрылысшы және өндеушілер;
- жоғарғы технологиялық өндірістердегі инженерлер, техниктер, білікті жұмысшылар;
- ҒЗТҚӘ саласында ұйымдастыру, басқару және жоғарғы технологиялық өндірістерді жүзеге асырушы мемлекеттік қызметкерлер, менеджерлер [1].

Бүгінгі күні ғылым және білім беруде, инженерлік салада және бизнесте басым ғылыми, инженерлі-техникалық және жұмысшы кадрларын дайындау жүйесі уақыты соңына жеткен жартылай жақсартылған индустриалды технологияларға ғана бағытталған. Ғылым және білім беруді шамадан

тыс коммерциялау экономика үшін 5- және 6-шы технологиялық құрылыстың кадрларын дайындау мүмкіндігін кемітіп, ғылыми және жаңартпашылық ізденіс салаларын қысқартады.

XXI ғасыр жаңа талаптары белсенді кадрларды дайындаусыз, ғылым және білім беру, бизнес, мемлекет жаңартпа серіктестігісіз болуы мүмкін емес өндірудің постиндустриалды технологиялық тәсілдерінің жаңартпашылықтарын игеру бастапқы капиталының жоғарғы деңгейдегі ірі масштабты міндет етеді. Өзірше негізгі ғылыми-техникалық және жаңартпашылық әлеует алдағы өркениеттерде шоғырланған — Солтүстік Америка, Шығыс Еуропа, Жапония. Олар ҒЗТҚӨ-ге 1,92–3,15 % ЖІӨ шығындайды (халықтың жан басына шаққанда 1726-тен 3690 долл. дейін), жоғарғы технологиялар экспортында негізгі орындарды алуда (әлемдік экспортта Евроаймағы — 29,8 %, АҚШ — 17,0, Жапония — 9,9 %). Қытай жоғары технологиялық тауарлар экспорт көлемі бойынша АҚШ-пен теңелді (ал Гонконгты ескерсе, АҚШ-ты басып озды), бірақ ҒЗТҚӨ-ға шығын үлесі бойынша ЖІӨ әлдеқайда артта қалуда (1,44 % 2,68-ге қарсы).

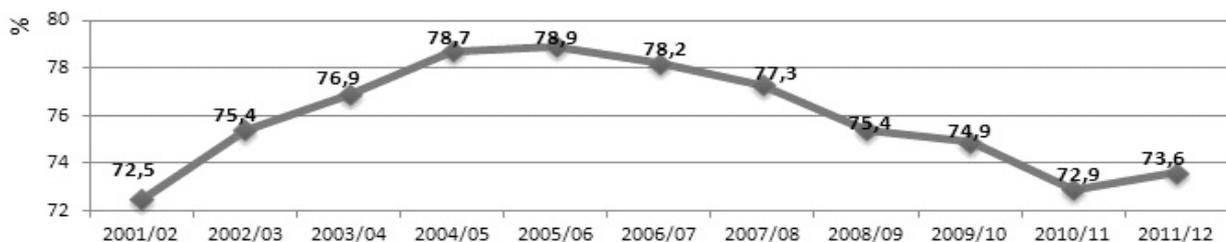
Ресей мен Қазақстан қайта құрылу және дағдарыс уақыты ішінде ғылыми-зерттеу саласында жетекші орындардан айырылды. Ресейде ғылым саласына шығын үлесі орта әлемдік деңгейден төмен (1,17 % пайыз 2,28 %-ға қарсы), ал әлемдік жоғарғы технологиялық экспортта шығын үлесі 0,3 % жоғары емес. Қазақстанның жағдайы бұдан да нашар, мұнда зерттеулер мен өндіріске деген шығын үлесі еліміздің ЖІӨ тек 0,28 % құрайды.

Қазақстанда 90 жж. басында ҒЗТҚӨ-да қамтылған адамдар саны 40 мың адам болса, 2011 жылы 18,0 мың адамға төмендеді, немесе 1084 зерттеуші не өндіруші 1 млн тұрғынға, бұл тіпті 1965 ж. деңгейімен тең (18,2 мың адам). Қазіргі уақытта Қазақстан ғылыми кадрлармен қамсыздандыру бойынша тек әлем жетекшілерінен ғана емес, сонымен бірге ТМД елдерінен де артта қалуда. Мысалы, 1 млн халық тұрғындарына зерттеушілер саны Украинада 1774, Белоруссияда 1871 ал Ресейде 3319 адам құрайды. Сондықтан ғылым және технологияда Қазақстан үшін негізгі және басым бағыттарда ғылыми мектептерді нығайту қажет.

Қазақстан аймақтарының экономикасын зерттеу оның жаңартпа кадрлық әлеуетінің дамуында біркелкі еместігін көрсетті. Осылайша Алматы қаласының республикада зерттеумен және өндіріспен айналысатын мамандар-зерттеушілер бір бөлігі 48,2 % (8689 адам), Астана қ. — 9,4 % (1703 адам), Шығыс Қазақстан облысында — 10,3 % (1853 адам) және Қарағанды облысында — 4,4 % (794 адам) құрайды, яғни 2 облыста және 2 қалада ғылыми орталықта 72,3 % республиканың жаңартпа әлеуеті шоғырланған. Республиканың басқа аймақтарында жаңа технологиялық құрылысқа көшу үшін кадрлық әлеуеттің басымды жетіспеушілігі бақыланады. Мысалы, Солтүстік Қазақстан облысында 0,4 % республиканың маманды зерттеушілері жұмыс істейді, ал Қызылорда облысында — 0,8 %. Бұл көрсеткіштер аталған облыстар аймағында жаңартпа технологиялық ашылым үшін өте төмен. Бұл мәселені шешу үшін жаңартпа білім берудің ұзақ мерзімді және тиімді бағдарламасы қажет.

Республиканың ірі қалаларында жұмыссыздар мен төмен білікті жұмысшылардың санын көбейтіп жүруге мәжбүр болған жергілікті халықтың кәсіптік және аймақтық жеделділігін арттыру еліміз бойынша, әсіресе оңтүстік аймақтарда, арнайы оқу орындарының жүйесін жедел және қарқынды ашылуын талап етеді.

Егер 2001 ж. жергілікті халыққа 6–24 жас аралығындағы білім берудің жалпы қамтылу саны халық санының 72,5 % құраса, 2011 жылы мектеп, техникалық, кәсіптік және жоғарғы білім берудің қамтылуы 74 % адамды құрды. Бұл маңызды түрде білім беру саласында реформалау жүргізумен түсіндіріледі (1-сур.).

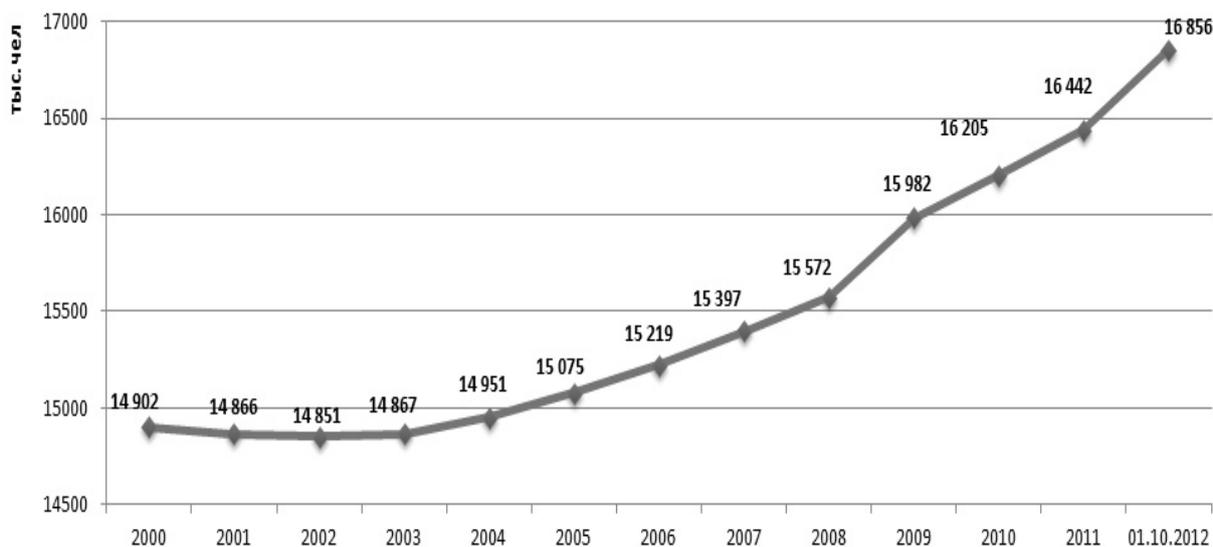


Ақпарат-деректемесі: ҚР статистика бойынша агенттігі [2]

1-сурет. 2001–2011 жж. жергілікті халыққа 6–24 жас аралығында білім берудің қамтылу санының динамикасы

XXI ғасыр ғылыми экономикалық дағдарысы жаңа технологиялық құрылысты игеруде қажетті жеке ғылыми, кадрлық және инвестициялық әлеуеттің жоқтығы елдер арасындағы үзілісті күшейте түседі. Мәселені шешу жолы — әлеуметтік және экономикалық даму деңгейлерін жақындастыру мақсатында алдыңғы қатарлы, дамушы елдер және артта қалған өркениеттердің серіктестігі.

Әлеуметтік саясат нәтижелілігінің көрсеткіші халық өмірінің деңгейі мен сапасы болып табылады. Соған байланысты талданған уақыт ішінде халық саны мен өсу серпінін қарастырайық. 2-суретте көрсетілгендей, соңғы 11 жыл ішінде республикада халық санының өсуі 2 млн адамға дейін көбейіп, 2012 жылдың басына 16,9 млн адам санын құрды. Қазақстанның халық жиілігімен ерекшеленетін дәстүрлі облыстар — Оңтүстік Қазақстан мен Алматы облыстары, онда республиканың 16 және 11 % халқы тұрады. Неғұрлым халық жиілігі төмен аймақтар — Атырау, Маңғыстау облыстары — онда Қазақстан халқының 3 % тұрады.



Ақпарат деректемесі: ҚР статистика бойынша агенттігі [2]

2-сурет. 2000–2012 жж. Қазақстан Республикасы халық санының серпіні

Елімізде экономикалық белсенді халық (ЭБХ) саны бірыңғай екпінмен өсуде және 2012 жылдың басында 8,8 млн адам құрды, оның ішінде жұмыспен қамтылғандар саны — 8,3 млн адам, жұмыссыздар — 473 мың адам. 2000–2011 жж. ішінде жұмыспен қамтылғандар саны 2,1 млн адамға көбейді, немесе 33 %, және жұмыссыздар саны 433,4 мың адамға азайды. Бұл жұмыссыздықты 13 %-дан 5 %-ға кемітуге мүмкіндік берді. Жұмыспен қамтылғандар құрылымының серпіні жалдамалы жұмыскерлер санының өсуімен және өз бетімен жұмыспен қамтылған халық санының қысқаруымен сипатталады. Осылайша талданған уақыт ішінде жалдамалы жұмыскерлер саны 57 %-дан 67 %-ға дейін өсті, ал өз бетімен жұмыспен қамтылғандар саны 43 %-дан 32 %-ға қысқарды.

2012 жылға экономикалық белсенсіз халық саны 3,4 млн адам құрды. Экономикалық белсенсіз халық (ЭБХ) серпіні кішігірім тұрақты үрдіс көрсетуде: көрсеткіштің ең төмені 2002 жылға келді және 3,1 млн адам құрды, одан кейін ЭБХ саны өсе бастады. Соңғы 11 жыл ішінде экономикалық белсенсіз халық саны басым көпшілікте 1,8 млн адамға төмендеді.

2002 жылдан кейін Қазақстан халқы санының елеулі көбеюін ескере отырып, экономикалық белсенсіз халық санының 2002 жылдан бастап өсуін жағымсыз үрдіс деп санау дұрыс емес, себебі көрсеткіш қатыстылық көрінісімен төмендейді.

Қазақстанда туғаннан бастап болжалды өмір ұзақтығы орташа өсу екпінімен көбеюде. 2000 ж. ол 65,5 жас, ал 2011 ж. — 69 жас құрды, осылайша 11 жыл ішінде 3,5 жасқа артты. Аймақ тұрғысынан ең үлкен болжалды өмір ұзақтығы Астана қ. (73,3 жыл), Алматы қ. (71,6 жыл) және Маңғыстау облысында (70,5 жыл) бақыланады. Ең төмен болжалды өмір ұзақтығы Солтүстік Қазақстан (66,5 жыл), Ақмола (66,7 жыл) және Қарағанды (67,3 жыл) облыстарында белгіленді. Барлық үш облыста болжалды өмір ұзақтығына жағымсыз әсердің жиынтығы халық табысының төмен деңгейіне әкелуі мүмкін, ауыр табиғи-климаттық жағдай мен халық табысының саралануы (ең төмен 10 % және ең

жоғары 10 % қамсыздандырылған халық санының арақатынасы бұл аймақтарда Қазақстан бойынша ең жоғары).

Астана және Алматы қалаларында өмір сүру ұзақтығының ең жоғарғы деңгейі анықталғанын ескерсек, Ақмола және Солтүстік Қазақстан облыстарында өмір ұзақтығының төмендеуі ең бастысы ауыл халқының жоғарғы үлесімен байланысты. Ауыл аймақтары көбіне әлеуметтік-экономикалық дамуда артта қалады, бұл нашар өмір көрсеткіштерінде, ауру санының көбеюінде және т.б. көрсетіледі.

Серпінесте бір жұмысшының орта айлық атаулы жалақысы және халықтың жан басына шаққанда орта атаулы табысы үнемі өседі. Қазақстан бойынша бір жұмысшының орта айлық атаулы жалақысы 2012 жылы орта есеппен 99,5 мың теңге құрды.

2012 ж. мәліметі бойынша, Атырау және Маңғыстау облыстарында атаулы жалақы деңгейі еліміз бойынша орта деңгейден екі есе артық. Әдетте бұл аймақтардағы жалақының жоғарғы деңгейі мұнай және табиғи газ өндіру салаларына байланысты. Жалақының ең төмен көрсеткіштері ауыл халқының қомақты үлесі бар аймақтарда анықталды, бұл — Жамбыл және Солтүстік Қазақстан облыстары.

Қазақстан аймақтарын жаңартпашылық әлеует бойынша шаруашылықтың жалпы шарттарымен, қорлы-өндірістік әлеует, шешілетін міндеттердің ерекшелігі мен сипатымен ажыратылатын төрт топқа бөлуге болады.

Бірінші топ жоғары технологиялық-ғылыми өндірістерді жасауға қолайлы жоғары ғылыми-өндірістік әлеуетті және жеткілікті жағымды экономикалық шарттарды құрайтын аймақтан тұрады. Бұл аймақтар техника-технологиялық ашылымда үлкен тірек бола алады. Өйткені 2020 жылға дейін Қазақстан Республикасы дамуының стратегиялық жоспардың [3] ұстанымдарын орындау және 2010–2014 жж. Республиканың жеделдетілген индустриалды-жаңартпашылық дамуының мемлекеттік бағдарламасын [4] жүзеге асыру тұрғысында индустриалды-жаңартпашылық дамудың ең жоғарғы бастапқы деңгейді иемденеді.

Екінші топқа стратегиялық сипатты өнім қаржыларының ерекше қорларын және ғылыми-өндірістік әлеует дамуының жоғарғы деңгейін иемденетін аймақтар кірді. Бұл топта халық шаруашылығының аса тиімсіз салалық құрылымы (өнімдік шикізатты өндіру және жартылай жасау бойынша салалардың сөзсіз басымдылығы).

Үшінші топқа республиканың азықтық әлеуетін қалыптастыруда бастаушы орын алатын агроөнеркәсіп кешендері бар аймақтар жатады.

Төртінші топты экономикалық бұлтарыстың мүмкіндігін, аса тиімсіз салалық құрылымды және де экологиялық дағдарыс аудандарын аяусыз шектеуші айрықша техника-технологиялық шарттарды иемденетін облыстар құрайды.

Ескеретін бір жай, экономиканы қарқынды дамытуда аймақтардың әр түрлі бастапқы мүмкіндіктері кедергі бола алмайды. Жоғарыда айтылғандай, ғылыми-технологиялық дамуда аймақтардың әр түрлі шарттары бар. Бұл жағдай әлеуметтік-экономикалық даму стратегиясын таңдаудағы жол іздеуінде сараланған тәсілмен шартталады. Біршама жоғары ғылыми-өндірістік әлеуетін Шығыс және Орталық Қазақстан аймақтары иемденеді, орташа — Батыс және Солтүстік Қазақстан, өте төмен — Оңтүстік Қазақстан.

Аймақтардың әлеуметтік-экономикалық үлгіленуінің басты шарты Қазақстан аймақтарының қазіргі экономикалық жағдайының ерекшеліктерін, жаңартпашылық ойларды тудыру процесінің және оны өрлету тәжірибесінің әлсіз үйлесімдігін ескеретін аймақтық жаңартпа жүйесінің басқару үлгісі болып табылады.

Ғылыми-техникалық әлеуеттің саналық және сапалық өсіммен қамсыздандырудың жетекші элементі. Бұл дамыған елдердің тәжірибесін зерттеу көрсеткендей, экономиканың барлық аймақтарында және қоғамдық өмірде білім беретін, ғылыми, кәсіпкерлік және коммерциялық емес ұйымдар мен жүйелердің ара қатынасын қамсыздандыратын құқықтық, қаржы және әлеуметтік сипатты институт кешенін, технологиясын және білімін коммерциялық жүзеге асырумен және (немесе) өндірумен айналысатын бір-бірімен байланысты ұйымдардың (жүйелердің) жиынтығын көрсететін ғылыми көлемде бәсекеге қабілетті ұлттық жаңартпа жүйесінің (ҰЖЖ) қалыптасуынсыз мүмкін емес.

Заманауи шарттарда аймақтардың ғылыми-техникалық әлеуетінің үлгіленуін ұйымдастырмалы-экономикалық қамсыздануы келесі екі негізгі бағыт бойынша жүзеге асырылады:

- біріншіден, тікелей және жанама мемлекеттік қолдау, соның ішінде жаңартпа дамудың үлгіленген бағдарламасын және оның қатысушыларына жеңілдікті жүзеге асыру мен өндіруге бюджеттік қаражат бөлінуі түрінде;

- екіншіден, кәсіпкерлік, банктік, қаржы жүйесі, өнеркәсіп құралдары қорларын толық қолдану, аймақтың және де елдің басқа да аймақтарынан, сонымен бірге шет елдерден инвестицияларды жұмылдыру жолы арқылы.

Бірақ кез келген жағдайда ғылыми-техникалық әлеуеттің және жаңартпа қызметтің жетілдіруінде аймақтар елеулі инвестициялар шығаруы керек. Өңгіме тек ұзақ мерзімге республикалық бюджет қаржысынан ғылымды дамытуға арналған шығынның белгіленген пайызын нормативті бекіту мүмкіндігі туралы ғана емес, сонымен бірге аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын жеделдетуге тиімді әсер етуге қабілетті және жаңартпа бағдарламаға кіретін келешегі зор және орташа мерзімді жобаларды кепілденген қаржыландыру көлемі туралы. Үлгілендіруді сәтті өткізу аймақтарда әлеуметтік саясатты жүзеге асырудың ұстанымдары, бағыттары және механизмдері бар өзгерістерді талап ететін адам әлеуетінің сапасын кеңейтусіз мүмкін емес.

Аймақтардың сәтті дамуында олардың ынтасы ерекше орынға ие. 2015 жылға дейін ЖИЖД МБ жүзеге асырудың басты құралы аймақтық ынта болып табылатыны атап өткен жөн. Әр аймақ бірегей, сондықтан әр облыстың мәселесін шешуде жеке тәсілді қолдануды талап етеді.

Аймақтық ынталар аймақтың экономикалық дамуымен, адам өмірін арттыруға бағытталған жергілікті қорларды тиімді қолданумен тығыз байланысты. Бүгінгі күні аймақтардың жаңартпалық дамуы және нарықтық өзгеруі жалпы жүйелі-инвестициялық процесінің сыықсыздалуымен және аймақтардың өзін-өзі қаржыландырудың әр түрлі мүмкіндіктерімен тоқтатылуда. Сондықтан жаңа жағдайдағы әр аймақтың негізгі міндеті — инвестициялық ортаны құру.

Шығыс және Орталық Қазақстанның кәсіпорындарын жаңартпа дамудың үлгісін өңдеу үшін полигон ретінде таңдалуы әбден анық. Мұнда индустриалды кешеннің жетекші салалары шоғырланған, көрнекі ғылыми-өндірістік әлеует жинақталған, білікті инженерлі-техникалық ұжым сақталған.

Болашақта технологиялық тізімнің тереңделуі аймақтың бәсекеге қабілеттілігін және табыстылық деңгейін жоғарлатуға көмек етеді. Оңтүстік Қазақстан тоқыма өнеркәсібінің орталығы болады.

Щучинск-Бурабай аймағы және Шығыс Қазақстан көркі мықты және заманауи ішкі құрылымы бар туристік кластердің орталығы болуға барлық алғышарттары бар.

Каспий жағалауындағы елді мекендерде және Ақтау қаласында Каспий теңізі арқылы жедел және сапалы жүк транзиттері үшін заманауи технологиялармен жабдықталған негізгі көлік торабы болуына барлық мүмкіндігі бар.

Республика аймақтарында индустриалды-жаңартпашылық мемлекеттік бағдарламаны жүзеге асыру жағдайы. Қазақстан Республикасы аймақтарының дамуы, соңғы жылдары экономикалық өсімнің нық қарқынмен, негізгі капиталға инвестицияларды көбейту және жергілікті халықтың нақты табысының жоғарылауымен сипатталады. Аймақтардың өнеркәсіптігінде резеңке, пластмасс бұйымдары, целлюлозды-қағаз өнеркәсібі және басылым ісі мен металлургия өндірісі қамсыздандырады. Өндіруші салаларда сонымен бірге сапалы өзгерістер де бар.

Үкімет бекіткен индустриалды-жаңартпашылық дамуды жүзеге асыру бойынша шараларға сәйкес өнеркәсіптік, ғылыми және кадрлық әлеуетті түгендеу бойынша, жаңартпа бизнес-ортаның орнауы, инвестициялық жобалардың қалыптасуы мен жүзеге асырылуы бойынша, кең ғылымды және жоғарғы технологиялық өндірісті, қосылған бағаның артуымен тауар және қызмет көрсету пайдасына экспорттық әлеуетті әртараптандыруын ынталандыру бойынша жұмыстар жүргізілді.

Облыстарда дамудың қала құрылысының жобалары өңделуде, тұрғын үй құрылысының мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде жоспарлар жүзеге асырылуда және т.б.

Ерекше атап өтетін жайт, жаңартпашылық даму мәселесінде Қазақстан өзінің 20 жылдық мәресіне нақты нәтижелермен жетті. Осылайша, бүгінгі күні елімізде жаңартпашылықты қолдау бойынша қажетті инфрақұрылым жасалды. Ұлттық жаңартпа қоры, Ғылым қоры, Еншілес қор, Аймақтық технопарк, Коммерциялау кеңселері, Салалық құрылымдық бюролар, Халықаралық технология трансферті орталығы сияқты дамыту институттары жұмыс істеуде. Алғашқы 2010 жылдан бастап жаңартпашыл гранттарды беру жобасы іске қосылды. Оның тиімділігі 2011 жылы

өтініш берушілердің 2 есе көбеюімен және 7,5 млрд теңге бөлінген қаражатына 65 млрд теңге көлемінде өтініштер берілуімен анықталды [5].

Сонымен бірге аймақтық технопарктердің тиімділігі өсті, технологияларды коммерциялау толық жүйесі іске қосылып, білім беруді тарату орталықтары жасалды.

Мемлекеттің жаңа білімді сіңдіру ғылымды дамыту ғана емес, сонымен қоса республиканың бөлек аймақтарында барлық әлемнен алынған алдыңғы қатарлы технологиялар мен білімді тиімді енгізуде де маңызы зор.

Жалпы қазіргі Қазақстанның жаңартпа жүйесіндегі даму жағдайы үлкен үш бөлімнен тұрады. Жаңартпашылықты қолдау бойынша инфрақұрылымды және институционалды «қаңқа» жасалды — ойдан бастап өнеркәсіптік өндіріске дейін; отандастық бизнес сұранысына бейімделген жаңартпашылық қызметті мемлекеттік қолдаудың тиімді құралдар қоржыны өндірілді; бейімді, тиімді және бекем ұлттық жаңартпашылық жүйенің қалыптасуы үшін таяныш дайындалып, орта белсендірілді.

Қазақстан аймақтарында индустриалды-жаңартпашылық қызметті белсендірудің алдағы жолдары. Мемлекеттік жаңартпашылық саясаттың аймақтық көрінісі өндірістік саясат қалыптасуының негізі болып табылады. Және де болашақта орындарда тек жаңартпашыл өндірісті жасау ғана емес, сонымен қатар жоғарғы технологиялық өнімді өндіруге бағдарланған кешендерді жасау көзделуі қажет. Бұл мемлекеттен аймақтарда жаңартпашылық қызметті реттеудің институционалды механизмдерін өндіруді, оның ішінде бірінші қатарлы қолдау үшін нысандарды таңдаудың әсерлі өлшемі және сол қолдаудың механизмдерін талап етеді.

Мұндай әсерлердің ең тиімді әдістері ретінде жергілікті өкіметке бөлек өндірістік кәсіпорындар мен фирмалар деңгейінде жаңартпашылық белсенділікті бақылау ғана емес, басқару тәртібін қамсыздандырудың және қолдаудың нақты бағыттарын анықтау есебімен жүзеге асырылатын аймақтық индустриалды-жаңартпашылық бағдарламалар болып табылады. Аймақтық индустриалды-жаңартпашылық бағдарламалар аймақтардың әлеуметтік-экономикалық бағдарламасы негізінде қалыптасуы керек және жаңартпа инфрақұрылым мен жаңартпашылық әлеует дамуының негізгі артықшылықтарын, оған қоса кадрлардың дайындығы мен шығарылуын анықтауы керек.

Аймақтық зерттеушілерді қолдау бойынша арнайы бағдарламаны өндіру қажеттілігі бар. Оның ішінде коммерциялау орталықтарында, кәсіпорында, университетте, шет елді ғылыми-зерттеу ұйымдарда және жетекші әлемдік өндірушілердің зауытында тәжірибелік білім алу арқылы және халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияға қатысу арқылы.

Жаңартпашылық қызметтің беделі мен жағымдылығын арттыруға бағытталған аймақтарда, салаларда және ұлттық ұйымдарда жаңартпашылық қызметтің ақпараттық дамуын белсендіру. Сәйкес саладағы технологиялық және ұйымдастырмалы жаңартпаның дерек қорын қалыптастыруды қамтамасыз ету, оның жариялануы мен талқылануы үшін қажетті ғаламтор-қорын жасау.

Болашақта жаңартпашылық қызметтің көтерілуінің маңызды бөлшегі бұқаралық ақпарат құралдарында жаңартпашылық кәсіпкерліктің насихатталуы, қоғамда тәуекелге «шыдамдылық» бағдарын жасау болып табылады. Ғылымның әр түрлі саласында және жоғарғы технологияларда заманауи көрме кешендерін, үйірмелерді және оқыту орталықтарын құру, жаңартпашылық қызметке бірінші кезекте жастар мен балалардың қызығушылығын арттыруға ықпалын тигізетін ғылыми-көпшілік кітап пен журналдар басылымдарын тарату.

Мұндай тәсіл қатысушылардың өзара міндеттері мен экономикалық қызығушылықтарына негізделген аймақтарда жаңартпашылық қызметтің дамуына жағдай туғызуға көмектеседі.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Нурланова Н.К. Повышение конкурентоспособности человеческого капитала в Республике Казахстан. — Алматы: ҚР БҒМ экономика институты, 2010. — С. 52.
- 2 Статистический сборник «Регионы Казахстана в 2011 году». — Астана, 2012. — 400 с.
- 3 Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Утв. Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 г. № 922 // Мысль. — 2010. — № 3. — С. 15–42.
- 4 Новое десятилетие — новый экономический подъем — новые возможности Казахстана: Послание Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу Казахстана // Мысль. — 2010. — № 3. — С. 2–14.
- 5 Турежанова М. Ставка — на эффект со смелыми идеями // Казахстанская правда. — 2011. — 9 дек. — С. 8.

А.Н.Рамашова

Формирование кадрового потенциала для перехода регионов Казахстана к инновационной экономике: возможности и направления реализации

В статье отмечено, что в настоящее время инновационная деятельность еще не стала основой социально-экономического развития страны: в отечественной экономике не наблюдается существенных технологических прорывов, признаков интенсивного массового освоения результатов исследований и разработок. Выделена особая значимость в этой связи уровня подготовленности кадров в условиях смены технологических укладов для работы и перехода на новый, более высокий уровень, так как качество профессиональных кадров, уровень их адаптивности и мобильности определяют инновационность экономики. Автором рассмотрены проблемы формирования кадрового потенциала в регионе. Проведен краткий анализ сложившейся ситуации в регионах страны. Определены возможности для перехода экономики к инновационному развитию.

A.N.Ramashova

Formation of human capacity for the transit of Kazakhstan regions to the innovative economy: opportunities and directions of realization

Nowadays innovative activities have not yet become the basis of social and economic development of the country: there have not been observed any significant technological breakthroughs, signs of intense mass research results and development in the domestic economy. Particular significance in this context acquires the level of readiness of personnel in the condition of changing technological ways to work and go to a higher level, as the quality of professional staff, their level of adaptability and mobility define innovation economy. The author considers the problem of formation of human capacity in the region. The current situation in the country was analyzed. The opportunities for economic transition to innovative development were defined.

References

- 1 Nurlanova N.K. *Improving the competitiveness of human capital in the Republic of Kazakhstan*, Almaty: Institute of Economics KS MES RK, 2010, p. 52.
- 2 *Statistical Bulletin «Regions of Kazakhstan in 2011»*, Astana, 2012, 400 p.
- 3 *Strategic Development Plan of the Republic of Kazakhstan to 2020*: Approved by Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated February 1, 2010 number 922 // *Thought*, 2010, 3, 15, p. 42.
- 4 *New Decade — New Economic Growth — New Opportunities for Kazakhstan: The Message of the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbaev* // *Thought*, 2010, 3, p. 2–14.
- 5 Turezhanova M. *Stake — on effect with bold ideas* // *Kazakhstan Pravda*, 2011, December, 9, p. 8.

Л. Т. Жумагалиева

Международная бизнес-школа при КазЭУ им. Т. Рыскулова, Астана (E-mail: mpze@mail.ru)

Параметры пенсионной системы Республики Казахстан

В статье рассмотрены основные тенденции в пенсионном обеспечении населения, выявлены общность и особенности развития процессов становления. Проанализированы последствия реформирования пенсионных систем, получивших развитие в Казахстане. Особое внимание уделено количественным и качественным параметрам пенсионной системы Республики Казахстан в ходе ее реформирования. Отражены основные проблемы и трудности в становлении пенсионной системы республики и причины, их вызвавшие.

Ключевые слова: пенсия, пенсионный фонд, заработная плата, размер пенсии.

По мере формирования рыночных отношений в странах СНГ на протяжении последних двух десятилетий на первый план в социальной государственной политике все более настойчиво выходит задача создания современных пенсионных институтов. Поэтому общей проблемой всех стран Содружества является достижение долгосрочного и адекватного финансирования своих пенсионных систем в условиях долгосрочной тенденции демографического старения населения.

Страны активно вводят меры по модернизации пенсионной системы, включая увеличение размеров пенсий, формирование устойчивых финансовых механизмов и специализированных страховых институтов для различных категорий населения. В итоге пенсионная реформа позволила решить наиболее общие задачи перехода от социалистической модели государственного социального обеспечения к переходной модели пенсионного обеспечения с элементами пенсионного страхования.

Первой реформу в пенсионной системе среди стран СНГ провела Республика Казахстан. Это произошло в 1998 г. На сегодняшний день в Казахстане, несмотря на положительные итоги рыночных реформ и позитивные сдвиги в макроэкономической динамике, состояние пенсионного обеспечения населения все еще не соответствует современным требованиям. Это обусловлено многими причинами, среди которых можно отметить следующие.

Первая причина заключается в том, что минимизация отрицательных последствий старения и сокращения населения, как считает Европейская комиссия, требует немедленного реформирования пенсионных систем [1].

Второй аргумент вызван тем, что современная экономическая ситуация в зоне ТС, с учетом нового этапа модернизации национальной экономики, требует более глубокого теоретического, практического и методологического исследования, комплексного анализа, научной проработки, в том числе с учетом зарубежного опыта системы пенсионной системы, совершенствования накопительной пенсионной системы и ее стратегического планирования.

Современные тенденции и механизмы решения социальных проблем, проведения рыночных реформ в этой сфере, вопросы формирования и функционирования пенсионных фондов как институциональных инвесторов, инвестиционного менеджмента, развития фондового рынка, совершенствования управления пенсионными активами, внедрения новых финансовых инструментов нашли отражение в трудах отечественных ученых-экономистов. Тем не менее назрела необходимость в комплексном исследовании факторов, способствующих улучшению пенсионной системы страны, в разработке новых механизмов, обеспечивающих человеку достаточную пенсию, т.е. в модернизации казахстанского пенсионного обеспечения. Пока еще не достигнуты четкие механизмы инвестирования пенсионных активов в сферу человеческого капитала и оценки их влияния на экономический рост.

Цель исследования заключается в том, чтобы отразить результаты преобразований пенсионных систем Казахстана, показать общие тенденции и особенности системы.

Основные результаты исследования

Важнейшей особенностью пенсионной реформы, проведенной Казахстаном, явился переход от распределительной пенсионной системы к накопительной, основанной на индивидуальных пенсионных сбережениях самих застрахованных лиц. Данный пенсионный институт был определен в качест-

ве основного элемента пенсионной системы республики. В качестве страховщиков законодатель определил накопительные пенсионные фонды.

С целью повышения государственных гарантий на пенсионное обеспечение в Республике Казахстан принят закон, предусматривающий введение государственной базовой пенсии всем гражданам Казахстана по достижении ими пенсионного возраста, что кардинально изменяет первоначальный вариант опоры исключительно на институт накопительных пенсий.

21 июня 2013 г. был принят Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении Республики Казахстан» в новой редакции. В соответствии с пенсионным законодательством единственным акционером Фонда является Правительство Республики Казахстан. Хранение и учет пенсионных активов ЕНПФ осуществляются Национальным Банком Республики Казахстан. Инвестиционное управление пенсионными активами ЕНПФ также возложено на Национальный Банк Республики Казахстан. Кроме того, Законом оговаривается создание Совета по управлению пенсионными активами ЕНПФ. Персональный состав Совета утверждается Президентом Республики Казахстан.

В Республике Казахстан классификация видов пенсий менее разветвленная, чем в ряде стран СНГ. Согласно казахстанскому законодательству под пенсией понимается совокупность пенсионных выплат из уполномоченной организации, единого накопительного пенсионного фонда, добровольного накопительного пенсионного фонда [2].

В Казахстане различают следующие виды пенсий: 1) государственная базовая пенсионная выплата [3], 2) пенсионные выплаты по возрасту [4], 3) пенсионные выплаты за выслугу лет [5], 4) страховые выплаты из страховых организаций (договор пенсионного аннуитета).

Государственная базовая пенсионная выплата — ежемесячная денежная выплата, предоставляемая гражданам Республики Казахстан по достижении пенсионного возраста, установленного Законом РК «О пенсионном обеспечении» [6]. Она предоставляется гражданам Республики Казахстан: 1) получающим пенсию до 1 января 1998 г.; 2) достигшим пенсионного возраста в соответствии со ст. 11 настоящего Закона. Сюда же отнесены 3) военнослужащие, сотрудники специальных государственных и правоохранительных органов, которым присвоены специальные звания, классные чины, а также лица, права которых иметь специальные звания, классные чины и носить форменную одежду упразднены с 1 января 2012 г., имеющие право на получение пенсионных выплат за выслугу лет.

Государственная базовая пенсионная выплата предоставляется независимо от получения пенсионных выплат из республиканского государственного казенного предприятия, (или) из единого накопительного пенсионного фонда и (или) добровольного накопительного пенсионного фонда, а также государственного социального пособия по инвалидности.

Размер государственной базовой пенсионной выплаты устанавливается на соответствующий финансовый год Законом о республиканском бюджете, с поэтапным приближением к прожиточному минимуму. Государственная базовая пенсионная выплата предоставляется за счет бюджетных средств в порядке, определяемом Правительством Республики Казахстан.

Пенсионные выплаты по возрасту назначаются лицам, достигшим пенсионного возраста, установленного законодательством Республики Казахстан в зависимости от наличия трудового стажа.

Право на пенсионные выплаты за выслугу лет имеют военнослужащие (кроме военнослужащих срочной службы), сотрудники специальных государственных и правоохранительных органов, которым присвоены специальные звания, классные чины, а также лица, права которых иметь специальные звания, классные чины и носить форменную одежду упразднены с 1 января 2012 г.

Страховые выплаты из страховых организаций могут получать лица, заключившие договор пенсионного аннуитета. Также хотелось бы отметить, что лица, достигшие пенсионного возраста, вправе заключить договор пенсионного аннуитета со страховой организацией об осуществлении страховых выплат пожизненно, с использованием пенсионных накоплений, сформированных за счет обязательных пенсионных взносов. При этом размер месячной страховой выплаты из страховой организации не может быть ниже размера минимальной пенсии, действующего на дату заключения договора пенсионного аннуитета.

В Республике Казахстан пенсии, назначенные по инвалидности, по случаю потери кормильца, социальные пенсии с 1 января 1998 г. выплачиваются за счет бюджетных средств в форме государственных социальных пособий по инвалидности, по случаю потери кормильца и по возрасту [7].

Количественные и качественные параметры пенсионной системы РК

На рисунке 1 представлена информация о численности получателей пенсий по возрасту в Республике Казахстан: с 2000-го по 2007 гг. численность получателей пенсии по возрасту уменьшилась на 11 %, затем до 2012 г. увеличилась на 7 %.



Рисунок 1. Численность получателей пенсий по возрасту в РК (составлено автором по данным Межгосударственного статистического комитета Содружества Независимых Государств [8])

В Республике Казахстан возрастные ограничения по полу значительно отличаются. Так, назначение пенсионных выплат из республиканского государственного казенного предприятия производится с 1 июля 2001 г. мужчинам по достижении 63 лет, женщинам — 58 лет.

Важнейшими параметрами, характеризующими пенсионную систему, служат показатели размера трудовой пенсии. Темпы изменения среднего размера пенсии по возрасту имеют положительный, возрастающий характер (см. на рис. 2).



Рисунок 2. Средний размер пенсии по возрасту в РК (составлено автором по данным Межгосударственного статистического комитета Содружества Независимых Государств [8])

Так, средний размер пенсии по возрасту в РК за период с 2000-го по 2012 г. увеличился в 7,3 раза — с 27,8 доллара США до 203,8 доллара США.

Хотелось бы отметить рост пенсионных накоплений, о чем говорят данные рисунка 3. В Республике Казахстан за период с 2007 по 2012 г. пенсионные накопления увеличились на 298 %, или на 2,715 млрд тг., пенсионные взносы — на 328 %, или на 2,241 млрд тг., инвестиционный доход — на 191 %, или на 488 млн тг.

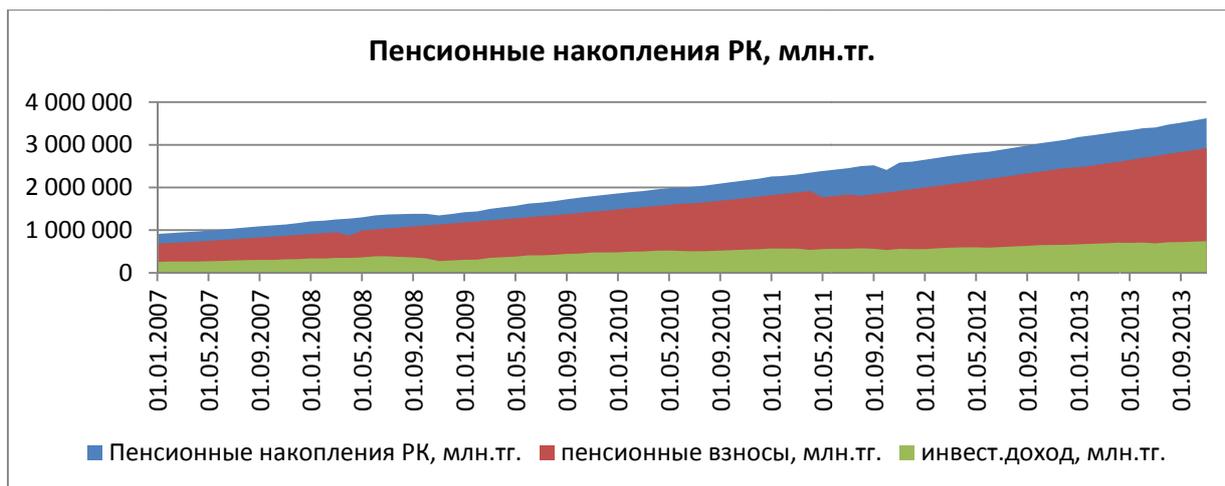


Рисунок 3. Пенсионные накопления РК

С 2007 по 2012 гг. пенсионные выплаты в РК увеличились в 3,34 раза, большая их часть приходится на обязательные пенсионные выплаты (рис. 4).



Рисунок 4. Пенсионные выплаты РК (составлено автором по данным Национального Банка РК [9])

Прирост ВВП РК в среднем с 2002 по 2013 гг. составляет 23 %, и по данному показателю наблюдается сильная корреляция, которая составляет 99,2 %. Однако в среднем за период с 2007-го по 2012 гг. отношение пенсионных накоплений к ВВП в РК составило 10 % (рис. 5).

Следует отметить, что действующие пенсионные системы в РК основываются на смешанной пенсионной модели. В ней присутствует как солидарный принцип, так и распределительный.

Накопительная система имеет перед распределительной системой определенные преимущества, которые состоят в следующем:

- обеспечение не просто дифференциации пенсий, а прямой зависимости пенсии конкретного работника от размера накоплений, образованных в течение трудовой деятельности, включая доходы от эффективного инвестирования накопленных средств;
- предоставление застрахованным лицам возможности выбора услуг, оказываемых различными страховщиками и другими участниками накопительной составляющей, развитие конкуренции среди последних в части наиболее эффективного инвестирования средств пенсионных накоплений;
- формирование инвестиционного фактора макроэкономического механизма социально-экономического роста.



Рисунок 5. Отношение пенсионных накоплений к ВВП в РК (рассчитано автором по данным Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка РК [10])

Вместе с тем в процессе реформы высветились основные тенденции и противоречия ее реализации. Если с базовой частью пенсионной системы относительно все ясно, то в отношении страховой и тем более накопительной ее составляющих многое остается пока еще спорным. Как известно, институт накопительных пенсий, основанный на долгосрочных инвестициях, приносит вклад в совокупные пенсионные доходы граждан, на долю которого, по оценкам экспертов [11], приходится свыше трети финансовых ресурсов системы.

Основная проблема здесь видится в формировании государственного гарантийного механизма минимизации инвестиционных рисков и обеспечения доходности на уровне среднегодовых темпов инфляции. На сегодняшний день законодательство предусматривает гарантированное возмещение накопленных средств, размещенных только в государственных управляющих компаниях, которые вкладывают деньги только в государственные ценные бумаги, чья доходность строго ограничена.



Рисунок 6. Отношение пенсионных накоплений к ВВП в РК (составлено автором по данным Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка РК [11])

Однако определяющими факторами в развитии накопительных элементов пенсионной системы были и остаются субъективные факторы оценки огромного размера этих фондов и их значимости для экономического развития, что является доминирующим фактором активной пропаганды преимуществ накопительных институтов, даже если они остаются чисто декларативными. Важнейшим при этом остается способность фондовых рынков РК освоить пенсионные накопления в качестве инве-

стиционного ресурса и избежать при этом негативных последствий. На рисунке 6 видно, что накопленный уровень инфляции значительно превышает средневзвешенные доходности как по консервативному, так и по умеренному инвестиционному портфелю.

Создание накопительных пенсионных фондов, основанных на добровольных пенсионных взносах, тарифах, разработанных актуарными методами, не смогли обеспечить многим казахстанцам весомую прибавку к пенсии. Помимо этого, данные официальной статистики свидетельствуют о том, что темпы роста начисленной пенсии существенно отставали от темпов роста среднемесячной номинальной заработной платы. Иначе говоря, развитие системы обязательного пенсионного страхования не может служить иллюстрацией его сбалансированности с темпами роста оплаты труда.

Если мы говорим о накопительной модели пенсионного обеспечения, то не должны забывать и ее огромный инвестиционный ресурс. Механизмы социальной защиты становятся катализаторами или аккумуляторами инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Рыночные отношения формируют совершенно другую психологию накопления сбережений, что находит свое выражение в косвенных параметрах роста доли пенсионных накоплений в ВВП. Это создает особые стимулы развития и совершенствования рынка инвестиций и фондового рынка как инструмента их формирования и роста. В результате национальная пенсионная система становится не просто составляющей социального экономического развития, но и ее активной частью, а финансовые ресурсы пенсионной системы и уровень развития пенсионного обеспечения являются ключевыми макроэкономическими показателями.

Кроме того, выбор национальной модели пенсионного обеспечения и ее эффективное функционирование всегда обусловлены фундаментальными составляющими жизнеобеспечения общества, где пенсия рассматривается как часть совокупных доходов населения. Поэтому важно оценивать совокупные размеры средств на пенсионное обеспечение как долю в совокупных доходах населения, образовавшуюся в результате перераспределительных процессов (рис. 7).

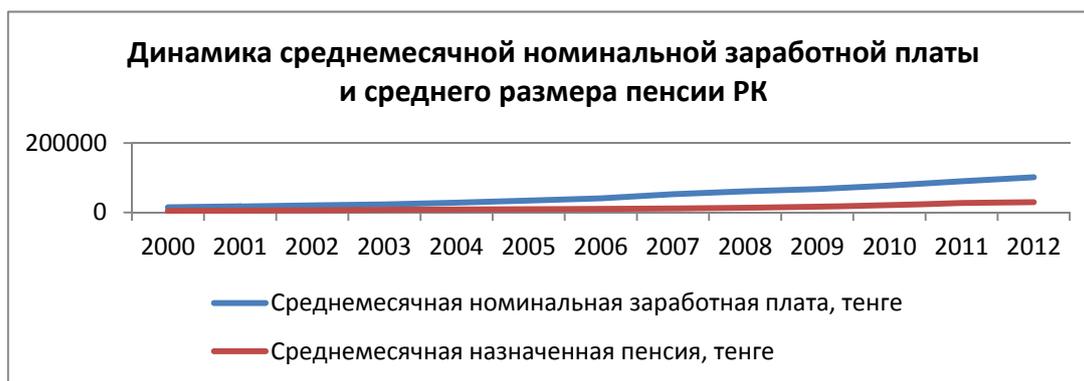


Рисунок 7. Динамика среднемесячной номинальной заработной платы и среднего размера пенсии РК (составлено по данным Национального Банка РК [12])

Как свидетельствуют данные статистики РК, удельный вес пенсий в доходах населения страны до 2008 г. сокращался, затем имел тенденцию выравнивания и небольшого увеличения. Так, если в 1990 г. до реформы пенсионной системы доля пенсий в совокупных доходах граждан составляла 52 %, то в период проведения реформы пенсионной системы этот показатель снизился до 30–33 %.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать ряд важных выводов о характере и результатах организационно-экономической и законодательной трансформации системы пенсионного обеспечения в РК.

Несомненным достижением адаптационного этапа пенсионной реформы стало установление как законодательной, так и организационно-экономической связи между величиной пенсии и пенсионными взносами, что способствовало повышению финансовой устойчивости и платежеспособности системы за счет реализации накопительной составляющей и созданию стимулов для отчисления пенсионных страховых взносов в течение более продолжительного периода времени жизни работника. На пройденном этапе были заложены основы для формирования законодательного и организационно-экономического механизма реализации накопительной составляющей пенсионной системы как инструментария развития рынка инвестиций и диверсификации экономики.

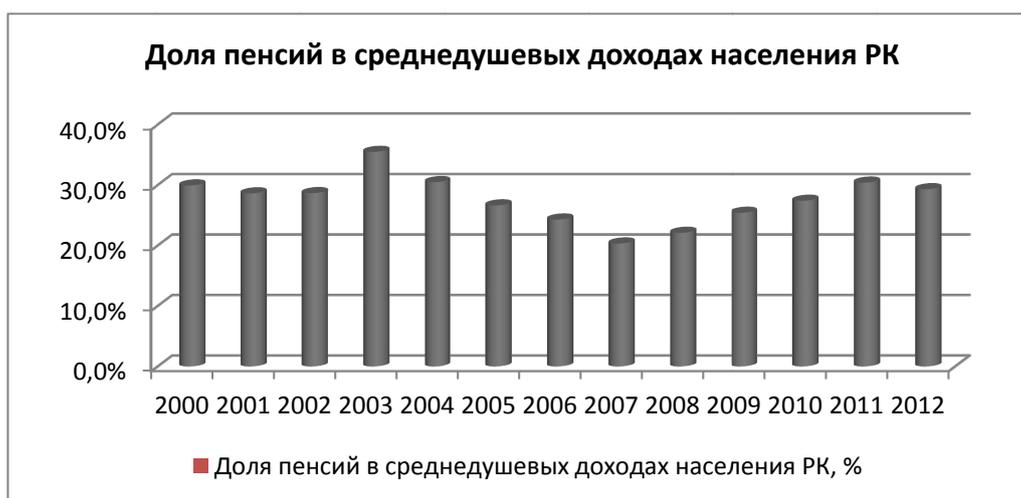


Рисунок 8. Доля пенсий в среднедушевых доходах населения РК
(составлено автором по данным Национального Банка РК [12])

Однако необходимо признать, что функционирование смешанной модели пенсионного обеспечения в первое свое десятилетие не позволило существенно улучшить материальное положение пенсионеров. Это связано с тем, что становление новой модели затруднялось незавершенностью законодательных и институциональных основ функционирования системы обязательного пенсионного страхования, формирование которых само по себе стало важным итогом социальных преобразований, неизбежных в условиях перехода к рыночным отношениям.

В сложившихся условиях государство вынуждено было использовать инструментарий распределительной модели и предприняло ряд мер по повышению размеров трудовых пенсий, в основном за счет роста их базовой части.

Практически, для большинства граждан Казахстана выход на пенсию равнозначен переходу на другой, более низкий уровень жизни. Сохраняется на низком уровне доля расходов в ВВП на пенсионное обеспечение — 2,2 %, что свидетельствует о недостаточности осуществляемых в республике мер в области пенсионного обеспечения.

Тем не менее Правительство РК сделало очередной шаг вперед по совершенствованию пенсионной системы, создав Единый накопительный пенсионный фонд, результаты эффективности которого можно будет определять ориентировочно через 10 лет.

Концептуальным выводом по итогам анализа является то, что реформирование пенсионной системы должно носить эволюционный характер, позволяющий аккумулировать различную комбинацию мирового и отечественного исторического опыта пенсионного обеспечения, тогда как форсирование реформ может нанести ей непоправимый финансовый и политический ущерб. При этом элементы накопительной составляющей должны органично и своевременно встраиваться в логику существующей смешанной системы, чтобы, в конечном итоге, они стали объективно востребованы ею.

Можно констатировать, что при всех своих преимуществах накопительная пенсионная система имеет и ряд особенностей, которые проявляются в определенных негативных социальных и экономических последствиях. Прежде всего, это касается прямой зависимости накопительной составляющей смешанной модели от макроэкономических параметров развития страны, когда проявления нестабильности экономики, выражающиеся в высоких темпах инфляции, падении темпов роста ВВП, снижении занятости и оплаты труда, дестабилизации инвестиционных факторов роста, декларации государственных гарантий, порождают значительные экономические и социальные риски для ее функционирования.

Кроме того, накопительная составляющая требует значительно более длительного периода адаптации, охватывающего не менее 20–30 лет, в течение которого застрахованные работники смогут сформировать пенсионные накопления, достаточные для обеспечения своей пенсии. Иначе говоря, обязательными условиями успешного функционирования накопительной составляющей являются такие параметры, как достаточность тарифа страховых взносов, направляемых на накопительную часть пенсий, низкий уровень финансовых и иных рисков аккумулирования и инвестирования средств пенсионных накоплений.

Важнейшим не только экономическим, сколько психологическим фактором рыночного характера накопительной составляющей пенсионной системы является перекладывание всей ответственности за уровень пенсионного обеспечения гражданина с государства непосредственно на само застрахованное лицо. Оно же должно не просто осознать значимость пенсионных накоплений для своего будущего существования в нетрудоспособном возрасте, но и предпринять меры для их сохранения и приумножения.

Вместе с тем реалии современного социально-экономического развития Казахстана не позволяют пока полностью отказаться от инструментария распределительной модели пенсионного обеспечения. Это объясняется, прежде всего, тем, что доминирующая масса нынешних пенсионеров заработала свое право на пенсию по ранее действовавшему законодательству и реализовать это право на получение пенсии возможно только за счет текущего финансирования. Кроме того, накопительная часть будущих пенсионных выплат приобретет достаточно весомый характер для лиц, имеющих на нее право лишь по истечении достаточно длительного периода времени осуществления страховых отчислений.

В целом же повышения пенсий не ведут к кардинальному улучшению материального положения пенсионеров. К тому же они обесцениваются инфляцией, ростом стоимости жизни. Все это свидетельствует о том, что пенсионная система в должной мере не смогла адаптироваться к рыночным условиям.

Список литературы

- 1 Отчет Европейской комиссии по построению моделей пенсионных систем в Европе // [ЭР]. Режим доступа: www.news.flex.com.ru
- 2 Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по состоянию на 31.03.2014 г.), ст. 1, п. 12 // [ЭР]. Режим доступа: www.online.zakon.kz
- 3 Федеральный закон от 17.12.2001 N 173-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.) «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», ст. 5 // [ЭР]. Режим доступа: www.online.zakon.kz
- 4 Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по состоянию на 31.03.2014 г.), ст. 4 п. 2 // [ЭР]. Режим доступа: www.online.zakon.kz
- 5 Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по состоянию на 31.03.2014 г.), ст. 64 // [ЭР]. Режим доступа: www.online.zakon.kz
- 6 Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по состоянию на 31.03.2014 г.), ст. 4 закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 12.03.2014 г.) «О негосударственных пенсионных фондах», ст. 3 // [ЭР]. Режим доступа: www.online.zakon.kz
- 7 Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по состоянию на 31.03.2014 г.), ст. 71, п. 1 // [ЭР]. Режим доступа: www.online.zakon.kz
- 8 Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.cisstat.org/>
- 9 Ежемесячный отчет Национального Банка РК // Статистический бюллетень // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>
- 10 Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка РК // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.afn.kz/>
- 11 *Роик В.Д.* Пенсионная система России — необходимое формирование подлинно страховых механизмов / В.Д.Роик // Уровень жизни населения регионов России. — 2008. — № 8. — С. 51–64.
- 12 Ежемесячный отчет Национального Банка РК // Статистический бюллетень // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>

Л.Т.Жұмағалиева

Қазақстан Республикасы зейнетақы жүйесінің өлшемдері

Мақаладағы қойылған мақсат — Қазақстанда дамыған зейнетақы жүйелерін реформалау салдарын көрсету. Автор халықты зейнетақымен қамтамасыз етудегі негізгі үрдістерді көрсетіп, тұрақтану процесінің ортақтығы мен ерекшеліктерін анықтады. Қазақстан Республикасының зейнетақы жүйесінің реформалау барысындағы оның сандық және сапалық параметрлерін көрсетуге ерекше назар аударған. Сонымен қатар ұсынылған материал республиканың зейнетақы жүйесінің тұрақтануындағы негізгі кемшіліктер мен қиындықтарды және олардың туындау себептерін көрсетті.

L.T.Zhumagaliyeva

Parameters of the pension system of the Republic of Kazakhstan

The goal of the article is to cover the consequences of the pension system reforms which have gained momentum in Kazakhstan. The author covers the main trends in the pension protection of the population, identifies the affinity between and peculiarities of development of the establishment processes. Special attention is paid to coverage of the quantitative and qualitative parameters of the pension system of the Republic of Kazakhstan in the process of formation. The material presented further reflects central problems and difficulties in the establishment of the republic's pension system, and their causes.

References

- 1 European Commission's report on building models of pension systems in Europe // [ER]. Access mode: www.news.flex.com.ru
- 2 Law of the Republic of Kazakhstan on pension protection in the Republic of Kazakhstan (as amended and supplemented as at 31 March 2014), article 1, clause 12 // [ER]. Access mode: www.online.zakon.kz
- 3 Federal Law No. 173-FZ of 17 Dec 2001 (as amended on 28 Dec 2013) '*On retirement pensions in the Russian Federation*', article 5 // [ER]. Access mode: www.online.zakon.kz
- 4 Law of the Republic of Kazakhstan on pension protection (as amended and supplemented as at 31 March 2014), article 4 clause 2 // [ER]. Access mode: www.online.zakon.kz
- 5 Law of the Republic of Kazakhstan on pension protection (as amended and supplemented as at 31 March 2014), article 4 clause 64 // [ER]. Access mode: www.online.zakon.kz
- 6 Law of the Republic of Kazakhstan on pension protection (as amended and supplemented as at 31 March 2014), article 4; law No. 75-FZ of 7 May 1998 (as amended on 12 March 2014) '*On non-state pension funds*', article 3 // [ER]. Access mode: www.online.zakon.kz
- 7 Law of the Republic of Kazakhstan on pension protection (as amended and supplemented as at 31 March 2014), article 71 clause 1 // [ER]. Access mode: www.online.zakon.kz
- 8 Interstate Statistical Committee of Independent States // [ER]. Access mode: <http://www.cisstat.org/>
- 9 Monthly Report of the RoK's National Bank '*Statistical bulletin*' // [ER]. Access mode: <http://www.nationalbank.kz/>
- 10 Committee for Control and Supervision of the Financial Market and Financial Organizations of the RoK's National Bank // [ER]. Access mode: <http://www.afn.kz/>
- 11 Roik, V.D. (2008), '*Russia's pension system — necessary formation of genuine insurance mechanisms*' / Roik, V.D. (2008), '*Living standard of the population in Russia's regions*', No. 8, p. 51–64.
- 12 Monthly Report of the RoK's National Bank '*Statistical bulletin*' // [ER]. Access mode: <http://www.nationalbank.kz/>

МЕРЕЙТОЙ ИЕСІ ЮБИЛЕЙНЫЕ ДАТЫ

О.Сабден¹, О.И.Егоров²

¹ доктор экономических наук, академик НИИ РК, лауреат Государственной премии РК,
Институт экономики Комитета науки МОН РК;

² доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
Институт экономики Комитета науки МОН РК

Вехи большого пути



70 лет исполняется известному ученому-экономисту, доктору экономических наук, профессору, академику Международной академии информатизации и Международной академии науки и практики организации производства, Почетному работнику образования Республики Казахстан Рашиту Саттаровичу Каренову.

Р.С.Каренов родился 13 октября 1944 г. в Караганде. Закончив среднюю школу с медалью, поступил в 1962 г. в Карагандинский политехнический институт (КарПТИ). После окончания вуза в 1967 г. с отличием он, по рекомендации ректора института, академика А.С.Сагинова, поступил в целевую аспирантуру Московского горного института, которую завершил защитой кандидатской диссертации.

С 1970-го и до 1991 г. Р.С.Каренов успешно работал в КарПТИ, где прошел путь от старшего преподавателя и доцента кафедры экономики и организации горной промышленности до должности заведующего кафедрой экономики и организации машиностроения. В 1991–1994 гг. работал заведующим лабораторией экономического анализа и прогнозирования Карагандинского НИИ проблем комплексного освоения недр. С января 1994 г. является заведующим кафедрой маркетинга Карагандинского государственного университета имени академика Е.А.Букетова, а с разделением этой кафедры на две самостоятельные — заведующим кафедрой менеджмента. В 1992 г. в Санкт-Петербургском государственном университете защитил докторскую диссертацию.

Точность, аргументированность, корректность, эрудированность характеризуют стиль корифея казахстанской экономической науки и образования. Перу Рашита Каренова принадлежат более 1500 научных и литературных работ, среди которых 45 монографий, 30 учебников и учебных пособий, 24 аналитических обзора и брошюр. На трудах ученого выросло не одно поколение экономистов, менеджеров и маркетологов.

Профессор Р.С.Каренов — ученый, который пытливо относится ко всему новому, что имеет место вокруг важнейших понятий и положений экономической науки. Он постоянно в размышлениях, его идеи не притянуты к старым взглядам, а наоборот, он всегда готов критически отнестись к прошлым воззрениям, если они не соответствуют требованиям нового времени. Не случайно сегодня работам Р.С.Каренова отдается должное. Они активно цитируются при подготовке диссертаций и монографических исследований, написании новых учебников и учебных пособий, статей и научных докладов.

В целом внимание к научному творчеству юбиляра вполне закономерно. И тому есть много оснований.

Обозревая научные работы Р.С.Каренова, нельзя не заметить, что он обстоятельно занимается исследованием проблем индустриально-инновационного развития как сложного этапа реформирова-

ния экономики Казахстана. В своей известной книге «Инновационный менеджмент» (1997 г.), во многих статьях и научных выступлениях Рашит Саттарович обстоятельно доказывает, что основой инновационного менеджмента является решение целого ряда задач — от разработки до производства новых видов продукции и услуг. И связано это прежде всего с построением эффективного взаимодействия всех необходимых ресурсов, поиском прогрессивных решений в области технологии, управления и подготовки соответствующих специалистов. Быть менеджером инновационной компании довольно сложно, это требует от специалиста разностороннего подхода к работе, даже творчества. В связи с этим возникает необходимость особой подготовки специалистов в области инновационного менеджмента.

На кафедре «Менеджмент» КарГУ имени Е.А.Букетова, которую с 2002 г. возглавляет доктор экономических наук, профессор Р.С.Каренов, читается дисциплина «Инновационный менеджмент». Цель коллектива кафедры — формирование системы подготовки и повышения квалификации специалистов в области инновационного менеджмента на региональном уровне. Сделан шаг к формированию собственных кадров, способных не только обучить менеджеров, но также оказывать консалтинговые услуги в инновационном процессе.

Анализируя научное наследия Р.С.Каренова, необходимо обратить внимание на тот факт, что у него имеются собственные, весьма отличные от традиционных, переписываемых из учебника в учебник, взгляды на содержание, принципы и методы менеджмента. Главным образом его взгляды по этим вопросам отражены в следующих авторских учебниках и учебных пособиях: «Основы менеджмента (в соавт., 1995 г.), «Кадровый менеджмент» (1998 г.), «Производственный менеджмент» (1996 г.), «Теория практика и менеджмента» (2001 г.), «Стратегический менеджмент» (2006 г.), «Менеджмент технологий» (в соавт., 2009 г.). В этих работах он выступает против расширительного толкования понятия «менеджмент», считая, что его следует относить только к предприятию, выпускающему продукцию или оказывающему различные виды услуг. В них автор попытался сформулировать основные принципы современного менеджмента.

1. Содержание менеджмента в целом аналогично в разных странах, но методы его различны. Национальный менеджмент должен учитывать свои собственные традиции, культуру и историю.

2. В центре внимания менеджмента находится человек, который должен направлять свои усилия на повышение эффективности своей деятельности с целью достижения эффективности работы всего предприятия.

3. Задача менеджмента — направление действий всех работников на выполнение общих целей предприятия.

4. Задачей менеджмента является постоянное развитие способностей, потребностей всех работников предприятия и возможностей их удовлетворения.

5. Каждый работник предприятия должен нести ответственность за порученную ему работу. Связь между работниками осуществляется посредством коммуникаций.

6. В конечном счете, деятельность предприятия оценивается большим количеством разнообразных способов и средств.

7. Оценка и результаты деятельности предприятия находят свое выражение не внутри предприятия, а вне его.

По мнению Р.С.Каренова, менеджер не может быть «универсальным гением». Не зря зарубежная практика подбора руководящих работников делает главный акцент в первую очередь на хорошие организаторские способности и только затем на знания специалиста.

Заметный вклад профессор Р.С.Каренов внес в разработку теоретических и практических аспектов управленческой деятельности, с учетом реалий современности. В монографии «Проблемы становления и развития современного менеджмента» (2013 г.) особое внимание уделено ситуативной природе менеджмента, что приобретает все большее значение, учитывая постоянные изменения современной бизнес-среды. В книге подробно и максимально доступным языком излагаются новые подходы к современному менеджменту крупных структур на основе зарубежного опыта корпоративного управления, дается характеристика основных отраслей менеджмента, уделяется внимание теоретическому обобщению национальных особенностей менеджмента, делается попытка осмысления теоретических и практических вопросов, связанных с сущностью и характером международного менеджмента, реформируемой системы государственного и местного управления.

Одним из направлений научной деятельности ученого-экономиста Р.С.Каренова является проектный менеджмент. В 2013 г. коллектив авторов во главе с профессором Кареновым выпустил

в свет учебное издание «Управление проектами (Основы проектного менеджмента)», предназначенное для магистрантов и PhD-докторантов, а также для преподавателей, обеспечивающих учебный процесс по данной дисциплине. В книге отмечается, что проектный менеджмент повышает организационные способности человека, организует рабочие процессы, дает ясное представление о требуемых ресурсах, финансовых средствах и времени для достижения результата. То есть можно сказать, что проектный менеджмент — это наше будущее, новые продукты и новые реальные горизонты.

Как полагает Р.С.Каренов, главным базисом для дальнейшего развития проектного управления в республике являются макроэкономические предпосылки, включающие изменение структуры собственности и отраслевой структуры производства, а также продолжающиеся изменения геополитической ситуации, вовлекающие экономику Казахстана в новые мирохозяйственные связи.

Профессору Р.С.Каренову принадлежит целый ряд новаторских научных концепций и идей в области современного менеджмента. Некоторые из них только сейчас начинают осознаваться и развиваться. Так, в монографии «Новые идеи и концепции в современном менеджменте», вышедшей в свет в 2013 г., есть ответы на многие важнейшие вопросы теории и практики управления: об обществе нового типа — обществе, основанном на знаниях; о месте и значении креативного менеджмента в современной управленческой деятельности; об особенностях и принципах менеджмента в сфере услуг; о становлении и развитии концепции маркетинг-менеджмента; об экологическом менеджменте как стандартизированной системе управления природопользованием и т.д.

Большую известность в СНГ получили исследования Р.С.Каренова по основам оценки эффективности использования основных производственных фондов и новой техники в специфических условиях горнодобывающего производства, по принципам геоэкономического направления горной науки и концепции разумного природопользования, по системной методологии взаимосвязанного решения цикла задач промышленного освоения и применения минеральных ресурсов. Юбилеем опубликована целая серия крупных монографий — «Новая техника и интенсификация угольного производства» (1989 г.), «Развитие техники и технологии угледобычи в Карагандинском бассейне» (1992 г.), «Цикл воспроизводства основных фондов угольной промышленности (в условиях рынка)» (1993 г.), «Эколого-экономические проблемы в условиях рынка (на материалах горной промышленности)» (1998 г.), «Минерально-сырьевой комплекс Казахстана в условиях рыночной экономики» (2002 г.), «Моделирование и прогнозирование эффективности горного производства» (2006 г.), «Проблемы менеджмента затрат на горнодобывающих предприятиях Казахстана» (в соавт., 2007 г.), «Формирование рынка минерально-сырьевых ресурсов» (2008 г.), «Приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития горнодобывающей промышленности Казахстана» (2010 г.), «Эколого-экономическая и социальная эффективность геотехнологических методов добычи полезных ископаемых» (2011 г.), «Эколого-экономические проблемы рекультивации нарушенных горными работами земель» (в соавт., 2013 г.), в которых сформулированы методологические основы современной горно-экономической науки.

Р.С.Каренов весьма оригинально и с большим профессионализмом рассматривает реалии сегодняшнего менеджмента в своей недавно вышедшей книге «Приоритеты и тенденции развития менеджмента в перспективе» (2014 г.), в которой дает обоснованный прогноз развития этой науки в будущем. По его мнению, одно из направлений развития менеджмента в перспективе связывается с обеспечением повышенных темпов роста производительности умственного труда по сравнению с физическим. Повышение производительности интеллектуального труда — самая важная из задач менеджмента в XXI в., причем для развитых стран это даже не задача, а насущное требование, от которого зависит само их существование. Второе направление связано с радикальным изменением отношения к применению ресурса «информация» на базе использования системного подхода и нормативной модели как базовой информации для создания благосостояния предприятия. Иначе говоря, эффективное управление информационными ресурсами становится специфической проблемой менеджмента в дальнейшем. Наконец, третье направление заключается в переходе от различных вариантов кибернетического подхода в управлении предприятием (детерминированного) к синергетическому и самореферентному.

Вот уже несколько десятилетий Р.С.Каренов готовит научно-педагогических и высококвалифицированных практических работников в сфере экономики и менеджмента. Им подготовлено два докторов и 45 кандидатов экономических наук.

Как ученый, Р.С.Каренов неоднократно представлял науку Казахстана на многочисленных научных конференциях, проводимых часто за пределами нашей страны. Как педагог, он активно участву-

ет в преподавательской деятельности, был участником разработки методических материалов по внедрению кредитных технологий в систему высшего образования МОН РК. Неоднократно входил в состав ревизионной комиссии МОН РК по оценке деятельности вузов Казахстана. Как воспитатель, Рашит Саттарович постоянно проводит беседы со студентами, магистрантами и соискателями ученых степеней для развития у них мировоззрения в духе патриотизма, активной жизненной позиции, высоких моральных принципов, чести, достоинства, трудолюбия, организованности, дисциплинированности и хозяйского отношения к любому виду деятельности на тех рабочих местах, где они трудятся или будут трудиться в будущем.

Рашит Саттарович Каренов из той редкой породы людей, которых Всевышний одарил особым талантом и острым аналитическим умом. В свои 70 лет он по-прежнему полон сил и творческих замыслов.

Этот обаятельный человек как всегда с вниманием относится к студентам, и они платят ему любовь. У него особый дар — находить среди молодежи наиболее талантливых ребят, прививать им любовь к науке и помогать подняться до истинных творческих высот. Он пользуется заслуженным уважением среди коллег.

В эти юбилейные дни экономическая и научная общественность республики желает крупному ученому-экономисту Р.С.Каренову доброго здоровья, долголетия и благополучия.

Р.К.Андарова¹, Б.А.Ахметжанов²

¹доктор экономических наук, профессор,
Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова;

²доктор экономических наук, профессор,
Карагандинский государственный технический университет

Достойный сын народа своего

(к 70-летию со дня рождения
доктора экономических наук, профессора Р.С.Каренова)

Личность целостна и многогранна. Критерием состоятельности человека является признание его обществом, которое, в свою очередь, формируется благодаря знаниям, вынесенным из практики, опыту, природному таланту, публичности, гуманности... В первых рядах таких неординарных личностей особо выделяется Рашит Саттарович Каренов. Награды и звания его говорят сами за себя. Однако он прежде всего выдающийся ученый-экономист. А в этом году еще и юбиляр — ему исполняется 70 лет.

Коллеги Р.С.Каренова уверены, что его жизнь — пример не только для молодых специалистов и ученых, но и для всех, кто мечтает в любой другой области достичь успехов и признания. Что делает жизнь человека счастливой для него и полезной для общества? Несомненно, правильный выбор жизненного пути. И конечно, книгу судьбы каждому помогают писать время, в которое он живет, и люди, которые находятся рядом.

Рашит Саттарович родился 13 октября 1944 г. в городе Караганде. Его творческий и трудовой путь начался в 1967 г., когда он с отличием окончил горный факультет Карагандинского политехнического института (ныне — Карагандинский государственный технический университет) по специальности «Экономика и организация горной промышленности», и получил рекомендацию поступать в целевую аспирантуру Московского горного института (ныне — Московский государственный горный университет). В стенах МГИ упорный и любознательный молодой специалист приобрел бесценный педагогический и научный опыт, общаясь и сотрудничая с видными учеными России.

В творческой и благожелательной обстановке проходил рост Рашита Каренова как ученого. В 1970 г. он под руководством крупнейшего ученого России в области экономики горнодобывающих и минерально-сырьевых отраслей профессора Г.В.Сурмило защитил кандидатскую диссертацию на тему «Исследование экономической эффективности основных производственных фондов на шахтах Карагандинского бассейна» (специальность 08.594 — «Экономика, организация и планирование гор-

ной промышленности»). Кстати, юбиляр с особой теплотой вспоминает всегда своего научного руководителя, который вывел его в мир большой науки.

По возвращении в свой родной вуз (КарПТИ) Р.С.Каренов с присущей ему энергией и настойчивостью принимается за создание казахстанской школы по экономике и организации горной промышленности. Огромную организаторскую работу он сочетает с педагогической и научной деятельностью.

В 1981–1991 гг. Рашит Саттарович возглавляет кафедру экономики и организации машиностроения КарПТИ. С его именем связано становление и развитие такого важнейшего подразделения института, как машиностроительный факультет, ставший кузницей научно-педагогических кадров, учебным и методологическим центром в области подготовки экономистов-машиностроителей.

Рашит Саттарович нацелил коллектив кафедры на решение актуальных задач фундаментального и прикладного характера в области экономики и организации машиностроения. Он начинает готовить под своим руководством первых кандидатов наук. Активная организаторская и научно-педагогическая деятельность молодого талантливого руководителя кафедры становится известной в научно-образовательных кругах и структурах бывшего Советского Союза. Авторитет Р.С.Каренова как ученого-исследователя и специалиста был, таким образом, признан на общесоюзном уровне.

Докторское исследование Рашита Саттаровича по теме «Теория и методика измерения, анализа и прогнозирования фондоотдачи (на материалах промышленности Казахстана)» консультировали известные российские ученые — профессор, заслуженный деятель науки РСФСР В.С.Кабаков и профессор П.Я.Октябрьский. Докторская диссертация была успешно защищена в Санкт-Петербургском государственном университете в феврале 1992 г.

В 1991 г. Р.С.Каренов был назначен заведующим лабораторией экономического анализа и прогнозирования созданного в Караганде Научно-исследовательского института проблем комплексного освоения недр (ИПКОН НАН РК). В январе 1994 г. профессор Каренов был приглашен на должность заведующего кафедрой маркетинга Карагандинского государственного университета имени Е.А.Букетова. С 2002 г. и по настоящее время он возглавляет кафедру менеджмента, которая была образована в результате разделения кафедры маркетинга на две самостоятельные. Новое дело, новые люди, совершенствование впервые вводимой кредитной технологии... Большой научный багаж, знание людей, опыт практической работы на руководящих должностях позволили ему в короткие сроки организовать работу нового коллектива.

Видный мыслитель, жырау Шал-акын в своем педагогическом трактате делил людей, особенно молодежь, на три категории: 1) ленивец, 2) гордец, 3) «сегіз қырлы, бір сырлы», т.е. личность с глубоким умом и многогранным (восьмигранным) талантом. Так вот к разряду последних можно отнести Рашита Саттаровича. Какую бы должность он ни занимал, чем бы ни увлекался, его отличают мудрость, высокая человечность, энциклопедические знания, скромность, вечный поиск и трудолюбие.

За достижения в области развития науки и образования Р.С.Каренов в 1995 г. был избран академиком Международной академии информатизации, а в 2008 г. — академиком Международной академии науки и практики организации производства. Его творческая работа отражена более чем в 1500 научных и литературных трудах, в том числе в порядка 100 монографиях, учебниках и учебных пособиях, аналитических обзорах и брошюрах.

Сегодня в нашей стране и за рубежом широко известны его фундаментальные труды по многим значимым направлениям экономической науки: минеральные ресурсы недр и их экономическая оценка, экономическая динамика, экономико-математическое моделирование, природопользование, концепция НТП и экономика технического развития, проблемы современного менеджмента и маркетинга, перспективы экономической науки.

Важным направлением научных исследований Р.С.Каренова является оценка экономической эффективности воспроизводства и использования основных производственных фондов. В книгах «Повышение эффективности основных фондов угольной промышленности» (Алма-Ата: Казахстан, 1981, 128 с.), «Эффективность обновления и использования основных фондов в угольной промышленности» (Алма-Ата: Казахстан, 1987, 240 с.), «Цикл воспроизводства основных фондов угольной промышленности: (в условиях рынка)» (Алматы: Ылым, 1993, 248 с.) им подведены итоги исследований проблем эффективности капитальных вложений и основных фондов, дан анализ таких показателей, как фондовооруженность труда, фондоотдача, фондоемкость и производительность труда, обосновывается категория «цикл воспроизводства основных фондов». На материалах предприятий угольной промышленности предлагаются методические принципы по изучению цикла воспроизвод-

ства основных фондов не только в целом, но и по отдельным стадиям его формирования, с учетом многообразных взаимосвязей и взаимозависимостей между ними. Профессором Р.С.Кареновым изучена система наиболее эффективных мер по нейтрализации негативных тенденций ухудшения горно-геологических и горнотехнических условий на показатели эффективности воспроизводства и использования основных фондов, созданы методические положения по оптимизации проектов реконструкции и модернизации шахт и разрезов, решен ряд актуальных задач горного дела с позиций экономической динамики горного производства.

Крупной научной заслугой Р.С.Каренова является системный подход к осмыслению развития науки, техники, экономики. В своих монографиях «Технический прогресс и эффективность использования основных фондов в угольной промышленности» (Алма-Ата: Казахстан, 1975, 167 с.), «Эффективность технического прогресса на угольных шахтах» (Алма-Ата: Наука, 1983, 200 с.), «Экономика, организация и планирование роботизированного производства» (КарПТИ, 1989, 80 с.), «Новая техника и интенсификация угольного производства» (Алма-Ата: Наука, 1989, 256 с.), «Развитие техники и технологии угледобычи в Карагандинском бассейне» (в соавт.) (Алма-Ата: Ғылым, 1992, 152 с.) он предпринял плодотворную попытку интегрированного рассмотрения социально-экономического и научно-технического развития отраслей народного хозяйства (прежде всего угольной промышленности как ведущей отрасли народного хозяйства Казахстана и мира), с обобщением параметров, связывающих науку, технику, экономику. Была поставлена задача особой важности — привести экономическую теорию в соответствие с уровнем науки, техники конца XX в.

Р.С.Каренов достойно подытожил свои многолетние исследования за 1975–1992 гг., сформулировал тезис о необходимости в комплексе с экономическими процессами изучать человека, науку, технику. Он рассматривает экономическую динамику как масштабный процесс воспроизводства в единстве всех сторон с их внутренними взаимосвязями и переходами от одной фазы процесса к другой. И это строилось не на абстрактных схемах, а на колоссальном эмпирическом материале. Научно-технический прогресс понимался им как тип экономического развития, жизненно важный для всех отраслей народного хозяйства. На основе обобщения опыта предприятий по производству горношахтного оборудования и научно-исследовательских организаций в угольной промышленности были обоснованы пути сокращения длительности процесса «исследование — производство».

Значителен вклад Р.С.Каренова в разработку методов экономико-математического анализа и прогнозирования темпов и факторов экономического роста. В фундаментальной монографии «Прогнозирование работы угольных предприятий (на основе экономико-математических моделей)», написанной в соавторстве (Алма-Ата: Наука, 1984, 200 с.), дана цельная картина экономико-математического моделирования динамики на конкретном материале развития экономики угольной промышленности. В книге значительное внимание уделено исследованию корреляции рядов динамики, рассмотрены возможности применения факторных моделей для изучения и прогнозирования структуры прироста объема производства, установления доли вклада производственных факторов в повышение эффективности угледобывающего производства.

Профессор Каренов является одним из лидеров важного научного направления — комплексного научно-технического и социально-экономического прогнозирования. В учебнике «Экономическое прогнозирование» (Караганда: Изд-во КарГУ, 2003, 377 с.) освещаются роль и место прогнозирования в процессе подготовки и принятия управленческих решений, раскрываются сущность и значение статистических, комплексных и экспертных методов экономического прогнозирования, а в монографии «Моделирование и прогнозирование эффективности горного производства в рыночных условиях» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006, 280 с.) излагаются возможности использования математических методов в экономическом прогнозировании на отечественных горнодобывающих предприятиях при решении производственных задач с применением быстродействующих персональных компьютеров. В этих трудах Р.С.Каренов уделяет внимание сравнительному анализу пригодности многообразных видов производственных функций и разных типов функциональных зависимостей, рассматривает прогнозы в качестве подготовительной стадии планов. Фундаментальная проблема соотношения изменчивости и преемственности легла в основу этих научных трудов.

Рашит Саттарович является одним из немногих, кто активно создавал фундамент науки «Горная экономика» с самого начала ее формирования. Он на протяжении всей своей научно-педагогической и общественной деятельности особое внимание уделял хозяйственному освоению и рациональному использованию богатейших природных ресурсов Казахстана. Основные результаты научной деятельности ученого в области экономики горной промышленности, освещения проблем индустриально-инновационного развития горнодобывающего сектора экономики в условиях глобализации и мирово-

го финансового кризиса изложены им в монографиях «Минерально-сырьевой комплекс Казахстана в условиях рыночной экономики» (Алматы: РИО ВАК РК, 2000, 296 с.), «Формирование рынка минерально-сырьевых ресурсов Казахстана» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2008, 276 с.), «Приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития горнодобывающей промышленности Казахстана» (Астана: Изд-во КазУЭФМТ, 2010, 539 с.).

В перечисленных выше работах он много внимания уделял обоснованию оптимальных путей развития горных предприятий в условиях перевода отечественных компаний на индустриально-инновационные рельсы хозяйствования, разработке нового подхода к осмыслению экономических процессов, происходящих в горной промышленности Казахстана в целом.

В этот период он обобщает методические подходы, выработанные в различных отраслях горной экономической науки, которую специалисты называют «Геоэкономикой». Главными принципами геоэкономического направления горной науки являются решение проблем с системных позиций, с увязкой задач перспективных и краткосрочных, управление процессами с учетом взаимосвязей между собой и с внешней средой.

Говоря о вкладе профессора Каренова в экономическую науку и практику хозяйствования, нельзя не отметить его работы по экономике природопользования, освещению организационных и технико-технологических мероприятий в республике и за рубежом для локализации и обеззараживания техногенных загрязнений окружающей среды при добыче и переработке полезных ископаемых. В монографиях «Эколого-экономические проблемы в условиях рынка (на материалах горной промышленности)» (Алматы: Ғылым, 1998, 304 с.), «Эколого-экономическая и социальная эффективность геотехнологических методов добычи полезных ископаемых» (Караганда: Изд-во КарГУ, 2011, 366 с.), «Эколого-экономические проблемы рекультивации нарушенных горными работами земель» (в соавт.) (Караганда: Изд-во КарГУ, 2013, 178 с.) раскрыты вопросы формирования и разработки научных основ экономического механизма комплексного освоения недр; даны рекомендации по развитию малоотходных и безотходных технологий в горной промышленности; уделено особое внимание применению геотехнологических методов добычи полезных ископаемых, позволяющих свести к минимуму затраты на вскрытие и подготовку залежей, исключить присутствие людей под землей и заметно повысить производительность труда, снизить себестоимость металла в 2–3 раза; показана первостепенная роль рекультивации земель в восстановлении природного потенциала, нарушенного в процессе производственной деятельности отечественных горнодобывающих предприятий. Результаты проведенных работ являются основой ныне действующего экономического механизма платного природопользования и формирования кадастров полезных ископаемых. Причем Рашит Саттарович красной нитью проводит главную мысль своей философии недропользования: природа требует деликатного, уважительного обращения, иначе она сурово наказывает человека изменением среды его обитания до уровня, несовместимого с его жизнью, оставаясь вместе с тем вечно обновляемой и прекрасной.

В последние годы Р.С.Каренов активно занимается исследованием наиболее глубоких и сложных проблем современного менеджмента. В книгах «Управление проектами (Основы проектного менеджмента)» (в соавт.) (Караганда: ИПЦ КРУ, 2013, 206 с.), «Проблемы становления и развития современного менеджмента (Книга первая)» (в соавт.) (Караганда: ИПЦ КРУ, 2013, 432 с.), «Новые идеи и концепции в современном менеджменте (Книга вторая)» (Караганда: ИПЦ КРУ, 2013, 324 с.), «Приоритеты и тенденции развития менеджмента в перспективе (Книга третья)» (Караганда: ИПЦ КРУ, 2014, 376 с.) освещается отношение к настоящему и будущему менеджмента, делается вывод, что изменение традиционных для классического менеджмента схем и управленческих моделей, а также выработка новых связаны с формированием ряда взаимосвязанных элементов современного управления, излагаются новые и приоритетные области менеджмента, нацеленные на обеспечение эффективности управления. В указанных трудах раскрываются ключевые вопросы теории и практики управления проектами, обосновывается идея о том, что менеджмент — это фактор цивилизации.

С переходом к рынку интерес практиков, ученых и широкой общественности к менеджменту и маркетингу как философии и инструментарию предпринимательства неизмеримо возрос. Всевозрастающий спрос на литературу по менеджменту и маркетингу возродил предложение в виде учебников, учебных пособий, учебно-методических материалов.

Учитывая это, профессором Р.С.Кареновым был подготовлен и опубликован ряд учебников и учебных пособий, в которых грамотно, с современных научных позиций, используя принципы и методы педагогики, были изложены в доступной форме генезис, результаты, проблемы и перспективы современного менеджмента и маркетинга: «Международный менеджмент» (Караганда: Изд-во Кар-

ГУ, 1997, 422 с.), «Инновационный менеджмент» (Алматы: Ғылым, 1997, 184 с.), «Индикативное планирование» (Караганда: РГК ПО «Полиграфия», 1998, 184 с.), «Кадровый менеджмент» (Алматы: Ғылым, 1998, 184 с.), «Основы государственного управления» (Алматы: Білім, 1999, 256 с.), «Теория и практика менеджмента» (Алматы: Ғылым, 1999, 264 с.), «Менеджмент негіздері» (Карағанды: ҚарМУ баспасы, 1999, 250 б.), «Экономические функции государства» (Караганда: Изд-во КарГУ, 2000, 189 с.), «Агромакетинг» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2001, 175 с.), «Государственный и муниципальный менеджмент» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2001, 198 с.), «Практикум по стратегическому менеджменту» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2005, 140 с.), «Практикум по менеджменту для студентов, обучающихся по кредитной технологии» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2005, 80 с.), «Стратегический менеджмент» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006, 362 с.).

Такие известные учебные издания, как «Основы менеджмента» (Караганда: ПО «Полиграфия», 1995, 282 с.), «Экологический менеджмент» (Алматы: Дәуір, 1996, 128 с.), «Управление изменениями в организации» (Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2005, 156 с.), «Жаңа енгізілімдер менеджменті» (Карағанды: ҚарМУ баспасы, 2006, 233 б.), «Ұйымдағы мамандар менеджменті» (Карағанды: «Кәсіби білім» полиграфиялық баспа орталығы, 2007, 216 б.), «Менеджмент технологий» (Астана: Изд-во КазУЭФМТ, 2009, 363 с.), были опубликованы Р.С.Кареновым в соавторстве. Достоинствами указанных выше изданий являются одновременно научность и энциклопедичность изложения сложных тем изучения современного менеджмента и маркетинга.

Профессор Р.С.Каренов — высококомпетентный специалист и талантливый преподаватель. На протяжении многих лет в поле его зрения постоянно находятся проблемы образования, а начиная с 2002 г. — особенно вопросы формирования стратегического мышления профессионального менеджера. Он считает, что за последние годы мы подготовили немало специалистов в области менеджмента. Продолжаем их готовить, но добиться реального позитивного сдвига в области эффективного управления экономикой страны пока не можем. Чем это объяснить? Плохо готовим? Не тому учим? Почему не происходит «революции менеджмента»?

Причин много. Но главной из них является «недостаточная масса» профессионализма. Для возникновения кардинальных изменений в управлении необходимо создать некую «массу профессионализма», т.е. достичь такого соединения факторов эффективности и качества управления, которое вызывает резкие изменения в процессах развития.

Данная причина является следствием разнообразных проблем развития менеджмент-образования в Казахстане. Это проблемы региональные, методические, организационные, психологические — всех не назвать. Среди всех проблем, по мнению Р.С.Каренова, можно выделить следующие ключевые:

- проблема качества подготовки менеджеров. Немногие учебные заведения уделяют достаточное внимание этой проблеме. Нередко преобладают сиюминутные, иногда меркантильные цели; они реализуются в ущерб качеству подготовки студентов;

- преподавательский потенциал. Создание современного корпуса преподавателей, ориентированных на сложные условия работы нынешних учебных заведений, — также актуальная проблема.

Образование там, где есть личности, а не там, где здание для него. В большинстве случаев преподавательский корпус составляют преподаватели вузов, имеющие практику подготовки специалистов в условиях старой плановой экономики и не всегда владеющие приемами подготовки и обучения для условий рыночной конкуренции. Во многих вузах недостает современных высококвалифицированных преподавателей по экономическим, социально-психологическим и специальным дисциплинам. Проблема подготовки преподавателей не менее остра, чем проблема подготовки менеджеров-предпринимателей;

- проблема развития многоуровневого образования по специальности «Менеджмент». Не известно, как отразится на качестве образования переход на принципы Болонской декларации. Так или иначе, новое всегда рождается с большим трудом. Поэтому существование перечисленных выше проблем естественно, и решать их необходимо уже сегодня.

Роль управления в развитии экономики и вообще в современном обществе велика. Об этом говорили уже не раз в прошлом, много говорят и сегодня. Но осознание этой роли и понимание ее современного содержания как на практике, так и в науке управления еще недостаточные.

Как полагает Рашит Саттарович, отечественный менеджер должен получить такое образование, главной целью и ориентиром которого являются формирование качеств личности, профессионального сознания и социальной ответственности, формирование в человеке потенциала саморазвития, а в обществе человеческого капитала.

Главное место в творческой деятельности Р.С.Каренова занимают наука и образование, хотя, надо полагать, политика тоже не была ему чуждой. Происходящие в стране политические процессы он всегда подвергал анализу, но свою оценку не стремился выпячивать. Активность ученого в политической жизни началась после известного выступления казахской молодежи в 1986 г. в городе Алматы. В той обстановке в числе немногих Рашит Саттарович принципиально отстаивал объективные основы межэтнических отношений, доказывал несостоятельность обвинений в «национализме» казахской нации. На конференциях, в средствах массовой информации раскрывал причины накопившихся противоречий в обществе и сфере межэтнических отношений. Последующий ход общественного развития подтвердил его правоту.

Вхождение Р.С.Каренова в политику нашло в дальнейшем свое логическое продолжение: в 1989–1993 гг. он депутат Карагандинского областного Совета народных депутатов XXI созыва, а в 1999–2003 гг. — депутат Карагандинского областного Маслихата второго созыва.

Много сил отдает Р.С.Каренов редакционной деятельности. Под его редакцией издан целый ряд научных работ. С 2004 г. является научным редактором журнала «Вестник Карагандинского университета». Серия Экономика. Кроме того, он член редколлегии международного научного журнала «Проблемы права и экономики», выходящего в свет в Костанайском социально-техническом университете имени академика З.Алдамжар.

Существен вклад профессора Р.С.Каренова в дело подготовки экономических кадров высшей квалификации. Он был членом докторских спецсоветов Евразийского национального университета имени Л.Н.Гумилева и Международного казахско-турецкого университета имени Х.А.Ясави. Им подготовлено 47 докторов и кандидатов экономических наук.

Плодотворная научная, организационная, педагогическая и общественная деятельность Р.С.Каренова заслуженно отмечена медалями «Ветеран труда», «Қазақстан Республикасының тәуелсіздігіне 10 жыл», «Почетный работник образования Республики Казахстан», «Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университетіне 40 жыл»; Почетными грамотами акима Карагандинской области и акима города Караганды. В 2007 г. он стал обладателем Государственного гранта «Лучший преподаватель вуза» МОН РК, дважды становился обладателем Государственной научной стипендии Правительства РК ученым и специалистам, внесшим выдающийся вклад в развитие науки и техники. В 2013 г. ему присвоено ученое звание «Почетный профессор Костанайского социально-технического университета имени академика З.Алдамжар», а также звание «Заслуженный работник Карагандинского государственного университета имени академика Е.А.Букетова».

Увлеченность работой, доброта, открытость людям, интеллигентность, принципиальность, порядочность, отзывчивость, постоянное стремление оказать содействие всем, кто в нем нуждается, — основные черты юбиляра, которые он передал своим ученикам как эстафету высокой культуры и творческого научного мышления.

Школа академика Р.С.Каренова живет и развивается сегодня уже в новых условиях рыночной и демократической Республики Казахстан, которая к 2050 г. стремится попасть в число 30 развитых стран мира. Книги не горят, а духовные ценности, созданные вдохновенным и честным трудом великого ученого, не устаревают.

Сердечно поздравляя Рашита Саттаровича Каренова с 70-летним юбилеем, желаем ему крепкого здоровья и новых творческих достижений на благо науки и высшего образования Республики Казахстан.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Abayev, A.A.** — master, senior lecturer of finance department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Abildina, M.K.** — master, senior lecturer, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Akanayeva, T.A.** — master of economic sciences, senior teacher the chair «Finance», Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Akbayev, Ye.T.** — candidate of economic sciences, Associate professor Associate professor of Finance department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Amanzholova, B.A.** — doctor of science in economics, professor, Head of Department of Accounting and Statistics Novosibirsk State Technical University.
- Askeyev, A.G.** — master student of marketing department; Academician, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Boglarka Dora Kovacs** — master student University of Pecs, Szekszard, Hungary.
- Dzholdybayeva, A.B.** — master, postgraduate student, K.Karasaev Bishkek Humanities.
- Fresli, Mihaly** — doctor PhD, Associate professor, University of West Hungary, Szombathely Hungary.
- Huszi, Zsolt** — doctor PhD, senior lecturer, University of Pecs, Szekszard, Hungary.
- Isainova, M.B.** — undergraduate of the department «Finance», Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Jazykbayeva, B.K.** — PhD student, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz.
- Karenov, R.S.** — Head of the «Management» chair, the Doctor of Economics, the professor, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Karibayev, Ye.S.** — candidate of economic sciences, Associate professor of finance department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Kazbekov, T.B.** — senior lecturer of chair «Management» candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Kenzhebeyeva, A.A.** — Director of Institute of Management, PhD in economics, department «Economic management», the Academy of public administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana.
- Kocherbayeva, A.A.** — professor, Kyrgyz-Russian Slavic University.
- Kunanbayeva, D.A.** — Kazakh Ablai khan university of international relations and world languages, Associate professor of the Department of «Economics and International Business», Almaty.
- Kuttybayeva, N.B.** — PhD student, Karaganda Economic University, Kazpotrebsoyuz.
- Murzatayeva, G.K.** — Associate professor, candidate of economic sciences L.N.Gumilev Eurasian National University, Astana.
- Nurumova, I.T.** — master, senior lecturer, Academy of Economics and Statistics, Almaty.
- Nurumzhanov, A.M.** — doctoral, T.Ryskulov Kazakh Economic University, General director of Akmola Regional Directorate of Telecommunications, «Kazaktelekom» JSC, Kokshetau.
- Raffay, Zoltan** — doctor PhD, associate professor, University of Pecs, Szekszard, Hungary.
- Ramashova, A.N.** — postdoctoral student, L.N.Gumilyev Eurasian National University, Astana.

Savina, S.Ye. — professor, doctor of economic sciences, K.Karasaev Bishkek Humanities.

Tibor Gonda — assistant professor University of Pecs, Szekszard, Hungary.

Tleuberdinova, A.T. — Head of marketing department, Doctor of economics, professor, Ye.A.Buketov Karaganda State University.

Tyo, A. — doctoral PhD, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz.

Umbetova, M.S. — person working for doctor's degree, Turar Ryskulov Kazakh Economic University, Almaty.

Yessengeldin, B.S. — professor, doctor of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.

Yessengeldina, A.S. — candidat of economic science, associate professor, the Academy of public administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana.

Zhumagaliyeva, L.T. — master of business administration, Deputy General Director for Economics and Finance «Temirzhol zhondeu» LLP, Kazakhstan University of Economics, Finance and International Trade, Astana.

Zhumatayeva, B.A. — PhD doctoral candidate, L.N.Gumilyev Eurasian National University, Astana.