

**ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ**

ВЕСТНИК

**КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

ISSN 0142-0843

ЭКОНОМИКА сериясы
№ 2(78)/2015
Серия ЭКОНОМИКА

Сәуір–мамыр–маусым
30 маусым 2015 ж.

1996 жылдан бастап шығады
Жылына 4 рет шығады

Апрель–май–июнь
30 июня 2015 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.Шакина,	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 29.06.2015 ж. қол қойылды.
Пішімі 60×84 1/8.
Офсеттік қағазы.
Көлемі 28,25 б.т.
Таралымы 300 дана.
Бағасы келісім бойынша.
Тапсырыс № 240.

Подписано в печать 29.06.2015 г.
Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная.
Объем 28,25 п.л. Тираж 300 экз.
Цена договорная. Заказ № 240.

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: vestnik.ksu.kz

© Карагандинский государственный университет, 2015

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

МАЗМҰНЫ

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

<i>Каренов Р.С.</i> «Жасыл даму» идеясы Қазақстанның 2050 жылға дейінгі даму Стратегиясының негізгі басымдылықтарының бірі ретінде	5
<i>Шапкина Ж.М., Мамраева Д.Ф., Ташиенова Л.В.</i> Туризмдегі публік-релейшенздің рәсімдік технологиялары: фасилитациялау	16
<i>Тілеубердинова А.Т., Әскеев А.Г.</i> Еуразиялық экономикалық одақ елдеріндегі ауыл шаруашылығы өндірушілерін мемлекеттік қолдау шараларын салыстырмалы талдау	25
<i>Каренова Г.С.</i> Операциялық талдаудың (СVP-талдаудың) мақсаттары, мүмкіндіктері және логикасы	32
<i>Ержанова С.К., Ержанов А.М.</i> Қазақстан Республикасында туризмнің кластерлік моделінің даму болашағы	37
<i>Мәмбетова С.Ш.</i> Кәсіпорындардың әлеуметтік әлеуетін, әлеуметтік жүйелер, әлеуметтік үрдістердің дамуын басқару мәселелері	45
<i>Ескерова З.А.</i> Өнімнің техникалық деңгейін және сапасын басқару мәселелері	51

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

<i>Шапкина Ж.М., Мамраева Д.Ф., Ташиенова Л.В.</i> Әлемдік салыстырудағы Қазақстан инновацияларының даму көрсеткіштері	58
<i>Инглина Д.А., Потапова О.А.</i> Ресейдегі және Қазақстандағы инвестициялық жағдай: салыстырмалы талдау	64
<i>Сыздықова Э.Ж., Атабаева А.К., Сыздықова Д.И., Ламбекова А.Н.</i> Қазақстан Республикасында серпінділікті және инвестицияның құрылымын талдау	67
<i>Қазбеков Т.Б.</i> Инновациялық қызметтегі тәуекелдерді басқару	73
<i>Мамраева Г.Б., Рахимжанова К.К., Мұхтарова Т.М.</i> Еуразиялық экономикалық одақ — ауқымды экономикалық бастама	81

СОДЕРЖАНИЕ

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

<i>Каренов Р.С.</i> Идея «зеленого развития» как один из главных приоритетов Стратегии развития Казахстана до 2050 года	5
<i>Shayekina Zh.M., Mamrayeva D.G., Tashenova L.V.</i> Procedural technology of public relations in tourism: facilitation	16
<i>Tleuberdinova A.T., Askeyev A.G.</i> Comparative analysis of the state support measures for agricultural producers in the customs union and common economic space	25
<i>Каренова Г.С.</i> Цели, возможности и логика операционного анализа (СVP-анализа)	32
<i>Ержанова С.К., Ержанов А.М.</i> Перспективы развития кластерной модели туризма в Республике Казахстан	37
<i>Мәмбетова С.Ш.</i> Проблемы управления социальными системами, социальными процессами и развитием социального потенциала предприятий	45
<i>Ескерова З.А.</i> Проблемы управления техническим уровнем и качеством продукции	51

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

<i>Шапкина Ж.М., Мамраева Д.Ф., Ташиенова Л.В.</i> Индикаторы развития инноваций в Казахстане в мировом сравнении	58
<i>Инглина Д.А., Потапова О.А.</i> Инвестиционный климат в России и Казахстане: сравнительный анализ	64
<i>Syzdykova E.Zh., Atabayeva A.K., Syzdykova D.I., Lambekova A.N.</i> Dynamics analysis and investment structure in the Republic of Kazakhstan	67
<i>Казбеков Т.Б.</i> Проблемы управления рисками в инновационной деятельности	73
<i>Мамраева Г.Б., Рахимжанова К.К., Мұхтарова Т.М.</i> Евразийский экономический союз — старт новых возможностей	81

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

<i>Каренов Р.С.</i> Шет елдердегі және Қазақстандағы энергетиканың дамуының стратегиялық тұжырымдамаларының ауысу себептері.....	88
<i>Макаров А.А., Омарова Б.А.</i> Беларусь Республикасының тұтынушылар нарығы мен қызметтерді көрсету салаларында қызмет ету жөніндегі тәжірибе.....	98
<i>Жилвинас Жидонис.</i> Өтпелі экономика жағдайындағы жаңа компанияның пайда болуы мен дамуы: кәсіпкерлік бағыттарды семиотикалық талдау	110
<i>Райымбеков Б.Х.</i> Жоо-ның беделін қалыптастыруда біріктірілген маркетингтік коммуникациялардың рөлі	115
<i>Увайсова Ш.С.</i> Қазақстанның өндірістік саласындағы рекрутингтің даму жағдайы	121
<i>Романько Е.Б., Мұсабекова А.О.</i> Қазақстанның көліктік-логистикалық инфрақұрылымын және транзиттік әлеуетін жетілдіру	129

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

<i>Васа Л., Ситенко Д.А., Гарцуйева Е.В.</i> Әлеуметтік аудиттің тұжырымдамасының дамуы мен қалыптасуының теориялық жолдары	135
<i>Жартай Ж.М., Семак Е.А.</i> Еуразиялық интеграция жағдайындағы Қазақстан Республикасы сыртқы саудасының сандық және сапалық өлшемдері.....	141
<i>Иманбекова А.М.</i> Көмір өндіру кәсіпорнында жоғары еңбек өнімділігі үшін қауіпсіз жағдай жасау мақсатында метан бөлінуін басқару мәселесі.....	150

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

<i>Каренова Г.С.</i> Қаржылық бағалаудың іргелі тәсілдерінің бірі ретіндегі шығынсыздық нүктесін талдаудың әдістемелік негіздері.....	157
<i>Кәрібаев Е.С., Ерубәева А.С.</i> Опциондар, фьючерстер және своптар тәуекелдерді хеджерлеудің қаржылық құралдары ретінде	163
<i>Барышева С.К.</i> Жеке табыс салығын есептеу мәселелері мен даму болашағы	169
<i>Сыздықова А., Әбубәкірова А., Асан Д., Келесбаев Д.</i> Туризм секторының Түркияның төлем балансына ықпалын талдау	176

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

<i>Каренов Р.С.</i> Причины для смены стратегических концепций развития энергетики как в зарубежных странах, так и в Казахстане.....	88
<i>Макаров А.А., Омарова Б.А.</i> Опыт функционирования сферы потребительского рынка и услуг Республики Беларусь.....	98
<i>Zhilvinas Zhidonis.</i> The emergence and growth of new company in transition economy: semiotic analysis of entrepreneurial narratives	110
<i>Raimbekov B.Kh.</i> The role of integrated marketing communications in the formation of image of higher education	115
<i>Увайсова Ш.С.</i> Состояние развития рекрутинга в производственной отрасли Казахстана.....	121
<i>Романько Е.Б., Мусабеева А.О.</i> Совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры и транзитного потенциала Казахстана	129

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

<i>Vasa L., Sitenko D.A., Gartsuyeva Ye.V.</i> Theoretical approaches to the formation and development of the concept of social audit.....	135
<i>Жартай Ж.М., Семак Е.А.</i> Количественные и качественные параметры внешней торговли Республики Казахстан в условиях евразийской интеграции	141
<i>Иманбекова А.М.</i> Проблема управления метановыделением с целью создания безопасных условий для высокопроизводительного труда на угольном предприятии.....	150

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

<i>Каренова Г.С.</i> Методические основы анализа точки безубыточности как одного из фундаментальных способов финансовых оценок.....	157
<i>Кәрібаев Е.С., Ерубәева А.С.</i> Опционы, фьючерсы и свопы как финансовые инструменты хеджирования рисков.....	163
<i>Барышева С.К.</i> Проблемы и перспективы исчисления индивидуального подоходного налога	169
<i>Syzdykova A., Abubakirova A., Asan D., Kelesbayev D.</i> Turizm Sektörünün Türkiye'nin Ödemeler Dengesine Etkisinin Analizi	176

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ	ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЕНОГО
<i>Асылбаева А.</i> Мемлекеттік органдардың міндеттері мен функцияларын және олардың құрылымдық бөлімшелері үшін декомпозициясын нормативті анықтау рәсімін жетілдіру 186	<i>Асылбаева А.</i> Совершенствование процедур нормативного определения задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений..... 186
<i>Ыбыраева М.С.</i> Еңбек ақы саласындағы экономикалық теориялардың эволюциясы 196	<i>Ибраева М.С.</i> Эволюция экономических теорий в сфере оплаты труда 196
<i>Кәрімгожина Э.М.</i> Жаһандану жағдайындағы әлеуметтік саясат: дамыған елдердің тәжірибесі 201	<i>Karimgozhina E.M.</i> Social policy in conditions of globalization: experience of developed countries.. 201
<i>Көпжасарова Г.А.</i> Инновациялық сипаттағы фирмалардың бәсекелік ұстанымдарын эксплеренттер, пациенттер, виоленттер және коммутанттар түрлеріне жіктеу..... 209	<i>Копжасарова Г.А.</i> Классификация типов конкурентного поведения фирм инновационного характера на эксплеренты, пациенты, виоленты и коммутанты 209
<i>Әмерханова А.Б.</i> Мемлекеттік-жеке серіктестікте экономикалық мүдделердің келісу құралы ретінде Қазақстан Республикасында концессиялық жобалардың жүзеге асуы 216	<i>Амерханова А.Б.</i> Реализация концессионных проектов в Республике Казахстан как инструмент согласования экономических интересов в государственно-частном партнерстве..... 216
АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР 223	СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ..... 223

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 338. 121 (574)

Р.С.Каренов

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

Идея «зеленого развития» как один из главных приоритетов Стратегии развития Казахстана до 2050 года

В статье рассматриваются факторы, сочетанием которых формируется Третья индустриальная революция. Делается вывод, что Третья индустриальная революция может стать для Казахстана реальной возможностью построить экономику нового типа — «зеленую экономику». Описываются цели, задачи и основные принципы перехода к «зеленой экономике», особое внимание уделяется мерам по переходу к ней по секторам. Освещаются этапы реализации Концепции по переходу Республики Казахстан на «зеленый путь» развития. Раскрываются инструменты реализации конкретных задач Концепции по секторам экономики.

Ключевые слова: индустриальная революция, «зеленая экономика», «зеленый рост», предпосылки, Концепция, цели, задачи, принципы, меры, направления, этапы.

Третья индустриальная революция как возможность для Казахстана в построении «зеленой экономики»

В Послании Президента РК Н.А.Назарбаева «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» прозвучал следующий тезис: «Человечество находится на пороге Третьей индустриальной революции, которая меняет само понятие производства. Технологические открытия кардинально меняют структуру и потребности мировых рынков. Мы живем уже в совершенно иной технологической реальности, нежели ранее» [1; 7].

Третья индустриальная (промышленная) революция (Third Industrial Revolution) — это концепт, инновационная идея развития человечества, автором которой является американский ученый Джереми Рифкин (Jeremy Rifkin). Третья индустриальная революция формируется сочетанием следующих факторов [2]:

- 1) переход на возобновляемые источники энергии (ВИЭ);
- 2) превращение существующих и новых зданий (как промышленных, так и жилых) в мини-заводы по производству энергии (за счет оборудования их солнечными батареями, мини-ветряками, теплонасосами);
- 3) развитие и внедрение технологий энерго-, ресурсосбережения (как производственного, так и «домашнего») — полная утилизация остаточных потоков и потерь электроэнергии, пара, воды, любого тепла, промышленных и бытовых отходов и др.;

4) перевод всего автомобильного (легкового и грузового) и всего общественного транспорта на электротягу на основе водородной энергетики, а также развитие новых экономичных видов грузового транспорта, таких как дирижабли, подземный пневмотранспорт и др.;

5) переход от промышленного к локальному и даже «домашнему» производству большинства бытовых товаров посредством развития технологии 3D-принтеров;

6) переход от металлургии к композитным материалам (особенно наноматериалам) на основе углерода, а также замена металлургии на технологию 3D-печати на основе селективной лазерной плавки (SLM — Selective Laser Melting);

7) отказ от животноводства, переход к производству «искусственного мяса» из животных клеток с использованием 3D-биопринтеров;

8) перевод части сельского хозяйства в города на базе технологии «вертикальных ферм» (Vertical Farm).

Третья индустриальная революция может стать для Казахстана реальной возможностью построить экономику нового типа — «зеленую экономику».

В современной литературе [3; 144–147] приводится целый ряд определений понятий «зеленый рост», «зеленая экономика», «зеленые рабочие места», «зеленый сектор экономики».

1. Согласно определению Программы ООН по окружающей среде (UNEP) «зеленая экономика» — это экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды. В самом простом понимании «зеленая экономика» — это экономика с низкими выбросами углеродных соединений, эффективно использующая ресурсы и отвечающая интересам всего общества.

2. «Зеленый рост» характеризуется растущим использованием «зеленых технологий» во всех секторах экономики, увеличением «зеленых рабочих мест», производством и использованием экологически безопасных товаров и услуг. Он нацелен на поддержку экономического развития при обеспечении устойчивого использования естественного капитала, минимизации загрязнения окружающей среды и других форм негативных экологических воздействий.

3. «Зеленый сектор» экономики включает в себя сферы, деятельность в которых направлена на преобразование ресурсов без нанесения ущерба, насколько это возможно, окружающей среде и климату, — «зеленую энергетику», транспорт, переработку и утилизацию мусора и др.

4. Согласно определению UNEP «зеленые рабочие места» — это работа в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности, НИОКР, управлении, сфере предоставления услуг, которая, прежде всего, вносит вклад в защиту и восстановление качества окружающей среды.

Требования к «зеленым рабочим местам» (согласно определению МОТ): «зелеными» считаются рабочие места на предприятиях и организациях, снижающих воздействие на окружающую среду за счет повышения ресурсоотдачи, рециклирования и утилизации отходов, а также за счет сохранения или восстановления экосистем и биоразнообразия.

«Зеленые рабочие места» должны соответствовать критериям достойного труда, т.е. это должны быть высококачественные рабочие места, гарантирующие хороший уровень зарплаты, безопасные условия труда, стабильную занятость, приемлемые перспективы повышения квалификаций и служебного роста и соблюдение прав наемных трудящихся.

Основные предпосылки по переходу Казахстана к «зеленой экономике»

После Саммита «Рио+20», прошедшего в 2012 г. в Бразилии, разработка «зеленых стратегий» стала одним из приоритетных направлений экономической политики как развитых, так и развивающихся государств. Среди постсоветских стран Республика Казахстан одной из первых перешла на путь «зеленого развития».

30 мая 2013 г. Указом Президента РК Н.А.Назарбаева была утверждена «Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике»». Она в своей основе поднимает вопросы эффективного использования природных ресурсов и повышения благосостояния граждан Казахстана через диверсификацию экономики и создание новых рабочих мест, а также улучшение условий жизни граждан, укрепление здоровья нации и увеличение продолжительности жизни населения путем улучшения состояния окружающей среды, обеспечения устойчивого развития за счет модернизации экономики и сбалансированного регионального развития. Среди предпосылок к переходу к «зеленой экономике» обозначено неэффективное использование ресурсов во всех основных секторах, приводящее к колоссальным экономическим потерям (от низкой продуктивности земель) — в размере 1,5–4 млрд долларов в год. Кроме того, несовершенство системы тарифо- и ценообразования на энергоресурсы

не стимулирует технологического совершенствования промышленности, а в результате ухудшения состояния природных ресурсов прогнозируется дефицит в размере 13–14 млрд кубометров устойчивых водных ресурсов для потребностей экономики к 2030 г. Другими поводами для перехода к «зеленой экономике» стали значительная территориальная неоднородность в экономических показателях, в уровне жизни и в состоянии окружающей среды. И здесь внедрение новых индустрий и «зеленых кластеров» позволит снизить неравенство в развитии регионов и использовать их потенциал в возобновляемой энергетике, сельском хозяйстве, управлении водными ресурсами, утилизации отходов и других секторах. Помимо этого, мировое сообщество ожидает от Казахстана успешной реализации знаковых проектов: выставки «ЭКСПО–2017» под названием «Энергия будущего» и Программы партнерства «Зеленый мост» для содействия устойчивому развитию в Центрально-Азиатском и других регионах мира [4].

Принятие Концепции продемонстрировало мировому сообществу четкое соблюдение Казахстаном международных обязательств и готовность к проведению структурных реформ в национальной экономике.

Цели, задачи и основные принципы перехода к «зеленой экономике»

Согласно Концепции и в соответствии со Стратегией «Казахстан–2050» переход к «зеленой экономике» позволит Казахстану обеспечить достижение поставленной цели по вхождению в число 30-ти наиболее развитых стран мира.

По расчетам, к 2050 г. преобразования в рамках «зеленой экономики» позволят дополнительно увеличить ВВП на 3 %, создать более 500 тысяч новых рабочих мест, сформировать новые отрасли промышленности и сферы услуг, обеспечить повсеместно высокие стандарты качества жизни для населения.

В целом объем инвестиций, необходимый для перехода на «зеленую экономику», составит порядка 1 % ВВП ежегодно, что эквивалентно 3–4 млрд долларов США в год.

Цели, стоящие в отношении большинства долгосрочных секторальных и ресурсных индикаторов в Казахстане до 2050 г., достаточно высоки. В этой связи большинство из них были учтены при разработке Концепции с доработкой недостающих показателей в разрезе по более близким временным горизонтам (табл. 1).

Основными приоритетными задачами по переходу к «зеленой экономике», стоящими перед РК, являются [5; 2]:

- 1) повышение эффективности использования ресурсов (водных, земельных, биологических и др.) и управления ими;
- 2) модернизация существующей и строительство новой инфраструктуры;
- 3) повышение благополучия населения и качества окружающей среды через рентабельные пути смягчения давления на окружающую среду;
- 4) повышение национальной безопасности, в том числе водной.

В соответствии с Концепцией все отраслевые и региональные Программы должны быть проанализированы на предмет соблюдения принципов «зеленой экономики», предусматривающих:

а) повышение производительности ресурсов: производительность ресурсов (определяется как ВВП на единицу водных, земельных, энергетических ресурсов, единицу выбросов парниковых газов и т.д.) должна стать центральным экономическим показателем, так как этот параметр оценивает способность страны создавать стоимость с минимизацией нагрузки на окружающую среду;

б) ответственность за использование ресурсов: необходимо повысить ответственность на всех уровнях государственной власти, бизнеса и населения за мониторинг и контроль за устойчивым потреблением ресурсов и состоянием окружающей среды;

в) модернизация экономики с использованием наиболее эффективных технологий: Казахстан в ближайшие примерно 20 лет в несколько раз увеличит ВВП, объем промышленного производства и количество объектов инфраструктуры. Эти преобразования открывают возможность применения совершенно новых решений в экономике: это могут быть новые технологии, интегрированные системы с замкнутым циклом производства или инновационные подходы к производству электроэнергии в рамках Третьей индустриальной революции;

г) обеспечение инвестиционной привлекательности мероприятий по эффективному использованию ресурсов: необходимо обеспечить справедливое тарифо- и ценообразование на рынках ресурсов с целью сокращения субсидирования потребляющих их отраслей;

д) реализация в первую очередь рентабельных мероприятий: приоритет будет отдаваться тем инициативам, которые позволяют добиться не только улучшения экологической обстановки, но и получить экономическую выгоду;

е) обучение и формирование экологической культуры в бизнесе и среди населения: необходимо совершенствовать действующие и разработать новые образовательные программы о рациональном использовании ресурсов и охране окружающей среды в системе образования и подготовки кадров.

Т а б л и ц а 1

Цели и целевые индикаторы «зеленой экономики»

Сектор	Описание цели	2020 г.	2030 г.	2050 г.
Водные ресурсы	Упразднение дефицита водных ресурсов на национальном уровне	Обеспечить водой население	Обеспечить водой сельское хозяйство (к 2040 г.)	Решить раз и навсегда проблемы водоснабжения
	Ликвидация дефицита водных ресурсов на уровне бассейнов	Максимально быстрое покрытие дефицита по бассейнам в целом (к 2025 г.)	Отсутствие дефицита по каждому бассейну	
Сельское хозяйство	Производительность труда в сельском хозяйстве	Увеличение в 3 раза		
	Урожайность пшеницы (т/га)	1,4	2,0	
	Затраты воды на орошение (м ³ /т)	450	330	
Энергоэффективность	Снижение энергоемкости ВВП от уровня 2008 г.	25 %	30 %	50 %
Электроэнергетика	Доля альтернативных источников ¹⁾ в выработке электроэнергии	Солнечных и ветряных: не менее 3 % к 2020 г.	30 %	50 %
	Доля газовых электростанций в выработке электроэнергии	20 % ²⁾	25 % ²⁾	30 %
	Газификация регионов	Акмолинская и Карагандинская области	Северные и Восточные области	
	Снижение относительно текущего уровня выбросов углекислого газа в электроэнергетике	Уровень 2012 года	-15 %	-40 %
Загрязнение воздуха	Выбросы оксидов серы и азота в окружающую среду		Европейский уровень выбросов	
Утилизация отходов	Покрытие населения вывозом твердых бытовых отходов		100 %	
	Санитарное хранение мусора		95 %	
	Доля переработанных отходов		40 %	50 %

¹⁾ Солнечные электростанции, ветряные электростанции, гидроэлектростанции, атомные электростанции.
²⁾ С переводом теплоэлектростанций в крупнейших городах на газ при наличии доступных объемов газа и приемлемой цене на газ.

Примечание. Использованы данные Министерства охраны окружающей среды Республики Казахстан.

Меры по переходу к «зеленой экономике» по секторам

Концепция включает в себя скоординированную политику во всех секторах, связанных с использованием ресурсов. Согласно Концепции меры по переходу к «зеленой экономике» должны реализовываться по следующим главным направлениям.

1. Устойчивое использование водных ресурсов

Известно, что водные ресурсы РК — уникальная и уязвимая система, которая подвержена внешним рискам намного больше, чем в других странах.

Во-первых, бессточные бассейны и высокие уровни испарения с поверхности озер приводят к значительному расходу воды на их поддержание (для стабилизации озерных экосистем необходимо 30 млрд м³).

Во-вторых, зависимость от трансграничных рек из Китая, России, Узбекистана и Кыргызстана, составляющих 44 % притока поверхностных вод, который быстро сокращается вследствие ускорения экономического и социального развития соседних стран.

В-третьих, водные ресурсы Казахстана подвергаются воздействию глобального потепления. Временное увеличение таяния ледников скажется на будущих объемах водных ресурсов (наиболее подвержены риску реки на юге страны).

В этой связи Концепция ставит задачу перехода на эффективное и бережное использование водных ресурсов, исходя из целевого ориентира, направленного на закрытие вододефицита на уровне каждого бассейна к 2030 г. И если не будут приняты радикальные меры и развитие пойдет по текущей траектории, то в результате быстрорастущей потребности в воде и сокращения устойчивых ее запасов к 2030 г. ожидается дефицит воды в размере 14 млрд кубометров, к 2050 г. дефицит составит 20 млрд кубометров (70 % от потребности в водных ресурсах) [4].

Кроме того, в условиях отсутствия упреждающих действий, предлагаемых в Концепции, дефицит воды в стране может привести к:

- снижению природоохранных поступлений воды, с последующей деградацией озерной и речной экосистем и рыболовного промысла, особенно на озере Балхаш, в дельте реки Или, болотных систем Центрального Казахстана, Северного Арала и т.д.;

- нормированию потребления воды в экономических целях, особенно в сельском хозяйстве, а также в гидроэнергетической отрасли, в промышленности; возможны перебои с водоснабжением населенных пунктов;

- повышению издержек на водообеспечение из-за необходимости введения в эксплуатацию новых источников водоснабжения (вторичное использование, десалинационные заводы, магистральные трубопроводы) и переброски водных ресурсов между бассейнами.

Поскольку угроза дефицита воды и неэффективное управление водными ресурсами в будущем могут стать основным препятствием для устойчивого экономического роста и социального развития Казахстана, среди радикальных мер, предложенных для решения проблем водной безопасности, — внедрение водосберегающих технологий орошения, снижение потерь в системах орошения и транспортировки, повышение водосбережения в промышленности, устранение протечек и потерь в домах и магистралях, уменьшение загрязнения и очистка водных бассейнов. А еще необходимо наладить более эффективный диалог со странами — соседями по совместному использованию трансграничных рек, основанный на принципах справедливости и экономической привлекательности.

2. Развитие устойчивого и высокопроизводительного сельского хозяйства

В последние годы сельскохозяйственный сектор Казахстана столкнулся с рядом серьезных проблем. Одна из наиболее ощутимых — ограниченный доступ к источникам финансирования. Согласно оценкам Европейского Банка реконструкции и развития и Всемирного Банка в Казахстане 56 % фирм, включая сельскохозяйственные предприятия, констатируют ограниченный доступ к источникам финансирования для их развития. Более 80 % сельскохозяйственного оборудования устарело, а привлечение инвестиций для приобретения современного оборудования представляется затруднительным из-за отсутствия решений для более долгосрочного финансирования и текущей большой доли безнадежных долгов.

Ограниченный доступ к источникам финансирования также снижает возможность использования удобрений и высококачественных семян.

Для решения проблем, с которыми столкнулся сельскохозяйственный сектор, Правительство Казахстана разработало Программу по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казах-

стан на 2013–2020 гг. «Агробизнес–2020», с целью повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора. При этом Концепция дополняет отраслевую Программу «Агробизнес–2020» индикатором повышения урожайности зерновых до 14 ц/га в 2020 г. и до 20 ц/га — в 2030 г. Такие цели вполне достижимы при обеспечении отечественных фермеров доступными инструментами финансирования для приобретения необходимой сельскохозяйственной техники, высококачественных удобрений и повышения севооборота с целью сокращения деградации земельных ресурсов [4].

Предлагается также использовать зарубежный опыт через привлечение иностранных инвесторов для создания модельных хозяйств по принципу заключения долгосрочных договорных отношений между фермерскими хозяйствами и покупателями сельхозпродукции (контрактное фермерство). Это позволит обеспечить привлечение в отрасль передовых технологий и расширить рынки сбыта для казахстанской продукции.

3. Энергосбережение и повышение энергоэффективности

Как показывают прогнозы [6], мировые запасы традиционных источников энергии могут закончиться в ближайшие 100 лет. Источники нефти могут исчерпаться через 40–50 лет, газа — через 50–80 лет, урана — через 80–100 лет. Запасов угля хватит на больший период, но если постоянно использовать этот вид топлива, настанет опасность экологической катастрофы. А в Казахстане, как отмечают эксперты, крупнейшие нефтегазовые месторождения выйдут на пик добычи в период между 2030 и 2040 гг. Срок сравнительно небольшой. И если учитывать, что в стране около 50,4 % энергии вырабатывается из угля, 20,5 % — из газа, 21,6 % — из нефти, становится понятно, что ситуацию надо менять. Поэтому сейчас пришло понимание того, что очень важно повысить энергоэффективность экономики.

Изучение потенциала энергосбережения позволило выявить, что в республике самая энергоемкая отрасль — промышленность. Это около 70 % потребления электроэнергии и около 37 % энергетических ресурсов. И львиная доля потребленной электроэнергии приходится на долю тридцати крупнейших предприятий страны, тогда как в Европейском союзе доля потребления электроэнергии промышленным сектором составляет в среднем 24 %. Причин тому много. Одна из них — это то, что большое количество промышленных и энергетических предприятий Казахстана до сих пор использует устаревшие технологии и изношенное оборудование. Между тем расчеты показывают, что, повышая энергоэффективность, можно снизить энергопотребление в промышленном секторе до 30 % и на столько же процентов сократить долю выбросов углекислого газа.

Проблема энергосбережения и энергоэффективности остро стоит и в коммунальном секторе. По данным акиматов, 32 % от жилищного фонда требуют проведения отдельных видов ремонта. Большинство зданий, а это в основном дома 1950–1989 гг. постройки, не имеют характеристик, отвечающих современным требованиям, из-за чего теряют более 30 % тепловой энергии.

В сложившихся условиях поставлена задача — модернизировать экономику Казахстана. Принят Закон РК «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» [7]. Согласно закону в стране введена дифференцированная плата за потребленную теплоэнергию. Это стимулирует жителей к установке в домах приборов учета теплоэнергии. По закону с 2013 г. существует запрет на поставку тепловой электрической энергии, газа в новые возводимые объекты, которые не оснащены приборами учета. Законом также введен запрет на продажу и производство электропотребляющих устройств, где не обозначен класс эффективности, и на обычные лампы накаливания. Кроме того, принято более 170 технических стандартов, в том числе гармонизированный международный стандарт энергетического менеджмента ISO 50001. На нескольких казахстанских предприятиях налажено производство светодиодных источников освещения, начинается производство таких энергосберегающих материалов, как теплоизоляционные панели, предизолированные трубы.

Ведется работа и по созданию государственного энергетического реестра. 2000 крупных потребителей энергетических ресурсов — заводы и фабрики, крупные предприятия — должны провести обязательный энергоаудит. Что это даст? Во-первых, возможность оценить, каков потенциал энергосбережения у этих предприятий, как можно модернизировать оборудование, технологические процессы, а также как эффективно принимать управленческие решения на основе энергетического менеджмента.

Исследования [6] показывают, что средства, вложенные в энергосберегающие технологии, окупаются в срок от нескольких месяцев до 5–7 лет. При вводе же новых генерирующих мощностей это займет в 2–3 раза больше времени. Но все эти меры не дадут весомых результатов, если в Казахстане не будет развиваться переход к возобновляемым источникам энергии (ВИЭ).

Известно, что ключевым следствием кризисов индустриальной (1970-х гг.) и постиндустриальной (2000-х гг.) фаз развития стала смена приоритетных источников энергии. Кризис 1970-х гг. привел к сдвигу от использования нефти к применению природного газа, атомной энергии, временно — угля (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Связь параметров экономики и энергетики

Стадия развития	Энергоемкость ВВП	Прирост потребления ПЭР, % в год	Эластичность ВВП по потреблению ПЭР	Доминирующие источники
Доиндустриальная	Н	Низкий	-	Некоммерческая энергия биомассы
Индустриальная	С	4–5	0,8–2,2	Уголь, нефть
Развитое индустриальное общество	В	2	0,4–0,8	Нефть, электроэнергия
Переход к постиндустриальной	С	0–1	0,0–0,3	Диверсификация ТЭБ, природный газ, атом, начало перехода к ВИЭ
Постиндустриальная	Н	<0	<0,0	Неисчерпаемые ИЭ

Примечание. Н — низкие темпы роста, С — средние, В — высокие, ПЭР — потребление энергетических ресурсов (использованы данные работы [8; 147]).

Кризис 2000-х гг. привел к необходимости сдвига от топливных источников энергии к возобновляемой энергетике. Отсюда в республике, после ее выбора как места проведения Всемирной специализированной выставки «ЭКСПО» в 2017 г., а особенно после утверждения темы выставки, проблема перехода к альтернативным источникам энергии приобрела особую актуальность. В своем Послании народу Казахстана «Казахстанский путь–2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» Президент РК Н.А.Назарбаев особо отметил: «Подготовку к Всемирной выставке «ЭКСПО–2017» в Астане надо использовать для создания центра изучения и внедрения лучшего мирового опыта по поиску и созданию энергии будущего и «зеленой экономики». Группа специалистов под эгидой Назарбаев Университета должна приступить к этой работе» [9; 5, 6].

Ожидается, что ЭКСПО–2017 в Астане примет делегации из 100 с лишним стран и около 10 международных организаций. Ведь тема возобновляемой энергии давно изучается в зарубежье, особенно в развитых странах. И на специализированной выставке страны-участницы продемонстрируют свои достижения в этой области. Вместе с этим посетители смогут удостовериться в преимуществах использования такого вида энергии. Это экологическая чистота, низкая себестоимость, снижение вредных выбросов, возможность расширения локального энергосбережения, а также освоение новых технологий, повышение энергоэффективности и, наконец, как сопутствующий фактор, создание новых рабочих мест.

По предварительным неофициальным расчетам [10] проведение ЭКСПО–2017 обойдется Казахстану в 2,3 млрд долларов. По мнению экспертов, эта цена будет оправдана в перспективе, когда перед человечеством по-настоящему встанут проблемы экологии, истощения природных ресурсов и издержек возросшего энергопотребления.

4. Развитие электроэнергетики

Сегодня энергосистема Казахстана характеризуется высокой концентрацией энергопроизводящих мощностей, расположением крупных электростанций преимущественно вблизи топливных месторождений, высокой долей комбинированного способа производства электроэнергии и тепла для производственных и коммунальных нужд, развитой схемой линий электропередачи, где в качестве системообразующих связей выступают линии высокого напряжения (ВЛ) 500 и 1150 кВ, единой, вертикально организованной системой оперативного диспетчерского управления, осуществляемого центральным диспетчерским управлением, с развитыми рыночными взаимоотношениями.

В будущем одной из основных тенденций развития электроэнергетики может стать переход к интеллектуальным энергосистемам. Главные преимущества таких систем — гибкость, управляемость, наличие накопительных (аккумулирующих) станций, возможность безболезненной интеграции ВИЭ путем строительства комбинированных электростанций, например, ВИЭ + гидроаккумулирующая станция. По мнению специалистов [11; 9], к 2030 г. «Самрук — Энерго» видит необходимость в создании Казахской интеллектуальной энергосистемы — КИЭС, цель которой — обеспечить надежность поставок электроэнергии.

Ресурсный потенциал РК предопределяет перспективу вхождения страны в десятку мировых производителей энергоресурсов, в том числе по добыче природного и сланцевого газа. Республика обладает уникальными запасами угля, урана, нефти и природного газа, владеет емким потенциалом в гидроэнергетике, в том числе в сфере возобновляемых источников энергии. Совокупный объем извлекаемых базовых топливных ресурсов Казахстана (нефть, газ, уголь и уран) составляет порядка 35 млрд т нефтяного эквивалента. Текущий годовой объем производства первичных энергоресурсов достигает 400 млн т. При этом внутреннее потребление страны не превышает 60 млн т. Это делает Казахстан энергоизбыточным и крупным экспортером энергоресурсов в различные страны мира [12; 3].

В настоящее время Казахстан прорабатывает возможности поставки электроэнергии в Республику Беларусь транзитом через электрические сети России. В случае положительной практики данных поставок следует ожидать возможность рассмотрения экспорта в государства Евросоюза. Также Казахстаном прорабатываются возможности поставок электроэнергии в Китай, Афганистан и Пакистан.

Согласно балансу мощности ЕЭС Казахстана на период до 2030 г., приведенному в постановлении Правительства РК от 28 июня 2014 г. № 724 «Об утверждении Концепции развития топливно-энергетического комплекса РК до 2030 года», избыток мощности в ЕЭС Казахстана в 2016 г. составит 1504 МВт, в 2020 г. — 1874 МВт, в 2025 г. — 1448 МВт [13; 4].

Стало известно, что к 2019 г. Казахстан, Россия и Беларусь планируют сформировать общий электроэнергетический рынок в рамках Евразийского экономического союза (ОЭР ЕАЭС). Эти три страны уже обсуждают проекты концепции и программу создания такого рынка, который по суммарному производству электроэнергии будет одним из крупнейших в мире. В течение ближайших четырех лет членам ОЭР ЕАЭС предстоит предпринять меры по гармонизации нормативно-правовой базы в сфере электроэнергетики, технологических регламентов и стандартов, заложить основы для обеспечения доступа хозяйствующих субъектов на рынки другой страны, а также создать новые, теперь уже единые нормативные акты в области электроэнергетики.

5. Система управления отходами

В республике состояние окружающей среды остается неудовлетворительным. Основным фактором, оказывающим отрицательное влияние на экосистему, включая влияние на здоровье населения, является загрязнение воздуха, почвы и воды. Значительно усиливают этот фактор прогрессирующие накопления промышленных и бытовых отходов, загрязненных стоков.

В будущем восстановление и развитие отраслей экономики должно осуществляться при стабилизации объемов выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду.

Поэтому при разработке любых масштабных отраслевых программ развития промышленности, градостроительства и других обязательно должны рассматриваться вопросы оценки воздействия на окружающую среду.

Таким образом, должны осуществляться экологизация экономики и совершенствование системы управления окружающей средой.

Наиболее осязаемыми результатами хозяйственной деятельности человечества в течение последнего столетия являются образование отходов и загрязнение ими экотопа. Эти отходы по происхождению подразделяются на промышленные (ТПРО) и бытовые (ТБО).

Поверхность Земли испытывает самую значительную антропогенную нагрузку. В связи с этим Концепция закладывает основы для создания нового для Казахстана мусороперерабатывающего сектора. Документ предусматривает к 2030 г. полный охват населенных пунктов вывозом твердых бытовых отходов, обеспечение санитарным хранением 95 % отходов.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день 97 % отходов вывозится на полигоны, не соответствующие санитарным требованиям. К 2050 г. такая ситуация должна быть изменена коренным образом. В перспективе ожидается построение безотходной, так называемой циркулярной экономики.

б. Снижение загрязнения воздуха

Широкомасштабные выбросы парниковых газов в атмосферу приводят к повышению ее температуры, ухудшению экологического состояния земли. На основании данных инвентаризации выбросов парниковых газов, полученных в рамках Киотского протокола, было установлено, что ежегодно в мире выбрасывается в атмосферу около 20 млрд т CO₂, около 300 млн т CO, 50 млн т NO, 150 млн т SO₂, 4–5 млн т H₂S и большое количество других вредных газов [14].

В связи с этим перед человечеством остро встала проблема снижения темпов выбросов парниковых газов в атмосферу. Возможными путями их снижения могут стать внедрение энергосберегающих технологий, переход на альтернативные виды топлива, а также высокоэффективные «зеленые технологии» [15; 62].

Базовыми критериями современных экологически безопасных «зеленых технологий» являются [16]:

- предотвращение выбросов токсических веществ и побочных продуктов;
- исходные материалы, используемые в производстве, должны максимально входить в состав целевых продуктов;
- продукты, используемые и производимые в производстве, не должны проявлять токсичность к биологическим объектам;
- использование вспомогательных веществ, токсических растворителей должно быть сведено к минимуму;
- энергетические расходы должны быть оптимизированы с точки зрения экономии и воздействия на окружающую среду;
- исходное сырье для получения продуктов должно быть возобновляемым;
- вспомогательные технологические стадии должны быть, по возможности, исключены;
- производимые продукты должны быть безвредными, легко разрушаться и не накапливаться в окружающей среде;
- для предотвращения образования вредных веществ производственный аналитический контроль должен осуществляться в реальном времени ;
- технологические процессы должны исключать вероятность непредвиденных несчастных случаев.

Необходимо отметить, что осуществляя ежегодные объемы выбросов в 180–200 т эквивалента CO₂, Казахстан является самым крупным производителем антропогенного парникового газа в Средней Азии и третьим в СНГ. Избыточные выбросы парниковых газов, как известно, ведут к изменению климата, что может усилить опустынивание и процессы ухудшения состояния земли, уменьшает сельскохозяйственную производительность и увеличивает дефицит водных ресурсов. Имеются данные: 3 % озонового слоя над территорией Казахстана уже подвергнуты разрушению [17; 20].

С учетом этого в декабре 2012 г. Казахстан вошел в Приложение «Б» Киотского протокола, касающееся вопросов борьбы с изменением климата посредством внедрения малогуглеродной экономики и снижения выбросов парниковых газов. Дело в том, что в отличие от многих стран в РК есть преимущество — собственные энергетические ресурсы, используя которые можно менее болезненно реформировать энергетику, сельское хозяйство, строительство, транспорт, ЖКХ, двигаясь по «зеленому мосту».

Однако в этом процессе нельзя медлить. Так, в республике до сих пор медленно газифицируется энергетика, тогда как перевод на газ автомобильного транспорта и получение электроэнергии на газовых турбинах — это прямое исполнение принципов Киотского протокола по сокращению вредных выбросов за счет использования более эффективного топлива.

Подобная транзитная технология широко внедряется в Европе, где сегодня активно расширяется сеть газозаправочных станций. И это выгодно.

Все чаще в качестве наиболее перспективного газового топлива рассматривается не традиционный жидкий пропан, а сжатый природный газ, имеющий большую энергетическую ценность и дающий меньший объем выбросов углекислого газа. Более того, например, в Германии он наиболее выгоден с точки зрения налогообложения. Если один киловатт-час энергии или дизеля облагается налогом в 4,7 и 7,3 евроцента соответственно, то аналогичное количество энергии, добытое из сжатого природного газа, обходится лишь в 1,5 цента налогов [18; 4].

По мнению международных экспертов, большая роль в переходе к «зеленой экономике» принадлежит государству, которое должно поставить перед собой следующие задачи [19; 4]:

- введение экологических налогов;
- ужесточение экологических требований и сокращение государственных субсидий для «коричневой» промышленности;
- значительные государственные инвестиции в «зеленую» промышленность;
- трансферт и внедрение новейших «зеленых» технологий.

Введение экологических налогов — это переход с налогов «на труд» и «на бизнес» на налоги за потребление ресурсов. Наиболее отработано в мире внедрение налогов на электроэнергию (без возобновляемых источников), на моторное топливо, на забор воды из природных источников, на будущее образование отходов. Взамен сокращаются налоги на низкую заработную плату, корпоративный налог, социальные налоги, пенсионные отчисления.

Трансферту «зеленых» технологий должна способствовать инициатива Казахстана «Зеленый мост», с которой Глава государства выступил на Третьем Астанинском экономическом форуме.

Этапы реализации Концепции по переходу к «зеленой экономике» и инструменты реализации ее конкретных задач по секторам экономики

Концепция по переходу Казахстана к «зеленой экономике» будет реализована в три этапа [5; 2]:

2013–2020 гг. — в этот период основным приоритетом государства будет оптимизация использования ресурсов и повышение эффективности природоохранной деятельности, а также создание «зеленой» инфраструктуры;

2020–2030 гг. — на базе сформированной «зеленой» инфраструктуры начнется преобразование национальной экономики, ориентированной на бережное использование воды, поощрение и стимулирование развития и широкое внедрение технологий возобновляемой энергетики, а также строительство сооружений на базе высоких стандартов энергоэффективности;

2030–2050 гг. — переход национальной экономики на принципы так называемой «Третьей промышленной революции», требующие использования природных ресурсов при условии их возобновляемости и устойчивости.

Вопросы реализации перехода к «зеленой экономике» будут регулироваться законодательными актами Республики Казахстан по вопросам перехода к «зеленой экономике».

Инструментами реализации конкретных задач Концепции по секторам экономики являются действующие программные документы с учетом изменений и дополнений в части внедрения основных направлений Концепции, такие как Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013–2020 гг. «Агробизнес–2020», Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 и на 2015–2019 гг., Стратегия «Казахстан–2050», Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 гг., программы развития территорий, стратегические планы государственных органов, ряд отраслевых программ, которые будут скорректированы и в которых будут даны новые акценты по таким вопросам, как улучшение качества воздуха, управление отходами производства и потребления, борьба с опустыниванием и деградацией земель, повышение почвенного плодородия, развитие рыболовства, аквакультуры и воспроизводство рыбных ресурсов.

Список литературы

- 1 Послание Президента РК — Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан — 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 2 Rifkin J. Third Industrial Revolution // <http://www.thethirdindustrialrevolution.com>.
- 3 Казахстанский путь — 2050. Кн. 1. Экономика Казахстана в XXI веке: Кол. монография / Под общ. ред. Б.К.Султанова. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2014. — 244 с.
- 4 Тулешева Г. «Зеленая» модернизация // Казахстанская правда. — 2013. — 7 июня. — С. 8.
- 5 Комментарий к Указу Президента Республики Казахстан «О Концепции по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» // Казахстанская правда. — 2013. — 1 июня. — С. 2.
- 6 Абдуалиева Л. Инвестиции в «зеленые» технологии // Казахстанская правда. — 2013. — 12 июля. — С. 9.
- 7 Закон Республики Казахстан «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» // Казахстанская правда. — 2012. — 26 янв. — С. 9.

- 8 Маркелов К.А., Зволинский В. П., Половых С.О. Взаимодействие энергетики и экономики в условиях глобализации // Каспийский регион: политика, экономика, культура. — 2014. — № 3 (40). — С. 145–155.
- 9 Послание Главы государства Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь–2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» // Мысль. — 2014. — № 2. — С. 2–9.
- 10 Сергеев В. Энергосбережение и повышение энергоэффективности // Казахстанская правда. — 2013. — 26 июля. — С. 6.
- 11 Кобырова К. Традиции и инновации // Казахстанская правда. — 2013. — 15 нояб. — С. 9.
- 12 Нурғалиев Д. Транзитные коридоры энергобезопасности // Казахстанская правда. — 2014. — 28 нояб. — С. 3.
- 13 Ли В. В условиях интеграции общетраслевые проблемные вопросы энергетиков могут быть решены с меньшими затратами // Панорама. — № 43. — 2014. — 7 нояб. — С. 4.
- 14 Загрязнение биосферы // <http://biobit.ru/node/45>.
- 15 Шаповалов Ю. Экологически безопасные производства на основе сверхкритического диоксида углерода // Промышленность Казахстана. — 2013. — № 5 (80). — С. 62–63.
- 16 Кустов Л.М., Белецкая И.П. «Green Chemistry» — новое мышление // Журнал Рос. Хим. о-ва им. Д.И.Менделеева. — 2004. — Т. XLVIII. — № 6. — С. 3–12.
- 17 Алинов М.Ш. Трансформация к «зеленой энергетике»: перспективы Казахстана // АльПари. — 2011. — № 2–3. — С. 20–22.
- 18 Милютин А. Эффективно использовать ресурсы // Казахстанская правда. — 2013. — 6 апр. — С. 4.
- 19 Самакова А. Киотский протокол — это процесс // Казахстанская правда. — 2013. — 6 апр. — С. 4.

Р.С.Каренов

«Жасыл даму» идеясы Қазақстанның 2050 жылға дейінгі даму Стратегиясының негізгі басымдылықтарының бірі ретінде

Мақалада Үшінші индустриалды революцияның қалыптасуына әкелетін факторлардың оңтайлы ұштасуы қарастырылған. Үшінші индустриалды революция Қазақстан үшін экономиканың жаңа типі — «жасыл экономиканы» құруға мүмкіндік беретіндігі туралы қорытынды жасалған. «Жасыл экономика» құруға көшудің мақсаттары, міндеттері және негізгі қағидалары суреттелген. «Жасыл экономикаға» секторлар бойынша көшудің негізгі іс-шараларына айрықша көңіл бөлінген. Қазақстан Республикасының дамудың «жасыл жолына» өту тұжырымдамасын жүзеге асыру кезеңдері баяндалған. Экономиканың секторлары бойынша даму тұжырымдамасының нақты міндеттерін жүзеге асыру құралдары ашылып зерттелген.

R.S.Karenov

The idea of «green development» as one of the main priorities Strategy of development of Kazakhstan till 2050

In this article reviewed factors, the combination of which is formed the Third industrial revolution. It is concluded that the Third industrial revolution can be for Kazakhstan real opportunity to build the economy of a new type of «Green economy». This article describes the goals, objectives and main principles for the transition to «green economy». Pay special attention to measures for the transition to «green economy» sectors. Highlights the stages of implementation of the Concept on transition of Kazakhstan to «green» development. It disclosed instruments the implementation of specific objectives of the Concept by sectors of the economy.

References

- 1 *Mysl*, 2013, No. 1, p. 2–23.
- 2 Rifkin J. *Third Industrial Revolution* // <http://www.thethirdindustrialrevolution.com>.
- 3 Kazakhstan's way–2050. Book 1. The economy of Kazakhstan in the XXI century. Collective monograph, under the General editorship of B.K.Sultanov, Almaty: Kazakhstan Institute for strategic studies under the President of Kazakhstan, 2014, p. 244.
- 4 Tulesheva G. *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, 7 June, p. 8.
- 5 *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, 1 June, p. 2.
- 6 Abdualieva L. *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, July 12, p. 9.
- 7 *Kazakhstanskaya pravda*, 2012, January 26, p. 9.
- 8 Markelov K.A., Zvolinski B.N., Genital C.O. *The Caspian: politics, economy, culture*, 2014, № 3 (40), p. 145–155.
- 9 *Mysl*, 2014, No. 2, p. 2–9.
- 10 Sergeev V. *Kazakh Pravda*, 2013, 26 July, p. 6.

- 11 Konyrova K. *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, 15 November, p. 9.
- 12 Nurgaliyev D. *Kazakhstanskaya pravda*, 2014, November 28, p. 3.
- 13 Li V. *Panorama*, N 43, 2014, November 7, p. 4.
- 14 Pollution of the biosphere // <http://biobit.ru/node/45>.
- 15 Shapovalov Yu. *Industry of Kazakhstan*, 2013, № 5 (80), p. 62–63.
- 16 Kustov L.M., Beletskaya I.P. *Journal of Russian chemical society named after. D.I.Mendeleev*, 2004, Vol., XLVIII, No. 6, p. 3–12.
- 17 Alinov M.Sh. *Alpari*, 2011, No. 2–3, p. 20–22.
- 18 Milyutin A. *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, April 6, p. 4.
- 19 Samakova A. *Kazakhstanskaya pravda*, 2013, April 6, p. 4.

UDC 659:338.24

Zh.M.Shayekina, D.G.Mamrayeva, L.V.Tashenova

*Ye.A.Buketov Karaganda State University
(E-mail:dina2307@mail.ru)*

Procedural technology of public relations in tourism: facilitation

In the article the practical aspects of using in the tourism business a procedural technology of public relations such as facilitation are discussed; the model and the basic steps of a process of facilitation were described; as one of the main tools of the facilitation process the «brainstorming» and its types and especially its application in practical activities of enterprises in the article are discussed in details; the classification of the facilitators, as well as those professional skills, which specialists of this profile should have were described.

Key words: public relations, facilitation, tourism industry, tourist enterprise, the recipient country, «brainstorming», the facilitator.

Tourism is now one of the world's largest industries and one of its fastest growing economic sectors. For many countries tourism is seen as a main instrument for regional development, as it stimulates new economic activities. Tourism may have a positive economic impact on the balance of payments, on employment, on gross income and production, but it may also have negative effects, particularly on the environment.

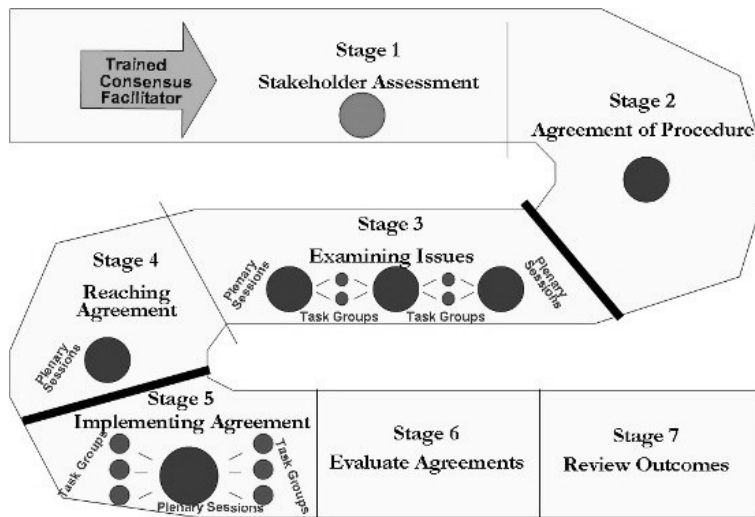
For the most successful operation of tourism enterprises in the recipient country, companies need to use different effective technologies of Public Relations. In this special role may have the process of facilitation is a nonstandard management style, simplifies and accelerates the achievement of the goal of the tourist enterprises.

Facilitation is a process that trainers, team builders, meeting leaders, managers, and communicators use to add content, process, and structure to meet the needs of an individual, group or team. Facilitation is provided by a person, called a facilitator, who leads pairs or groups to obtain knowledge and information, work collaboratively, and accomplish their objectives (Picture 1).

To facilitate means to make something easier. It is a broad term that includes a variety of skills and functions. Working with a group of people can often be difficult, thus, it is often useful to have a facilitator manage the process of discussion and problem solving.

In a typical facilitation process, the facilitator is primarily involved in guiding a group through one or more meetings. The organization or group itself is responsible for deciding who to invite and how to follow up the facilitated sessions. In some cases, as in a facilitated Strategic Planning process, this works well.

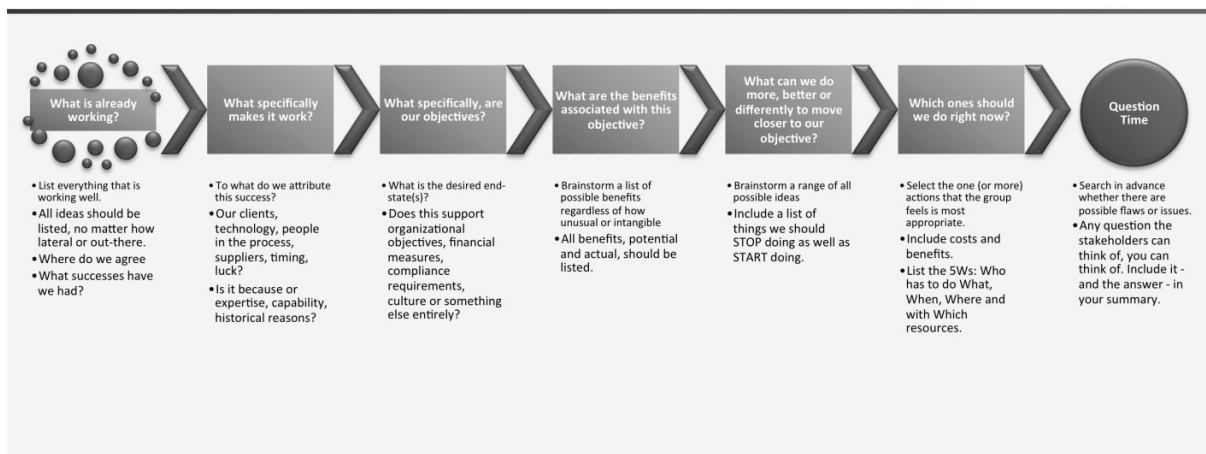
Highly complex issues (such as tourism industry, environmental cleanup, land use, human rights, minority inclusion or community-engagement processes) that require the long-term involvement of a diverse group of multi-sectorial stakeholders, require a more comprehensive approach. For these situations, scientists created the Consensus Facilitation Model (Picture1). This is a process led by a highly skilled facilitator who designs, organizes and convenes the stakeholders, focuses them on specific issues leading to agreements and continues to be involved throughout the implementation phase, monitoring compliance and reconvening the stakeholders as needed (Picture 2) [1; 200–203].



Picture 1. Consensus Facilitation Process

Facilitation for groups or teams is provided by internal or external people who are skilled in:

1. Presenting content and information.
2. Designing and formulating a process that helps a group achieve its objectives.
3. Providing an appropriate structure to a meeting, training or team building session, or other work event, so that the mission of the group is accomplished in the session.
4. Promoting shared responsibility for the outcome of the meeting.
5. Drawing forth from participants the answers to their questions, necessary decisions, and solutions to problems [2; 118–119].



Picture 2. 7 Step of the Facilitation Process

With similar objectives to those listed for group facilitation, facilitation for individuals is most frequently provided when two or more employees are experiencing conflict, disagreement, a need to set mutual goals, or the desire to debrief a project, process, or experience.

A skilled facilitator can provide the structure, content and process needed by the individual employees to reach a mutually satisfying solution to their issues.

Facilitation is a learned skill that comes most comfortably to individuals who demonstrate characteristics such as:

1. Strong group leadership skills.
2. Deep knowledge about group processes and structures.
3. Knowledge of group and interpersonal dynamics and an understanding of verbal and nonverbal communication.

4. The ability to creatively and participatively present training and team building content.
5. Empathy for people and their situations.
6. Powerful listening and communication skills
7. The ability to structure group interventions and events to produce the desired results for the group.

Facilitation is a powerful tool that is used to help individuals and groups more effectively and efficiently achieve their purpose. Under the leadership of a skilled facilitator (one who provides facilitation services), meetings, team building sessions, and training classes achieve results not possible without facilitation. Left to their own devices, group and team participants often lack the skills, permission, and support needed to effectively facilitate their own work processes.

Consider in more detail the basic steps of the facilitation process and also the brainstorming, which is the one of the main tools of the facilitation.

Brainstorming is a group or individual creativity technique by which efforts are made to find a conclusion for a specific problem by gathering a list of ideas spontaneously contributed by its member (s). Alex Faickney Osborn popularized the term in the book «Applied Imagination» (1953). Osborn claimed that brainstorming was more effective than individuals working alone in generating ideas, although more recent research has questioned this conclusion. Today, the term is used as a catch all for all group ideation sessions.

Advertising executive Alex F.Osborn began developing methods for creative problem solving in 1939. He was frustrated by employees' inability to develop creative ideas individually for ad campaigns. In response, he began hosting group-thinking sessions and discovered a significant improvement in the quality and quantity of ideas produced by employees. Osborn outlined the method in his 1948 book «Your Creative Power» on chapter 33, «How to Organize a Squad to Create Ideas».

Osborn claimed that two principles contribute to «ideative efficacy» these being:

1. Defer solving.
2. Reach for quantity.

Following these two principles were his four general rules of brainstorming, established with intention to:

1. reduce social inhibitions among group members;
2. stimulate idea generation;
3. increase overall creativity of the group.

«Focus on quantity»: this rule is a means of enhancing divergent production, aiming to facilitate problem solving through the maxim quantity breeds quality. The assumption is that the greater the number of ideas generated, the greater the chance of producing a radical and effective solution.

«Withhold criticism»: in brainstorming, criticism of ideas generated should be put 'on hold'. Instead, participants should focus on extending or adding to ideas, reserving criticism for a later 'critical stage' of the process. By suspending judgment, participants will feel free to generate unusual ideas.

«Welcome unusual ideas»: to get a good and long list of ideas, unusual ideas are welcomed. Looking from new perspectives and suspending assumptions can generate them. These new ways of thinking may provide better solutions.

Combine and improve ideas: Good ideas may be combined to form a single better good idea, as suggested by the slogan «1+1=3». It is believed to stimulate the building of ideas by a process of association.

Osborn notes that brainstorming should address a specific question; he held that sessions addressing multiple questions were inefficient.

Further, the problem must require the generation of ideas rather than judgment; he uses examples such as generating possible names for a product as proper brainstorming material, whereas analytical judgments such as whether or not to marry do not have any need for brainstorming.

Osborn envisioned groups of around 12 participants, including both experts and novices. Participants are encouraged to provide wild and unexpected answers. Ideas receive no criticism or discussion. The group simply provides ideas that might lead to a solution and apply no analytical judgment as to the feasibility. The judgments are reserved for a later date (Picture 3) [3].

Consider the basic techniques are used in this instrument.

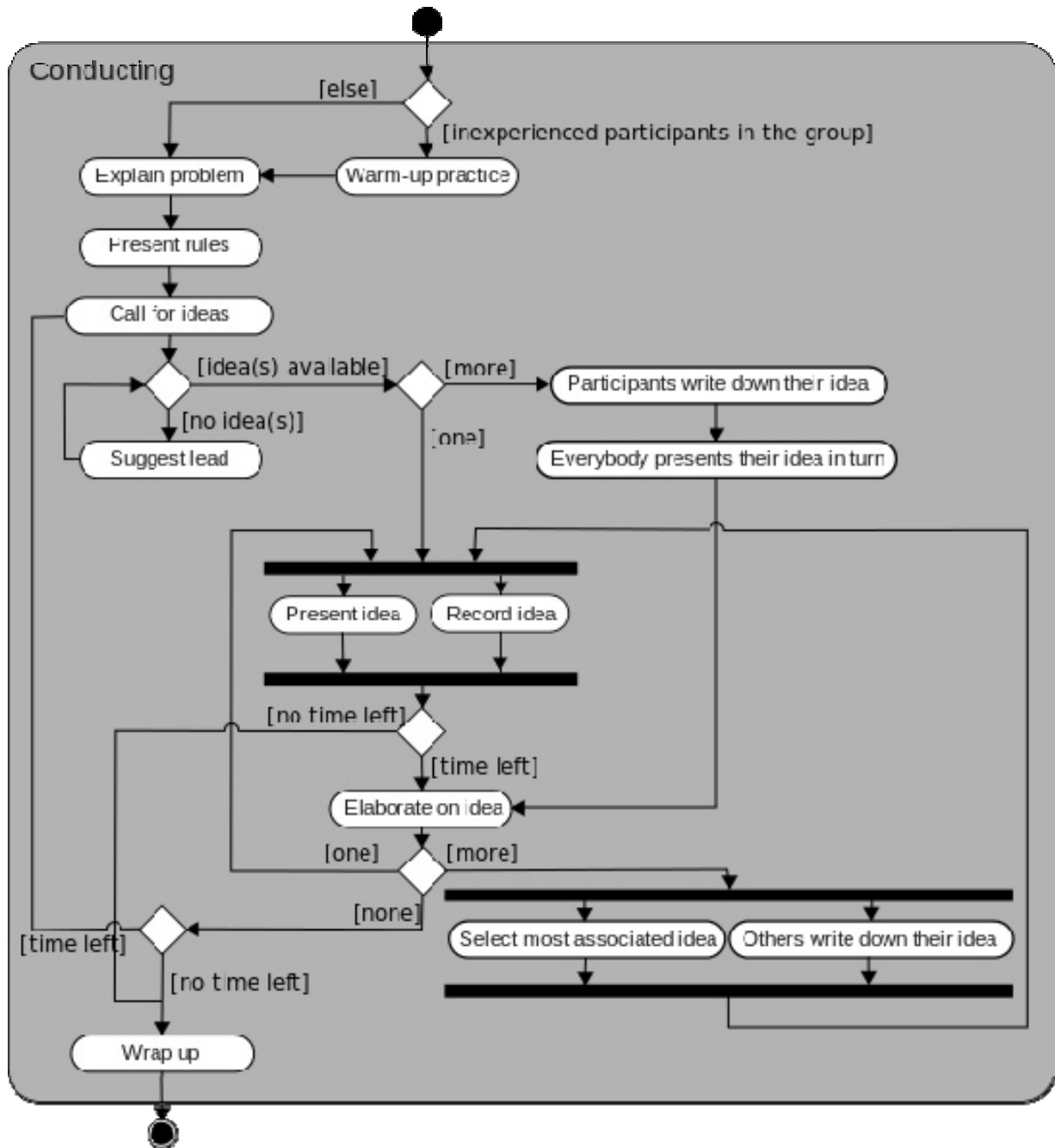
1. Nominal group technique.

Participants are asked to write their ideas anonymously. Then the facilitator collects the ideas and the group votes on each idea. The vote can be as simple as a show of hands in favor of a given idea. This process is called distillation.

After distillation, the top ranked ideas may be sent back to the group or to subgroups for further brainstorming. For example, one group may work on the color required in a product. Another group may work on

the size, and so forth. Each group will come back to the whole group for ranking the listed ideas. Sometimes ideas that were previously dropped may be brought forward again once the group has re-evaluated the ideas.

It is important that the facilitator be trained in this process before attempting to facilitate this technique. The group should be primed and encouraged to embrace the process. Like all team efforts, it may take a few practice sessions to train the team in the method before tackling the important ideas.



Picture 3. Brainstorming activity conducting

2. Group passing technique.

Each person in a circular group writes down one idea, and then passes the piece of paper to the next person, who adds some thoughts. This continues until everybody gets his or her original piece of paper back. By this time, it is likely that the group will have extensively elaborated on each idea.

The group may also create an «idea book» and post a distribution list or routing slip to the front of the book. On the first page is a description of the problem. The first person to receive the book lists his or her ideas and then routes the book to the next person on the distribution list. The second person can log new ide-

as or add to the ideas of the previous person. This continues until the distribution list is exhausted. A follow-up «read out» meeting is then held to discuss the ideas logged in the book. This technique takes longer, but it allows individuals time to think deeply about the problem.

3. Team idea mapping method.

This method of brainstorming works by the method of association. It may improve collaboration and increase the quantity of ideas, and is designed so that all attendees participate and no ideas are rejected.

The process begins with a well-defined topic. Each participant brainstorms individually, then all the ideas are merged onto one large idea map. During this consolidation phase, participants may discover a common understanding of the issues as they share the meanings behind their ideas. During this sharing, new ideas may arise by the association, and they are added to the map as well. Once all the ideas are captured, the group can prioritize and/or take action.

4. Breaking the rules technique.

In this method, participants list the formal or informal rules that govern a particular process. Participants then try to develop alternative methods to bypass or counter these established protocols.

5. Directed brainstorming.

Directed brainstorming is a variation of electronic brainstorming (described above). It can be done manually or with computers. Directed brainstorming works when the solution space (that is, the set of criteria for evaluating a good idea) is known prior to the session. If known, those criteria can be used to constrain the Ideation process intentionally.

In directed brainstorming, each participant is given one sheet of paper (or electronic form) and told the brainstorming question. They are asked to produce one response and stop, then all of the papers (or forms) are randomly swapped among the participants. The participants are asked to look at the idea they received and to create a new idea that improves on that idea based on the initial criteria. The forms are then swapped again and respondents are asked to improve upon the ideas, and the process is repeated for three or more rounds.

In the laboratory, directed brainstorming has been found to almost triple the productivity of groups over electronic brainstorming.

6. Guided brainstorming.

A guided brainstorming session is time set aside to brainstorm either individually or as a collective group about a particular subject under the constraints of perspective and time. This type of brainstorming removes all cause for conflict and constrains conversations while stimulating critical and creative thinking in an engaging, balanced environment.

Participants are asked to adopt different mindsets for pre-defined period of time while contributing their ideas to a central mind map drawn by a pre-appointed scribe. Having examined a multi-perspective point of view, participants seemingly see the simple solutions that collectively create greater growth. Action is assigned individually.

Following a guided brainstorming session participants emerge with ideas ranked for further brainstorming, research and questions remaining unanswered and a prioritized, assigned, actionable list that leaves everyone with a clear understanding of what needs to happen next and the ability to visualize the combined future focus and greater goals of the group.

7. Individual brainstorming

«Individual brainstorming» is the use of brainstorming in solitary. It typically includes such techniques as free writing, free speaking, word association, and drawing a mind map, which is a visual note taking technique in which people diagram their thoughts. Individual brainstorming is a useful method in creative writing and has been shown to be superior to traditional group brainstorming.

Research has shown individual brainstorming to be more effective in idea-generation than group brainstorming.

8. Question brainstorming

This process involves brainstorming the questions, rather than trying to come up with immediate answers and short-term solutions. Theoretically, this technique should not inhibit participation, as there is no need to provide solutions. The answers to the questions form the framework for constructing future action plans. Once the list of questions is set, it may be necessary to prioritize them to reach to the best solution in an orderly way. «Questorming» is another term for this mode of inquiry [4; 98–103].

Although the brainstorming can take place online through commonly available technologies such as email or interactive web sites, there have also been many efforts to develop customized computer software that can either replace or enhance one or more manual elements of the brainstorming process.

Early efforts, such as Group Systems at University of Arizona or Software Aided Meeting Management (SAMM) system at the University of Minnesota, took advantage of then-new computer networking technology, which was installed in rooms dedicated to computer supported meetings. When using these electronic meeting systems (EMS, as they came to be called), group members simultaneously and independently entered ideas into a computer terminal. The software collected (or «pools») the ideas into a list, which could be displayed on a central projection screen (anonymized if desired). Other elements of these EMSs could support additional activities such as categorization of ideas, elimination of duplicates, assessment and discussion of prioritized or controversial ideas. Later EMSs capitalized on advances in computer networking and Internet protocols to support asynchronous brainstorming sessions over extended periods of time and in multiple locations

Proponents such as Gallupe et al. argue that electronic brainstorming eliminates many of the problems of standard brainstorming, including production blocking (i.e. group members must take turns to express their ideas) and evaluation apprehension (i.e. fear of being judged by others). This positive effect increases with larger groups. A perceived advantage of this format is that all ideas can be archived electronically in their original form, and then retrieved later for further thought and discussion. Electronic brainstorming also enables much larger groups to brainstorm on a topic than would normally be productive in a traditional brainstorming session.

Computer supported brainstorming may overcome some of the challenges faced by traditional brainstorming methods. For example, ideas might be «pooled» automatically, so that individuals do not need to wait to take a turn, as in verbal brainstorming. Some software programs show all ideas as they are generated (via chat room or e-mail). The display of ideas may cognitively stimulate brainstormers, as their attention is kept on the flow of ideas being generated without the potential distraction of social cues such as facial expressions and verbal language. Electronic brainstorming techniques have been shown to produce more ideas and help individuals focus their attention on the ideas of others better than a brain writing technique (participants write individual written notes in silence and then subsequently communicate them with the group). The production of more ideas has been linked to the fact that paying attention to others' ideas leads to non-redundancy, as brainstormers try to avoid replicating or repeating another participant's comment or idea [5; 443–448].

Some web-based brainstorming techniques allow contributors to post their comments anonymously through the use of avatars. This technique also allows users to log on over an extended time period, typically one or two weeks, to allow participants some «soak time» before posting their ideas and feedback. This technique has been used particularly in the field of new product development, but can be applied in any number of areas requiring collection and evaluation of ideas.

Some limitations of EBS include the fact that it can flood people with too many ideas at one time that they have to attend to, and people may also compare their performance to others by analyzing how many ideas each individual produces (social matching).

Some research indicates that incentives can augment creative processes. Participants were divided into three conditions. In Condition I, a flat fee was paid to all participants. In the Condition II, participants were awarded points for every unique idea of their own, and subjects were paid for the points that they earned. In Condition III, subjects were paid based on the impact that their idea had on the group; this was measured by counting the number of group ideas derived from the specific subject's ideas. Condition III outperformed Condition II, and Condition II outperformed Condition I at a statistically significant level for most measures. The results demonstrated that participants were willing to work far longer to achieve unique results in the expectation of compensation.

A good deal of research refutes Osborn's claim that group brainstorming could generate more ideas than individuals working alone. For example, in a review of 22 studies of group brainstorming, Michael Diehl and Wolfgang Stroebe found that, overwhelmingly, groups brainstorming together produce fewer ideas than individuals working separately.

Several factors can contribute to a loss of effectiveness in group brainstorming.

Blocking: because only one participant may give an idea at any one time, other participants might forget the idea they were going to contribute or not share it because they see it as no longer important or relevant. Further, if we view brainstorming as a cognitive process in which «a participant generates ideas (generation

process) and stores them in short-term memory (memorization process) and then eventually extracts some of them from its short-term memory to express them (output process)», then blocking is an even more critical challenge because it may also inhibit a person's train of thought in generating their own ideas and remembering them.

Collaborative fixation: exchanging ideas in a group may reduce the number of domains that a group explores for additional ideas. Members may also conform their ideas to those of other members, decreasing the novelty or variety of ideas, even though the overall number of ideas might not decrease.

Evaluation apprehension: evaluation apprehension was determined to occur only in instances of personal evaluation. If the assumption of collective assessment were in place, real-time judgment of ideas, ostensibly an induction of evaluation apprehension, failed to induce significant variance.

Free-riding: individuals may feel that their ideas are less valuable when combined with the ideas of the group at large. Indeed, Diehl and Stroebe demonstrated that even when individuals worked alone, they produced fewer ideas if told that their output would be judged in a group with others than if told that their output would be judged individually. However, experimentation revealed free writing as only a marginal contributor to productivity loss, and type of session (i.e., real vs. nominal group) contributed much more.

Personality characteristics: extraverts have been shown to outperform introverts in computer-mediated groups. Extraverts also generated more unique and diverse ideas than introverts when additional methods were used to stimulate idea generation, such as completing a small-related task before brainstorming, or being given a list of the classic rules of brainstorming.

Social matching: one phenomenon of group brainstorming is that participants will tend to alter their rate of productivity to match others in the group. This can lead to participants generating fewer ideas in a group setting than they would individually because they will decrease their own contributions if they perceive themselves to be more productive than the group average. On the other hand, the same phenomenon can also increase an individual's rate of production to meet the group average [6; 506–508].

Because the, as we have said earlier, a facilitator is someone who helps a group of people understand their common objectives and assists them to plan to achieve them without taking a particular position in the discussion. Some facilitator tools will try to assist the group in achieving a consensus on any disagreements that preexist or emerge in the meeting so that it has a strong basis for future action.

There are a variety of definitions for facilitator:

1. «An individual who enables groups and organizations to work more effectively; to collaborate and achieve synergy. He or she is a 'content neutral' party who by not taking sides or expressing or advocating a point of view during the meeting, can advocate for fair, open, and inclusive procedures to accomplish the group's work».

2. «One who contributes structure and process to interactions so groups are able to function effectively and make high-quality decisions. A helper and enabler whose goal is to support others as they achieve exceptional performance».

3. «The facilitator's job is to support everyone to do their best thinking and practice. To do this, the facilitator encourages full participation, promotes mutual understanding and cultivates shared responsibility. By supporting everyone to do their best thinking, a facilitator enables group members to search for inclusive solutions and build sustainable agreements».

Consider some types of facilitators:

1. **Business facilitators** work in business, and other formal organizations but facilitators may also work with a variety of other groups and communities. It is a tenet of facilitation that the facilitator will not lead the group towards the answer that he/she thinks is best even if they possess an opinion on the subject matter. The facilitator's role is to make it easier for the group to arrive at its own answer, decision, or deliverable. This can and does give rise to organizational conflict between hierarchical management and theories and practice of empowerment. Facilitators often have to navigate between the two, especially where overt statements about empowerment are not being borne out by organizational behaviors.

2. **Training facilitators** are used in adult education. These facilitators are not always subject experts, and attempt to draw on the existing knowledge of the participant (s), and to then facilitate access to training where gaps in knowledge are identified and agreed on. Training facilitators focus on the foundations of adult education: establish existing knowledge, build on it and keep it relevant. The role is different from a trainer

with subject expertise. Such a person will take a more leading role and take a group through an agenda designed to transmit a body of knowledge or a set of skills to be acquired. (See tutelary authority above.)

3. **Conflict resolution facilitators** are used in peace and reconciliation processes both during and after the conflict. Their role is to support constructive and democratic dialogue between groups with diverse and usually diametrically opposite positions. Conflict resolution facilitators must be impartial to the conflicting groups (or societies) and must adhere to the rules of democratic dialogue. They may not take parts or express personal opinions. Their most usual role is to support groups develop shared vision for an ideal future, learn to listen to each other, and understand and appreciate the feelings, experiences and positions of the 'enemy'.

4. **Wraparound facilitators** are facilitators in the social services community. They originally served disabled teens, which were transitioning into adulthood. Now they include facilitators serving children between the ages of 0–3 years who are in need of services. Outside the meetings, the facilitator organizes meetings, engages team members and conducts follow through. During meetings the facilitator leads and manages the team by keeping the participants on track and encourages a strength-based discussion addressing the child's needs. The facilitator encourages equal participation among team members.

5. **Small group facilitation.** Facilitators can be appointed to accommodate the engagement of participants of small and medium sized groups who aim to work though a particular agenda. In order to ensure the successful working of the group, the facilitator is appointed in place of what would once have been a chairperson's role. Along with other officers the facilitator is appointed at the group's AGM to fill the role for the year ahead. Groups that have adopted this model include prayer groups, men's groups, writing groups and other community organizations.

The basic skills of a facilitator are about following good meeting practices: timekeeping, following an agreed-upon agenda, and keeping a clear record. The higher-order skills involve watching the group and its individuals in light of group dynamics. In addition, facilitators also need a variety of listening skills including ability to paraphrase; stack a conversation; draw people out; balance participation; and make space for more reticent group members. It is critical to the facilitator's role to have the knowledge and skill to be able to intervene in a way that adds to the group's creativity rather than taking away from it [7].

A successful facilitator embodies respect for others and a watchful awareness of the many layers of reality in a human group. In the event that a consensus cannot be reached then the facilitator would assist the group in understanding the differences that divide it.

References

- 1 *Скотт Д.М.* Новые правила маркетинга и паблик рилейшенз: как использовать социальные медиа, онлайн видео, мобильные приложения, блоги, информационные релизы и вирусный маркетинг для непосредственного достижения покупателей. — Лондон: Вилли, 2013. — 464 с.
- 2 *Дэйл Хантер, Стефен Торп, Хэмиш Браун, Эн Бэйли.* Искусство фасилитации: основы для сотрудников, ведущих встречи (совещания) и создающих синергию группы. — Лондон: Джосси-Басс. — 352 с.
- 3 URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Brainstorming> (дата обращения: 08.02.2015).
- 4 *Дэниел Дж. Сигл.* Мозговой штурм: сила и цель для развития умственных способностей подростка. — Лондон: Тархер, 2014. — 336 с.
- 5 *Рональд Д.Смит.* Стратегическое планирование паблик рилейшенз. — Лондон: Рутледж, 2012. — 560 с.
- 6 *Деннис Л.Уилкоккс, Глен Т.Кэмерон.* Паблик рилейшенз: стратегии и тактика. — Лондон: Пирсон, 2011. — 624 с.
- 7 URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Facilitator> (дата обращения: 08.02.2015).

Ж.М.Шаекина, Д.Г.Мамраева, Л.В.Ташенова

Туризмдегі паблик рилейшенздің рәсімдік технологиялары: фасилитациялау

Мақалада туристік бизнесте паблик рилейшенздің фасилитациялау сияқты рәсімдік технологиясын қолданудың тәжірибелік аспектілері қарастырылды; фасилитациялау үрдісін іске асырудың негізгі қадамдары мен моделі сипатталған; басты құралдардың бірі ретінде жан-жақты «миға шабуыл» және оның түрлері, сонымен бірге оны кәсіпорынның тәжірибесінде қолданудың ерекшеліктері зерттелді; фасилитатордың жіктемесі ұсынылып, бейінді маман иеленуге тиіс кәсіби қасиеттер белгіленді.

Ж.М.Шаекина, Д.Г.Мамраева, Л.В.Ташенова

Процедурные технологии паблик рилейшенз в туризме: фасилитация

В статье рассматривается практический аспект использования в туристском бизнесе такой процедурной технологии паблик рилейшенз, как фасилитация. Описаны модель и основные шаги реализации процесса фасилитации. В качестве одного из главных инструментов подробно рассматриваются «мозговой штурм» и его виды, а также особенности его применения в практической деятельности предприятий; предложена классификация фасилитаторов. Описаны те профессиональные качества, которыми специалист данного профиля должен обладать.

References

- 1 Scott D.M. *The new rules of marketing and PR: How to Use Social Media, Online Video, Mobile Applications, Blogs, News Releases, and Viral Marketing to Reach Buyers Directly*, London: Wiley, 2013, p. 464.
- 2 Dale Hunter, Stephen Thorpe, Hamish Brown, Anne Bailey. *The Art of Facilitation: The Essentials for Leading Great Meetings and Creating Group Synergy*, London: Jossey-Bass, p. 352.
- 3 URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Brainstorming> (date accessed: 08.02.2015).
- 4 Daniel J. Siegel. *Brainstorm: The Power and Purpose of the Teenage Brain*, London: Tarcher, 2014, p. 336.
- 5 Ronald D.Smith. *Strategies planning for public relations*, London: Routledge, 2012, p. 560.
- 6 Dennis L.Wilcox, Glen T.Cameron. *Public Relations: Strategies and Tactics*, London: Pearson, 2011, p. 624.
- 7 URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Facilitator> (date accessed: 08.02.2015).

A.T.Tleuberdinova¹, A.G.Askeyev²

¹*Ye.A.Buketov Karaganda State University;*

²*Chancellery of the Prime-Minister of the Republic of Kazakhstan, Astana
(E-mail: tat404@mail.ru)*

Comparative analysis of the state support measures for agricultural producers in the customs union and common economic space

The article considering measures of state support for agriculture adopted by Member States of CU and CES depending on the extent of their impact on trade. In view of the prevalence of trade-distorting measures special attention is paid to their structure and effect on trade. Given the urgency of the issue of subsidizing agricultural production analysis of product-specific support for agriculture in the CU and CES was made by authors. The authors conclude on the legality of the absence of intentional distortion of markets as a result of providing measures of state support by the CU and CES countries. Herewith, Kazakhstan is have to increase the amount of their own state support for agriculture, as well as improving its efficiency, which will allow competing with Russian and Belarusian producers taking into account the fact that resolve the amount of state support in the EAEU as planned will not succeed.

Key words: agriculture, state support, trade-distorting measures, product-non-specific measures, product-specific measures, Customs Union, Common Economic Space.

In accordance with Article 3 of the Agreement on common rules for state support of agriculture dated December 9th, 2010 (hereinafter — the Agreement) government support measures depending on the extent of their impact on trade are particularly divided into three categories:

- 1) non trade-distorting measures;
- 2) trade-distorting measures;
- 3) the most trade-distorting measures [1].

Non trade-distorting measures are not limited. Member States of Customs Union (herein after — CU) and Common Economic Space (herein after — CES) limit the use of trade-distorting measures. The application of the most trade-distorting measures is prohibited [1].

Level trade-distorting measures must not exceed 10 % of the gross value of produced agricultural commodities. A 6-year transition period has the Republic of Belarus. During this period Belarus is committed to gradually reduce the permitted amount of trade-distorting measures from 16 % in 2011 to 10 % in 2016. In 2012, the permitted level of support for the Republic of Belarus was 15 %.

In accordance with the Agreement (Article 6, paragraph 3) level of trade-distorting measures for the Russian Federation is set within its obligations in the World Trade Organization (WTO) [1].

WTO membership obligates Russia to reduce the maximum allowable aggregate measure of support* (AMS) from 9 billion USD (annual mean of AMS for 1993–1995) in 2013 to 4.4 billion USD (AMS annual mean for 2006–2008) in 2018.

In 2012, total support to agriculture measured in dollar terms amounted: 8.6 billion USD (2.0 billion USD more than in 2011) in the Russian Federation, 2.5 billion USD (to 791.0 million USD less than in 2011) in the Republic of Belarus, 1.1 billion USD (8.8 million dollars less than in 2011) in the Republic of Kazakhstan (Figure 1) [2].

* Aggregate measure of support (AMS) – the sum of all types of trade-distorting support provided to agricultural producers and measured in monetary terms. AMS consists of the product-specific AMS (price support and subsidies for the production of certain agricultural commodities: corn, milk, meat, etc.) and product non-specific AMS (support not tied to the production of certain agricultural commodities: the provision of soft loans to agricultural producers, compensation for petroleum products, the establishment of preferential tariffs for electricity consumption, transport of agricultural goods, debt forgiveness for farmers, etc.).

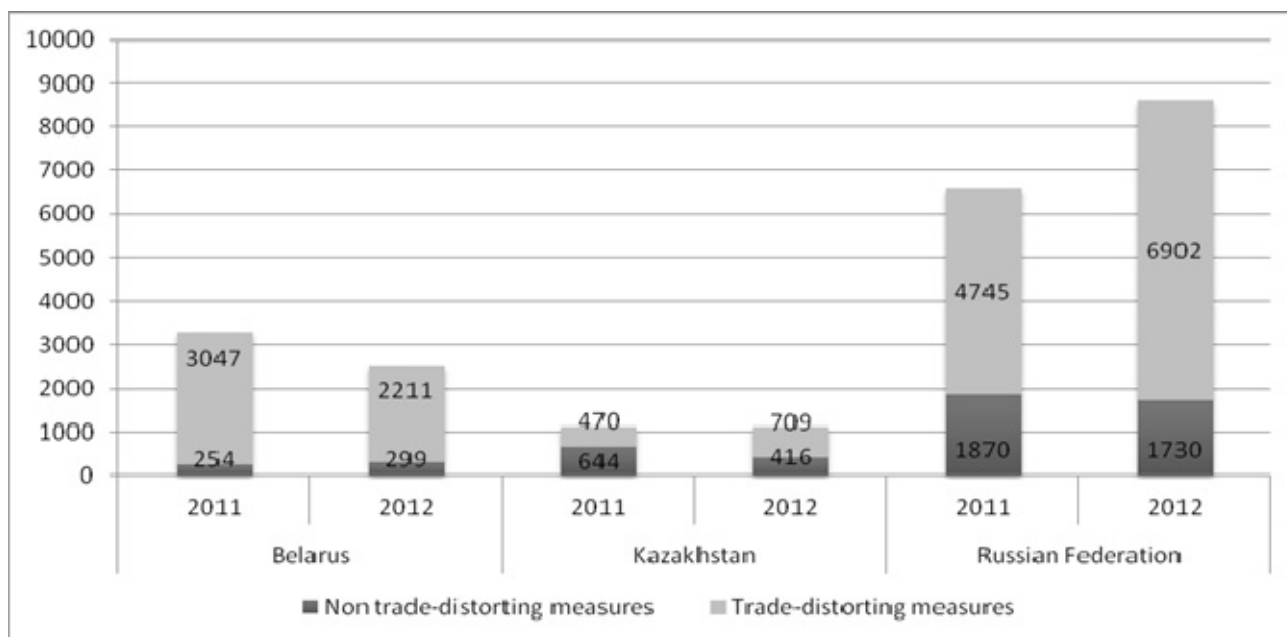


Figure 1. State support of agriculture in the CU and the CES countries in 2011–2012 (mln. USD)

In Belarus, the trade-distorting support decreased by 27.4 % with a significant reduction of total support. In the Republic of Kazakhstan, on the other hand, trade-distorting support has been increased by 50.9 % in 2012. In the Russian Federation, trade-distorting support has been increased by 45 % on the background of a slight reduction of support non trade-distorting.

Table 1

Specific indicators of state support for agriculture in the CU and CES per hectare of crop area and per person employed in agriculture, hunting and forestry [3]

Indicator	Belarus		Kazakhstan		Russian Federation	
	2012 y.	2012 y. to 2011 y., %	2012 y.	2012 y. to 2011 y., %	2012 y.	2012 y. to 2011 y., %
Total support for agriculture, mln. USD	2509	76	1125	99	8632	131
Support trade-distorting measures, mln. USD	2211	73	709	151	6902	145
The cultivated area, thsnd. ha	5779	100	21191	88	76300	100
The number of people employed in agriculture, hunting and forestry, thsnd. people	459	95	2173	99	6428	98
Total support per 1 ha of crop area, USD per Ha	434	76	53	113	113	130
Trade-distorting support, per hectare of crop area, USD per Ha	383	73	33	171	90	145
Support per person employed in agriculture, hunting and forestry, USD per person	5473	80	518	100	1343	133
Trade-distorting support, per person employed in agriculture, hunting and forestry, USD per person	4822	76	326	152	1074	148

Note. Compiled by the authors based on the statistics of the Member States of the Customs Union and the Common Economic Space for 2011–2012.

The relatively low amount of state trade-distorting support in the Republic of Kazakhstan determined the least specific indicators of such support among the CU and CES countries (Table 1). In 2012, trade-distorting support in the Republic of Kazakhstan per hectare of cultivated area was 33 USD, which is 11.6 times less than in Belarus and 2.7 times less than in the Russian Federation. And per person employed in agriculture — 326 USD, which is 14.8 times less than in Belarus and 3.3 times less than in the Russian Federation.

All countries of the Customs Union and the Common Economic Space provided support for a number of programs. Among the measures non trade-distorting funded: R&D; pest and disease control; dissemination of information, consulting and inspection services. Among the trade-distorting measures implemented: programs of concessional lending; compensation costs for fertilizers, seed, animal feed; support animal and poultry breeding; elite seed production; compensation for participation costs of business entities in the insurance program for crop, livestock, and poultry as well as other product-non-specific measures of state support.

In some areas the state support was not implemented. Among the measures non trade-distorting did not provide domestic food assistance to the needy population, direct payments to producers, aid in the insurance programs and income security as well as tools to facilitate structural changes.

Among the trade-distorting measures did not implemented: the acquisition of manufacturers' assets at prices higher than the market one; debt relief on payments to the budget. Price support in the countries of the Customs Union and the Common Economic Space takes a negative value.

The largest share of trade-distorting measures in the total state support was observed in the Republic of Belarus (Table 2). In 2012, in Belarus the share of such measures in the total state support for agriculture amounted to 88.1 %, which is below the level of 2011 by 4.2 percentage points. In the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan, the corresponding figures were 80.0 % and 63.1 %, respectively. Thus, in the countries of the Customs Union and the Common Economic Space bias towards trade-distorting measures is observed [2].

Table 2

The structure of state support for agriculture in the CU and CES (2011–2012) [4]

Measures	Belarus		Kazakhstan		Russian Federation	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Measures non trade-distorting	7,7	11,9	58,5	36,9	28,3	20,0
Trade-distorting measures, including	92,3	88,1	41,5	63,1	71,7	80,0
- product-non-specific measures	90,6	83,3	30,2	50,3	69,8	66,3
- product-specific measures	1,7	4,8	11,3	12,8	1,9	13,7
The total support for agriculture	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Note. Compiled by the authors based on the statistics of the Member States of the Customs Union and the Common Economic Space for 2011–2012.

Among the measures of state support, distorting effect on trade in the CU and the CES in 2012 still prevailed measures of product-unspecific character (Figure 2). In Belarus, the share of such measures in the trade-distorting measures amounted to 94.6 % (down 3.6 percentage points from the index of 2011), in the Republic of Kazakhstan — 79.7 % (an increase of 7.0 percentage points) in the Russian Federation — 82.9 % (down 14.4 percentage points).

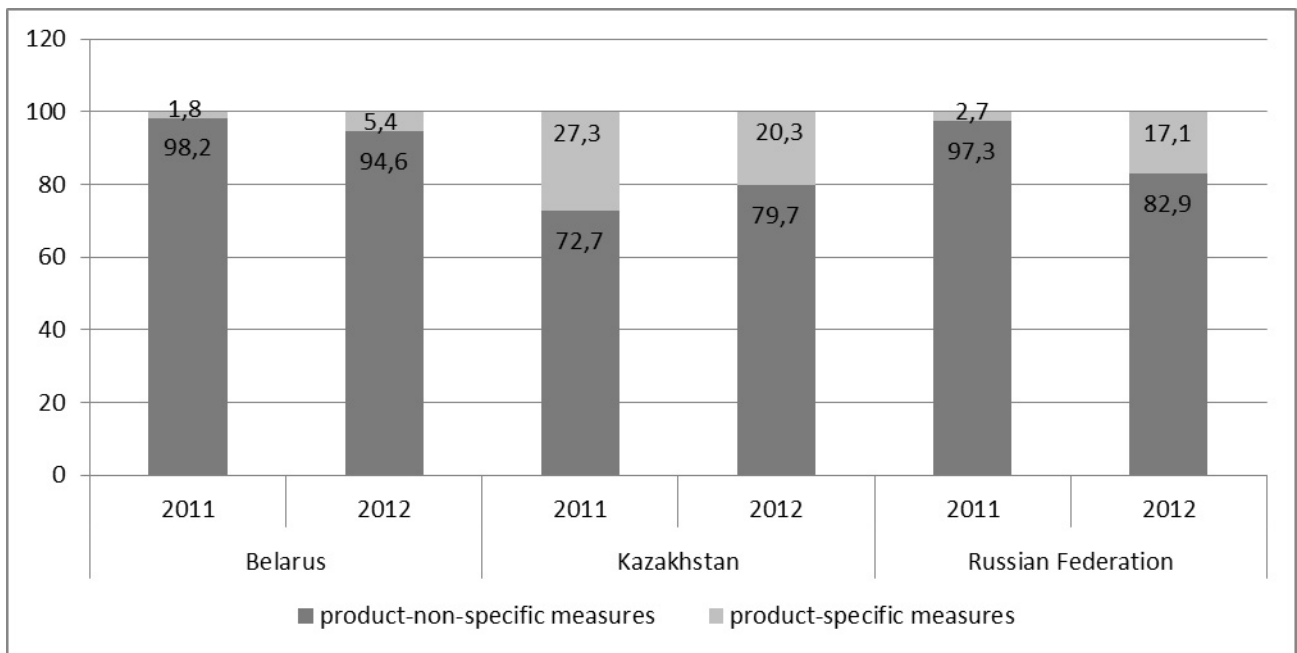


Figure 2. The structure of trade-distorting measures in the CU and CES (2011–2012), %

There are differences in the structure of different types of measures of state support for agriculture in the CU and CES (Table 3). In the Russian Federation, among the main measures non trade-distorting dominated services of general and specialized personnel training, pest and diseases control of plants and animals, research funding. The share of these measures accounted for 59.0 % of the amount of support non trade-distorting. The Republic of Belarus is dominated by finance general and special personnel training (38.3 %) and the Republic of Kazakhstan by the pest and diseases control of plants and animals (47.3 %), the creation of state reserves (35.6 %) [4].

Table 3

The main directions and measures of different types of state support for agriculture in the CU and the CES in 2012 [2]

Measures	Belarus		Kazakhstan		Russian Federation	
	Measure	%	Measure	%	Measure	%
The measures non trade-distorting	Personnel training	38,3	Pest and disease control	47,3	Personnel training	27,1
	Research studies	15,5	The creation of state reserves	35,6	Pest and disease control	16,5
	Environmental protection	15,3	Services related to infrastructure	6,0	Research studies	15,3
The trade-distorting measures	Financing costs of servicing loans	31,8	Compensation costs for energy	29,3	Financing costs of servicing loans	47,8
	Provision of guarantees	16,5	Other measures (cheaper transport costs on grain exports)	21,0	The program of development of dairy cattle breeding	30,5
	Other	12,3	Subsidies for livestock products	20,3	Subsidies for pig breeding	17,6

Among the trade-distorting measures in the Republic of Belarus and the Russian Federation dominated financing costs for servicing loans (respectively 31.8 % and 47.8 % of the funding trade-distorting measures). In Kazakhstan, the bulk of the funds in the framework of support trade-distorting measures are directed to compensate the cost of energy (29.3 %), other support measures / cheaper transport costs on grain exports (21.0 %), subsidies for livestock products (20.3 %).

As part of the trade-distorting product-specific measures of state support in the Russian Federation in 2012 to subsidize the production of flax, cattle, sheep and goat, horse, pig, poultry breeding, reindeer herding, paid subsidies for the production of milk, meat, eggs and wool (Table 4). Belarus subsidized the production of flax and potatoes, beef and dairy cattle. The Republic of Kazakhstan has supported the development of livestock with a focus on poultry production [2].

Table 4

Product-specific support for agriculture in CU and CES Member States in 2012 [2]

Product	Product-specific support according to the notification of the Member States (mln. USD)	Cost of production volume of agricultural goods (mln. USD)	The share of product-specific support in the volume of production, %
Belarus			
Fiber flax	12,8	15,4	83,1
Potato	33,0	863,3	3,8
Other types of crop production	10,8	4 446,0	0,2
Cattle	1,4	2 864,7	0,0
Milk	61,2	2 330,8	2,6
Total	119,1	25 543,4	0,5
Kazakhstan			
Livestock products	143,7	6 781,5	2,1
Sheep and goat breeding	1,7	822,6	0,2
Meat horse breeding	2,8	763,1	0,4
Meat cattle breeding	15,3	2 029,6	0,8
Pig-breeding	9,6	814,6	1,2
Poultry farming of an egg production	32,1	288,4	11,1
Poultry farming of a meat production	44,0	262,4	16,8
Other types of livestock products	36,3	1 800,8	2,0
Total	143,7	21 093,5	0,7
Russian Federation			
Fiber flax	12,5	39,8	31,4
Cattle	141,2	8 737,5	1,6
Sheep and goat breeding	25,9	1 506,6	1,7
Northern reindeer breeding	62,2	75,1	82,8
Meat horse breeding	6,6	109,4	6,0
Pig-breeding	208,1	9 807,1	2,1
Poultry farming	82,7	10 278,1	0,8
Milk	549,0	16 918,7	3,2
Meat	70,8	28 822,7	0,2
Eggs	24,6	4 153,2	0,6
Wool	0,04	86,5	0,0
Total	1 183,7	255 132,5	0,5

In general, the proportion of product-specific support in the value of production of agricultural goods is low. In 2012, the figure accounted: 0.5 % — in the Republic of Belarus and the Russian Federation in 0.7 % — in the Republic of Kazakhstan. The individual commodity markets are largely distorted by product-specific measures. Markets with a high proportion of product-specific support include:

in the Republic of Belarus — flax market (share of support in the production volume amounted to 83.1 %);

in the Russian Federation — venison (82.8 %) and flax market (31.4 %).

Thereby, the general conclusion about the absence of intentional market distortion as a result of the providing measures of state support by the CU and CES countries is justified.

The most of support measures (distorting and non-trade-distorting) is funded by the federal (republican) budget (Figure 3). In Kazakhstan, the share of expenditures of the republican budget in 2012 was 80.0 %, in the Russian Federation — 72.7 %. A significant part of the state support in the Republic of Belarus (44.0 %) is supplied from the budgets of the administrative-territorial units. In the Republic of Belarus and the Russian Federation, an increase in the share of budget expenditures of administrative-territorial units in the total state support for agriculture has been observed.

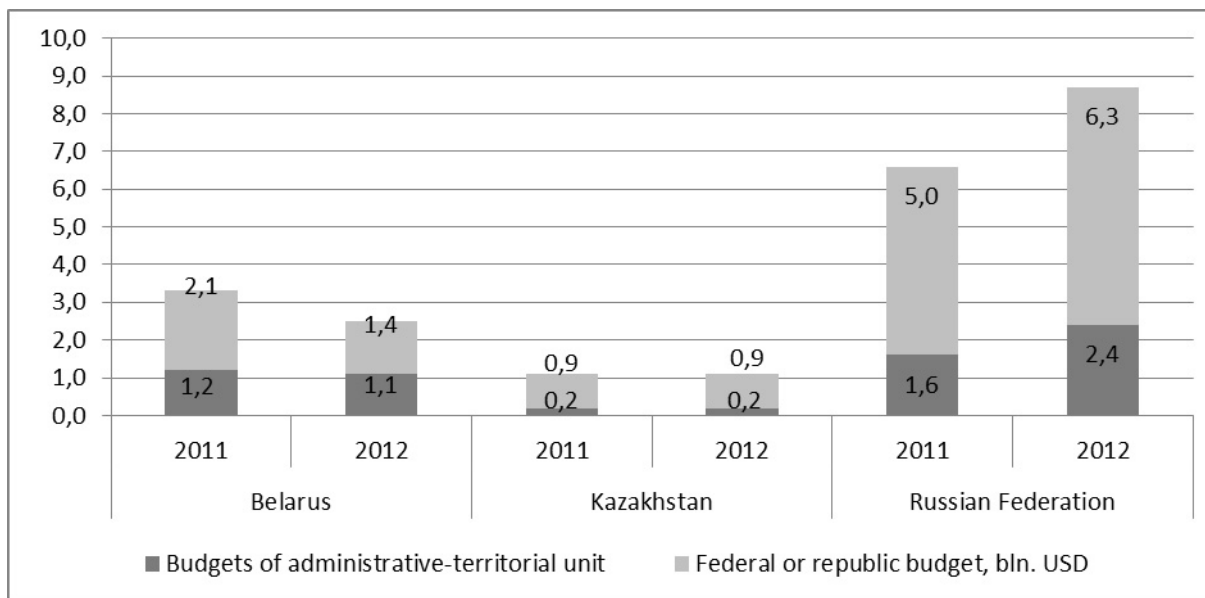


Figure 3. Sources of the state support for agriculture in the CU and the CES in 2011–2012 (bln. USD)

The budgets of administrative-territorial units had a small part in financing of measures non trade-distorting, (Table 5). Such measures were fully financed from the national budget in the Republic of Kazakhstan. In the Russian Federation and the Republic of Belarus, the share of budget expenditures of administrative and territorial units for the implementation of measures non trade-distorting respectively amounted to 2.7 % and 29.0 % in 2012. Thus, the federal and republican budgets dominated in the financing of state support measures non trade-distorting [5].

Budgets of administrative-territorial units occupied approximately the same proportion in the financing of trade-distorting measures: 45.6 % — in the Republic of Belarus -, 31.6 % — in Kazakhstan, 33.5 % — in the Russian Federation.

Table 5

The share of the federal (republican) budget in the amount of different types of state support for agriculture in the CU and CES in 2012, %

Measures	Belarus	Kazakhstan	Russian Federation
Measures non trade-distorting	71,0	100,0	97,3
Trade-distorting measures, including	54,4	68,4	66,5
- product-non-specific measures	55,1	60,7	74,5
- product-specific measures	41,5	98,7	28,3

Note. Compiled by authors.

The Republic of Kazakhstan is almost entirely at the expense of the republican budget subsidized product-specific measures of state support (measures to livestock support). In the Republic of Belarus and the Russian Federation in the financing of product-specific support measures dominated the budgets of administrative-territorial units.

Thereby, the analysis of the volume and structure of state support for agriculture in the CU and CES shows a tendency of reducing the amount of support, measured in dollar terms, in the Republic of Belarus. In

the Republic of Kazakhstan, the volume of total support to agriculture is stable against reduction of measures non trade-distorting. In the Russian Federation support for agriculture is growing up.

Measures distorting are dominated trade in the countries of the Customs Union and the Common Economic Space. The Republic of Belarus is characterized by the highest share of the costs of administrative-territorial units in the amount of support.

As we know under the Treaty on the Eurasian Economic Union Kazakhstan initiated the development of a new methodology for the calculation of state support for agriculture from January 1, 2016. It is worth noting that Russia as a current member of the World Trade Organization (hereinafter — the WTO), and Kazakhstan as a country aspiring to enter the WTO came to the decision to develop a new methodology based on WTO commitments in amount of funding for the industry. While supported the decision, Belarus entered a reservation according to which it will be guided by a new methodology to 2025. Thus, to resolve the amount of state support in the EAEU as planned will not succeed.

Based on the above it can be concluded that for Kazakhstan way out of this situation is to increase the volume of their own state support for agriculture, as well as improving its efficiency, which will allow competing with Russian and Belarusian producers.

References

- 1 Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства от 9 декабря 2010 г. [Электронный ресурс: <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/Pages/default.aspx>];
- 2 Отчет о выполнении в 2012 году государствами-членами ТС и ЕЭП Соглашения о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства. — [ЭР]. Режим доступа: www.economy.kz
- 3 Концепция согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства. Электронный ресурс: [<http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=F91300219>];
- 4 Статистические данные государств-членов ТС и ЕЭП за 2011–2012 гг.
- 5 Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 февраля 2013 года № 151 «Об утверждении Программы по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013–2020 годы «Агробизнес–2020».

А.Т.Тілеубердинова, А.Г.Әскеев

Еуразиялық экономикалық одақ елдеріндегі ауыл шаруашылығы өндірушілерін мемлекеттік қолдау шараларын салыстырмалы талдау

Мақалада саудаға әсер ету деңгейіне байланысты, КО және ЕЭК мүше-мемлекеттермен қабылданатын ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау шаралары қарастырылған. Сауданы бұрмалайтын шаралардың көптігіне байланысты, оның құрылымы мен саудаға әсеріне жеке көңіл бөлінген. Ауыл шаруашылығы өнімдерін субсидиялау сұрағының өзектілігін ескере отырып, авторлармен КО және ЕЭК елдерінің ауыл шаруашылығын тауарлық-ерекшеленген қолдаудың талдауы жүргізілген. КО және ЕЭК елдерінің ауыл шаруашылығын қолдаудың көлемі мен құрылымына жүргізілген талдау сауданы бұрмалайтын шаралардың көптігін көрсетті. Беларусь Республикасында жалпы қолдаудың көлемінде әкімшілік-территориялық бірліктегі шығындардың үлесінің жоғарылығына қарамастан, жалпы алғанда долларлық баламада қысқару тенденциясы байқалады. Қазақстан Республикасында сауданы бұрмаламайтын шаралардың қысқаруы тұрғысынан салыстырғанда ауыл шаруашылығын жиынтық қолдаудың көлемі тұрақты. Ал Ресей Федерациясында ауыл шаруашылығын қолдау өсуде. Авторлар КО және ЕЭК елдерінің мемлекеттік қолдау шараларының нәтижесінде арнайы нарықты бұрмалаудың жоктығының дұрыстығына көз жеткізеді. Сонымен қатар ЕАЭК мемлекеттік қолдау көлемін реттеу бұрын жоспарланғандай болмайтынын ескеретін болсақ, Қазақстанға ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдаудың өз көлемін арттыру, сонымен қатар ресейлік және белоруссиялық өндірушілермен бәсекеге түсуге мүмкіндік беретін, оның тиімділігін жоғарылату қажет.

А.Т.Тлеубердинова, А.Г.Аскеев

Сравнительный анализ мер государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей в странах евразийского экономического союза

В статье рассматриваются меры государственной поддержки сельского хозяйства, принимаемые государствами-членами ТС и ЕЭП, в зависимости от степени их воздействия на торговлю. Ввиду преобладания мер, искажающих данные по торговле, отдельное внимание уделено их структуре и влиянию. Учитывая актуальность вопроса субсидирования продукции сельского хозяйства, был проведен анализ мер продуктово-специфической поддержки сельского хозяйства стран ТС и ЕЭП. Авторы приходят к выводу о правомерности отсутствия преднамеренного искажения рынков в результате оказания странами ТС и ЕЭП мер государственной поддержки. При этом, учитывая тот факт, что урегулировать объемы государственной поддержки в ЕАЭС, как это планировалось ранее, не удастся, Казахстану необходимо наращивать собственные объемы государственной поддержки сельского хозяйства, а также повышать ее эффективность, что позволит конкурировать с российскими и белорусскими производителями.

References

- 1 Agreement on common rules of the state support for agriculture dated December 9, 2010 [electronic resource: <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/Pages/default.aspx>]
- 2 Report on the implementation Agreement on common rules of the state support for agriculture in 2012 by the Member States of CU and CES, [ER]. Access mode: www.economy.kz
- 3 The concept of agreed (coordinated) agricultural policy states — members of the Customs Union and the Common Economic Space. Electronic resource: [<http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=F91300219>]
- 4 Statistical data of the Member States of CU and CES for 2011–2012.
- 5 Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated February 18, 2013 № 151 «On approval of the Programme for the development of agriculture in the Republic of Kazakhstan for 2013–2020 «Agribusiness–2020».

УДК 338. 27

Г.С.Каренова

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
(E-mail: rkarenov@inbox.ru)*

Цели, возможности и логика операционного анализа (CVP-анализа)

В статье раскрывается сущность операционного анализа, позволяющего отслеживать зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства. Подчеркивается, что данный анализ невозможен без разделения издержек на постоянные и переменные. Уделяется внимание изучению операционного и финансового рычагов, выступающих в качестве основных инструментов операционного анализа. Делается вывод о том, что анализ величин в критической точке (анализ безубыточности) основан на взаимосвязи «затраты — объем — прибыль». Описываются допуски, используемые в анализе поведения прибыли, затрат и объема.

Ключевые слова: операционный анализ, элементы, решения, деление, издержки, виды, поведение, операционный рычаг, валовая маржа, финансовый рычаг, коммерческий риск, точка безубыточности, допуски.

CVP-анализ как один из мощных инструментов, имеющих в распоряжении менеджеров

Порядок и инструменты анализа, проводимого с целью принятия финансовых решений, предопределяются самой логикой функционирования финансового механизма предприятия. Одним из самых простых и эффективных методов финансового анализа с целью оперативного, а также стратегического планирования является операционный анализ, называемый также анализом

«Издержки — Объем — Прибыль» (Costs — Volume — Profit — CVP) и отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства / сбыта [1–4].

Ключевыми элементами операционного анализа служат операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия. Операционный анализ — неотъемлемая часть управленческого учета. В отличие от внешнего финансового анализа результаты операционного (внутреннего) анализа могут составлять коммерческую тайну предприятия.

CVP-анализ обычно привлекает большинство специалистов, изучающих менеджмент. Он позволяет понять цели планирования (прогнозирования).

Менеджерам постоянно приходится принимать решения о цене реализации, переменных и постоянных расходах, о приобретении и использовании ресурсов. Если они не могут дать точного и достоверного прогноза об уровнях доходов (выручки) и затрат, их решения могут приносить вред или даже иметь разрушительные последствия. Обычно эти решения носят краткосрочный характер: сколько единиц продукции произвести, сколько рабочих нанять, менять ли цену, сколько билетов на самолет продать со скидкой, затратить ли больше на рекламу. Однако такие долгосрочные решения, как строительство цеха или покупка оборудования также принимаются на основе анализа соотношений затрат, объема и прибыли.

Построение операционного анализа путем деления издержек на постоянные и переменные

Операционный анализ служит поиску наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. Поэтому этот анализ невозможен без разделения издержек на постоянные и переменные [5; 21].

Переменными называются те издержки, которые изменяются пропорционально объему производства и реализации продукции. Примерами могут служить затраты на основные материалы, комплектующие изделия, транспортные расходы и др.: если выпуск продукции увеличится на 10 % по сравнению с базовым периодом, общая сумма переменных затрат также возрастет на 10 %, а переменные затраты на единицу продукции останутся теми же.

Постоянными являются те затраты, величина которых не зависит от объема производства и реализации, а определяется другими факторами (чаще всего — длительностью рассматриваемого периода). Примером постоянных затрат может служить арендная плата за помещение, амортизация и др.

Есть еще и смешанные издержки, включающие элементы и переменных, и постоянных расходов. Примеры смешанных издержек: оплата электроэнергии, которая расходуется в технологическом процессе и, кроме того, идет на общие нужды; зарплата продавцов, состоящая из постоянного оклада и комиссионных с продаж, и т.д. При анализе необходимо разделить смешанные издержки на переменные и постоянные по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Складывая переменные и постоянные издержки (в которые включены и расклассифицированные смешанные затраты), получают суммарные (полные) издержки на весь объем продукции (рис. 1).

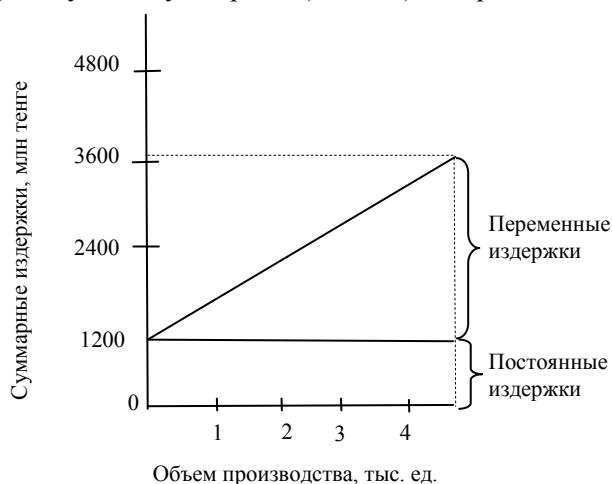


Рисунок 1. Виды издержек

Рассматривая поведение переменных и постоянных издержек, необходимо очерчивать так называемый релевантный период (структура издержек, суммарные постоянные издержки и переменные издержки на единицу продукции неизменны лишь в определенном периоде и при определенном количестве продаж).

Кроме того, необходимо помнить о характере движения издержек (суммарных и на единицу продукции) в ответ на изменение объема продаж. Игнорирование особенностей поведения издержек (см. табл. 1) может иметь печальные последствия для бизнеса.

Т а б л и ц а 1

Поведение переменных и постоянных издержек при изменениях объема производства (сбыта) в релевантном диапазоне

Объем производства (сбыта)	Переменные издержки		Постоянные издержки	
	Суммарные	На единицу продукции	Суммарные	На единицу продукции
Растет	Увеличиваются	Неизменны	Неизменны	Уменьшаются
Падает	Уменьшаются	Неизменны	Неизменны	Увеличиваются

Сушность операционного и финансового рычага

Основными инструментами операционного анализа являются такие понятия, как операционный рычаг (операционный или производственный леверидж) и финансовый рычаг (финансовый леверидж), являющиеся производными понятиями от слова «lever» (рычаг) [6; 129–131].

В технике рычаг — это средство, с помощью которого можно поднять или передвинуть тяжелый предмет с наименьшими усилиями. Для руководителя термин «рычаг» связан с представлением о том, как можно значительно увеличить прибыль при незначительном увеличении объема продаж.

Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение объема продаж порождает более сильное изменение прибыли. Эффект обусловлен различной степенью влияния динамики постоянных и переменных затрат на формирование финансовых результатов. Чем больше уровень постоянных издержек, тем выше сила воздействия операционного рычага. Указывая на темп падения прибыли с каждым процентом снижения объема продаж, сила операционного рычага свидетельствует об уровне предпринимательского риска.

В качестве промежуточного финансового результата при определении эффекта операционного рычага выступает валовая маржа. Валовая маржа, или валовой маржинальный доход, есть разница между выручкой от реализации и переменными издержками:

Валовая маржа (валовой маржинальный доход)	Выручка от реализации — переменные затраты
---	---

Максимизация валовой маржи — одна из основных целей менеджмента, так как именно она является источником покрытия постоянных затрат и формирования прибыли.

Сила операционного рычага рассчитывается отношением валовой маржи к прибыли и показывает, сколько процентов изменения прибыли дает каждый процент изменения выручки. Данный показатель всегда рассчитывается для определенного объема продаж. С изменением объема продаж меняется и сила операционного рычага.

Сила операционного рычага	$\frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}}$
---------------------------	---

Небольшая сила операционного рычага есть результат невысоких постоянных издержек. Высокая сила операционного рычага в условиях экономической нестабильности, инфляции и падения платежеспособного спроса представляет большую опасность, так как в этом случае каждый процент снижения выручки оборачивается катастрофическим падением прибыли и вхождением в зону убытков.

Действие финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, выплачивает проценты за кредит и тем самым увеличивает постоянные издержки и, следовательно, уменьшает прибыль и рентабельность. Нарастание финансовых расходов по заемным средствам сопровождается увеличением силы рычага и возрастанием предпринимательского риска. Финансовый рычаг позволяет определять безопасный объем заемных средств, рассчитывать допустимые условия кредитования и, следовательно, имеет большое значение в обеспечении финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. В наиболее простом виде эффект финансового рычага определяют как отношение прибыли, увеличенной на величину процентов за кредит, к сумме прибыли:

Эффект финансового рычага	$\frac{\text{Прибыль} + \text{проценты за кредит}}{\text{прибыль}}$
---------------------------	---

В зарубежной практике оптимальное значение финансового рычага колеблется обычно в пределах 1/3–1/2 уровня рентабельности совокупного капитала. При таком значении финансового рычага банки охотно предоставляют кредиты, так как высока вероятность того, что доходы от займа покроют расходы по нему, и обязательства перед банком будут выполнены в соответствии с кредитным договором. Если предприятие ищет выгодные объекты финансовых вложений, очевидно, что их целесообразно делать в том случае, если эффект финансового рычага эмитента находится в указанных пределах. В этом случае выше вероятность получить искомую доходность от вложений и ниже — предпринимательские риски.

Коэффициент операционного рычага, коммерческий риск и запас финансовой прочности

Из теории [7; 256,257] известно, что коэффициент операционного рычага представляет собой частное от деления относительного изменения прибыли на относительное изменение объема деятельности. Данный коэффициент зависит от доли постоянных расходов в структуре затрат предприятия. В случае, когда у предприятия высокий уровень постоянных расходов, порог рентабельности достигается при большем объеме деятельности, но как только данный порог достигнут, даже незначительный рост объема деятельности вызывает ощутимое увеличение прибыли. И наоборот, предприятие с низким уровнем постоянных расходов достигает порога рентабельности при низком объеме деятельности, но его увеличение вызывает лишь незначительный рост прибыли.

Иначе говоря, значение коэффициента операционного рычага выражает чувствительность прибыли к изменению объема деятельности, коммерческий риск предприятия.

Коммерческий риск — это неопределенность, связанная с получением прибыли и обусловленная двумя факторами: изменением объема деятельности и уровнем условно-постоянных расходов.

Постоянные расходы отражают эффективность управления хозяйственной деятельностью предприятия. Чем выше удельный вес постоянных расходов, тем больше коэффициент операционного рычага и тем выше коммерческий риск хозяйствующего субъекта.

Превышение фактического объема деятельности над критическим объемом (в тенге или штуках) называется зоной безопасности (запасом финансовой прочности).

Этот показатель используют как меру операционного риска. Чем он выше, тем безопаснее ситуация, так как риск снижения точки равновесия меньше. Чем ниже точка равновесия, тем меньше риск ведения дела и более безопасно инвестирование при прочих равных условиях.

Высокий показатель означает низкий операционный риск, поскольку возможный резкий спад в объеме деятельности при этом произойдет до наступления убытков. Он выражает величину, при достижении которой может начаться снижение объема деятельности и наступают убытки.

Точка безубыточности (критическая, мертвая точка)

СVP-анализ иногда называют анализом критической точки. Под критической точкой понимается та точка объема продаж, в которой затраты равны выручке от реализации всей продукции, т.е. это тот объем продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытка. Эту точку называют также «мертвой», или точкой безубыточности, точкой равновесия. В литературе часто можно встретить обозначение этой точки как ВЕР (аббревиатура «break-even point»), т.е. точка рентабельности [8; 123].

В системе управленческого учета для вычислений точки безубыточности применяются математический и графический методы, метод маржинального дохода.

Допуски, используемые в анализе поведения прибыли, затрат и объема

Поведение затрат зависит от взаимодействия многих факторов. Физический объем — только один из них, к другим относятся цены на сырье и материалы, покупные полуфабрикаты, производительность, изменение технологии производства, изменения в политике, экономике и т.д. Любой CVP-анализ основывается на допусках поведения затрат, объема и выручки.

Специалисты [9, 10] выделяют следующие допуски, ограничивающие точность и надежность CVP-анализа:

- поведение совокупных затрат и объема реализации жестко определено и линейно в пределах области релевантности;
- все затраты можно разделить на постоянные и переменные;
- постоянные расходы остаются независимыми от объема в пределах области релевантности;
- переменные расходы прямо пропорциональны объему в пределах области релевантности;
- цена реализации не меняется;
- цены на материалы и услуги, используемые в производстве, не меняются;
- производительность не меняется;
- отсутствуют структурные сдвиги;
- на затраты релевантно влияет только объем;
- объем производства равен объему продаж, или изменения начальных и конечных запасов в итоге незначительны.

Бизнес динамичен. Пользователь CVP-анализа должен постоянно пересматривать допуски. Более того, не следует жестко связывать CVP-анализ с традиционными допущениями линейности и неизменности цен.

Список литературы

- 1 *Ветров А.А.* Операционный аудит — анализ. — М.: Перспектива, 1996. — 127 с.
- 2 *Апчёрг А.* Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 952 с.
- 3 *Шевченко И.Т.* Управленческий учет для менеджеров: Учеб.-практ. руководство. — М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2001. — 185 с.
- 4 *Друри К.* Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 655 с.
- 5 *Ананькина Е.А., Данилочкина Н.Г.* Управление затратами. — М.: Изд-во «ПРИОР, ИВАКО Аналитик», 1998. — 64 с.
- 6 *Хотинская Г.И.* Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2002. — 192 с.
- 7 *Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф.* Управление затратами на предприятии: Учебник. — М.: КНОРУС, 2009. — 320 с.
- 8 *Кондратова И.Г.* Основы управленческого учета: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 160 с.
- 9 *Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 416 с.
- 10 *Нургазина Ж.К.* Управленческий учет: Учебник. — Алматы: Ассоциация вузов РК, 2014. — 411 с.

Г.С.Каренова

**Операциялық талдаудың (CVP-талдаудың)
мақсаттары, мүмкіндіктері және логикасы**

Мақалада бизнестің қаржылық нәтижелерінің шығындарға және өндіріс көлеміне тәуелділігін байқап отыруға мүмкіндік беретін операциялық талдаудың мәні ашылған. Мұндай талдау шығындарды тұрақты және айнымалы шығындарға бөліп жүргізбейінше мүмкін болмайтындығы көрсетілген. Операциялық талдаудың негізгі құралдары болып табылатын операциялық және қаржылық тетіктерге көңіл бөлінген. Сындалы нүктедегі (шығынсыздық нүктесіндегі) шамаларды талдау «шығындар — көлем — пайда» өзара байланысына негізделетіндігі туралы қорытынды жасалған. Пайданың, шығындардың және көлемнің кейпін талдауда қолданылатын шектеулер суреттелген.

G.S.Karenova

Objectives, opportunities and logic of operational analysis (CVP-analysis)

The essence of operational analysis to allow the dependence of the financial results of the business from the costs and production volumes. It is emphasized that this analysis is not possible without separation of costs into their fixed and variable. The attention is paid to the study of operational and financial leverage, acting as the main instruments of the operational analysis. The conclusion is that the analysis of values at the critical point (the analysis of break-even is based on relationships «cost — volume — profit»). It describes the tolerances used in the analysis of the behavior of profit, cost and volume.

References

- 1 Vetrov A.A.I. *Operational audit — analysis*, Moscow: Prospect, 1996, p. 127.
- 2 Apcherg A. *Management accounting: principles and practice*, translate from English, Moscow: Finance and statistics, 2002, p. 952.
- 3 Shevchenko I.T. *Managerial accounting for managers*, training-a practical guide, Moscow: ZAO Publishing house «Economy», 2001, p. 185.
- 4 Drury K. *Management accounting for business decisions*, textbook / Translate from English, Moscow: UNITY-DANA, 2003, p. 655.
- 5 Anankina E.A., Danilochkina N. *Cost Management*, Moscow: Publishing house prior, «IVECO Analyst», 1998, p. 64.
- 6 Khotynskaya G.I. *Financial management*, a training manual, Moscow: Publishing house «Business and Services», 2002, p. 192.
- 7 Homonko E.A., Tarasova T.F. *Cost Management in the enterprise*, textbook, Moscow: KNORUS, 2009, p. 320.
- 8 Kondratova I.G. *Fundamentals of management accounting*, study guide, Moscow: Finance and statistics, 2001, p. 160.
- 9 Horngren Ch.T., Foster J. *Accounting: managerial aspects*, translate from English, Moscow: Finance and statistics, 1995, p. 416.
- 10 Nurgazina Zh.K. *Managerial accounting*, textbook, Almaty: Association of universities of Kazakhstan, 2014, p. 411.

УДК 338.482.2 (574)

С.К.Ержанова, А.М.Ержанов

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

Перспективы развития кластерной модели туризма в Республике Казахстан

В статье рассматривается развитие туризма в Республике Казахстан. Перспективной моделью развития туризма в РК, отмечают авторы, является кластерная модель. Подчеркнуто, что развитие кластеров в туризме способствует увеличению эффективности рынка туристских услуг и, таким образом, росту благосостояния страны. Авторами выделено, что без инновационного подхода невозможно создать в современной экономике конкурентоспособный туристский продукт. Большая роль в этом вопросе принадлежит туристской науке.

Ключевые слова: туризм, международная выставка, тренд, модель, туристский кластер, туристский продукт, туроператоры, коэффициент детерминации, информация, корреляция.

В Республике Казахстан наблюдаются сильные диспропорции развития туризма. Значительно преобладает выездной туризм, который приводит к невидимому импорту капитала — деньги, потраченные отечественными туристами в зарубежных поездках, оплата транспортных расходов и других услуг в стране временного пребывания. Большинство туристских фирм в Казахстане ориентировано на выездной туризм. Таким образом, они являются агентами зарубежных туроператоров. Поэтому главным направлением развития туристского предпринимательства на сегодня является развитие въездного туризма.

В настоящее время в Республике Казахстан действует Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстана на 2010–2014 гг. (ГПФИИР) [1]. В рамках этой программы действует Отраслевая программа развития перспективных туристских направлений РК. Согласно утвержденному Указом Президента Республики Казахстан 30 января 2012 г. системному плану развития туризма в республике развивается 5 туристских кластеров: Астана, Алматы, Западный Казахстан, Восточный Казахстан и Южный Казахстан. Среди намеченных проектов: курортная зона Бурабай, относящаяся к кластеру Астаны, Катон-Карагай и Бухтарма в Восточном Казахстане, курорт Кендерли в Западном Казахстане, горнолыжный курорт Южный Каскелен, относящийся к кластеру Алматы. Реализация проектов приведет к стабильному росту доходов страны, позволит создать новые рабочие места и привлечь зарубежные инвестиции [2].

Не все регионы в Казахстане обладают необходимыми ресурсами для развития въездного туризма. Определение регионов с благоприятными условиями для его развития — одна из задач туристской деятельности.

Одним из самых значительных событий в ближайшие годы будет проведение в Республике Казахстан в 2017 г. международной выставки ЭКСПО. Мировая практика показывает, что проведение подобных выставок увеличивает поток туристов в последующие после окончания выставки годы на 30 процентов. По предварительным данным Республику Казахстан посетят более 5 млн туристов. Потребуется целая армия работников туризма. Туристское предпринимательство и туристская отрасль должны быть готовы к проведению столь значительного события. Координирующую роль в этом вопросе должно взять на себя государство.

Перспективной моделью развития туризма в Республике Казахстан является кластерная модель.

Майкл Портер привёл классическое определение кластера. Под кластером он понимает группу географически соседствующих, взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, функционирующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [3].

Каждый кластер рассматривается в разрезе следующих ключевых характеристик:

- географическая концентрация и взаимосвязи участников;
- кооперация и конкуренция между фирмами кластера;
- доступ к качественным факторам производства;
- близость к рынкам сбыта продукции;
- инновационность;
- соответствующие институциональные предпосылки [4].

Туристский кластер — это совокупность организаций и фирм, взаимодействующих в развитии туристского продукта в определенных географических границах. Основной целью кластера является формирование и функционирование конкурентоспособного туристского комплекса [5].

Ядром туристского кластера являются поставщики услуг, иными словами, туристские агентства, предоставляющие услуги по привлечению иностранных туристов в Казахстан [6].

Развитие кластеров в туризме способствует увеличению эффективности рынка туристских услуг и, таким образом, способствует росту благосостояния страны. Роль исполнительной власти в развитии кластеров состоит в создании благоприятного делового климата для предпринимателей, участников проекта, что будет способствовать большей экономической эффективности и производительности в данном секторе экономики.

В туристском кластере участие в реализации и развитии туристского продукта принимают три ветви: представители туристского предпринимательства, представители государственной власти и общественные институты, т.е. все те организации, от которых зависит успех формирования и реализации на рынке туристского продукта.

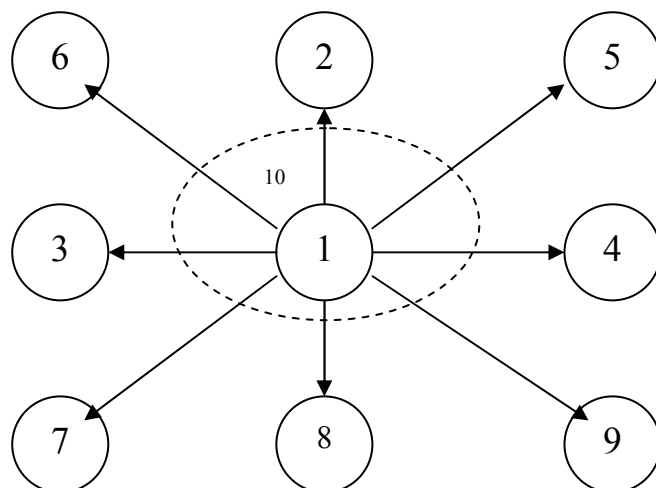
Туристский кластер характеризуется локальным развитием того или иного бизнеса, развитием небольшого количества выбранных видов туризма, т.е. развитие предпринимательского дела происходит на ограниченной географической территории. Выбор небольшого количества видов туризма способствует повышению качества туристских услуг.

Ограниченность территории способствует быстрому обмену информацией, опыту, совместному обсуждению и принятию решений. Таким образом, значительно сокращается время на создание,

внедрение и развитие нового туристского продукта. Кластерная модель развития создаёт наилучшие условия для внедрения инноваций в сфере туризма.

Следует отметить, что без инновационного подхода невозможно создать в современной экономике конкурентоспособный туристский продукт. Большая роль в этом вопросе принадлежит туристской науке.

На рисунке 1 приведена схема взаимосвязей основных компонентов туристского кластера. Для успешной взаимосвязи его основных компонентов необходимо создание эффективной информационной среды.



- 1 — туроператоры и турагенты; 2 — туристско-рекреационные ресурсы;
 3 — объекты размещения; 4 — объекты питания; 5 — транспорт;
 6 — потребители туристских услуг; 7 — коммуникации; 8 — акиматы;
 9 — общественные институции; 10 — информационная среда

Рисунок 1. Схема взаимосвязей основных компонентов туристского кластера (составлен авторами)

Одним из перспективных и приоритетных кластеров Казахстана несомненно является туризм. В таблице 1 приведено количество предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся размещением посетителей по Республике Казахстан.

Как видно из таблицы 1, по количеству предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся размещением посетителей по регионам, лидируют Восточно-Казахстанская, Акмолинская и Карагандинская области.

Т а б л и ц а 1

**Количество предприятий и индивидуальных предпринимателей,
занимающихся размещением посетителей**

Регионы	Годы		
	2010	2011	2012
	январь-декабрь	январь-декабрь	январь-декабрь
1	2	3	4
Республика Казахстан	1 273	1 417	1 432
Акмолинская область	180	212	144
Актюбинская область	37	40	47
Алматинская область	104	131	134
Атырауская область	55	57	53
Западно-Казахстанская	37	37	44

1	2	3	4
Жамбылская область	40	47	53
Карагандинская область	124	135	143
Костанайская область	57	58	70
Кызылординская область	48	46	44
Мангистауская область	25	28	42
Южно-Казахстанская область	70	72	103
Павлодарская область	51	55	55
Северо-Казахстанская область	36	44	48
Восточно-Казахстанская область	211	233	234
г. Астана	115	129	135
г. Алматы	83	93	83

Примечание. Источник — stat.gov.kz [7].

На рисунке 2 показана динамика численности обслуженных посетителей туристскими фирмами за 2010–2012 гг. по Республике Казахстан.

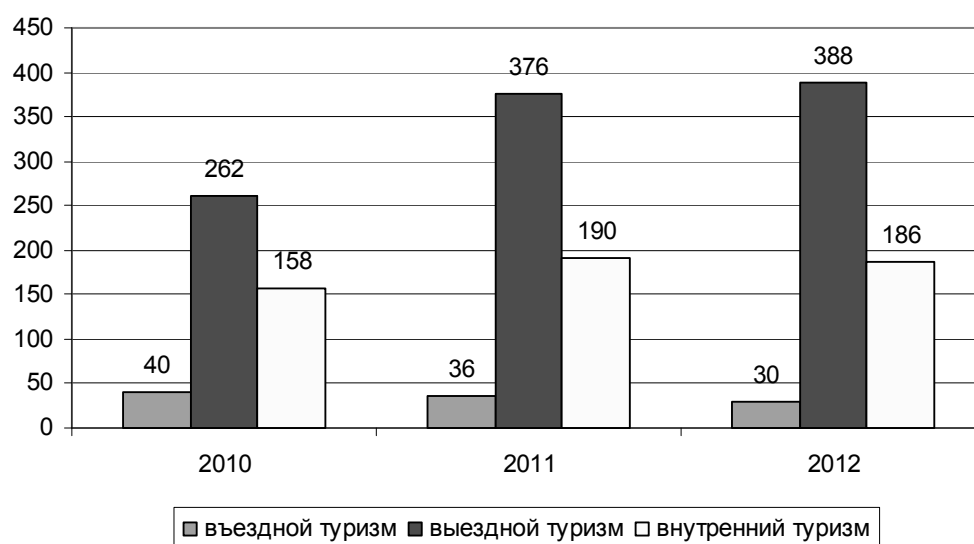


Рисунок 2. Динамика численности обслуженных посетителей туристскими фирмами, тыс. чел. [7]

В таблице 2 приведено количество туристских фирм и индивидуальных предпринимателей по областям.

Т а б л и ц а 2

Количество предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся туристской деятельностью, ед.

Регионы	Годы					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	1	2	3
Республика Казахстан	1 058	1 227	1 276	1 350	1 715	1 994
Акмолинская область	27	33	34	33	48	45
Актюбинская область	20	31	28	30	33	38
Алматинская область	48	55	44	37	97	49
Атырауская область	28	30	25	32	35	38
Западно-Казахстанская область	18	21	20	26	25	30

1	2	3	4	1	2	3
Жамбылская область	19	21	21	19	24	27
Карагандинская область	59	77	83	94	113	157
Костанайская область	25	34	34	37	45	53
Кызылординская область	4	3	2	6	11	10
Мангистауская область	22	26	30	31	34	61
Южно-Казахстанская область	22	29	25	31	52	89
Павлодарская область	51	54	59	62	61	65
Северо-Казахстанская область	18	20	23	21	18	20
Восточно-Казахстанская область	45	59	60	51	68	88
г. Астана	61	92	92	169	208	270
г. Алматы	591	642	696	671	843	954

Примечание. Источник — stat.gov.kz [7].

Из таблицы 2 видно, что количество туристских фирм и индивидуальных предпринимателей увеличивается по всем областям Казахстана и в целом по республике.

Составим прогноз количества турфирм в Республике Казахстан. Сравним трендовые модели, построенные на основе фактических данных — количества туристских фирм за 2007–2013 гг. (табл.2), и приведем оценку трендовых моделей по коэффициенту детерминации (табл.3).

Т а б л и ц а 3

Оценка трендовых моделей по коэффициенту детерминации

Уравнение	Коэффициент детерминации, R^2
$y = 551,67 \ln(x) + 872,28$	0,7828
$y = 22,167x^2 + 14,31x + 1043,6$ (полиномиальная, m=2)	0,9778
$y = -2,0833x^3 + 47,167x^2 - 71,107x + 1118,6$ (полиномиальная, m=3)	0,9787
$y = 960,53 x^{0,3636}$	0,8430
$y = 913,9 e^{0,1231 x}$	0,9622
$y = 19164x + 777,57$	0,9401

Примечание. Составлена авторами.

На рисунке 3 построена предварительная регрессионная линия тренда для числа туристских фирм в Республике Казахстан, выбранная на основе максимального коэффициента детерминации.

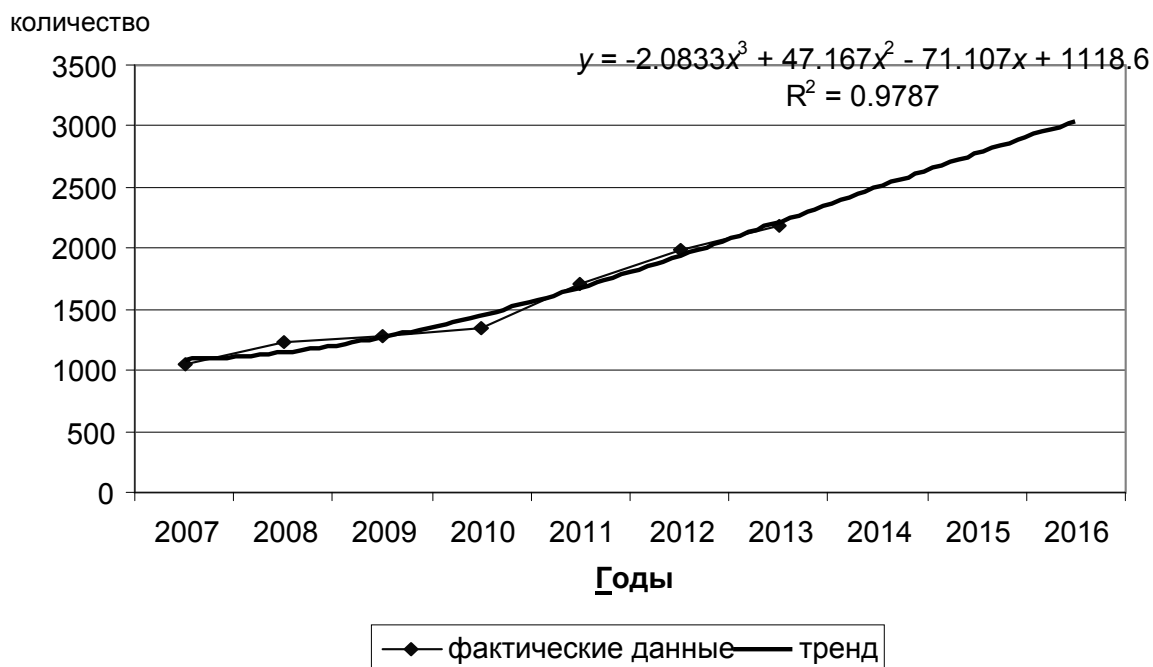


Рисунок 3. Предварительная линия тренда для числа туристских фирм в Республике Казахстан (составлен авторами)

Линия тренда является полиномиальной третьего порядка (формула 1).

$$y = -2,0833x^3 + 47,167x^2 - 71,107x + 1118,6, \tag{1}$$

где y — количество туристских фирм; x — время, в годах ($x = 1$ для 2007 г., $x = 2$ для 2008 г. и т.д.).

Индекс корреляции R^2 близок к единице ($R = 0,9787$), что говорит о достаточно тесной связи между фактическими и трендовыми величинами y .

С помощью приведенного коэффициента детерминации проведем оценку адекватности трендовых моделей.

Коэффициент детерминации \hat{R}^2 определяет близость построенной регрессии к исходным данным, которые содержат случайную составляющую ε . Это снижает точность полученного уравнения регрессии для прогноза. При выборе уравнения регрессии учитывается не только величина R^2 , но также сложность уравнения регрессии, которая определяется количеством коэффициентов уравнения.

Данный учет отражается в приведенном коэффициенте детерминации (формула 2).

$$\hat{R}^2 = 1 - ((n - 1) (1 - R^2) / (n - m)), \tag{2}$$

где m — количество вычисляемых коэффициентов регрессии; n — количество введенных данных (точек).

Если количество коэффициентов у сравниваемых уравнений регрессии одинаково, то отбор наилучшей регрессии можно осуществлять посредством величины R^2 . В случае изменяющегося числа коэффициентов в уравнениях регрессии такой отбор целесообразно проводить по величине \hat{R}^2 .

В таблице 4 дана оценка адекватности трендовых моделей.

Оценка адекватности трендовых моделей

Уравнение	R^2	\hat{R}^2
$y = 551,67 \ln(x) + 872,28$	0,7828	$1 - ((7-1)(1-0,6127)/(7-1)) = 0,6127$
$y = 22,167x^2 + 14,31x + 1043,6$ (полиномиальная, m=2)	0,9778	$1 - ((7-1)(1-0,9560)/(7-2)) = 0,9473$
$y = -2,0833x^3 + 47,167x^2 - 71,107x + 1118,6$ (полиномиальная, m=3)	0,9787	$1 - ((7-1)(1-0,9578)/(7-3)) = 0,9367$
$y = 960,53 x^{0,3636}$	0,8430	$1 - ((7-1)(1-0,7106)/(7-1)) = 0,7106$
$y = 913,9 e^{0,1231x}$	0,9622	$1 - ((7-1)(1-0,9258)/(7-1)) = 0,9258$
$y = 19164x + 777,57$	0,9401	$1 - ((7-1)(1-0,8837)/(7-1)) = 0,8837$

Примечание. Составлена авторами.

В качестве уравнения с наилучшей адекватностью выбираем уравнение, имеющее наибольшую величину приведенного коэффициента детерминации \hat{R}^2 . Из данных таблицы 4 видно, что таким уравнением является полиномиальное уравнение второго порядка $y = 22,167x^2 + 14,31x + 1043,6$, имеющее величину $\hat{R}^2 = 0,9473$. На основе данного уравнения построим окончательную регрессионную линию тренда (рис. 4).

Согласно уравнению выбранной линии тренда количество турфирм в Республике Казахстан к 2016 г. может достичь значения 2967 (турфирм).

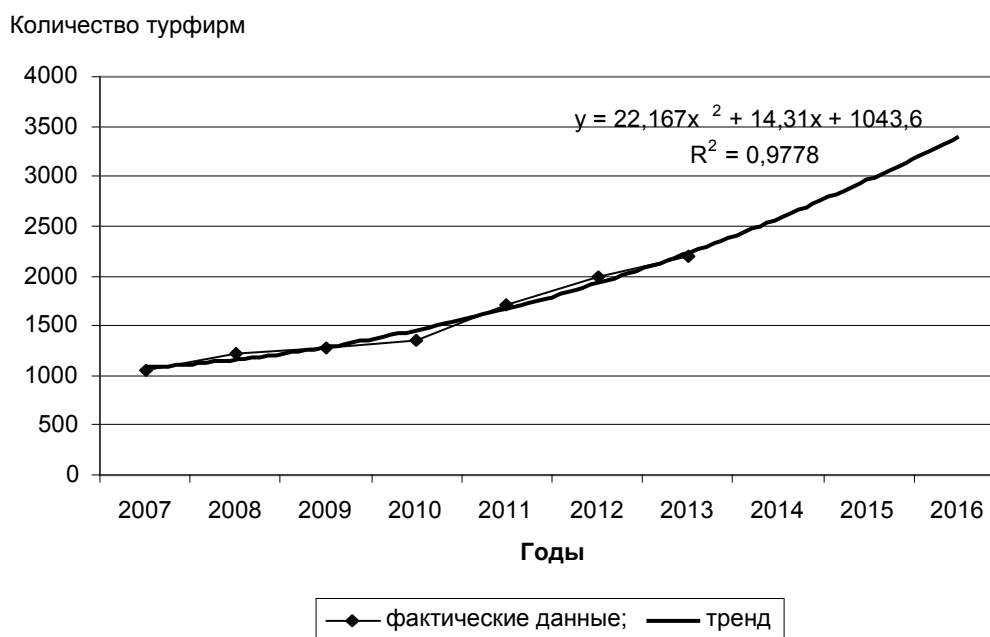


Рисунок 4. Окончательная регрессионная линия тренда для числа туристских фирм в Республике Казахстан (составлен авторами)

Таким образом, в результате проведенной нами работы можем сказать, что в Республике Казахстан принята кластерная модель развития туризма. Развитие кластеров в туризме способствует увеличению эффективности рынка туристских услуг и, таким образом, содействует росту благосостояния страны.

Список литературы

- 1 Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы от 19 марта 2010 года № 958. — [ЭР]. Режим доступа: www.invest.nauka.kz
- 2 Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года от 23 февраля 2013. — [ЭР]. Режим доступа: tengrinews.kz/kazakhstan
- 3 *Портер М.Е.* Конкуренция. — М.: Вильямс, 2005. — 608 с.
- 4 *Марков Л.С.* Институциональные аспекты функционирования инновационного кластера // Менеджмент инноваций. — 2010. — № 4. — С. 292–301.
- 5 http://kultura.admin-smolensk.ru/turism/news_3867.html — официальный сайт Департамента Смоленской области по культуре и туризму.
- 6 *Есмаханова А.С.* Перспективы развития туризма в Казахстане // Вестн. КазНУ. Сер. эконом. — 2006. — № 1. — С. 116–119.
- 7 stat.gov.kz — официальный сайт по статистике Республики Казахстан.

С.К.Ержанова, А.М.Ержанов

Қазақстан Республикасында туризмнің кластерлік моделінің даму болашағы

Мақалада Қазақстан Республикасында туризмнің даму моделі қарастырылған. Қазақстан Республикасында туризмнің даму болашағының моделі болып кластерлік модель саналады. Туризмдегі кластердің дамуы нарықтағы туризм қызметінің тиімділігінің өсуіне, еліміздің жағдайының жақсаруына әкеледі. Авторлар қазіргі заманғы экономикада бәсекеқабілетті туристік өнімді инновациялық тұрғыдан қарамайынша нәтижеге қол жеткізе алмайтындығы жайлы қырытынды жасаған.

S.K.Yerzhanova, A.M.Yerzhanov

Perspectives of cluster model of tourism development in Republic of Kazakhstan

Article describes development of tourism model in Republic of Kazakhstan. Cluster model is ought to be perspective of developing of tourism in Republic of Kazakhstan. The development of clusters in tourism helps to increase the efficiency of the market of tourist services and, therefore, contribute to the welfare of the country. The authors noted that without an innovative approach competitive tourism product can not be created in the modern economy. A major role in this matter belongs to the tourism science.

References

- 1 State program of instant industrial-innovative development in Republic of Kazakhstan in 2010–2014, from 19 march 2010 № 958, [ER]. Access mode: www.invest.nauka.kz
- 2 Concept of developing tourism branch in Republic of Kazakhstan from 23 february 2013 to 23 february of 2020, [ER]. Access mode: tengrinews.kz/kazakhstan
- 3 Porter M.E. *Competition*, Moscow: Williams, 2005, p. 608.
- 4 Markov L.S. *Innovation management*, 2010, № 4, p. 292–301.
- 5 http://kultura.admin-smolensk.ru/turism/news_3867.html — official web-site of Smolensk region cultural and tourism Department.
- 6 Esmahanova A.S. *KazNU herald. Economics series*, 2006, № 1, p. 116–119.
- 7 stat.gov.kz — official statistics web-site of Republic of Kazakhstan.

С.Ш.Мамбетова

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

Проблемы управления социальными системами, социальными процессами и развитием социального потенциала предприятий

В статье рассматриваются суть и цель социальной политики как основы управления социальными системами. Раскрываются содержание социальной системы и ее важнейших компонент. Отмечается, что управление социальными системами составляет предмет социального менеджмента. Описываются отличительные признаки управления социальными процессами. Анализируется социальный потенциал предприятия, состоящий из двух взаимосвязанных компонент. Уделяется особое внимание концептуальной схеме управления развитием социального потенциала промышленного предприятия. Рекомендуется использовать концепцию развивающегося пространства для повышения уровня применения и развития социального потенциала обследуемого предприятия.

Ключевые слова: социальная политика, цель, социальная система, компоненты, социальный менеджмент, управление, социальный потенциал, концепция.

Социальная политика — основа управления социальными системами

Социальная политика — одна из основных составляющих внутренней политики государства, его властных структур и стоящих за ними политических сил, а именно: политическая деятельность, которая направлена на решение проблем, именуемых социальными.

Суть социальной политики, круг решаемых ею задач, система направлений, из которых она складывается, — все это трактуется довольно по-разному и в науке, и в официальных документах, преследующих практические цели.

Важнейшей целью социальной политики является обеспечение более полного удовлетворения членами общества своих жизненных потребностей, поскольку именно по этому поводу в первую очередь складываются социальные отношения, и именно на этой основе происходит социальное воспроизводство общественных групп и индивидов.

Поскольку эффективная система социальной защиты способствует поддержанию социальной стабильности общества, в Стратегии «Казахстан–2050» четыре пункта социальной политики выделены как лучшие гарантии стабильности в обществе [1; 13, 14]:

- 1) борьба против бедности путем поддержания «минимального социального стандарта»;
- 2) социальная поддержка нуждающихся групп населения;
- 3) развитие слаборазвитых регионов страны;
- 4) развитие государственных форм помощи населению по обеспечению трудоустройства и приемлемых финансовых условий труда.

Важно отметить то, что социальная политика призвана обеспечивать удовлетворение далеко не всяких жизненных потребностей людей, а лишь тех, которые они не могут, в силу объективных обстоятельств, обеспечить самостоятельно. В отношении же тех потребностей, которые люди могут и должны обеспечивать самостоятельно, роль социальной политики заключается лишь в том, чтобы создавать благоприятные условия, позволяющие человеку решать свои проблемы.

Социальная политика выступает основой управления социальными системами и процессами.

Организация как социальная система

Социальная система — это упорядоченность в определенном отношении взаимодействующих индивидуумов, групп индивидуумов, вещей, процессов, образующая интегративные качества, не свойственные составляющим ее компонентам. В интегративном качестве, в целостности, «эмергентности» и состоит один из отличительных признаков социальных системных объектов от несистемных [2; 47].

Ядром, важнейшим компонентом социальных систем является человек. Наличие человеческого компонента — сущность и важнейшая черта социальной системы, отличающая ее от других целостных систем, скажем, биологического порядка.

Вторую группу компонентов социальной системы составляют процессы: экономические, социальные, политические, духовные. Совокупность этих процессов представляет собой смену состояний системы в целом или какой-то части ее подсистем. Процессы могут быть прогрессивными и регрессивными. Они вызваны деятельностью людей, социальных и профессиональных групп.

Третью группу компонентов социальной системы составляют предметы, вовлеченные в орбиту хозяйственной и общественной жизни. Это так называемые предметы второй природы — производственные здания, сооружения, ТЭК, орудия и средства труда, компьютерная и оргтехника, средства связи и управления, технологические устройства, созданные человеком и используемые им в производственной, управленческой и духовной деятельности.

Четвертая группа компонентов социальной системы имеет духовную природу. Это общественные идеи, теории, культурные, нравственные ценности, обычаи, ритуалы, традиции, верования, которые, опять-таки, обусловлены действиями и поступками различных общественных групп и отдельных индивидов.

Наиболее распространенным видом социальных систем, которые формируются и сознательно создаются людьми в процессе своей жизнедеятельности, являются различные хозяйственные и общественные организации.

Специализированные подразделения, будучи составными частями (подсистемами) целостной организации, представляют собой социальные системы (меньшего масштаба и сложности), деятельность которых сознательно направляется и координируется для достижения общей цели. Деятельность по координированию работы людей и специальных подразделений (подсистем) составляет сущность управления.

Управление является специфическим социальным процессом. Учет характера людей, уровня их культуры и образования имеет огромное значение в обеспечении эффективного управления на всех уровнях. Управление людьми, их социальными отношениями — достаточно сложная задача. Здесь крайне важно знать социальные законы. Управление социальной деятельностью людей является важнейшей задачей современных менеджеров. Однако это только одна из задач социального менеджмента. Другая не менее сложная задача — управление организациями социальной сферы.

Управление социальными системами составляет предмет социального менеджмента [3, 4]. Социальный менеджмент имеет дело с человеком в его социальном качестве; с управлением процессами взаимодействия социальной среды и личности. Социальное управление направлено на изменения в положении управляемого объекта или результатов тех или иных социальных процессов.

Задачей социального менеджмента является обеспечение целенаправленного воздействия на управляемый объект с целью поддержания равновесия и развития. Для решения задач социального менеджмента необходимы серьезные знания социологии, психологии, умение собирать и анализировать специальную информацию.

Сущность и отличительные признаки управления социальными процессами

Социальная деятельность осуществляется через посредство исторически сложившихся типов и форм взаимодействия и отношений человека с другими людьми. Она может осуществляться в различных сферах и на различных уровнях социальной организации общества. Любую деятельность можно рассматривать как состоящую из четырех взаимосвязанных подсистем [5; 11]:

- объективно-предпосылочная (потребности и интересы);
- субъективно-регулятивная (диспозиция);
- исполнительская (совокупность поступков, совершаемых во имя реализации поставленной цели);
- объективно-результативная (результаты деятельности).

Социальные процессы достаточно многообразны. Они связаны с социальными отношениями между индивидами и социальными группами как носителями различных видов деятельности, различающимися социальными позициями и ролями в жизни общества, т.е. связаны с определенными видами общественных структур и соответствующих им общественных отношений. При этом под обще-

ственными отношениями понимается совокупность всех видов отношений данного общества. Люди, функционирующие в той или иной структуре, осуществляют свои функции, взаимодействуя друг с другом.

Управление социальными процессами — одно из наиболее сложных. Это связано с тем, что каждый вид общественных отношений играет определенную роль в общей системе. Общество, являясь социентальной системой, обладает свойством самовоспроизводства, что осуществляется через ряд необходимых дифференцированных функций. Эти функции — прежде всего следствие разделения общественного труда, но, дополняя друг друга и взаимодействуя, они придают обществу характер особого социального организма.

Концепция «социальный потенциал предприятия»

Авторы статьи [6; 103] под социальным потенциалом предприятия понимают возможность активизации социальных резервов повышения эффективности управления предприятием. Активизировать их можно, создав благоприятные условия труда, способствующие развитию интеллектуальных, адаптационных, нравственных задатков работников.

Социальный потенциал промышленного предприятия состоит из двух взаимосвязанных компонент: административной (условия формирования и развития социального потенциала) и личностной (задатки и умения работника) (рис. 1).

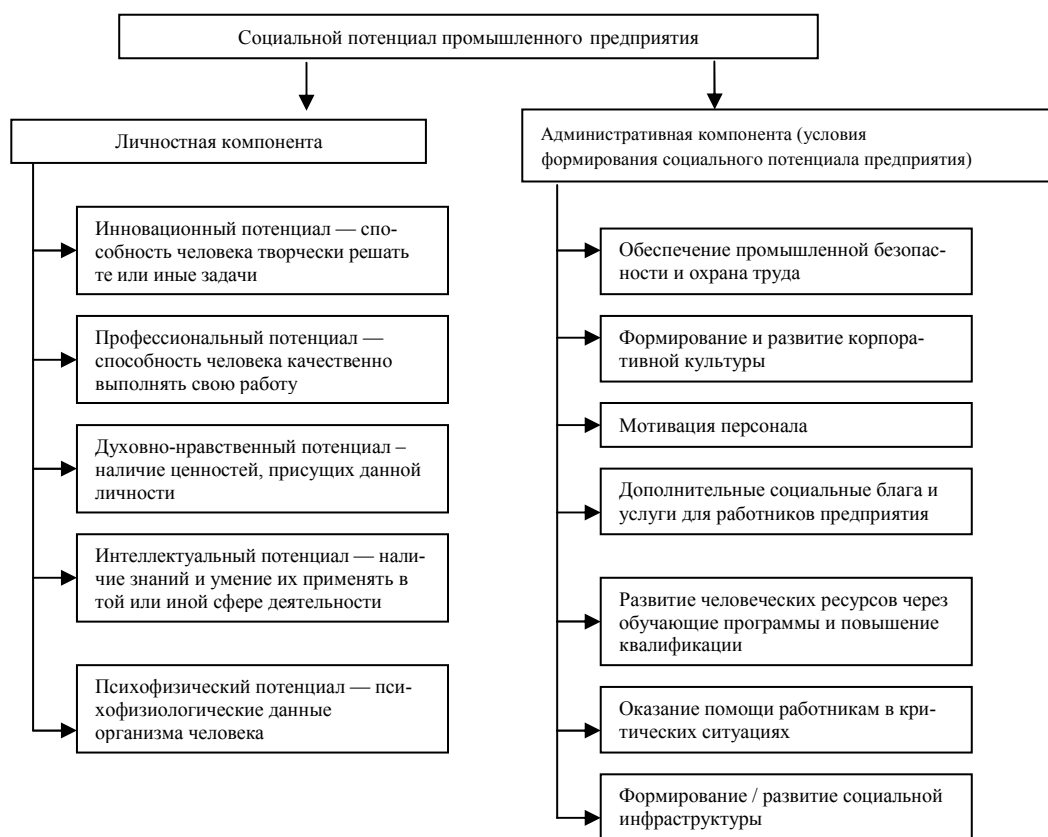


Рисунок 1. Социальный потенциал предприятия

Концепция «социальный потенциал предприятия» связана с представлениями о корпоративной социальной ответственности. Социальная ответственность предприятия имеет два направления развития: внутриориентированное (создание условий безопасности труда персонала, обеспечение стабильности заработной платы, программы дополнительного медицинского и социального страхования персонала, развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации, оказание помощи работникам предприятия в критических ситуациях) и внешнеориентированное (спонсорство и корпоративная благотворительность, рассчитанная на внеш-

них получателей, содействие охране окружающей среды, готовность участвовать в предотвращении кризисных ситуаций территории, ответственность перед потребителями товаров и услуг посредством выпуска качественной продукции), в зависимости от сферы ответственности.

Управление развитием социального потенциала промышленного предприятия

Как показало исследование [6; 105], схема управления развитием социального потенциала промышленного предприятия может быть представлена следующим образом (рис. 2).

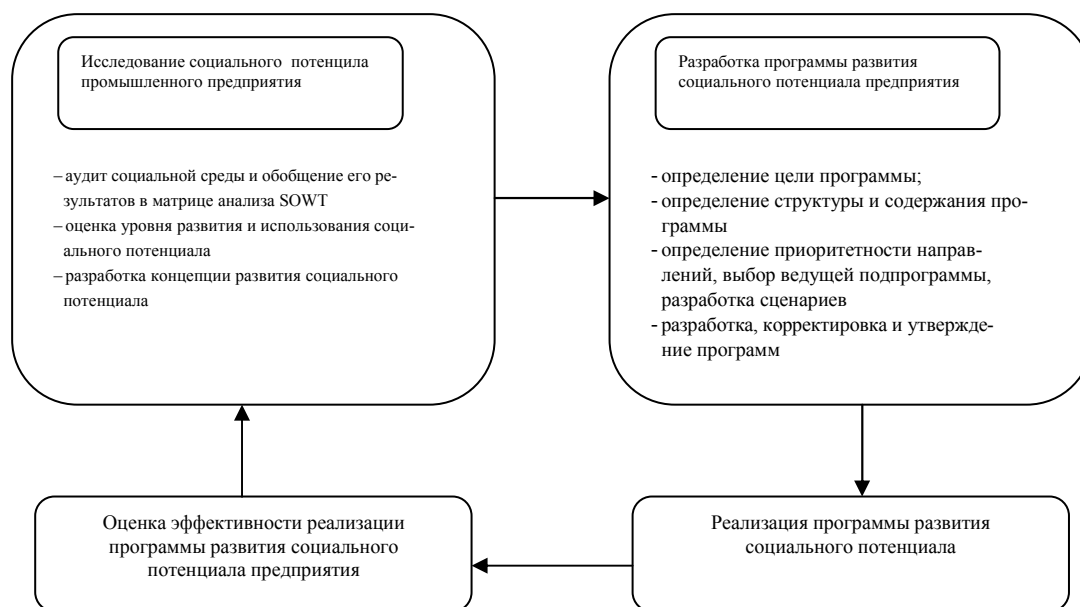


Рисунок 2. Концептуальная схема управления развитием социального потенциала промышленного предприятия

Уровень развития социального потенциала промышленного предприятия выражается общим показателем, характеризующим деятельность субъекта управления по созданию условий и системы взаимодействий, способствующих реализации персоналом своих знаний, умений и навыков, физических и психических сил, раскрытию своих способностей на данном предприятии, превращению этих способностей в реальный фактор эффективности производственной деятельности в соответствии с поставленными целями.

Для оценки переменных, определяющих уровень развития социального потенциала, предлагается использовать метод экспертных оценок. Установлено, что состав экспертной группы должен быть сформирован по принципу профессиональной деятельности экспертов, которая должна быть тесно связана с машиностроением, социальной сферой промышленности и деятельностью органов государственной власти в этом направлении. Экспертов можно условно разделить на три группы: представители бизнеса (специалисты и руководители машиностроительных предприятий), органов исполнительной и законодательной власти, ответственных за социальное развитие и развитие промышленности, а также общественности.

Концепция развивающего пространства

Для повышения уровня использования и развития социального потенциала на исследуемых предприятиях рекомендуется использовать концепцию развивающего пространства (автор В.И.Терентьева), обладающую всеми составляющими, необходимыми для взаимного развития персонала и предприятия [7]. Основной принцип концепции — взаимное развитие персонала и предприятия. Развиваясь, предприятие предоставляет возможности для профессионального и карьерного роста сотрудников. Сотрудники, повышая свою компетентность и расширяя опыт, способствуют стабильному успеху предприятия.

Основными составляющими концепции развивающего пространства являются: корпоративная философия (отправная точка в действиях предприятия по развитию социального потенциала), корпоративное информационное поле (основа для свободного общения), система мотивации (мотивирует обучение и развитие персонала), система обучения и развития и маркетинг персонала (их совместное взаимодействие формирует необходимую личностную компоненту социального потенциала).

Для развития социального потенциала промышленного предприятия предлагается использовать программно-целевой подход, обеспечивающий тесное сотрудничество специалистов различных подразделений при исполнении программы управления развитием социального потенциала предприятия.

Программа развития представляет совокупность мероприятий, определяющих порядок и сроки осуществления изменений, направленных на создание условий для использования выявленных социальных резервов.

Цели и задачи основных программ развития социального потенциала промышленного предприятия представлены в таблице.

Т а б л и ц а

Цели и задачи основных программ развития социального потенциала промышленного предприятия

№	Название программы	Цели и задачи программ
1	Охрана здоровья и безопасные условия труда	Снижение уровня травматизма и несчастных случаев на производстве, проф. заболеваний; улучшение условий труда, снижение потерь рабочего времени из-за болезни вследствие вредных условий труда; повышение уровня экологической безопасности
2	Формирование и развитие корпоративной культуры	Улучшение информационного обмена внутри организации, улучшение социально-трудовых отношений между администрацией и персоналом, улучшение социально-психологического климата в коллективе, улучшение социально-бытовых условий труда
3	Развитие персонала	Уменьшение текучести персонала, совершенствование структуры персонала, более полное использование квалификации персонала, повышение профессионально-квалификационного и интеллектуального потенциалов персонала, повышение уровня трудовой дисциплины
4	Развитие социальной инфраструктуры	Повышение качества оказываемых социальных услуг, повышение уровня удовлетворенности персонала условиями труда, повышение качества жизни персонала
5	Формирование системы мотивации персонала, отвечающей принципам развивающего пространства	Оптимизация системы материальной мотивации персонала таким образом, чтобы она учитывала результаты его работы; развитие системы социальной мотивации (например, льготы по выбору, создание унифицированного пакета льгот); создание системы корпоративной мотивации (проведение соревнований, корпоративные мероприятия, оплата членства в клубах или объединениях)

Обычно разработку программы развития социального потенциала промышленного предприятия предлагается осуществлять на основе согласованной со всеми заинтересованными сторонами (общественными организациями предпринимателей, ведущими учеными-экономистами, государственными органами и т.п.) концепции развития социального потенциала общества.

Список литературы

- 1 Послание Президента РК — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 2 Социальный менеджмент: Учебник / Под ред. Д.В.Валового. — М.: ЗАО «Бизнес школа «Интел–Синтез», Академия труда и социальных отношений, 1999. — 384 с.
- 3 Кравченко А.И. Социология менеджмента: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 366 с.
- 4 Каренов Р.С. Приоритеты и тенденции развития менеджмента в перспективе. Книга третья. — Караганда: Изд.-полиграф. центр Казахстанско-Российского ун-та, 2014. — 376 с.
- 5 Ильенкова С.Д., Журавлева В.Н., Козлова Л.Л. и др. Социальный менеджмент: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 271 с.

6 Склад Е.Н., Зверкович И.О. Методические основы управления развитием социального потенциала промышленных предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 2. — С. 103–108.

7 Тульчинский Г.Л., Терентьева В.И. Бренд-интегрированный менеджмент: каждый сотрудник в ответе за бренд. — М.: Вершина, 2007. — 219 с.

С.Ш.Мәмбетова

Кәсіпорындардың әлеуметтік әлеуетін, әлеуметтік жүйелер, әлеуметтік үрдістердің дамуын басқару мәселелері

Мақалада әлеуметтік жүйелерді басқару негіздері ретіндегі әлеуметтік саясаттың мәні мен мақсаттары қарастырылған. Әлеуметтік жүйенің және оның маңызды құраушыларының мазмұны ашылып көрсетілген. Әлеуметтік жүйелерді басқару әлеуметтік менеджменттің зерттеу аясын құрайтындығы анықталып, айрықша белгілері суреттелген. Өзара байланысқан екі құраушыдан тұратын кәсіпорынның әлеуметтік әлеуеті талданған. Өнеркәсіп кәсіпорнының әлеуметтік әлеуетінің дамуын басқарудың тұжырымдамалы сызбасына ерекше көңіл бөлінген. Зерттелмекші кәсіпорынның әлеуметтік әлеуетін қолдану деңгейін арттыру және дамыту үшін дамушы кеңістік тұжырымдамасын пайдалану ұсынылған.

S.Sh.Mambetova

The problems of social systems of management, social processes and social development of potential enterprises

The article discusses the nature and purpose of social policy as the basis for the management of social systems. The article reveals the content of the social system and its major component. It is noted that the management of social systems is the subject of social management. It describes the features of the management of social processes. This article analyzes the social potential of the company, consisting of two interrelated components. The special attention is paid conceptual schema management social potential of the industrial enterprise. It is recommended to use the concept of developing space to promote the implementation and development of social capacities of the surveyed enterprises.

References

- 1 *Mysl*, 2013, No. 1, p. 2–23.
- 2 *Social management*, the textbook, under the editorship of D.C.Gross, Moscow: ZAO «Business school «Intel-Synthesis», Academy of labor and social relations, 1999, p. 384.
- 3 Kravchenko A.I. *Sociology of management*, training manual, Moscow: UNITY, 1999, p. 366.
- 4 Karen R.S. *The priorities and tendencies of development management in perspective, Book three*, Karaganda: Publishing and printing center of the Kazakh-Russian University, 2014, p. 376.
- 5 Ilyenkov S.D., Zhuravleva C.N., Kozlov L.L. et al. *Social management*, textbook, Moscow: Banks and exchanges, UNITY, 1998, p. 271.
- 6 Sklar E.N., Zverovich I.O. *Management in Russia and abroad*, 2008, No. 2, p. 103–108.
- 7 Tulchinsky L., Terentiev V.V. *Brand-integrated management: each employee is responsible for the brand*, Moscow: Vershina, 2007, p. 219.

З.А.Ескерова

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

Проблемы управления техническим уровнем и качеством продукции

В статье делается попытка дать определение категории «качество». Рассматривается подход зарубежных исследователей к трактовке понятия «качество». Анализируются роль и значение основных групп показателей качества, которые используются при оценке технического уровня и качества продукции. Раскрывается сущность основных категорий управления качеством продукции, уделяется внимание его механизму. Делается вывод, что большое значение для успешного бизнеса организации (предприятия) имеет контроль качества выпускаемой продукции.

Ключевые слова: качество, продукция, цепочка качества, показатели, категории, управление качеством, контроль качества.

Качество продукции как важный критерий инновационного менеджмента

Качество выпускаемой продукции по праву относится к важнейшим критериям инновационного менеджмента. Именно повышение качества продукции определяет степень выживаемости фирмы в условиях рынка, темпы научно-технического прогресса, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии.

Качество — философская категория, выражающая внутреннюю (существенную) определенность объекта, благодаря которой он является именно этим, а не другим. Экономическое определение качества — совокупность свойств, показывающих, в какой степени объект удовлетворяет наши потребности.

Попытка дать общее определение категории «качество» ведущими зарубежными учеными представлена в таблице.

Т а б л и ц а

Подход зарубежных исследователей к трактовке понятия «качество»

Автор	Формулировка понятия «качество»
В.Шухарт	Различия между предметами; дифференциация по признаку «плохой–хороший»
К.Исикава	Свойство, реально удовлетворяющее потребителей
Дж. Джуран	Пригодность для использования (соответствие назначению). Субъективная сторона: качество есть степень удовлетворения потребителя (для реализации качества производитель должен узнать требования потребителя и сделать свою продукцию такой, чтобы она удовлетворяла этим требованиям)
А.Фейгенбаум	Общая совокупность технических, технологических и эксплуатационных характеристик изделия или услуги, посредством которых изделие или услуга будут отвечать требованиям потребителя при их эксплуатации
Дж. Харрингтон	Удовлетворение ожиданий потребителя за цену, которую он себе может позволить, когда у него возникает потребность. Превышение ожиданий потребителя за более низкую цену, чем он предлагает
Г.Тагути	Потери, нанесенные обществу с момента поставки продукта

Примечание. Использованы данные работы [1; 74].

Формулировки зарубежных специалистов в области управления качеством, приведенные в таблице, свидетельствуют о том, что большинство авторов связывают понятие «качество» с удовлетворением определенных ожиданий и потребностей покупателей относительно того или иного товара или услуги.

Представляет интерес определение цепочки качества, предложенное М.Месконом, М.Альбертом, Ф.Хедоури (рис. 1).

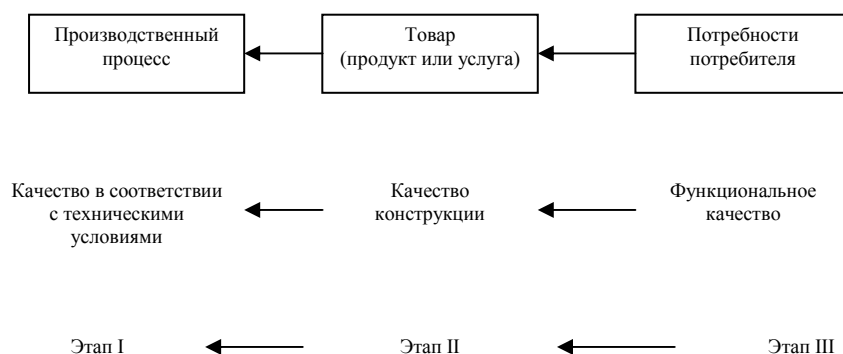


Рисунок 1. Цепочка качества (данные работы [2; 637])

Данная цепочка отражает три аспекта качества. На первом этапе цепочки качество означает ту степень, в которой товар компании соответствует ее внутренним техническим условиям. Этот аспект получил название «качество» в соответствии с техническими условиями. На втором этапе оценивается качество конструкции, т.е. качество может отвечать техническим требованиям компании на конструкцию товара, но сама конструкция может быть как высокого, так и низкого качества. На третьем этапе цепочки качество означает ту степень, в которой работа или функционирование товаров удовлетворяет реальные потребности потребителей. Этот аспект называется функциональным качеством.

Международная организация по стандартизации (ИСО) трактует качество как совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности (стандарт ИСО 8402–94).

На сегодняшний день в обеспечении конкурентоспособности требования к качеству стали определяющими. Более 80 % покупателей, приобретая продукцию на мировом рынке, теперь предпочитают цене качество. Опыт показывает: объективно необходимо, чтобы расходы на качество составляли не менее 15–25 % совокупных производственных затрат.

С качеством продукции связаны возможности кредитования, инвестиций, предоставление льгот. Например, в ряде стран Европы действуют законы, по которым одни товары вообще не допускаются на рынок без сертификата качества, подтверждающего соответствие требованиям стандартов международной организации по стандартизации — ИСО, другие, несертифицированные товары, должны продаваться вдвое дешевле [3; 10].

Организационно-экономические и технические проблемы, связанные с качеством, давно стали предметом исследования, пути их разрешения превратились в отрасль науки.

Основные группы показателей качества

С понятием «качество» тесно связано понятие «технический уровень продукции» — относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей технического совершенства оцениваемой продукции с соответствующими базовыми показателями, их значениями.

При оценке технического уровня и качества продукции используются следующие основные группы показателей качества [4; 145]:

1. Показатели назначения определяют полезный эффект от использования продуктов по назначению и область их использования. Как правило, это «жесткие» показатели качества. К ним относятся показатели, используемые для классификации по назначению, характеризующие конструкцию объекта, его техническое совершенство, состав, структуру и транспортабельность, например, коэффициент полезного действия, динамический диапазон, вес, габариты.

2. Показатели надежности. Надежность — свойство объекта выполнять установленные функции, сохраняя свои показатели в заданных пределах в течение требуемого промежутка времени.

Это сложное свойство. Показатели надежности характеризуют безотказность, ремонтпригодность, сохраняемость и долговечность объекта.

3. Показатели технологичности. Данные показатели характеризуют эффективность конструкторско-технологических решений для обеспечения высокой производительности труда при создании и восстановлении объектов.

4. Эргономические показатели. Они делятся на следующие группы:

а) гигиенические показатели — характеризуют соответствие объекта гигиеническим условиям жизнедеятельности и работоспособности человека;

б) антропометрические показатели — характеризуют соответствие объекта размерам и форме человеческого тела;

в) физиологические и психофизиологические показатели — характеризуют соответствие объекта физиологическим свойствам человека и особенностям функционирования его органов чувств;

г) психологические показатели — характеризуют соответствие объекта психологическим особенностям человека.

5. Эстетические показатели. Они характеризуют художественность, выразительность и оригинальность формы объекта, гармоничность и целостность конструкции, соответствие формы и конструкции объекта среде и стилю, цветовое и декоративное решение объекта, художественное решение упаковки.

6. Показатели стандартизации и унификации. Эти показатели отражают удельный вес стандартных и унифицированных элементов.

Составные элементы в изделии могут быть следующими:

а) стандартными, создаваемыми на основе международных, региональных и национальных стандартов;

б) унифицированными, создаваемыми на основе стандартов фирм;

в) оригинальными, создаваемыми только для одного изделия;

г) заимствованными, спроектированными как оригинальные для конкретного изделия и примененными в двух и более изделиях.

7. Патентно-правовые показатели. Данные показатели показывают степень патентной защиты изделия в стране и за рубежом, а также его патентную чистоту.

8. Экономические показатели. Они отражают затраты на разработку, изготовление и эксплуатацию (или потребление) продукции, а также экономическую эффективность эксплуатации.

9. Критические показатели. Данная группа показателей, как правило, используется при создании правовой оболочки рынка. Это особая группа показателей, принадлежность к которой определяется тем, какие из показателей приводятся в обязательных стандартах, законах стран пребывания, директивах международных организаций и т.д. Критические показатели делятся на три группы, определяющие требования

– по охране окружающей среды;

– по безопасности человека;

– связанные с защитой технических объектов от повреждений и нарушением их нормального функционирования.

Категории управления качеством продукции

При рассмотрении принципа управления качеством следует иметь в виду, что в международном стандарте по терминологии (ИСО 8402) выделены два аспекта управления качеством: «общее» руководство качеством (quality management) и управление качеством как оперативная деятельность (quality control).

При этом по логике стандарта такие функции, как политика и планирование качества, организация работы по качеству, обучение и мотивация персонала, принятие стратегических решений и взаимодействие с внешней средой должны быть отнесены к «общему» руководству качеством.

Контроль качества, информация, разработка мероприятий, принятие оперативных решений и их реализация должны входить в состав «оперативного» управления качеством.

Для наглядности распределение функций по указанным аспектам управления можно представить следующим образом (рис 2).



Рисунок 2. Аспекты и функции управления качеством (данные работы [5; 34])

Под управлением качеством понимают воздействие на производственный процесс с целью обеспечения требуемого качества продукции. Такое понимание управления включает три элемента [6; 57]:

1. Объект управления — качество продукции. Кроме того, объектом управления могут также быть конкурентоспособность, технический уровень или какой-либо другой показатель (характеристика). В качестве объекта управления может выступать либо вся совокупность свойств продукции, либо какая-то их часть или отдельное свойство.

2. Цель управления — уровень и состояние качества продукции с учетом экономических интересов производителя и потребителя, а также требований безопасности и экологичности продукции. Речь идет о том, какую совокупность свойств и какой уровень качества следует запланировать, а потом этого достигнуть, чтобы они соответствовали характеру потребности. При этом возникают вопросы, касающиеся эффективности производства и потребления, доступности цены для потребителя, уровня себестоимости и прибыльности продукции для ее разработчика и производителя. Нельзя также упускать из вида сроки разработки продукции, развертывания ее производства и доведения до потребителя, что напрямую связано с конкурентоспособностью продукции и организации в целом.

3. Субъект управления — управляющие органы всех уровней и лица, призванные обеспечить достижение планируемого уровня качества продукции.

Обобщая сказанное выше, можно сделать вывод о том, что управление качеством продукции представляет собой процесс, включающий выявление характера и объема потребностей в продукции, оценку фактического уровня ее качества, разработку, выбор и реализацию мероприятий по обеспечению запланированного уровня качества продукции.

Механизм управления качеством продукции

Механизм управления качеством продукции представляет собой совокупность взаимосвязанных объектов и субъектов управления, используемых принципов, методов и функций управления на различных этапах жизненного цикла продукции и уровнях управления качеством.

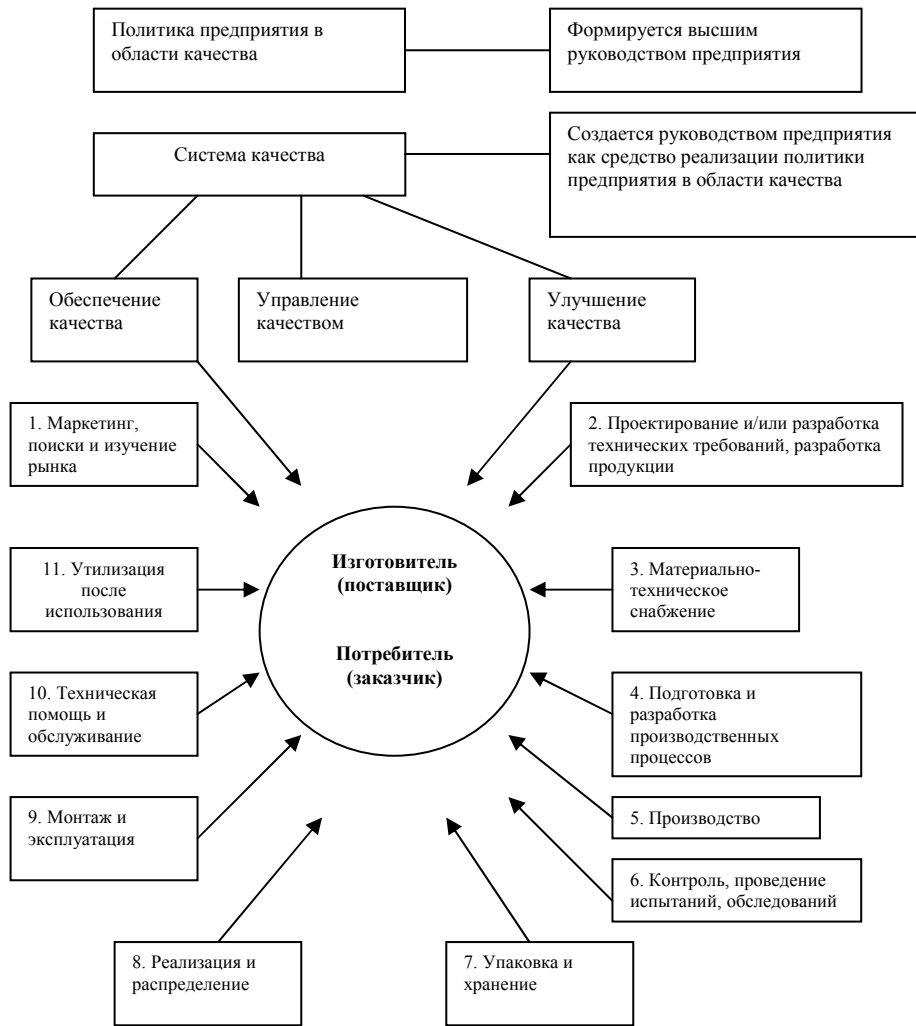


Рисунок 3. Политика предприятия в области качества (данные работы [7; 53])

Механизм управления качеством продукции показан на рисунке 3, где система управления качеством представлена в концентрированном виде. Здесь прежде всего выделены политика предприятия в области качества, собственно система качества, включающая обеспечение, управление и улучшение качества.

Чтобы выпускать продукцию высокого качества, необходимо совершенствовать политику предприятия в области качества.

Виды контроля качества выпускаемой продукции

Большое значение для успешного бизнеса организации имеет контроль качества выпускаемой продукции. Организация контроля качества — это система и административных мероприятий, направленных на обеспечение производства продукции, полностью соответствующей требованиям нормативно-технической документации. Под контролем качества понимается проверка соответствия количественных или качественных характеристик свойств продукции или процесса, от чего зависит соответствие качества продукции установленным техническим требованиям.

Объектами технического контроля являются продукция, процессы ее создания, применения, транспортирования, хранения, технического обслуживания и ремонта, а также соответствующая техническая документация. Объект контроля характеризуется отдельными признаками, которые имеют количественную или качественную характеристики свойств объекта и должны контролироваться. При этом состав контролируемых признаков зависит от самого объекта контроля.

Важной составляющей технического контроля является контроль качества продукции, который определяется как контроль количественных или качественных характеристик свойств продукции, их соответствие установленным требованиям [8; 147].

Для развития прогрессивных видов технического контроля, позволяющих эффективно осуществлять профилактику брака в производстве, в первую очередь необходимо совершенствовать:

- 1) контроль качества продукции на этапе ее разработки;
- 2) нормоконтроль конструкторской, технологической и другой документации на вновь осваиваемые и модернизируемые изделия;
- 3) входной контроль качества сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и другой продукции, получаемой по кооперации и используемой в собственном производстве;
- 4) контроль соблюдения технологической дисциплины непосредственными исполнителями производственных операций;
- 5) самоконтроль основных производственных рабочих, бригад, участков, цехов и других подразделений предприятий.

Если правильно использовать перечисленные виды контроля, он более активно воздействует на процесс формирования качества изделий, поскольку осуществляется не пассивная фиксация брака в производстве, а профилактика его возникновения. Кроме того, применение указанных видов контроля позволяет своевременно обнаруживать намечающиеся отклонения от установленных требований, оперативно выявлять и устранять причины снижения качества продукции, предотвращать возможности их появления в дальнейшем.

Список литературы

- 1 Герасимов Б. И., Злобина Н. В., Спиридонов С.П. Управление качеством: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2005. — 272 с.
- 2 Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 702 с.
- 3 Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 212 с.
- 4 Ахмин А.М., Гасюк Д.П. Основы управления качеством продукции: Учеб. пособие. — СПб.: Изд-во «Союз», 2002. — 192 с.
- 5 Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 1999. — 160 с.
- 6 Тепман Л.Н. Управление качеством: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 352 с.
- 7 Ильенкова С.Д., Ильенкова Н.Д., Мхитарян В.С. и др. Управление качеством: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 199 с.
- 8 Аристов О.В. Управление качеством: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 240 с.

З.А.Ескерова

Өнімнің техникалық деңгейін және сапасын басқару мәселелері

Мақалада «сапа» қағидасына анықтама беруге ұмтылыс жасалған. Шетелдік зерттеулердің «сапа» ұғымын әр түрлі тұрғыдан пайымдаған көзқарастары қарастырылған. Өнімнің техникалық деңгейін және сапасын бағалауда қолданылатын сапа көрсеткіштерінің негізгі топтарының рөлі және маңызы талданған. Өнім сапасын басқарудың негізгі қағидаларының мәні ашылған. Өнім сапасын басқару тетігіне ерекше көңіл аударылған. Ұйым (кәсіпорын) бизнесінің сәттілігі үшін өндірілетін өнім сапасын бақылаудың маңызы үлкен екендігі туралы қорытынды жасалған.

Z.A.Eskerova

Management problems of the technical level and product quality

In this article attempts to define the category of «quality». The approach of foreign researchers to the interpretation of the concept of «quality». This article examines the role and importance of the main groups of indicators of quality that are used in the evaluation of the technical level and product quality. The essence of the main categories of products quality management. The attention is paid to the mechanism of quality control. It is concluded that essential for a successful business organization (enterprise) has control of quality of manufactured products.

References

- 1 Gerasimov B.I., Zlobin N.V., Spiridonov S.P. *Quality management: textbook*, Moscow: KNORUS, 2005, p. 272.
- 2 Meskon M.H., Albert M., Chidouri F. *Fundamentals of management*, trans. from English, Moscow: Delo, 1992, p. 702.
- 3 Basovskii L.E., Protas'ev V.B. *Quality management: textbook*, Moscow: INFRA-M, 2008, p. 212.
- 4 Akhmin A.M., Gasyuk D.P. *Fundamentals of quality control*, training manual, Sankt-Petersburg: Publishing House «Union», 2002, p. 192.
- 5 Ogvozdin V.Yu. *Quality Management. Fundamentals of theory and practice: training manual*, Moscow: Publishing house «Business and Services», 1999, p. 160.
- 6 Thepman L.N. *Quality management: textbook*, Moscow: UNITY-DANA, 2007, p. 352.
- 7 Ilyenkova S.D., Ilyenkova N.D., Mkhitaryan V.S. etc. *Quality management: textbook*, Moscow: Banks and exchanges, UNITY, 1998, p. 199.
- 8 Aristov O.V. *Quality management*, textbook, Moscow: INFRA-M, 2004, p. 240.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ПОСТИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

УДК 004:340.11 (574)

Ж.М.Шаекина, Д.Г.Мамраева, Л.В.Ташенова

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова
(E-mail:dina2307@mail.ru)*

Индикаторы развития инноваций в Казахстане в мировом сравнении

В статье приведен анализ статистических индикаторов развития инноваций в Республике Казахстан в сравнении с ведущими технологически развитыми странами мира, в частности, по таким показателям, как доля инновационно-активных предприятий, объем внутренних затрат на исследования и разработки (доля в ВВП), количество исследователей на тысячу занятых по странам, численность исследователей. Показаны некоторые инструменты государственной поддержки инноваций в Казахстане.

Ключевые слова: индустриально-инновационное развитие, инновационная активность, инновации, затраты на исследования и разработки, исследователи, инновационная инфраструктура.

Необходимость перехода Казахстана с экспортно-сырьевой модели развития экономики на инновационную не подлежит сомнению. На сегодняшний день страна значительно отстает от развитых и ряда развивающихся стран мира по целому ряду критериев инновационного развития. Инновационно развитые страны находятся на стадии перехода к шестому технологическому укладу, представленному нано- и биотехнологиями, в то время как Казахстан переходит на пятый уклад, базирующийся на развитии информационных систем и телекоммуникаций. Республика Казахстан сможет стать конкурентоспособной только при условии перехода на новую модель развития экономики и быстрое сокращение отставания. Государству требуется эффективная стратегия инновационного развития, заключающаяся, прежде всего, в стимулировании разработки и коммерциализации инноваций.

С момента принятия курса на индустриально-инновационное развитие в 2003 г. Казахстан по итогам 2013 г. достиг максимума в росте основных показателей инновационной деятельности. Положительная тенденция во многом обусловлена успешными результатами реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2014 г. [1].

В 2013 г. по отношению к 2003 г. доля инновационно-активных предприятий возросла с 2,1 % до 8 % (рис. 1).

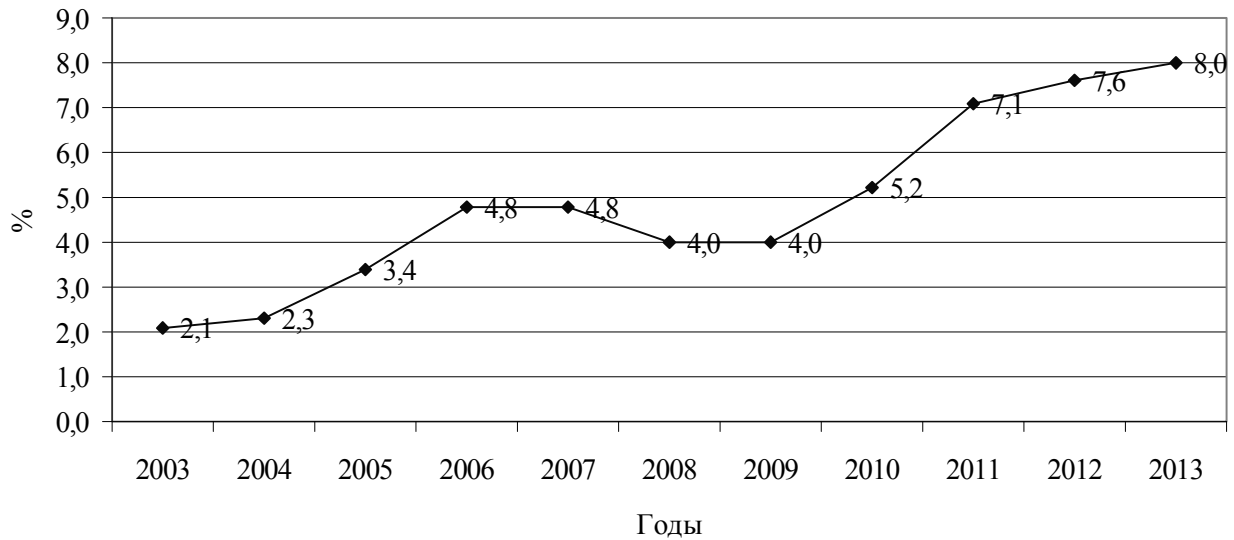


Рисунок 1. Доля инновационно-активных предприятий Казахстана за период с 2003 по 2013 гг. (составлено авторами по данным Агентства РК по статистике)

Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в США составляет около 50 %, среди стран Европейского союза наиболее высокими показателями обладают Германия (79,3 %), Швеция (60 %), Финляндия (58 %). Средний показатель по странам Европейского союза достигает приблизительно 53 % (рис. 2) [2].

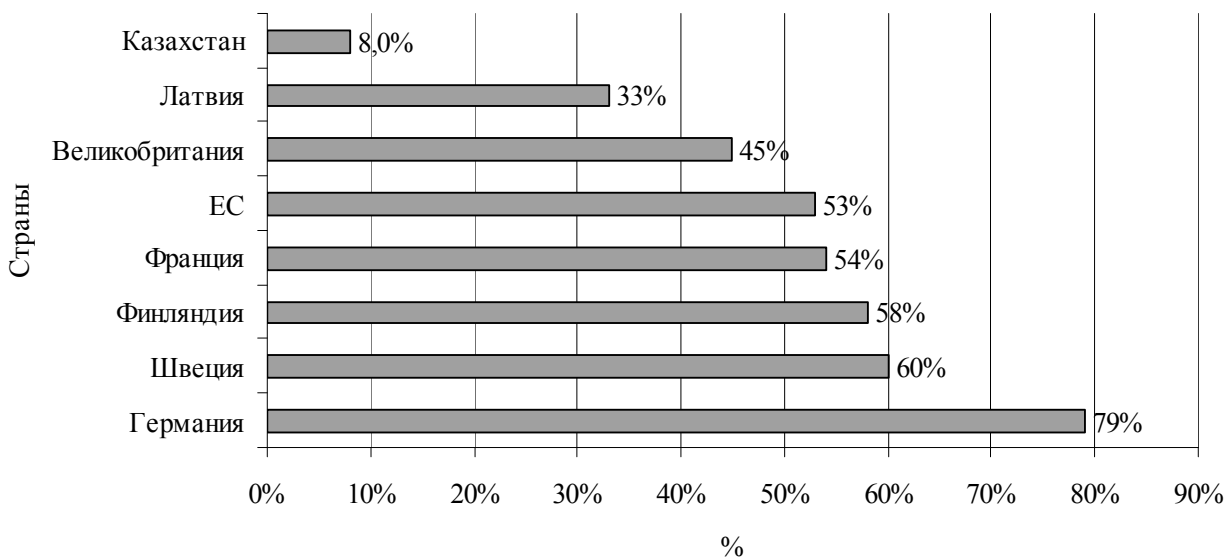


Рисунок 2. Инновационная активность предприятий РК и зарубежных стран (составлено авторами на основе отчета АО «Национальное агентство по технологическому развитию»)

Расходы на исследования и разработки являются одним из главных показателей инновационной деятельности на «входе». По итогам 2011 г. лидерами по данному показателю стали США (415 млрд долл.), Китай (208,2 млрд долл.), Япония (146,5 млрд долл.), Германия (93,1 млрд долл.) (рис. 3).

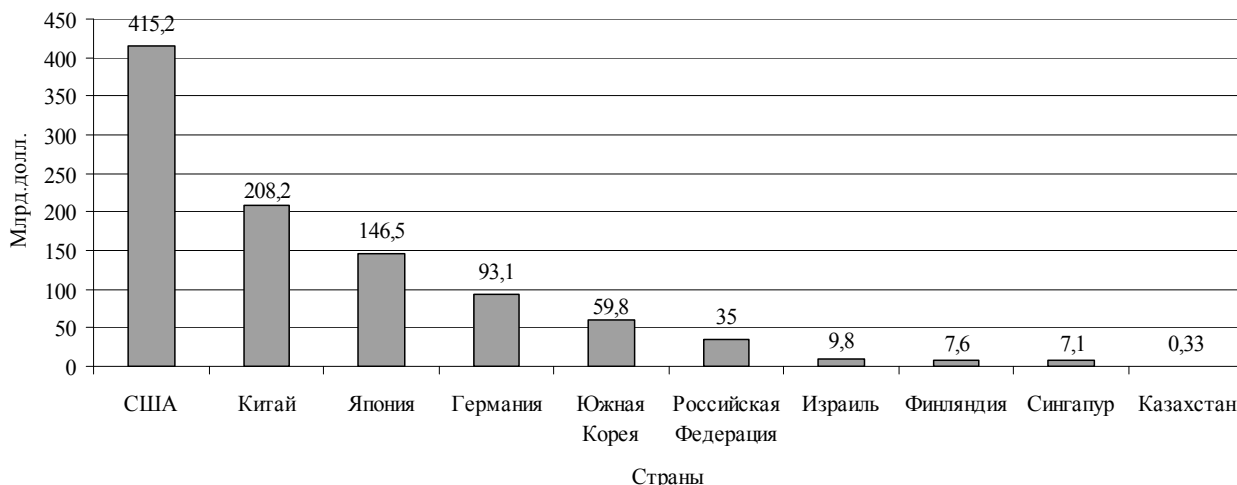


Рисунок 3. Внутренние затраты на исследования и разработки, млрд долл. (составлено авторами на основе отчета АО «Национальное агентство по технологическому развитию»)

При этом необходимо отметить стремительный рост объема внутренних затрат на исследования и разработки в Китае — по сравнению с 2008 г. данный показатель вырос в 1,7 раза. По масштабам внутренних затрат на исследования и разработки Казахстан все еще отстает от технологически развитых стран. Однако в стране наблюдается рост объема внутренних затрат на исследования и разработки в 2013 г., который составил 61,7 млрд тенге, с ростом на 42,5 % к уровню 2011 г. (43,4 млрд тенге) (рис. 4) [3; 13].

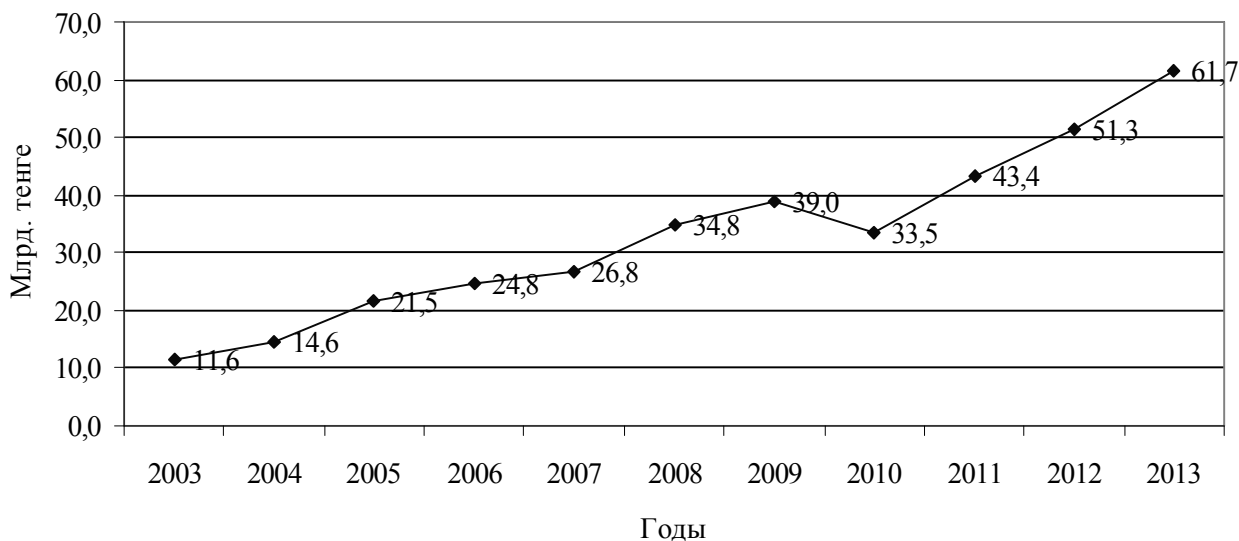


Рисунок 4. Внутренние затраты на исследования и разработки в Казахстане, млрд тенге (составлено авторами по данным Агентства РК по статистике)

Наиболее высокие доли внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП у Израиля (4,38 % к ВВП), Южной Кореи (4,03 %), Финляндии (3,78 %), Японии (3,39 %).

Необходимо отметить, что согласно Стратегии Европы–2020 одним из пяти основных целевых индикаторов является достижение увеличения расходов в Европейском союзе (ЕС) на исследования и разработки в процентах от ВВП до 3 %. В 2011 г. средний показатель по ЕС составил 1,94 %, что выше уровня Китая (1,84 %). Среди стран-членов ЕС один из высоких показателей принадлежит Финляндии (3,78 %). Доля затрат на исследования и разработки к ВВП в Казахстане остается по-прежнему невысокой — 0,17 %. Однако необходимо учитывать, что отечественная научная система находится на стадии формирования и развития.

По количеству исследователей, выполнивших НИОКР, Казахстан в настоящее время уступает многим зарубежным странам (рис. 5).

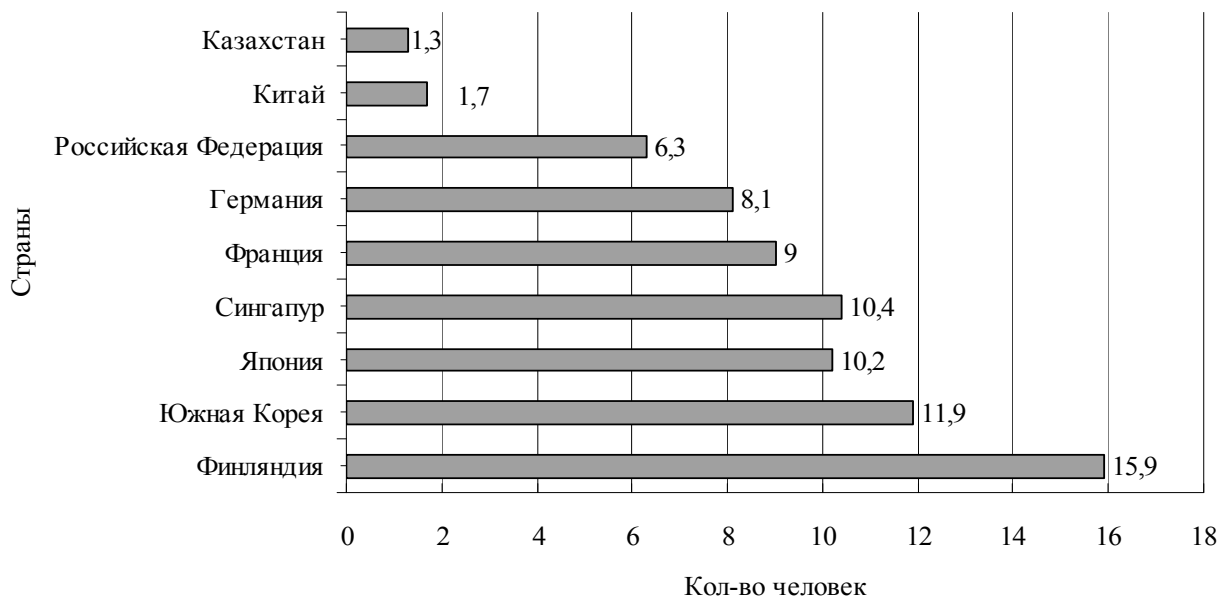


Рисунок 5. Количество исследователей на тысячу занятых по странам, чел. (составлено авторами на основе отчета АО «Национальное агентство по технологическому развитию»)

К примеру, по показателю количества исследователей на тысячу занятых Финляндия превосходит Казахстан в 12,2 раза, Южная Корея — в 9 раз, Сингапур — в 8 раз.

Тем не менее, согласно отечественной статистике по итогам 2013 г., было зафиксировано повышение данного показателя к уровню 2008 г. на 59,5 %, до 17195 человек (рис. 6).

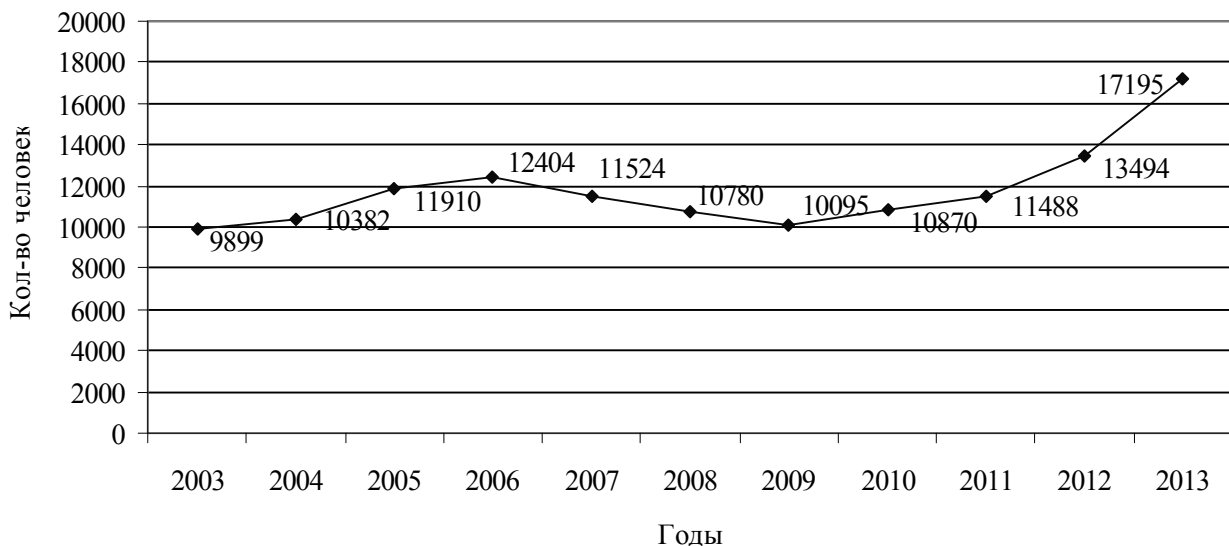


Рисунок 6. Количество исследователей в Казахстане, чел. (составлено авторами по данным Агентства РК по статистике)

Таким образом, инновационное развитие в Казахстане наряду с другими факторами сдерживается дефицитом кадров, способных управлять инновационными процессами и проектами. В целом, несмотря на определенные позитивные сдвиги в области научной сферы, кадровый состав науки Казахстана требует эффективной государственной поддержки и стимулирования.

Внимание государства к проблеме стимулирования инноваций в последние несколько лет очевидно усиливается. В выступлениях первых лиц государства модернизация существующих производств и создание инноваций в стране трактуются как основная цель, достигнув которую, казахстанская экономика сможет перейти из класса «сырьевой» к экономике знаний.

Необходимо понимать, что инновации невозможно развить за короткий промежуток времени. Этому подтверждение опыт стран Европы, США и наиболее развитых стран Азии, которые двигались к мировому лидерству в области инновационного и технологического развития не одно десятилетие и имеют достаточно последовательную и долгую историю.

К примеру, Япония на протяжении всей своей истории являлась страной «догоняющего развития», в том числе и в технологическом плане. Лишь в середине XIX в. правительством Японии стали предприниматься меры по сокращению отставания от стран Запада. И только спустя полвека после проведения ряда успешных реформ в области развития технологий и образования, к 1915 г., в Японии сформировалась национальная научно-техническая система, расцвет которой пришелся на конец XX в.

Во многом схожим с особенностями Казахстана представляется опыт Финляндии по построению инновационной экономики. До Второй мировой войны Финляндия, как и Казахстан сейчас, была исключительно экспортером сырья. После войны страна была аграрным обществом со значительным сельским населением. Индустриализация по сравнению с другими странами в ней началась достаточно поздно и произошла в основном в сырьевых отраслях, лесном хозяйстве и тяжелой промышленности. И только с 1960-х гг. началась работа по быстрой структурной перестройке экономики. Как известно, сегодня Финляндия является одним из главных лидеров по технологическому развитию среди стран Европейского союза.

Опыт стран указывает на главное — Казахстану еще предстоит продолжительный путь по формированию новой экономики, основанной на знаниях. Необходимый фундамент к этому уже заложен.

За последние годы государство сумело создать институциональный каркас всей национальной инновационной системы. С принятием в 2010 г. Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстан вступил на рельсы масштабной индустриализации как основы перехода к инновационной экономике, так как опыт Японии, Южной Кореи, Китая показывает, что к инновациям, минуя индустриализацию, перейти невозможно. Ведь инновации возникают в массовом виде лишь через промышленность, а затем распространяются на иные сферы. Кроме того, осуществляемые реформы заметно оживили инновационную инфраструктуру страны. Так, по опыту зарубежных стран был создан специализированный институт развития по вопросам инноваций АО «Национальное агентство по технологическому развитию», функционируют региональные технопарки, венчурные фонды и конструкторские бюро. С каждым годом растет число офисов коммерциализации. Принципиально новые объекты казахстанской инновационной системы парк инновационных технологий и Назарбаев Университет призваны стать главными флагманами инновационного развития страны. Еще одним важным событием в инновационной сфере стало принятие в 2012 г. качественно нового Закона «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». В частности, он усовершенствовал терминологию в области инноваций в соответствии с международными тенденциями, в нем более четко распределены компетенции государственных органов, был структурирован состав индустриально-инновационной системы, расширен и законодательно закреплён перечень мер государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности. В настоящее время в Казахстане представлена широкая линейка инструментов государственной поддержки инноваций.

Согласно Закону Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» Национальное агентство по технологическому развитию является единым оператором инструментов поддержки инновационной деятельности. С момента его создания было идентифицировано более 3000 инновационных проектов, из которых поддержано более 535.

За 2010–2013 гг. была сформирована эффективная инновационная инфраструктура, состоящая из 8 технопарков, 4 отраслевых конструкторских бюро, 21 офиса коммерциализации и 4 региональных центров коммерциализации, 4 международных центров трансфера технологий.

Была налажена система инструментов поддержки инноваций, включающая проектное и венчурное финансирование, инновационные гранты, услуги технологического бизнес-инкубирования, офисов коммерциализации, отраслевых конструкторских бюро, международных центров трансфера технологий и инновационные конкурсы.

С 2011 г. начато формирование сети региональных офисов коммерциализации. Так, на базе ведущих НИИ и вузов страны был создан 21 офис коммерциализации. В 2012 г. в регионах Казахстана — в Алматы, Караганде, Уральске, Усть-Каменогорске и Астане было создано пять региональных центров коммерциализации. За 3 года рассмотрено более 400 заявок ученых, по 122 проектам/технологиям были подготовлены обоснования-концепции, из которых 55 проектов были отобраны для дальнейшей коммерциализации [4].

В своей международной политике Казахстан открыт для диалога со всеми участниками инновационного процесса, изо всех стран без исключения, однако приоритет видит во взаимодействии со странами с продвинутой национальной инновационной системой, такими как Финляндия, США, Израиль, Германия, Франция, Южная Корея, Малайзия, Сингапур. В настоящее время налажено сотрудничество с более чем 40 ведущими зарубежными организациями и международными экспертами по инновациям.

Список литературы

- 1 Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010–2014 годы, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 // URL: <http://akorda.kz> — официальный сайт Президента Республики Казахстан (дата обращения: 29.03.2015).
- 2 Информационно-аналитический отчет за 2013 год «О тенденциях развития инноваций в Республике Казахстан и в мире» // URL: www.natd.gov.kz — официальный сайт АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (дата обращения: 03.02.2015).
- 3 Наука и инновационная деятельность Казахстана 2009–2013 гг.: Стат. сб. под ред. А.А.Смаилова. — Астана: ТОО «Prosper Print», 2014. — 37 с.
- 4 URL: www.natd.gov.kz — официальный сайт АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (дата обращения: 08.02.2015).

Ж.М.Шаекина, Д.Ф.Мамраева, Л.В.Ташенова

Әлемдік салыстырудағы Қазақстан инновацияларының даму көрсеткіштері

Мақалада Қазақстан Республикасында әлемдік технологиялық дамыған мемлекеттермен салыстырғандағы инновациялардың дамуының статистикалық көрсеткіштерінің, нақты айтқанда, инновациялы-белсенді кәсіпорындар үлесінің, зерттеу мен енгізуге кететін ішкі шығындардың көлемінің (ЖІӨ-дегі үлесі), мемлекеттер бойынша мың жұмысбасты адамға келетін зерттеушілер саны, жалпы зерттеушілердің санының талдау нәтижелері келтірілген. Қазақстандағы инновацияны мемлекеттік қолдаудың кейбір құралдары көрсетілген.

Zh.M.Shayekina, D.G.Mamrayeva, L.V.Tashenova

Indicators of the development of innovations in Kazakhstan in the global comparison

In the article the analysis of the statistical indicators of the development of innovations in the Republic of Kazakhstan in comparison with the leading technologically developed countries, in particular by such indicators like the share of innovative enterprises, the volume of domestic expenditure on research and development (percentage of GDP), the number of researchers per thousand employees by country, the number of researchers in the country, in general, was given. Some tools of the state support of innovations in Kazakhstan were shown.

References

- 1 State Program of Forced Industrial-Innovative Development of the Republic of Kazakhstan on 2010-2014 years, approved by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan from 19 March, 2010, №958 // URL: <http://akorda.kz> – official website of the President of the Republic of Kazakhstan (date accessed: 29.03.2015).
- 2 Information-Analytical Report for 2013 «About the trends of the development of innovations in the Republic of Kazakhstan and in the world» // URL: www.natd.gov.kz – official website of the JSC «National Agency for technological development» (date accessed: 03.02.2015).

3 Science and innovation activities in Kazakhstan 2009-2013 / Statistical compilation edited by A.A. Smailov, Astana: LLP «Prosper Print», 2014, 37 p.

4 URL: www.natd.gov.kz – official website of the JSC «National Agency for technological development» (date accessed: 08.02.2015).

УДК 330.322

Д.А.Инглина, О.А.Потапова

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва
(E-mail: inglina93@mail.ru)*

Инвестиционный климат в России и Казахстане: сравнительный анализ

В статье рассматриваются основные факторы, определяющие инвестиционный климат в странах Евразийского экономического союза. Изучены обстоятельства, позволяющие поднять инвестиционную привлекательность проектов. Делается вывод о необходимости дальнейшего изучения инвестиционного климата в России и Казахстане.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционное сотрудничество.

Прямые иностранные инвестиции являются фактором экономического роста прежде всего в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Рациональное привлечение иностранных инвестиций в экономику страны и их освоение способствуют повышению производственного потенциала ее экономики, служат важным инструментом передачи положительных технических и управленческих навыков зарубежных стран. Развитие инвестиционной деятельности в целом зависит от особенностей государственной политики, проводимой в инвестиционной сфере государства.

Россия представляет собой страну с развивающимся рынком со средним уровнем дохода, что значительно усиливает значение ПИИ для нее, прежде всего в связи с недостаточным объемом инвестирования в промышленную сферу. Поскольку стратегическим приоритетом России является диверсификация и модернизация экономики, это предопределяет значение ПИИ в качестве одного из важнейших инструментов достижения этой цели.

В 2013 г. Россия оказалась на предпоследнем месте среди рынков, наиболее привлекательных для инвестиций. Об этом говорится в исследовании Economist intelligence Unit [1], проводившемся на основе опроса 730 инвесторов по всему миру. Лишь 12 % респондентов выбрали Россию в качестве хорошего объекта для вложения средств в свете потенциального роста стоимости активов.

В качестве традиционных причин инвестиционной непривлекательности России, как правило, выделяют следующие: неблагоприятный инвестиционный климат (у России 112-е место в мире из 185 [2], по данным Всемирного банка), высокий уровень государственного вмешательства, наличие множества бюрократических преград, коррупция (133-е место из 174, по данным организации Transparency International [3]). Очевидно, что, пока руководители зарубежных компаний считают условия ведения бизнеса в России неблагоприятными, приток иностранных инвестиций будет сдерживаться. Наряду с перечисленными выше причинами существует и ряд объективных показателей, обуславливающих падение привлекательности России для инвесторов:

– ухудшение прогнозов роста ВВП России (Минэкономразвития понизил свой прогноз до 1,8 %), инфляции (6,2–6,3 %) [5], промышленного производства (с 2 до 0,7 %), оттока капитала (70 млрд долл. США);

– неблагоприятные прогнозы цен на нефть, на которую по-прежнему «завязана» российская экономика: аналитики, опрошенные Reuters, дали прогноз, что к 2020 г. баррель подешевеет до 80 долл. в реальном исчислении [6];

– торможение экономики сокращением газового экспорта и серией провалов ведущей компании страны — «Газпром».

ПИИ отражают долгосрочную экономическую заинтересованность иностранных инвесторов в ведении бизнеса на территории страны. Однако за внушительными цифрами притока ПИИ в Россию (в 2012 г. составили 18,6 млрд долл., превысив на 1,4 % уровень 2011 г. [7]) скрываются две негативные тенденции: оффшорное происхождение значительной части поступающих в Россию ПИИ и крайне неравномерное распределение ПИИ между отдельными регионами России. 40,59 % всех поступивших в страну ПИИ имеют оффшорное происхождение. Что же касается неравномерности распределения, то здесь можно выделить три основных типа регионов, привлекательных для инвесторов:

1) «сырьевые» регионы, в которых основная часть ПИИ направляется в отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых. Речь идет в первую очередь о трех областях — Сахалинской, Архангельской и Тюменской. В каждом из этих регионов реализуются крупные инвестиционные проекты по освоению нефтегазовых месторождений со участием иностранного капитала. В состав проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» входят компании из Японии, Индии, Нидерландов, США и других стран;

2) «столичные регионы»: Москва и Ленинградская область. Они привлекают инвесторов перспективным внутренним рынком и довольно высокой деловой активностью;

3) «регионы с благоприятным инвестиционным климатом». Именно стараниями региональных властей по созданию привлекательных условий для иностранных инвесторов можно объяснить высокий приток ПИИ в Калужскую область, Республику Татарстан и Владимирскую область. Перечисленные регионы обладают и рядом других стратегических преимуществ — в частности, выгодным географическим положением и развитой транспортной инфраструктурой. Однако данные факторы не являются определяющими для привлечения иностранных инвесторов, что подтверждается низкими позициями регионов, обладающих аналогичными территориальными и инфраструктурными характеристиками, но не уделяющих должного внимания созданию благоприятной деловой среды.

Таким образом, большинство регионов России привлекают ПИИ либо в добывающие отрасли, либо в обрабатывающую промышленность. В этом плане показателен пример двух лидирующих по привлечению ПИИ регионов: в Сахалинской области около 94 % ПИИ приходится на добычу полезных ископаемых, а в Калужской области более 99 % ПИИ направляется в обрабатывающую промышленность.

Современное российское инвестиционное законодательство предлагает множество инструментов по поддержке предпринимателей: софинансирование процентной ставки по кредитам, строительство за счет бюджетных средств инвестиционных площадок и бизнес-инкубаторов, предоставление федеральных госгарантий, субсидирование проектов в рамках государственно-частного партнерства и многое другое. Однако все эти усилия перечеркиваются несовершенством судебной системы, коррупционностью в правоохранительных органах и фактической зависимостью средств массовой информации от органов власти или центров влияния.

Также нельзя обойти стороной сегодняшнюю ситуацию с Украиной, в частности, с конфликтом по поводу присоединения Крыма к России. На данный момент оценить весь ущерб для экономики России невозможно, но возможные торговые и инвестиционные санкции со стороны Америки и Европы могут привести к очень серьезным снижениям ПИИ в Россию, которые приносят не только деньги, но и, в том числе, современные технологии и управленческие навыки. В конечном итоге, все это может ударить по долгосрочным перспективам экономического роста в России. Уже на сегодняшний день по данным Банка России ПИИ в небанковский сектор в первом квартале 2014 г. упали втрое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (с 37,1 млрд долл. до 11,9 млрд долл.), что связано, прежде всего, с кризисной ситуацией на Украине [8].

Что же касается Казахстана, то на сегодняшний день страна занимает лидирующее положение по объему привлекаемых иностранных инвестиций на душу населения среди стран СНГ. После получения независимости в 1991 г. Казахстан начал поощрять прямые зарубежные инвестиции для получения капитала и опыта, необходимых для разработки и освоения крупных нефтяных запасов страны. Сегодня в Казахстане создана вся необходимая правовая база для осуществления инвестиционной деятельности.

За последние четыре года в экономику республики было привлечено почти в два раза больше инвестиций, чем за годы независимости. Так, в 2012 г. приток ПИИ достиг рекордного показателя — 22,5 млрд долл. Это на 7 %, или 1,4 млрд долл. больше показателя 2011 г. Эти данные превышают уровень российских ПИИ на 21 %, или на 3,9 млрд долл., в абсолютном выражении.

Темпы развития благоприятного инвестиционного климата Казахстана были признаны в мировом масштабе. В соответствии с рейтингом Всемирного банка и Международной финансовой корпо-

рации Doing Business в 2012 г. Казахстан на 11 позиций улучшил свои показатели и занял 47-е место из 183 стран мира [9]. Таким образом, Казахстан занимает лидирующее место среди стран СНГ и имеет завидное преимущество перед Украиной и партнерами по Таможенному союзу. Всемирный экономический форум в 2012 г. присвоил Казахстану 51 строчку в рейтинге конкурентоспособности мировых экономик, повысив тем самым конкурентоспособность страны на 21 позицию.

За счет чего же стране в такие краткие сроки удалось так высоко поднять свою инвестиционную привлекательность? Рассмотрим каждый из факторов подробнее.

Во многом успех Казахстана в области привлечения иностранных инвестиций обеспечен созданными мерами государственной поддержки инвестиций и правовой базой для осуществления инвестиционной деятельности. Закон РК «Об инвестициях», по оценкам международных экспертов, является одним из лучших инвестиционных законов среди стран с переходной экономикой. Фискальная нагрузка, по данным Paying Taxes 2012, в Казахстане 28,6 %, тогда как в России — 46,9 %. Налог с дивидендов в Казахстане для резидентов составляет 5 % (до трех лет владения акциями и долями, при владении более трех лет — нулевая ставка), тогда как в России — 9 %. Открытие представительства в Казахстане позволяет провести налоговую оптимизацию бизнеса и накапливать прибыли; инвесторам выгодно открывать отделения и филиалы промышленных компаний и размещать производства.

На сегодняшний день реализуется программа форсированного индустриально-инновационного развития, появляются сборочные производства российской техники (автомобили, самолеты, сельхозтехника и т.п.), в республике тарифы на электроэнергию на 20 % ниже, чем в России и более низкая стоимость рабочей силы, особенно в южных регионах Казахстана.

Таким образом, мы приходим к выводу, что правовой климат и отношение к бизнесу в Казахстане во многом гораздо лучше, чем в России. Так, подоходный налог на предприятиях в Казахстане составляет 20 %, НДС — 12 %, социальный налог на работодателей — резидентов и нерезидентов — 11 %, а ставка налога на имущество всего 1 %. Для специальных налоговых режимов по упрощенному налогообложению и налогообложению на основе патента ставки тоже очень низкие — соответственно 3 и 2 %. Как видим, инвестиционный климат Казахстана благоприятен для начинающих и опытных бизнесменов.

Длительная нестабильность мировой экономики также явилась причиной, по которой инвесторы выходят на рынки со стабильными показателями роста, такими как Казахстан. Несмотря на то что в 2012 г. мировые потоки ПИИ сократились на 18 % по сравнению с 2011 г., Казахстан сохранил свою привлекательность для инвесторов, получив около 14 млрд долл. ПИИ.

Сравнительный анализ показал, что России еще предстоит предпринять решительные шаги по улучшению инвестиционного климата. Необходимо проработать возможности для допуска на российский рынок иностранных инвесторов, используя успешный опыт других стран, в том числе Казахстана. Проведение успешной государственной политики в сфере правовой базы, активизация антикоррупционной работы на региональном уровне и обеспечение макроэкономической стабильности позволят увеличить приток ПИИ, как это произошло в Казахстане.

Список литературы

- 1 Официальный сайт оценки бизнес-регулируемости. Doing business <http://www.doingbusiness.org>
- 2 Официальный сайт Организации мирового гражданского общества, возглавляющей борьбу с коррупцией. Transparency international: www.transparency.org
- 3 Bridging the perception gap, Ernst&Young attractiveness survey, 2013.
- 4 Ernst and Youngs attractiveness survey: Russia, 2013.
- 5 World investment Report 2013, UNCTAD.
- 6 World Bank Database.

Д.А.Инглина, О.А.Потапова

**Ресейдегі және Қазақстандағы инвестициялық жағдай:
салыстырмалы талдау**

Мақалада Еуразиялық экономикалық одақ елдеріндегі инвестициялық жағдайды анықтайтын негізгі факторлар қарастырылған. Жобалардың инвестициялық тартымдылығын арттыруға мүмкіндік беретін себеп-салдар зерттелген. Ресейдегі және Қазақстандағы инвестициялық климатты одан әрі зерттеу қажеттігі туралы қорытынды жасалған.

D.A.Inglina, O.A.Potapova

The investment climate in Russia and Kazakhstan: a comparative analysis

The examines the main factors determining the investment climate in the countries of the Eurasian economic Union. In this article studied the circumstances, allowing to raise the investment attractiveness of the projects. It is concluded about the necessity of further study of the investment climate in Russia and Kazakhstan.

References

- 1 Official site evaluation of business regulation. Doing business <http://www.doingbusiness.org>
- 2 Official of the best selection of global civil society, is leading the fight against corruption. Transparency international: www.transparency.org
- 3 Bridging the perception gap, Ernst&Young attractiveness survey, 2013.
- 4 Ernst and Youngs attractiveness survey: Russia, 2013.
- 5 World investment Report 2013, UNCTAD.
- 6 World Bank Database.

UDC 332.146(574)

E.Zh.Syzdykova, A.K.Atabayeva, D.I.Syzdykova, A.N.Lambekova

*Ye.A.Buketov Karaganda State University
(E-mail: add1401@mail.ru, atabaeva@list.ru)*

Dynamics analysis and investment structure in the Republic of Kazakhstan

This article analyses the current state of investment climate in Kazakhstan. In particular, attraction of direct foreign investments in the sectors of Kazakh economy is studied. Main directions of foreign investment inflow attraction and stimulation state regulation and financial control of their use have been determined.

Key words: competitiveness, investment climate, public investment policy, investment operations, international capital imports, direct foreign investments.

Within the strategy «Kazakhstan–2050», The President of Kazakhstan, N.A.Nazarbayev has defined a new course of economic policy — a comprehensive economic pragmatism based on the principles of profitability, return from investment and competitiveness [1]. According to the new course, in Kazakhstan, a favorable investment climate should be created, in order to increase economic potential. It is an effective state investment policy that affects the progress of economic development of the state. This progress is primarily in the positive dynamics of macroeconomic indicators: GDP growth, living standards of the state's citizens rising. According to statistics, in the Republic of Kazakhstan people's lives have improved. Thus, in dynamics for the last 8 years the GDP grew by 62,6 %, the proportion of people having less than a living wage signifi-

cantly reduced, to almost 1 % decreased the depth of poverty in Kazakhstan. That is, these are the problems that today President of Kazakhstan pays special attention to, their positive trend is largely determined by investment activities.

One of the main challenges that modern Kazakhstan faces is to ensure sustainable economic development in complex environmental, social, political and economic conditions of the world economy globalization and the crisis. In this connection, it is necessary to prioritize the use of investment development projects aimed at creating an advanced economy by using qualitatively new economic levers ensuring stability and balanced development of the state [1]. Strategic objectives of the country's economy, the need to integrate into the global economy have raised the need to develop a model that is based on the active role of the state in attracting foreign investment.

Kazakhstan possesses rich mineral resources, vast agricultural lands, and skilled personnel. The country has a significant industrial potential. But to further effective use of natural and labor resources a large capital is required, as well as its profitability. Tasks that were defined in the «Strategy 2030» on attracting foreign investment in the economy were carried out in the shortest possible time. World Bank has included Kazakhstan into the list of 20 countries that attract the largest amount of investments.

Analyzing the Republic of Kazakhstan investment policy, it should be noted that the main purpose of the state is to achieve a favorable investment climate in the country and further encourage foreign direct investment in the economy. Today Kazakhstan has a leading position in terms of volume of attracted foreign investments per capita among the CIS countries. The amount of foreign direct investment (hereinafter — FDI) per capita in 2012 was \$1,350 per person, which is more than 2,5 times the 2005 figure. For comparison, the volume of investment per capita in the Republic of Belarus amounted to \$1,090 per person. In the Russian Federation — \$130 dollars per person [2; 24].

Indicating the favorable investment climate and image of our country is the volume of attracted investments in Kazakhstan's economy. According to the National Bank of the Republic of Kazakhstan, for the period from 2005 to 2013 there were attracted more than \$196 billion foreign direct investments in the domestic economy (Figure 1). Yielding to the gross volume of foreign direct investments only to Russia, Kazakhstan is a leader in the CIS in terms of foreign direct investments per capita and their share in the country's GDP [3].

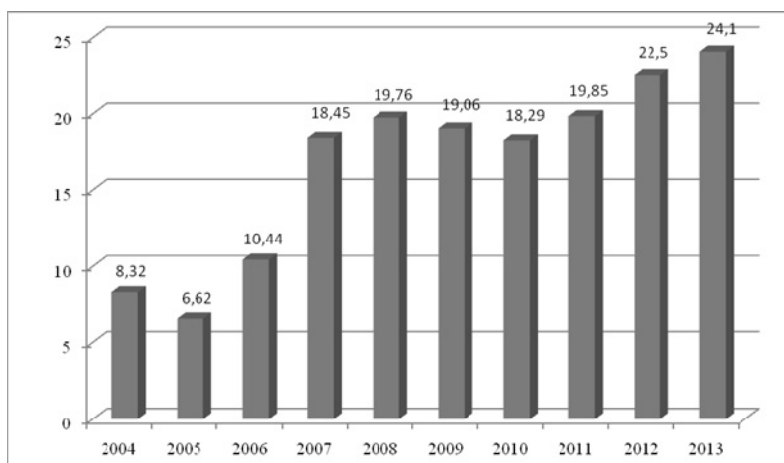


Figure 1. Structure of total FDI inflow data (bn. USD)

As seen on a diagram, in 2007–2008, that is in the midst of the global financial crisis, when global FDI flows decreased almost two times, Kazakhstan, on the contrary, sharply boosted its income. Moreover, in 2008, its volume reached \$19,76 billion which is \$131 million more than the previous record registered in 2007.

The gross inflows of foreign direct investments in the countries in the reporting period was dominated by the Netherlands (39,9 % of total FDI revenues), followed with a large margin by France (7,8 %), China (5,9 %), USA (5,2 %), UK (4,6 %), Russia (3,9 %), Virgin (British) Islands (3,3 %) and Japan (3,1 %) (Table 1). Which is while the overall list of countries that have invested in Kazakhstan's economy includes more than 120 countries [3].

Table 1

Structure of total FDI inflows in major investing countries

Country	2012 y.		2013 y.	
	Mil. USD	%	Mil. USD	%
TOTAL	22500,4	100,0	24100,1	100
Including				
The Netherlands	3147,8	17,1	4349,4	39,9
France	1022,6	5,5	1203,8	7,8
USA	2462,1	13,3	2059,5	5,2
UK	909,3	4,9	1797,2	4,6
Russia	314,1	1,7	944,8	3,9
Virgin (British) Islands	9,3	0,1	976,5	3,3
Japan	314,1	1,7	944,8	3,1

Source: Compiled by the author according to the National Bank of Kazakhstan [3].

Meanwhile, despite the positive dynamics of investments, their significant diversification has not happened. Thus, the analysis of the sectoral structure of 100 largest Kazakhstan investing companies (in terms of sales) shows that most of them is still operating in oil and gas sector of the country. The activity of investors in energy and mineral complex is much higher than in the real sector of Kazakh economy.

In particular, out of \$196,633 billion foreign direct investments attracted in the years 2005–2013, \$56,7792 billion (38,7 %) was directed to conduct geological exploration and research, and \$44,8839 billion (30,6 %) — in production of raw material resources. In the manufacturing sector, foreign corporations have invested only \$15,4118 billion (10,5 %). Followed by trade — \$7,3227 billion (5 %), financial activities — \$7,155 billion (4,88 %), construction — \$3,3355 billion (2,27 %), as well as transport and communications — \$2,3912 billion (1,63 %). The share of other types of economic activity had a little more than 1 % of all foreign direct investments (Figure 2) [3].

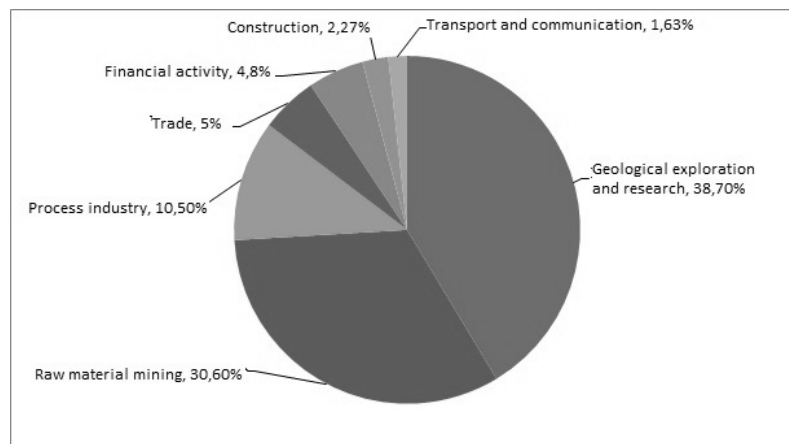


Figure 2. The share of gross FDI flows by type of activity for 2013

Source: Compiled by the author according to the National Bank of Kazakhstan [3].

Due to extremely uneven distribution of investments, sector imbalances are exacerbated by imbalances at the level of economic development of regions. Thus, according to the Statistics Agency, the share of the cities of Almaty and Astana, as well as Western Kazakhstan, Atyrau, Aktobe, Mangistau and Kyzylorda regions (where mineral sector companies are focused) accounts for about 60 % of all investments of the country. In these regions more than 80 % of all enterprises with participation of foreign investors or affiliates of TNCs work [4; 29].

Thus, favorable conditions for investment in non-oil sector (including the provision of tax preferences, guarantees against changes in the law), provided by the legislation of Kazakhstan, has not contributed to the intensive growth of investment in industries producing goods with high added value. This is understandable: the implementation of high-tech projects, usually associated with large investment is a higher risk than the

extraction of raw materials. Accordingly, in order to attract investors in such projects, it is necessary to create the most comfortable conditions and reduce risks. And on a background of tightening of global competition for foreign direct investment, it is not a simple task.

Analysis of foreign investor survey shows that among the factors restraining them from participating in non-oil projects in Kazakhstan include:

- 1) the lack of consistency in implementation of the state investment policy;
- 2) the instability of the legislation and the lack of mechanisms to ensure compliance with laws and contractual relationships;
- 3) largely uncompetitive conditions to attract investment (including customs and currency regimes);
- 4) the lack of development of infrastructure and services to ensure the attraction of investments (including financial, banking, information and analysis, consulting, transport, etc.);
- 5) the instability of the system of government in attracting investment (constant reorganization of central agencies involved in foreign capital, a «spread» of rights, powers and responsibilities among numerous agencies, as well as intricacies of their functions);
- 6) current visa regime [5; 31].

In this regard, in 2010 under the State program for acceleration of industrial and innovative development for 2003–2015 the government of Kazakhstan has begun to reformat the system of interaction with foreign investors. Thus, in October 2010, adopted was the Program of attracting investment, developing special economic zones and export promoting for 2010–2014. In accordance with this Program, work was initiated with major foreign companies of key investor countries from 200 investment initiatives. In two years, there were organized and hosted more than 20 international business forums with the participation of transnational corporations. As a result, if in 2010, Kazakhstan was visited by around 5,000 foreign investors, in 2011 there were already more than 10 thousand.

In addition, in 2010 launched was the national investment website www.invest.gov.kz, where in 12 languages is available all the necessary information about the conditions of business in the country (up to the cost of utilities in each region) [6].

In order to improve the investment legislation in 2011 adopted was a new law on special economic zones, as well as the law on state support of industrial innovation, a significant expansion of the current benefits package and simplification of licensing procedures for participants of the FEZ. However, in 2011 the Ministry of Industry and New Technologies has proposed to return to the Law «On investments» rule on the stability of legislation similar to that which operated from 1994 to 2004, but now only for the manufacturing sector.

According to research by MINT, currently the investment capacity of Kazakhstan has potential sufficient for growth. Only by improving the competitiveness of the economy and more efficient use of existing strengths annual inflow of foreign direct investment can be increased by \$10 billion. In order to implement this potential, the Ministry has formed a National Plan on attracting investment, developing FEZ and export promoting, which was approved by the Government of the Republic of Kazakhstan on December 23, 2011.

The plan, first of all, provides for a more systematic work with foreign investors. To this end, identified were priority sectors of industry and revealed 20 priority investing countries by size of their investment in the these industries. By analyzing the strategies of leading companies in these countries and the prospects of a particular sector of the national economy, for each of them have been identified approximate time periods and the number of transnational corporations involved. Thus, by 2014 a work with a total of 78 international corporations was conducted, and in 2015–2020 the number will rise to 81 multinational corporations.

In this case, each major potential investor will be negotiated individually. This point approach involves performing a road-show in priority countries, as well as the development and implementation of «road maps» for interaction with target investors. This includes assistance in the passage of procedures associated with the opening and running business in Kazakhstan, the organization of meetings with key political leaders and top managers of leading domestic companies; consulting services both at the stage of development of the investment project, and at the stage of its implementation, as well as post-investment support.

An important factor in working with investors will be their support in regions of Kazakhstan. To do this, in each area investor service centers will be set up, that provide prompt and proper response to the matters of foreign investors in the field and, per se, will serve as regional offices of Agency for Export and Investment «KAZNEX INVEST».

Moreover, now the creation of coordination councils on the investment climate at akimats of regions is being considered, as well as the cities of Astana and Almaty. Their main task will be to assist investors in solving problems, including those related to interaction with government agencies.

In the coming years, the role of state in the process of changing the structure of foreign direct investments will be crucial, and therefore new instruments implemented by the Government as part of attracting «non-primary» investors are inherently quite correct and timely. Work in the right direction has already begun, and more and more frequently travels of our official delegations to foreign countries come to an end by signing new agreements and memoranda in the manufacturing sector. Small wonder that in the latest ranking of Change Readiness Index 2012, prepared jointly by KPMG and Analytical Center of the Institute for International Development, Kazakhstan took 5th place out of 60 states, second only to Chile, Tunisia, Jordan and Taiwan. In this ranking, which assesses the ability of emerging economies to adapt to the rapidly changing global economy, we are significantly ahead of countries such as China, Malaysia, India, Brazil, Turkey and South Africa. With regard to our neighbors in the CIS, Ukraine ranked 37th, while Russia is only 51 th place [7; 15].

One of important trends that must be considered in Kazakhstan in foreign direct investment field, is the fact that over the past two years, developing countries have further increased their weight, both as recipients of foreign direct investments and foreign investors. Since the center of international production, and more recently, international consumption, shifts to the state transition, global players are increasingly investing their money in projects aimed at the development of markets in these countries. In particular, in 2010, emerging markets for the first time have mastered more than half of global foreign direct investment flows, and six transition countries themselves entered the twenty largest investors. The dynamics of transnational corporations from countries with emerging economies contrast with the background of low investment activity of corporations from developed countries whose foreign investments now still account for about half of the peak of 2007.

Meanwhile, global economic cooperation today is no longer being developed exclusively by foreign direct investments and trade. In recent years, the role of an intermediary has increased — ways to organize international production not connected with capital (WNC). These include contract manufacturers and agriculture, services outsourcing, franchising, licensing, management contracts and other types of contractual relationships through which transnational corporations coordinate activities within their global production and sale chains (GPSC). WNC allows them instead of creating a production branch (i.e. foreign direct investment) in the host country to transfer production functions contract manufacturers or allow a local company to manufacture products under license. Thus for the investors themselves WNC projects are characterized by relatively low initial capital costs and reduced risk. In turn, the host countries are able to integrate into GPSCs. As the UNCTAD data shows, in 2010 alone, the volume of sales under this facility exceeded \$2 trillion, mostly in developing countries [8; 483].

Based on the foregoing, we can say that Kazakhstan should look closely at the benefits provided under the WNC relations with foreign investors. According to the recommendations of UNCTAD experts, in order to successfully exploit the potential of this mechanism, the public authorities responsible for the development of investment policy, must first answer the following key questions. First, how to integrate policy towards WNC in the overall context of national development strategies. Second, how to support the development of the productive capacity of domestic companies that could qualify for participation in global production and sale chains. And third, how to develop tools to promote and stimulate WNC.

Mineral resource complex is the basis of socio-economic development of Kazakhstan and remains one of the most attractive areas for investment. Total investments in the subsoil use of different types of minerals in the last 12 years has exceeded \$200 billion. However, the intensive exploitation of existing fields require mining companies to strengthen the role of the state in advancing geological study.

Investment activity of subsoil users positively impacts on socio-economic indicators of Kazakhstan (Table 2) [9].

The structure of tax payments and payments of subsoil users in 2001–2012 yy., Bn. KZT

Payments / years	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Corporate income tax	53,5	96,1	100,3	129,9	246,3	395,9	528,7	639,0	876,0	449,5	614,7	908,6
Value-added tax	15,6	0	0	3,8	1,1	20,7	0,4	14,5	36,1	16,5	13,9	18,0
Social security tax	15,2	16,7	16,1	19,4	23,0	24,1	27,1	31,2	34,9	28,4	34,5	39,6
Mineral resources mining tax	13,5	44,1	44,5	73,3	104,3	175,7	279,8	217,3	401,1	482,5	933,9	1172,2
Bonuses	0,7	1,7	2,2	3,0	60,0	11,7	8,0	32,9	11,0	43,8	3,0	3,3
Other taxes	30,9	42,7	42,8	46,7	69,1	139,9	245,4	276,6	481,5	578,2	766,3	1511,9
Total	129,4	201,4	205,8	276,1	503,8	767,9	1089,4	1211,4	1840,6	1598,9	2366,2	3653,6

Thus, for the past 12 years they have provided \$2,3 billion on the social sector and local infrastructure (including \$317,5 million in 2012), \$905,5 million on training specialists, \$308,1 million on the purchase of technology. During this time the number of people employed in the CMC increased from 175 thousand people in 2001 to 181 thousand in 2012.

In 2000–2012 years mining companies paid to the budget of Kazakhstan in the form of taxes and charges a total of 13 844,7 billion tenge. And only last year this figure was 3,6536 billion tenge, including 1 172,2 billion (or 32 % of total amount of taxes and payments) accounted for MRMT, 908,6 billion tenge (25 %) — corporate income tax, 39,6 billion tenge (1 %) — social security tax, 18 billion (less than 1 %) — VAT, 3,3 billion — bonuses, 1 511,9 billion tenge — to other taxes and fees [9].

Thus, policy measures on attracting investments in the economy for the development of priority areas of the economy over the past eleven years, have contributed to improving the legal and regulatory, developing of innovative components of enterprises, job creation, etc., which in turn positively impacted on shaping the image of the investment attractiveness of the country.

References

- 1 Стратегия «Казakhstan–2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана // Казахстанская правда. — 2012. — 15 дек.
- 2 Гендер М.И. Инвестиционный климат стран СНГ // Business central Europe, 15.12. 2012. — № 7. — С. 24–27.
- 3 Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан <http://www.nationalbank.kz>
- 4 Нурланова Н.А., Бейсенбина А.К. Оценка потенциальных инвестиционных возможностей регионов // Капитал, инвестиции, технологии. — 2012. — № 11. — С. 29–32.
- 5 Марченко Г., Мачульская О. Рейтинг инвестиционной привлекательности Казахстана // Эксперт. — 2011. — 8 окт. — № 11. — С. 31–34.
- 6 Национальный инвестиционный веб-сайт: <http://invest.gov.kz>
- 7 Дейнеко А.В. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Казахстана: состояние и развитие процесса // Капитал, инвестиции, технологии. — 2012. — № 1. — С. 15–19.
- 8 Кадерова Н.Н. Финансирование и кредитование инвестиций: Учеб. пособие. — Алматы, 2013. — 632 с.
- 9 Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике // www.stat.gov.kz

Э.Ж.Сыздықова, А.К.Атабаева, Д.И.Сыздықова, А.Н.Ламбекова

Қазақстан Республикасында серпінділікті және инвестицияның құрылымын талдау

Мақалада Қазақстандағы инвестициялық әлеуеттің қазіргі жағдайына талдау жасалған. Авторлар Қазақстанның экономика саласына тікелей шетелдік инвестицияны тарту мәселесін қарастырды. Шетелдік инвестицияның легін қолдау және олардың қаржылық жақтан қалай пайданылып жатқаны жайлы айтты. Шетел инвестициясын тарта білу үрдісін мемлекет тарапынан реттеудің негізгі бағыттарын айқындап берді.

Э.Ж.Сыздыкова, А.К.Атабаева, Д.И.Сыздыкова, А.Н.Ламбекова

Анализ динамики и структура инвестиций в Республике Казахстан

В статье проведен анализ современного состояния инвестиционного климата в Казахстане, касающегося привлечения прямых иностранных инвестиций в отрасли казахстанской экономики. Определены основные направления государственного регулирования процесса привлечения и стимулирования притока иностранных инвестиций и финансового контроля за их использованием.

References

- 1 *Kazakhstanskaya pravda*, december 15, 2012.
- 2 Gender M.I. *Business central Europe*, 15.12. 2012, 7, p. 24–27.
- 3 The official site of the National Bank of Kazakhstan <http://www.nationalbank.kz>
- 4 Nurlanova N.A., Beysenbina A.K. *Capital, investment, technologies*, 2012, № 11, p. 29–32.
- 5 Marchenko G., Machulskaya O. *Expert*, 08.10.2011, № 11, p. 31–34.
- 6 National Investment website: <http://invest.gov.kz>
- 7 Deyneko A.V. *Capital, investment, technologies*, 2012, 1, p. 15–19.
- 8 Kaderova N.N. *Financing and investment lending*, textbook, Almaty, 2013, p. 632.
- 9 The official website of the Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics // www.stat.gov.kz

УДК 338. 24: 001. 76 (574)

Т.Б.Казбеков

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

Проблемы управления рисками в инновационной деятельности

В статье дается определение риска в экономической теории. Утверждается, что любой вид анализа и оценки должен проводиться с учетом риска и неопределенности. Уделяется внимание классификации рисков. Раскрываются сущность и задачи риск-менеджмента как единой системы управления рисками. Описываются цель и технология управления риском. Изучается характеристика неопределенности и рисков по важнейшим видам инноваций. Рассматриваются ситуации, при которых возникает инновационный риск. Анализируются задачи управления в условиях неопределенности и инновационных рисков.

Ключевые слова: риск, неопределенность, классификация, характеристика, риск-менеджмент, факторы, цель, технология управления, ситуации, инновационное предпринимательство.

Понятие риска в экономической теории

В экономической теории под риском понимается вероятность (угроза) потери части ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов и (или) обратное — возможность получения значительной выгоды (дохода) в результате осуществления инновационного проекта. Риск также можно определить как обобщенную субъективную характеристику ситуации принятия решения в условиях неопределенности, отражающую возможность появления и значимость для субъекта принятия решений ущерба в результате последствий принятия того или иного решения. Поэтому любой вид анализа и оценки должен проводиться с учетом риска и неопределенности [1; 294].

Классификация состоит в распределении рисков по группам на основе классификационных критериев. В научной и учебной литературе каждый исследователь, в зависимости от целей изучения, приводит свою классификацию рисков. Часто риски классифицируют по видам деятельности (финансовые, производственные, коммерческие и др.), по областям их проявления (политические, природные, социальные и др.).

Наиболее полный перечень видов риска представлен в работе Н.В.Хохлова: промышленные, экологические, инвестиционные, кредитные, технические, предпринимательские, финансовые, коммерческие, страновые, политические (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Характеристика рисков

№	Определение риска	Примеры проявления рисков
1	Промышленные (производственные) риски — опасность нанесения ущерба предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса	Отказы машин, оборудования в результате действия техногенных, природных и смешанных факторов и т.п.
2	Экологический риск — вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц	Загрязнение или уничтожение природных ресурсов, нанесение вреда биосфере и сельскохозяйственным угодьям
3	Инвестиционные риски — возможность недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов	Неправильное оформление юридических прав собственности или аренды, разрешения на строительство, удорожание стоимости строительства и т.д.
4	Кредитные риски — возможность невозврата суммы кредита и процентов по нему	Невозврат из-за незавершения строительства, изменения рыночной и общеэкономической ситуации, чрезвычайных событий
5	Технический риск сопутствует строительству новых объектов и их дальнейшей эксплуатации (строительно-монтажные и эксплуатационные риски)	Утери или повреждения строительных материалов и оборудования вследствие различных неблагоприятных событий; нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже
6	Предпринимательские риски подразделяются на внешние, обусловленные не зависящими от предпринимателя обстоятельствами, и внутренние, связанные со способностями предпринимателя организовать производство и сбыт продукции	Убытки и неполучение предпринимателем ожидаемой прибыли из-за внешних и внутренних факторов
7	Финансовые риски, возникающие в процессе управления финансами организации (валютные, процентные, портфельные — систематические и несистематические риски)	Убытки или недополучение прибыли из-за изменения обменного курса, необходимости пересчета налогов в валюте стран местонахождения материнской компании; изменения процентных ставок по финансовым ресурсам, рыночной конъюнктуры, курса акций и т.п.
8	Коммерческие риски, связанные с проведением торговых операций	Недополучение прибыли или возникновение убытков из-за: – неплатежеспособности покупателя к моменту оплаты товара; – отказа заказчика от оплаты продукции; – изменения цен после заключения контракта; – снижения спроса на продукцию
9	Страновые риски возникают при осуществлении предпринимателями и инвесторами своей деятельности на территории других стран	Уменьшение доходов от бизнеса из-за неблагоприятного изменения политической или экономической ситуации в стране
10	Политические риски являются важнейшей составной частью страновых рисков	Возможность недополучения дохода или потери собственности иностранного предпринимателя или инвестора вследствие изменения социально-экономической ситуации в стране

Примечание. Использованы данные работы [2; 24–38].

Представляет также интерес классификация предпринимательских рисков, предложенная М.Г.Лапустой и Л.Г.Шаршуковой (рис. 1).

Анализ данных видов классификаций рисков свидетельствует, что такой широкий перечень, тем не менее, может быть сведен к выделению трех групп рисков, соответственно, от операционной (производственной), финансовой и инвестиционной деятельности, так как именно эти виды деятельности определяют динамику и результаты производственных и инновационных процессов.

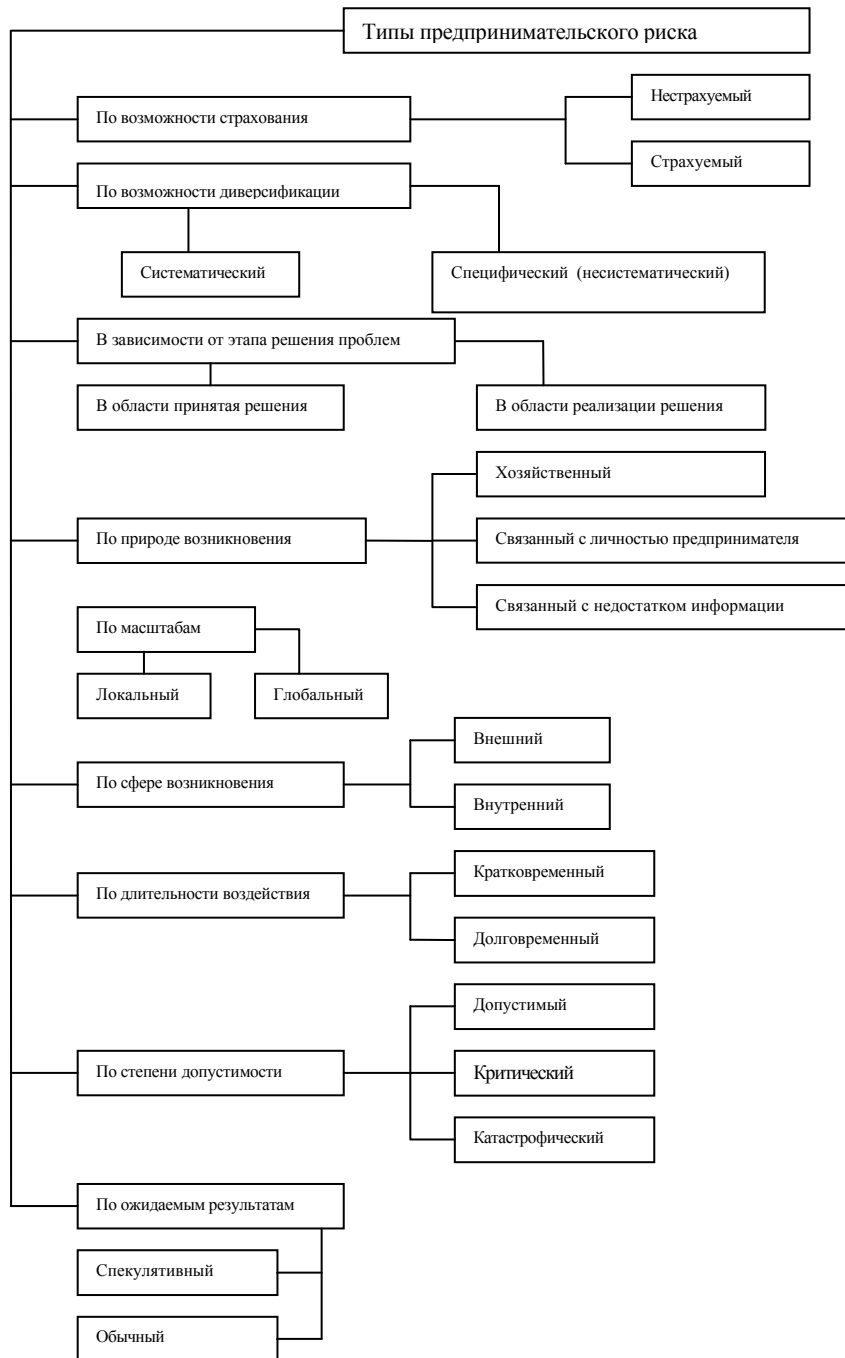


Рисунок 1. Классификация предпринимательского риска (данные работы [3; 58–65])

Риск-менеджмент как единая система управления рисками

Управление рисками уделяет основное внимание превентивным мероприятиям, или мероприятиям, смягчающим размеры последствий.

Задача риск-менеджмента — идентификация рисков и управление рисками, основная цель — вклад в процесс максимизации стоимости организации. Это означает распознавание всех потенциальных негативных и позитивных факторов, которые влияют на организацию, увеличивают вероятность успеха и минимизируют вероятность отклонения и неизвестности в достижении поставленных организацией целей.

Риск-менеджмент как единая система управления рисками должен включать в себя программу контроля над выполнением поставленных задач, оценку эффективности проводимых мероприятий, а также систему поощрения на всех уровнях организации [4; 175, 176].

Риски, которым подвержена организация, могут возникать в силу как внутренних, так и внешних факторов (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Внешние и внутренние факторы риска

Внешние факторы	Внутренние факторы
Процентная ставка	Ликвидные средства
Курс валют	Денежный поток
Кредит	Исследования
Конкуренция	Интеллектуальный капитал
Изменения потребительского рынка	Бухгалтерский учет
Отраслевые изменения	Информационные технологии
Законодательство	Набор кадров
Культура	Поставка сырья
Состав совета директоров	Коммерческая служба
Договора	Персонал
Естественные опасности	Имущество
Поставщики	Продукция и услуги
Окружающая среда	

Примечание. Использованы данные работы [5; 218].

Риск-менеджмент защищает организацию и способствует ее капитализации посредством:

- системного подхода, позволяющего планировать и осуществлять долгосрочную деятельность организации;
- улучшения процесса принятия решений и стратегического планирования путем формирования понимания структуры бизнес-процессов, происходящих в окружающей среде изменений, потенциальных возможностей и угроз для организации;
- вклада в процесс наиболее эффективного использования, размещения капитала и ресурсов организации;
- снижения степени неизвестности менее критических аспектов деятельности организации;
- защиты имущественных интересов организации и улучшения имиджа компании;
- повышения квалификации сотрудников и создания организационной базы знаний;
- оптимизации бизнес-процессов.

Цель и технология управления риском

Цель управления риском заключается в соблюдении разумного сочетания рисков и выгод проектов. Технология управления риском включает следующие действия (рис. 2):

- анализ факторов и условий, влияющих на вероятность риска;
- анализ возможных рисков: установление потенциальных зон риска и идентификация всех возможных рисков;
- оценка (измерение) отдельных видов риска и риска проекта в целом: определение размеров потерь и ущерба;
- установление нормативов предельных уровней риска;
- выбор способов сокращения и удержания рисков, определение источников покрытия ущерба;
- перераспределение (диверсификация) рисков;
- создание и ведение базы данных рисков проектов: накопление и обработка ретроспективной информации о рискованных ситуациях и прошлых последствиях проявления риска, разработка рекомендаций для изменений предельно допустимых (нормативных) значений риска в будущем.

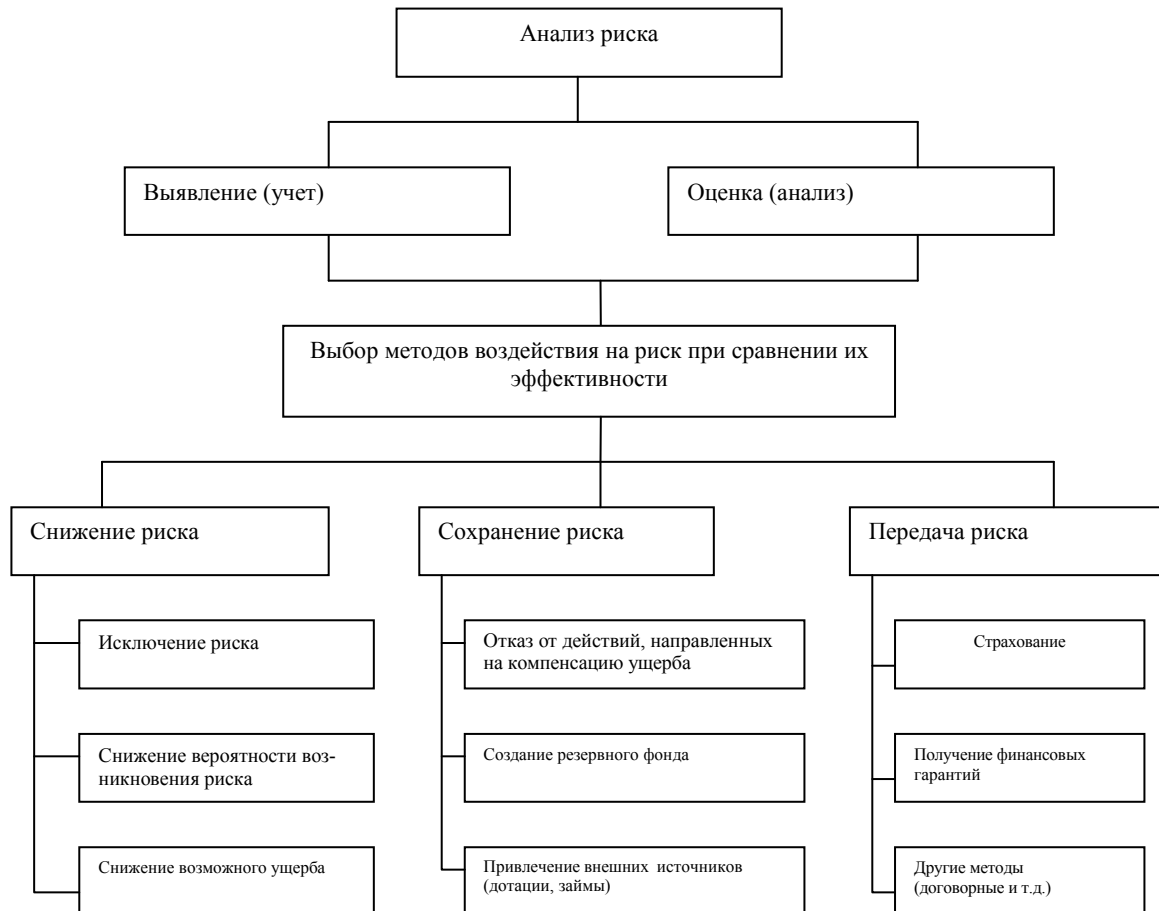


Рисунок 2. Модель управления риском (данные работы [6; 263])

Как показывает практика, проект будет привлекательным для инвестора, если его реальная доходность с учетом платы за риск будет превышать таковую для любого другого способа вложения капитала. Критерием эффективности управления риском при реализации проекта будет изменение стоимости предприятия в целом.

Учет факторов риска и инфляции в инновационных и инвестиционных проектах

В процессе инвестиционного планирования обычно встречаются два типа непредвиденных обстоятельств: физические и финансовые. Физические связаны с возможным колебанием надежности ожидаемых продаж, состава инженерной части проекта и т.п. Финансовые погрешности (такие как уровень инфляции) могут возникнуть в течение жизни проекта, могут иметь более сильное влияние на его жизнеспособность, чем материальные погрешности, ибо они изменяют фиксированные инвестиции, производственные и маркетинговые затраты и объемы продаж.

Учет факторов риска и инфляции в инвестиционных и инновационных проектах можно осуществить, используя ставку дисконта [7; 124].

Формально при оценке коммерческой эффективности инновационных проектов каждый инвестор имеет право самостоятельно устанавливать норму годового дохода на вложенный капитал, т.е. каждый хозяйствующий субъект использует индивидуальную ставку дисконта.

Экономически обоснованные подходы предполагают определение верхней и нижней нормы дисконта, в интервале которых и следует устанавливать конкретный уровень доходности капитала.

Вследствие того, что неопределенность является неотъемлемым условием и средой, в которой осуществляются инновации, результаты инновационного процесса всегда содержат весьма значительный процент предпринимательского риска.

Характеристика неопределенности и рисков по важнейшим видам инноваций приводится в таблице 3.

Неопределенность и риски по видам инноваций

Виды инноваций	Неопределенность	Риски
Товарно-продуктовые	Рыночно-конъюнктурная Инновационная	Инновационные Инвестиционные Технологические Коммерческие Финансовые Регулярные
Технико-технологические	Инновационная	Инновационные Инвестиционные Технологические Финансовые Регулярные
Организационно-управленческие	Инновационная	Организационно-психологические Финансовые Регулярные

Примечание. Использованы данные работы [8; 23].

Повышенные уровни неопределенности, рискованности и непредсказуемости являются родовым свойством инновационной сферы. Причем если рассматривать неопределенность в трех осях координат — фундаментальной, информационной и интеллектуальной, то решающее значение в инновационном процессе имеет ее фундаментальная составляющая.

Ситуации, при которых возникает инновационный риск

Об уровне риска инновационной деятельности свидетельствует тот факт, что в среднем из каждых десяти венчурных фирм успеха добиваются лишь одна–две. Высокий риск сопровождается, как правило, и высокой его компенсацией: возможная норма прибыли от внедрения инновационных проектов гораздо выше обычной, получаемой при осуществлении других видов предпринимательской деятельности. Именно это и позволяет инновационной сфере существовать и развиваться. Риск инновационной деятельности тем выше, чем более локализован инновационный проект; если же таких проектов много и они в отраслевом плане рассредоточены, то суммарный риск значительно снижается. Эффект от успешной инновации обычно перекрывает издержки по другим неудачным разработкам.

В общем виде риск в инновационном бизнесе можно определить как вероятность потерь, возникающих при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологии, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта. Инновационный риск возникает при следующих ситуациях [9; 155, 156]:

а) внедрение более дешевого метода производства товара или оказания услуги по сравнению с уже используемым. Подобные инвестиции будут приносить фирме временную сверхприбыль до тех пор, пока такая фирма является единственным обладателем данной технологии. В данной ситуации фирма сталкивается лишь с одним видом риска — возможной неправильной оценкой спроса на производимый товар;

б) создание нового товара или оказание услуги на старом оборудовании. В данном случае к риску неправильной оценки спроса на новый товар или услугу добавляется риск несоответствия уровня качества товара или услуги в связи с применением оборудования, не позволяющего обеспечивать необходимое качество;

в) производство нового товара или оказание услуги с помощью новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск включает в себя риск того, что новый товар или услуга может не найти покупателя; риск несоответствия нового оборудования и технологии требованиям, необходимым для производства нового товара или услуги; риск невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не соответствует техническому уровню, необходимому для производства новых товаров.

В целом риск, возникающий в инновационном предпринимательстве, включает в себя следующие основные виды [10; 208]: риски ошибочного выбора инновационного проекта; риски необеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования; маркетинговые риски текущего снабжения ресурсами, необходимыми для реализации инновационного проекта; маркетинговые риски сбыта результатов инновационного проекта; риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов); риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов; риски усиления конкуренции; риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения; риски, связанные с обеспечением прав собственности на инновационный проект, и др.

Задачи управления в условиях неопределенности и инновационных рисков

Риски, с которыми сталкиваются инновационные коллективы, существенно выше по сравнению с прочими бизнес-процессами. Инновации связаны не только со специфическими рисками неудачи на всех стадиях разработки инновационных проектов (ИП) — это собственно инновационные риски, они увеличивают инвестиционные и технологические риски. В ряде случаев критическим моментом является коммерческий риск, тем более разрушительный, что к моменту вывода на рынок новшества затраты на разработку и реальные инвестиции достигают величины, близкой к максимальной.

Фирмы, активно финансирующие инновационную деятельность, сталкиваются с повышенными финансовыми рисками, которые не только аккумулируют финансовые последствия всех перечисленных выше рисков, но и связаны с тем, что затраты на разработку ИП приводят к снижению текущей рентабельности, уменьшению выплачиваемых дивидендов и, как следствие, снижению рыночной стоимости фирм.

Наконец, затраты, обусловленные инновационной деятельностью, чреватые всей совокупностью регулярных рисков, усиливаются вследствие длительности инновационного процесса.

Следует иметь в виду, что уровень неопределенности и величина рисков увеличиваются с повышением степени радикальности, т.е. собственно инновационности, разработки, что, естественно, снижает управляемость и планируемость нововведенческого процесса.

Однако в инновационной сфере вообще и в особенности в высокотехнологичных отраслях промышленности существует специфический инновационный риск — риск невнедрения, реальная опасность отрицательных экономических и социальных последствий, когда новшество не используется или же процесс нововведений надолго затягивается, «цена» которого может в результате оказаться выше, чем потери от внедренческих рисков.

Задачи управления в условиях неопределенности и рисков заключаются в выявлении параметров неопределенности и их структуры, в снижении неопределенности до уровня, позволяющего позиционировать и оценить риски (регулярные и специфические), в минимизации последних путем распределения, страхования или отказа от риска.

В инновационном менеджменте цена проблемы неопределенности и рисков особенно высока. Это связано с тем, что в инновационном процессе величина фундаментальной неопределенности рынка (текущей и в пределах инновационного цикла, общей и по отношению к инновации) увеличивается на величину инновационной неопределенности, связанной с реализуемостью инновации и ее структурой. Существенно могут увеличиваться также информационная и интеллектуальная неопределенность.

Список литературы

- 1 *Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Сизова А.О.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2009. — 416 с.
- 2 *Хохлов Н.В.* Управление риском: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ–ДАНА, 1999. — 239 с.
- 3 *Лапуста М.Г., Шаришкова Л.Г.* Риски в предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА–М, 1998. — 224 с.
- 4 *Каренов Р.С., Баймухамедов М.Ф.* Проблемы становления и развития современного менеджмента. Кн. первая: Монография. — Караганда: КРУ, 2013. — 432 с.
- 5 *Базилевич А.И.* Инновационный менеджмент предприятия: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. — 231 с.
- 6 *Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А.* Управление инновациями в организации: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. — 415 с.
- 7 *Коноплев С.П.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2008. — 128 с.
- 8 *Афонин И.В.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Гардарики, 2005. — 224 с.

- 9 Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2007. — 336 с.
- 10 Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 240 с.

Т.Б.Қазбеков

Инновациялық қызметтегі тәуекелдерді басқару

Мақалада экономикалық ілімдегі тәуекелге анықтама берілген. Кез келген талдау мен бағалау, тәуекел мен анықсыздық ескеріліп жүргізілуі тиіс деп бекітілген. Тәуекелдердің жіктелуіне көңіл бөлінген. Тәуекелдерді басқарудың бірыңғай жүйесі ретіндегі тәуекел менеджментінің мәні мен міндеттері ашылып көрсетілген. Тәуекелдерді басқарудың мақсаты және технологиясы суреттелген. Инновациялардың маңызды түрлері бойынша анықсыздық пен тәуекелдердің сипаттамасы зерттелген. Инновациялық тәуекел пайда болатын жағдайлар қарастырылған. Анықсыздық және инновациялық тәуекелдер жағдайындағы басқару міндеттері талданған.

T.B.Kazbekov

The problems of risk management in innovation

In this article gives the definition of risk in economic theory, argues that any kind of analysis and evaluation should be carried out taking into account risk and uncertainty. The attention is given to the classification of risks. The article reveals the essence and objectives of risk management as an integrated system of risk management. It describes the purpose and technology of risk management. It studies characterization of uncertainty and risk on the major types of innovation. Discusses situations in which innovation occurs risk. The article analysis of task management in conditions of uncertainty and innovation risks.

References

- 1 Ivashenko A.G., Nikonova, Ya.I., Sizova A.O. *Innovation management*, training manual, Moscow: KNORUS, 2009, p. 416.
- 2 Khokhlov N.V. *The managing risk*, training manual, Moscow: UNITY-DANA, 1999, p. 239.
- 3 Lapusta M.G., Sharshukova L.G. *Risks in business*, training manual, Moscow: INFRA-M, 1998, p. 224.
- 4 Karenov R.S., Baimukhamedov M.F. *The problems of formation and development of modern management (First Book)*, Monograph, Karaganda: Publishing and printing center of the Kazakh-Russian University, 2013, p. 432.
- 5 Bazilevich A.I. *Innovation management*, training manual, Moscow: UNITY-DANA, 2009, p. 231.
- 6 Bovyn A.A., Cherednikova L.E., Yakimovich V.A. *Innovation management in organizations*, training manual, Moscow: Publishing House «Omega-L», 2009, p. 415.
- 7 Konoplev S.P. *Innovation management*, training manual, Moscow: the TK Valby, Prospekt Publishing house, 2008, p. 128.
- 8 Afonin I.V. *Innovation management*, training manual, Moscow: Gardariki, 2005, p. 224.
- 9 Gugelev A.V. *Innovation management*, textbook, Moscow: Publishing and trading Corporation «Dashkov and K», 2007, p. 336.
- 10 Medynski V.G., Sharshukova L.G. *Innovative entrepreneurship*, training manual, Moscow: INFRA-M, 1997, p. 240.

Г.Б.Мамраева¹, К.К.Рахимжанова¹, Т.М.Мұхтарова²

¹Қарағанды «Болашақ» маңызды білім беру колледжі;
²Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті
 (E-mail: mamraevag@mail.ru)

Еуразиялық экономикалық одақ — ауқымды экономикалық бастама

Мақалада Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одаққа (ЕЭО) кіру мәселесі қарастырылған. Қазақстанның ЕЭО кірудегі мақсат-міндеттері белгіленіп, ұйымдағы маңызды экономикалық мәселелер талданған. Сонымен қатар ЕЭО-тың ұстанымдары мен еліміздің сыртқы экономикалық саясатының басты бағыттары да ашылық көрсетілген. Қазақстанның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексындағы позициялары зерттеліп, тауар экспортының артықшылықтары талданған. Экономиканы дамытудағы негізгі даму заңдылықтары және бағыттары анықталған. Жалпы, Еуразиялық экономикалық одақтың ХХІ ғасырда жүзеге асырған ең ауқымды жоба екендігі туралы айтылған.

Кілт сөздер: Еуразиялық экономикалық одақ, әлемдік сауда қатынастары, инвестиция, Кедендік одақ, дүниежүзілік экономика, капитал, интеграция, кедендік баж, экспорт, импорт, ұлттық сауда саясаты.

Еуразиялық экономикалық одақ (ЕЭО) — одақтас үш елдің келешек тағдыры жаңа арнаға бұрылған маңызы зор тарихи кезең. Ол ортақ экономиканың болуы мен оған қатысушылардың ынтымақтасу еркіне негізделген жаңа еуразиялық жақындасу орталығының қалыптасқанын паш етуде. Еуразиялық экономикалық одақ — тауар мен қызметтің, капитал және жұмыс күшінің еркін айналымына және экономиканың негізгі салаларында келісілген саясатты жүзеге асыруға кепілдік беретін ұйым. 2014 ж. 20 мамыры Астана қаласындағы маңызы зор тарихи оқиғаның орын алуымен ерекше есте қалды. Тәуелсіз Қазақстан алғаш рет тауарлардың, қызмет көрсетулердің, еңбек ресурстары мен капиталдардың еркін қозғалысын қамтамасыз ететін аймақтық экономикалық интеграциялық одақтың бір бөлігіне айналды.

Еуразиялық экономикалық одақ жастардың академиялық мобильдігінің шынайы мүмкіндікке айналуына, сондай-ақ ішкі нарық сыйымдылығының кеңеюіне ықпал етеді. Еуразиялық экономикалық одақтың біздің одақтас елдеріміздің мәңгілік достығының өзара іс-қимылы мен тату көршілігінің берік тетігімі екендігі айқын. Мұнда Ресей, Беларусь және Қазақстан мемлекеттері өзара іс-қимылдың мүлде жаңа деңгейіне өтеді: тауарлар, қызметтер, капиталдар мен жұмыс күші еркін қозғалатын ортақ кеңістік құрады. Үштік мемлекеттері экономиканың энергетика, өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы және көлік секілді негізгі салаларында келісілген бірыңғай саясат жүргізеді. Ресей Президенті В.Путиннің айтуынша, 170 млн астам халқы бар ТМД кеңістігінде өндірістік, ғылыми және техникалық әлеуеті зор, табиғи ресурстары орасан мол, бірыңғай нарық құрылмақ.

Еуразиялық экономикалық одақ туралы шартта халықаралық ұйымдарға тән базалық аспектілер, мемлекеттердің егеменді теңдігі, аумақтың тұтастығы, сондай-ақ Одаққа мүше-мемлекеттердің саяси құрылымының ерекшелігін құрметтеу қағидаттары көрініс тапқан. Сонымен қатар шарт Қазақстан, Ресей және Беларусь азаматтарының әл-ауқаты мен тұрмыс сапасын арттыру мәселелерін шешуге бағытталған және тауарлардың, қызметтердің, капитал мен жұмыс күшінің еркін қозғалысын үйлестіруге қатысты экономикалық саясат жүргізуді де ұстанған.

Еуразиялық экономикалық одақтағы елдердің ұстанымдары:

- экономикалық тиімділік;
- еуразиялық кеңістіктің ашылуы;
- дамудың сатылы жолдары;
- егемендікті сыйлау;
- ерікті қарым-қатынас;
- шешім қабылдаудағы теңдік.

Жалпы алғанда, келешектегі интеграциялық тиімділік 2030 жылға қарай ЖІӨ-ң жиынтық өсімі 900 млрд доллар көлемінде болатындығымен бағаланып отыр. Атап айтқанда, соңғы бес жылда Қазақстанның Кеден одағына қатысушы елдермен арадағы тауар айналымы 88 %-ға өсіп, 24 млрд долл. мөлшерге жетті. Қазірде еуразиялық интеграция жөніндегі серіктес мемлекеттерге біздің экспортымыз 63 %-ға ұлғайып, 6 млрд долл. құрады. Бұл көрсеткіштерге негіз болатын көптеген

кәсіпорындар мен компаниялар, қазақстандық, беларусьтік және ресейлік серіктестермен арадағы өзара іс-қимылдық жаңа желілер тұр. Бұл — мыңдаған жаңа жұмыс орындары, тұрақтылық және өзіне тиімді жаңа өткізу нарықтарын ашқан Қазақстан бизнесі табыстылығы өсуінің басты көзі [1].

Еуразиялық экономикалық одақ — Азия елдері арасындағы берік көпір түріндегі ашық экономикалық қоғамдастық. Қазіргі таңда Беларусь елінің тауар өндірушілері қазақстандық серіктестерімен бірге Орта Азия мен Қытай нарығына шығуға ниетті болып отыр. Мәселен, біріншіден, Витебск облысындағы сүт-консерві комбинаты, Кеңес Одағы кезінде алғаш қамтылған сүтті шығарғанымен танымал болса, екіншіден, Беларусь сүт өндірушілері қазақ еліндегі серіктестерімен де жұмыс жасайды. Осы бір кәсіпорынның біздің елмен арадағы тауар айналымы жылына 8,5 млн долл. құрайды. Еуразиялық одаққа кіру — әр мемлекет пен оның жеке аймақтарының бәсекеге қабілетті болуындағы — өнеркәсібі мен саудасын дамытудың ең басты экономикалық көзі.

Мәселен, 2014 ж. өзінде Қазақстаннан Ресейге экспортталған сиыр еті 1510,4 т құраған. Сиыр еті экспортының негізгі көлемі Батыс Қазақстан, Павлодар, Шығыс Қазақстан, Қостанай, Солтүстік Қазақстан, Ақтөбе облыстарына тиесілі болып отыр. Жамбыл облысында «Ырыс Бақыт» ЖШС-гі Ресей мен Беларусь еліне 1 млрд тг тауарын нарыққа шығарады.

Еуразиялық экономикалық одақ шеңберінде отандық дәрілік құралдарды өндірушілер үшін 170 млн ортақ нарыққа жол ашылады. Дәрілік құралдардың ортақ нарығының болуы бәсекелестіктің артуына байланысты дәрілер мен медициналық бұйымдар бағасының төмендеуіне жағдай жасайды. Жоғары талаптар, өндірістің жаңартылуы, технологиялар, өндірістік қуатқа және дәрілік құралдар, медициналық бұйымдарға деген таңдаудың артуы нәтижесінде дәрілердің сапасы да арта түспек.

Экономикалық одақтың Қазақстан мен басқа елдер үшін ең басты бағыты — мұнай мен мұнай өнімдері, газ, электр энергиясы, дәрі-дәрмек пен медициналық бұйымдар нарығы болып табылады. Осының негізінде 2013 ж. Беларусь және Ресей мемлекеттері арасындағы тауар айналымы 24 млрд долл. асып жығылған. Еуразиялық экономикалық одақтың жалпы өнеркәсіптік қуаты 600 млрд АҚШ долл. асады [2].

Үш ел арасындағы — үштік одақ кедендік баж салығын алып тастап, үш ел кәсіпкерлерінің өз өнімдерін үлкен нарыққа шығаруына жол ашты. Сонымен қатар ортақ нарықты кеңейте отырып, өндірістік қуатты көбейтуге мүмкіндік алып, жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың дамуына да жаңа серпін берді. Мысалы, «Ордабасықұс» ЖШС құс фабрикасы қазірде Ресейге өз өнімінің 30 пайызын шығарып отыр. Ендігі кезекте жыл сайынғы өнімділік қуаттылығын 10 мыңнан 30 мыңға дейін арттырмақ.

Сонымен қатар Еуразиялық экономикалық одақтағы мемлекеттерде 40 трлн АҚШ долл. құрайтын дүние жүзіндегі барлық зерттелген қазба байлықтың төрттен бір үлесі бар, әлемдегі ең үлкен энергоресурстар мен азық-түліктік астықты экспорттаушы үш мемлекет экономикасының жиынтығы 2,2 трлн АҚШ долл. құрайды.

Қазіргі таңда Еуразиялық экономикалық одақ ХХІ ғасырдағы жүзеге асып отырған ең ауқымды бастама. Ол ішкі нарықтың көлемін барынша арттырып отыр. Экономикалық одақтың жалпы сауда айналымы 2,5 трлн АҚШ долл. құрайды. Оның ішінде адам ресурстары 170 млн асса, Одақтың жалпы өнеркәсіптік қуаты 600 млрд АҚШ долл. асады. Сонымен қатар үш ел арасындағы кәсіпкерлерге бірыңғай тарифтер, жеңілдіктер де жасалып отыр. Кәсіпкерлер осы негізде өздерінің кәсіптерінің ауқымын кеңейтуге мүмкіндік алады. Үш елдің кәсіпкерлері мемлекеттік сатып алулар жүйесіне тең әрі бәсекеге қабілетті деңгейде қол жеткізеді. Бұл — тауарлар мен қызметтерді жеткізудің үлкен нарығы [3].

Ресей, Беларусь, Қазақстан арасындағы сыртқы тарифтердің бірдей болуы және ішкі тарифтердің жойылуы, сонымен қатар ортадағы кедендік шекаралардың ашылуы Қазақстанның ішкі өнімінің көбеюіне, экспорт пен импортқа тартылатын тауарлардың пайыздық өсімінің ұлғаюына жоғары септігін тигізеді.

Еуразиялық экономикалық одаққа дейінгі үш елдің Кедендік одағы аясында Қазақстан мен Ресей және Беларусь елінің арасындағы жалпы тауар айналымы 50 пайызға дейін өскен. Бұл 26 млрд долл. тең қаражат. Жалпы алғанда, кедендік одақсыз мұндай көлемдегі тауар мен қаржының айналымы елдер арасында орын алуы мүлдем мүмкін емес еді. Яғни алдағы уақыттарда Еуразиялық экономикалық одақтағы тараптар арасындағы тауар айналымы мен сауда-экономикалық қарым-қатынас және еркін қозғалыс нәтижесінде ортақ жалпы ішкі өнім көлемі ұлғаймақ.

Еуразиялық экономикалық одақ құру көрші мемлекеттермен тығыз ынтымақтастық орнатуға, Қазақстан экономикасына жаңа серпін беруге үлкен мүмкіндік туғызбақ. Осы тұста қазақстандық экономиканың дамуындағы басты мәселе — Еуразиялық экономикалық одақ аясында еңбекті аймақаралық бөлісу және үшінші мемлекеттерге қатысты бірыңғай экономикалық саясат жүргізу болып табылады. Сонымен қатар отандық және шетелдік бизнеске қаржылық және өндірістік қызметті жүзеге асыру үшін ең қолайлы жағдайларды еркін таңдауға мүмкіндік жасауға, экономикалық кеңістіктегі адал бәсекелестік күресте бизнесті нығайтуға мүмкіндік молаяды.

Сонымен, Еуразиялық экономикалық одақ құру шекаралас елдермен арадағы кәсіпкерлік байланыстың қарқынды дамуының басты қозғаушы күшінің бірі болмақ. Онда елімізден экспортталатын тауарлар үшін жаңа логистикалық жол-теңіз тасымалы пайда болады, Ресей мен Беларусь елдерімен біріккен жаңа кәсіпорындар ашылады. Нәтижесінде, жаңа жұмыс орындары көбейеді, бәсекелестік күшейеді және осы бәсекелестік жағдайында қызмет ету мен өндірілетін өнім сапасы да жоғарылайды.

Еуразиялық экономикалық одақтың Қазақстан үшін оңтайлы жақтары:

- әлемдік дағдарыстарға тұрақтылықты арттыру;
- 170 млн адам үшін тарифтік және тарифтік емес кедергілерсіз біртұтас нарық;
- өндіріс пен технологияны жаңарту және өнеркәсіптік қуатты ұлғайту;
- сыртқы сауданы өсіру;
- неғұрлым жоғары талаптар есебінен өнім сапасын арттыру;
- ЖІӨ өсімі 25 %-ға 2030 жылға дейін;
- бәсекелестіктің артуынан бағаның төмендеуі;
- бірлескен кәсіпорындарда жаңа жұмыс орындарын ашу;
- экономиканың шикізаттық емес секторын елеулі түрде дамыту;
- инвестициялық ахуалды жақсарту;
- қызмет көрсетуді, адам ресурстарын дамытуды жаңа деңгейге шығару;
- капитал мен ғылымды қажетсінетін жаңа салаларды ашу.

Еуразиялық экономикалық одақтың 170 млн. тұтынушысы бар. Сатып алушылардың көбеюі, өндірілетін тауарлардың артуы инвестицияның артуына ықпал етеді, тауар айналымы көбейіп Қазақстан бюджетінің түсімі ұлғаяды [4].

2013 ж. Кеден одағының сыртқы елдермен саудасы 931 млрд долл. құрады. 2013 жылы кеден одағынан 64,4 млрд долл. пайда түсті. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспорты артып, импорты азайған. Кедендік одаққа кіргелі импорт көрсеткіші 44 %-дан 3 %-ға дейін төмендеген (1-кесте).

1 - к е с т е

Отандық экспорт көрсеткішінің артуы, %

2011 ж.	7
2014 ж.	14

Кеден одағы мүшелері экономикасының жиынтық көлемі 2,2 трлн долл. құрайды. Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша, өткен жылы Кеден одағы елдерімен 17,9 мың сыртқы экономикалық қызметке қатысушылар бірлесіп жұмыс істеген, олардың 1,1 мыңы — экспортшылар, ал 16,8 мыңы импортшылар болды. Сонымен қатар одақтық саудаға жеке кәсіпкерлерде қатысады және олардың саны былтырғы жылы екі есеге артты. Егер 2012 ж. мұндай кәсіпкерлер 2673 болса, 2013 ж. 5232 болды. Бұл интеграциялық үдерістер ірі кәсіпорындармен бірге шағын және орта бизнесті де қамтып, одақ шеңберінде бірыңғай экономиканың қалыптасып отырғанын көрсетеді.

Соңғы төрт жылда кеден одағы мемлекеттері арасындағы сауда 40 %-ға артты. 2013 ж. нәтижесі бойынша Ресей 2145,7 млрд дол. өнім өндірген болса, ал Қазақстан 230,0 млрд дол. өнім өндірген. Ендігі жерде кәсіпкерлердің бұл бөлігі еуразиялық экономикалық интеграцияның негізгі қозғаушы күшіне айналады. Соңғы бес жылда Қазақстанның Кеден одағына қатысушы елдермен арадағы тауар айналымы 88 %-ға өсіп, 24 млрд долл. мөлшерге жетті. Еуразиялық интеграция жөніндегі серіктес мемлекеттерге біздің экспортымыз 63 %-ға ұлғайып, 6 млрд долл. құрады. «Бұл абстракттілі сандар ғана емес, олардың артында жүздеген нақты кәсіпорындармен компаниялар, қазақстандық, беларусьтік және ресейлік серіктестермен арадағы өзара іс-қимылдың жаңа желілері тұр. Бұл

мындаған жаңа жұмыс орындары, тұрақтылық және өзіне жаңа өткізу нарықтарын ашқан Қазақстан бизнесінің табыстылығының өсуі», — деп атап көрсетті Елбасы Н.Ә.Назарбаев.

2014 ж. 3 қыркүйегінде өткен Дүниежүзілік экономикалық форум (ДЭФ) 2014–2015 жж. жаһандық бәсекеге қабілеттілік туралы жыл сайынғы есеп жариялады. Осы жылы рейтингті соңғы 6 жыл қатарынан тұрақты позицияға ие болып отырған Швейцария бастап отыр. Қазақстанның даму деңгейі де әлдеқайда жоғары елдер тобында орналасқан, мұнда тиімділік және экономикалық даму факторлары үлкен рөлге ие болып отыр.

2015 ж. бастап, елімізде Кеден одағының техрегламентінде көрсетілген талаптарға жауап бермейтін, алкоголь өнімдерін импорттауға тыйым салынады. 2014 ж. 1 маусымына дейін әкелінген алкоголь өнімдері 2015 ж. 1 қаңтарына дейін сатылып бітуі тиіс.

Рейтинг нәтижелері бойынша, Қазақстан өткен жылғы нәтижелерді тұрақты ұстанып, 4,4 орташа баллмен қайтадан 50 орынға ие болды. Бұл критерий соңғы бес жыл ішінде экспорттың жалпы құрылымындағы (тауарлар мен қызметтер) шикізат экспортының үлесі бойынша анықталады. Жалпы, экспорттағы шикізат ресурстарының экспорттық үлесі 70 %-ды құрайды (2-кесте).

2 - к е с т е

Қазақстанның ДЭФ 2014–2015 жж. жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексындағы позициялары

№	Атаулары	2014–2015 жж. (144 ел арасында)	2013–2014 жж. (148 ел арасында)	Серпін
1	Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі	50	50	-
2	Базалық талаптар	51	48	↓3
3	Институттар	57	55	↓2
4	Инфрақұрлым	62	62	-
5	Макроэкономикалық орта	27	23	↓4
6	Денсаулық сақтау және бастауыш білім	96	97	↑1
7	Тиімділік факторлары	48	53	↑5
8	Жоғары білім және кәсіби даярлық	62	54	↓8
9	Тауар нарығының тиімділігі	54	56	↑2
10	Еңбек нарығының тиімділігі	15	15	-
11	Қаржы нарығының дамығандығы	98	103	↑5
12	Технологиялық даярлық	61	57	↓4
13	Нарық мөлшері	52	54	↑2
14	Инновациялар және күрделілік факторлары	89	87	↓2
15	Компаниялардың бәсекеге қабілеттілігі	91	94	↑3
16	Инновациялар	85	84	↓1

2014–2015 жж. жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі бойынша Қазақстан екінші кезеңнен (тиімді даму кезеңі) үшінші (инновациялық даму кезеңі) ауысу кезеңінде орналасқан.

Дүниежүзілік экономикалық форум сарапшыларының бағалауына, Қазақстанның бәсекелестік артықшылықтары еңбек нарығының тиімділігі (2013 ж. — 15 орын, 2014 ж. — 15) мен макроэкономикалық ортаның қалыптасуы (2013 ж. — 27, 2014 ж. — 23) болып табылмақ.

Қазақстанның ең әлсіз позициялары денсаулық сақтау және бастауыш білім беру салалары (2013 ж. — 97, 2014 ж. — 96), қаржы нарығын дамыту (2013 ж. — 103; 2014 ж. — 98 орын), компаниялардың бәсекеге қабілеттілігі (2013 ж. — 94; 2014 ж. — 91) және инновациялар (2013 ж. — 84; 2014 ж. — 85) сияқты факторларда байқалады.

Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігі орташа деңгейде, яғни, институттар қазіргі таңда 2014 ж. — 57, (2013 ж. — 55), инфрақұрлым 2014 ж. — 62 (2013 ж. — 62), жоғары білім және кәсіби даярлық 2014 ж. — 62 (2013 ж. — 54), тауарлар нарығының тиімділігі 2014 ж. — 54 (2013 ж. — 56), технологиялық даярлық 2014 ж. — 61 (2013 ж. — 57) және нарық мөлшері 2014 ж. — 52 (2013 ж. — 54).

Ең күрт өсу келесі көрсеткіштер бойынша байқалған: бәсекелес артықшылық табиғаты (2013 ж. 118 — орын, 2014 ж. — 84), венчурлық капиталға қолжетімділік (2013 ж. — 72, 2014 ж. — 47), мемлекеттік қызметкерлер шешімдеріндегі фаворитизм (2013 ж. — 77, 2014 ж. — 53), бизнесті ашу үшін қажетті күндер саны (2013 ж. — 82, 2014 ж. — 62), кредитті алу жеңілдігі (2013 ж. — 61, 2014 ж. — 43), нәрестелер өлімінің азаюы (2013 ж. — 98, 2014 ж. — 81), инвестициялау үшін салық

салу тиімділігі (2013 ж. — 54, 2014 ж. — 37), айлық инфрақұрылымның сапасы (2013 ж. — 135, 2014 ж. — 123).

Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігінің ересек халық арасындағы АИТВ (СПИД) таралуы (1-орын), ұялы байланыс абоненттерінің саны (4-орын), мемлекеттік артықшылық/тапшылық (9), мемлекеттік борыш (11), еңбекақы төлеу және өнімділік (16), инвесторлар құқықтарын қорғау (22-орын) сияқты көрсеткіштері жоғары бағаланған.

Экономикалық зерттеулер институтының АҚ сарапшылары Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігі өсуінің ең маңызды факторлары: ЖІӨ-де жеке сектор үлесінің және жаңа жұмыс орындарының өсуі; инновацияларды енгізу, нарықта бәсекелестікті қолдауға бағытталған саясатты әзірлеу; институттық ортаны жетілдіру; еңбек өнімділігінің өсуі; тікелей шетел және ішкі инвестицияларды тарту; ішкі және сыртқы нарықты дамыту болып табылатынын атап көрсеткен [5].

Қаржы нарығында 2014 ж. қаңтар-қазан айлары аралығында Ұлттық банктің алтын валюталық активтері 14,4 % артып, 28,3 млрд долл. жеткен. Бұл ретте ұлттық қордың шетелдік валютадағы активтері 8,5 пайызға артып, 76,8 млрд долл. құрады. 2014 ж. басынан бері Ұлттық қордың резервтерін қоса алғанда, Қазақстанның халықаралық активтері 10 пайызға артып, қазан айының соңында 105,1 млрд АҚШ долл. құрап отыр. 2014 ж. қаңтар — қыркүйегі арасында еліміздегі ақша массасы 16 пайызға артып, ақшалай ұсыныстар әлсіз әрі экономика талаптарына толық жауап берерлік деңгейде болып отыр.

Қазақстанның экономикалық дамуы мен тәуелсіздігін, оның ұлттық қауіпсіздігін қамтамасыз етуде Еуразиялық экономикалық одақтың рөлі зор. Еуразиялық экономикалық одақ — қазақстандық нарықта, отандық тұтынушылар мен өндірушілерді қорғауға, экспортты ұлғайтуға және импорттың орнын басатын өндірісті дамытуға, шетел инвестицияларын тартуға, сауда саясаты мәселелерін тиімді шешуге ықпал етуде. Қазақстанның өндіріс құрылымы, негізінен экспортқа, яғни сыртқы экономикалық байланыстарға бағытталған, сондықтан да бұл байланысты кеңейту — халқымыздың тұрмысын жақсарту мақсатында болып отыр.

Еуразиялық экономикалық одақта Қазақстанға мынадай міндеттер жүктеледі:

1. Еуразиялық экономикалық одақ аясында сыртқы экономикалық қызметті мемлекет тарапынан реттеу шараларын жасау және жүзеге асыруда ортақ еларлық құрылымдар жұмысына тікелей атсалысу.

2. Ел мүддесі үшін Еуразиялық экономикалық одақ аясында үйлестірілген кеден саясатын қалыптастыру.

3. Функционалды, яғни стратегиялық, мақсаттарға сай келетін салаларды қорғау жолымен еліміздің экономикасының дамуына ықпал ету.

4. Ұлттық ғылыми-техникалық, азық-түлік, экологиялық және қаржы қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелерін шешуге басымдық беру.

5. Сыртқы экономикалық қызметтен түсетін пайданың толық дерлік ел бюджетіне түсуін қамтамасыз ету.

6. Кедендік заң бұзушылықтар мен контрабанда түрлерінен, есіртке заттары, халық үшін зиянды, қауіпті тауарларды тасымалдаумен тиімді күресу.

7. Әлемдік шаруашылық байланыстар жүйесіне Қазақстанның үйлестірілген сыртқы сауда саясатын жүзеге асыра отырып, белсенді батыл әрекеттер жолымен Дүниежүзілік Сауда Ұйымына мүше болу мәселесін тездету [6–8].

Әлемдік экономикада толыққанды халықаралық құқықтық субъектілікке ие және Дүниежүзілік Сауда Ұйымының қағидалары негізінде әрекет ететін жаңа экономикалық ұйым пайда болып отыр. Ол сауда құрылымын жетілдіру, жоғары технологиялық тауарлар үлесінің артуы, елдеріміздің әлемдік экономикадағы бәсекеге қабілеттілігінің нығаюы. Жалпы алғанда, келешектегі интеграциялық тиімділік 2030 ж. ЖІӨ-ң жиынтық өсімі 900 млрд көлемінде болады деп болжануда.

Еуразиялық экономикалық одақтағы тауар экспортының артықшылықтары:

- Сату көлемінің ұлғаюы. Ішкі сатудың сенімді өсумен қатар, сату нарығын ұлғайтудың бір түрі болып табылады.
- Ауқымды үнемдеу. Өндірістің толық қуатымен жұмыс істеуі, қолдағы бар ресурстарды дұрыс пайдаланып, үлкен өткізу нарығына шығу кезінде ауқымды үнемдеуге мүмкіндік береді.
- Осалдықты төмендету. Нарықтың алуан түрлілігі тауарлар мен қызметтердің жалғыз өткізу нарығынан тәуелділігінен арылуға көмектеседі. Мысалы, егер жоғары сұранысы бар

кәсіпорынның басқа да өткізу нарықтары болса, ішкі нарықта экономикалық белсенділіктің бәсеңдеуі кәсіпорынға қатты әсер етпейді.

- Жаңа білім мен тәжірибе. Жаһандық нарықта өнімді өткізудің жаңа идеялары, амал тәсілдері мол болмақ.
- Жаһандық бәсекелестік. Қазіргі компаниялар жаңа шетелдік нарықтарды игеруде. Бірегей халықаралық тәжірибе кәсіпорындарға әлем нарығында бәсекелесуге қабілетті болып қалуға мүмкіндік береді.

Сонымен қорыта келгенде, Еуразиялық экономикалық одақ — бүгінгі күнмен болашақтың күрделі сынақтарымен өлшенетін мегажоба. Оның қалыптасуы тарихтағы ең күшті жаһандық қаржы экономикалық дағдарыстар ықпалымен басталған жаңа әлемдік архитектураның органикалық бөлшегі болудың барлық мүмкіндіктеріне ие. Үш ел арасында экономикаларымызды бірлесе жаңғырту және бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін елдердің әрқайсысының мүмкіндіктерін біріктіру одақтың басты міндеті болып табылмақ.

Қазіргі жағдайда бәсекеге қабілеттілік макроэкономикалық факторларды ғана емес, сондай-ақ жұмыс күшінің сапасын, оның инновацияларды тәжірибелік тұрғыдан енгізе алуын да ескереді. Білім берудің жоғары деңгейі — ұлттық экономиканың маңызды қозғаушы күші, ол (басқа факторлармен бірге) отандық экономиканың инновациялық жолға ауысуы барысында және оның бәсекеге қабілеттілігін арттыруда да кеңінен пайдаланылуы тиіс.

Еуразиялық экономикалық одақ — жаһандық экономикамен етене жымдасқан, Еуропа мен Азия елдері арасындағы берік тетігі. Біздің елдеріміздің мәңгілік достығының, өзара іс-қимылы мен тату көршілігінің берік механизмі. Еуразиялық экономикалық одақ теңдік, негізділік, жүйелілік прагматизм және өзара тиімділік қағидаттары негізінде құрылды.

2014 ж. 10 қазанында Армения Еуразиялық экономикалық одақтың келісім-шартына отырды. Қазіргі таңда Еуразиялық экономикалық одаққа Түркіменстан, Қырғызстан, Өзбекстан мемлекеттері қызығушылығын тудырып отыр. Бұл мемлекеттердің экономикалық одаққа кіруі әлемдік экономикада сауда жүйесінің тұрақтылығы мен беріктілігін нығайтпақ.

Әдебиеттер тізімі

- 1 [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: Bag.kz/kk/news
- 2 Бірлескен ықпалдастық энергиясы ЕАЭО жағдайында ғылыми экономиканың қалыптасуы // Егемен Қазақстан. — 2014. — № 205. — 21 қазан.
- 3 [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: www.m.wikipedia
- 4 Еуразиялық интеграция институты. Еуразиялық экономикалық одақ: бәсекеге қабілеттіліктің жаңа биіктеріне // Егемен Қазақстан. — 2014. — № 183. — 19 қырк. — 3-б.
- 5 Қазақстан даму деңгейі жоғары елдер тобында // Егемен Қазақстан. — 2014. — № 172. — 4 қырк. — 3-б.
- 6 [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: group-global.org/kk/publication
- 7 [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: m.kaztube.kz
- 8 [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: www.eurasianism.enu.kz/ru/e

Г.Б.Мамраева, К.К.Рахимжанова, Т.М.Мухтарова

Евразийский экономический союз — старт новых возможностей

В статье рассмотрены вопросы вхождения Казахстана в Евразийский экономический союз. Обозначены цели, задачи и направления деятельности Казахстана в ЕАЭС, а также основные экономические проблемы вхождения. Авторами рассмотрены основные направления внешнеэкономической деятельности Казахстана, приведены позиции Казахстана по индексам конкурентоспособности, проанализированы показатели экспорта товаров, в частности, указано на преимущества в экспорте товаров в условиях ЕАЭС. В статье авторы отмечают, что создание Евразийского экономического союза является своевременным шагом в укреплении экономик стран ЕАЭС.

G.B.Mamrayeva, K.K.Rakhimzhanova, T.M.Mukhtarova

Eurasian Economic Union is the new economical start

This article deals with the entering of Kazakhstan into the Eurasian Union. There were set purposes, objectives, activities and basic economic entering problems of the union. Authors considered the basic directions of foreign economic activity of Kazakhstan, showed the position of the indices of competitiveness of Kazakhstan, analyzed the performance of exports of goods, particularly specified the advantages of exports of goods in Eurasian Economic Union conditions. In this article authors notice, that the development of Eurasian Economic Union is in timed step strengthening the economies of countries of Eurasian Economic Union.

References

- 1 [ER]. Acces mode: Bag.kz\kk\news
- 2 Union fluence energy.Economic and scientific development in Eurasian Economic Union condition, Independent Kazakhstan, Oct., 21, 2014, 205.
- 3 [ER]. Acces mode: www.m.wikipedia
- 4 Eurasian institute of integration. Eurasian Economic Union in the competitiveness, Independent Kazakhstan, Sept., 19, 2014, 1183, p. 3.
- 5 Kazakhstan is developed country. Independent Kazakhstan, Sept., 4, 2014, 172, 2014, p. 3.
- 6 [ER]. Acces mode: group-global.org\kk\publication
- 7 [ER]. Acces mode: m.kaztube.kz
- 8 [ER]. Acces mode: www.eurasinism.enu.kz\ru\e

УДК 620.9 (100)+(574)

Р.С.Каренов

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

**Причины для смены стратегических концепций развития
энергетики как в зарубежных странах, так и в Казахстане**

В статье обосновывается целесообразность повышения эффективности использования традиционных энергоносителей и расширения применения возобновляемых источников энергии на современном этапе развития мировой энергетики. Приводятся перечень и характер возобновляемых источников энергии. Выделяются роль и место инноваций в развитии альтернативной энергетики. Рассматривается развитие отдельных нетрадиционных возобновляемых источников энергии в мировой энергетике в прогнозируемой перспективе — до 2030 г. Анализируются преимущества и препятствия в освоении возобновляемых источников энергии. Уделяется особое внимание возможностям развития нетрадиционных возобновляемых источников энергии в Казахстане. Делается вывод о том, что ускорить их освоение в республике помогло принятие ряда важных официальных документов по проблемам развития возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: природные ресурсы, энергетика, источники, классификация, инновации, освоение, доля, преимущества, препятствия, возможности, оценка.

*Необходимость повышения эффективности использования
традиционных энергоносителей и расширения применения возобновляемых источников энергии*

Любая отрасль народного хозяйства использует природные ресурсы в качестве сырья, топлива и энергии. Естественным фундаментом природных ресурсов являются планетарные природные условия. К ним относятся: внутреннее тепло планеты и солнечное излучение, географическое положение страны и рельеф местности, строение недр, климат и осадки. Природные условия создают возможность жизни и деятельности людей и по мере развития производительных сил превращаются в природные ресурсы, под которыми понимается совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей.

По мнению специалистов [1; 481], природные ресурсы можно подразделить на возобновляемые и невозобновляемые. Возобновляемые природные ресурсы — это ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека (например, солнечная энергия, круговорот воды в природе, поддержание растительностью уровня кислорода в атмосфере и аналогичные природные процессы).

Невозобновляемые природные ресурсы — это ресурсы, которые после полного их исчерпания восстановить невозможно. Сюда в первую очередь относятся все полезные ископаемые. Важно отметить, что каждая использованная человеком единица невозобновляемого ресурса сокращает остаточную величину его запасов.

Рынки невозобновляемых и возобновляемых ресурсов имеют значительные отличия. Если экономический механизм функционирования первых из них связан главным образом с ограниченностью запасов любого невозобновляемого ресурса, то для вторых центральную роль играют рентные отношения, складывающиеся в процессе долговременного использования возобновляемого ресурса.

Сейчас мировая энергетика находится на перепутье. Экономика требует все больше энергии, а запасы ископаемого топлива, на котором основана традиционная энергетика, отнюдь не безграничны. Впрочем, проблема состоит не только в исчерпаемости ресурсов, но и в растущих темпах истощения старых месторождений и постоянном увеличении затрат на обустройство новых, что отражается на стоимости углеводородов. Ситуация усугубляется и тем, что достигшее колоссальных размеров использование ископаемого топлива наносит ощутимый вред окружающей среде, что отражается на качестве жизни населения. Выход из такой ситуации эксперты видят во всемерном повышении эффективности использования традиционных энергоносителей и расширении применения возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Специалисты предлагают современные ВИЭ классифицировать в наглядном виде следующим образом (табл.1).

Т а б л и ц а 1

Классификация возобновляемых источников энергии

Источник	Технология	Вид
Энергия ветра	Ветрогенераторы	Береговые
		Морские
Солнечная энергия	Фотоэлектрические элементы	
	Термальные установки	
Энергия воды, в том числе энергия сточных вод (за исключением электроэнергии, используемой на гидроаккумулирующих электростанциях)	ГЭС	Береговые
		Морские
	Энергия приливов	Береговые
		Морские
Энергия волн	Береговые	
	Морские	
Геотермальная энергия с использованием природных подземных теплоносителей		
Низкопотенциальная тепловая энергия земли, воздуха, воды с использованием специальных теплоносителей		
Биомасса	Растения, выращиваемые на топливо, в том числе деревья	
	Отходы производства и потребления, за исключением отходов, полученных в процессе использования углеводородного сырья и топлива	
Биогаз — газ, выделяемый отходами производства и потребления на свалках таких отходов; газ, образующийся на угольных разработках	Биогаз	Газ из органических отходов
		Биологический газ
		Иное
	Энергия побочных продуктов и отходов (с различной степенью фильтрации)	Городские твердые отходы
Промышленные побочные продукты и коммерческие отходы		

Примечание. Источник: Коковин А. Презентация «Организация проекта по реализации клиентам электроэнергии, вырабатываемой возобновляемыми источниками энергии (зеленой энергии)» в ОАО «Мосэнергосбыт», 2012.

Кстати, до сих пор какого-либо общепринятого определения ВИЭ нет. Пока же в тематическом справочнике МЭА (Международное Энергетическое Агентство), методологии которого в целом следует также Евростат, содержится следующий перечень и характер этих источников [2; 49, 50]:

а) гидроэнергетические (кроме крупных ГЭС), преобразующие кинетическую энергию воды в электроэнергию;

б) геотермальные, чья энергия конвективно поступает из земной коры в виде горячей воды, пара или пара;

в) энергия солнца, улавливаемая через концентраторы света (гелиоприемники) для производства тепла и электроэнергии;

г) энергия океана (приливная, волновая, течений и пр.), преобразуемая из кинетической в электрическую;

д) энергия ветра, т.е. кинетическая энергия воздушных потоков, преобразуемая в электроэнергию;

е) промышленные и коммунальные отходы (твердые, жидкие и газообразные), способные давать тепловую и электрическую энергию при своем сжигании, биологическом разложении или иных способах переработки;

ж) биомасса различного происхождения из отходов сельского и лесного хозяйства, быта, а также из специально культивируемых растений, перерабатываемая в тепло, электроэнергию или в биотопливо.

Таким образом, в возобновляемых источниках энергии (ВИЭ) просматриваются три поколения продуктов (процессов): исторически давно известные (энергия биомассы, ветра, гидро- и геотермальная энергия), хотя и воспроизводимые ныне на новой технической базе; относительно новые (гелиоэнергетика, промышленные и бытовые отходы); принципиально новые (энергия океана, а в перспективе — водород и термояд). И если первые две группы являются смесью углеводородных и неуглеводородных источников, то третья — уже «декарбонизированной».

Место инноваций в развитии альтернативной энергетики

В зависимости от применяемых технологий возобновляемые источники энергии делятся на традиционные и нетрадиционные. К традиционным ВИЭ относятся гидравлическая энергия, преобразуемая в электричество на крупных ГЭС, а также энергия биомассы (дрова, кизяк, солома и т.п.), используемая для получения тепла традиционным способом сжигания. В группу нетрадиционных ВИЭ включают солнечную и геотермальную энергию, энергию ветра и морских волн, течений, приливов, гидравлическую энергию, преобразуемую в электричество на малых ГЭС (до 10 МВт), и энергию биомассы, используемую для получения тепла, электричества и моторного топлива нетрадиционными методами [3; 131].

В экономической литературе часто используется термин «альтернативная энергетика». Так, в работе [4; 128, 129] отмечается: «Рассмотрение любой проблемы, по мнению известного русского ученого Д.И.Менделеева, должно начинаться с уточнения понятий. Не пренебрегая этим важным методическим правилом, уточним, по крайней мере, два ключевых понятия: 1) что мы понимаем под термином «альтернативная энергетика»; 2) что такое «инновации» применительно к энергетике.

Термин «альтернативная энергетика» означает энергетику, отличную от традиционной углеводородной энергетике, которая базируется преимущественно на использовании минеральных ископаемых — нефти, газа, угля и других для получения электрической и тепловой энергии. Когда говорят об альтернативной энергетике, то часто используют и такой обобщающий термин, как «нетрадиционные источники энергии» (НИЭ).

Говоря об энергетической альтернативе, следует иметь в виду, что речь идет не столько о поиске новых видов энергии, сколько о спиралевидном возвращении, основанном на новых научно-технических достижениях и знаниях, к использованию природной энергии, которая была известна и частично использовалась с момента зарождения человеческой цивилизации. Это солнце, ветер, вода, тепло Земли, отходы жизнедеятельности человека и т.д. Эту природную энергию объединяет один важный признак — возобновляемость, как следствие — неисчерпаемость. Поэтому, на наш взгляд, альтернативной является энергия, получаемая преимущественно из возобновляемых природных ресурсов за счет использования современных научных технологий — нанотехнологий, биоинженерии и т.д.

Отметим, что альтернативную энергетику иногда называют «чистой», или «зеленой» (подчеркивая ее экологичность). В практику также входит такой термин, как энергия нового поколения «Е. 2».

Второе понятие — «инновации». Применительно к альтернативной энергетике под инновациями мы понимаем использование результатов современных научно-технических достижений, которые позволяют создать новый или усовершенствованный рыночный продукт (например, экологически чистые и бесшумные энергоустановки на основе топливных элементов разной мощности и предназначения) для повышения конкурентоспособности отечественной экономики в условиях глобализа-

ции. С известной долей условности можно сказать, что наука — это превращение денег в знания, а инновации — это трансформация знаний в деньги».

В настоящее время особого внимания заслуживает исследование нетрадиционных (альтернативных) ВИЭ. Это объясняется тем, что они, во-первых, менее изучены, а во-вторых, более перспективны по сравнению с традиционными ВИЭ.

Место нетрадиционных ВИЭ в мировой энергетике

Масштабы и скорость освоения отдельных видов нетрадиционных ВИЭ зависят от наличия ресурсов и степени разработанности соответствующих технологий, а в конечном счете — от себестоимости получаемой энергии. Так, электроэнергия, вырабатываемая на установках нетрадиционных ВИЭ, пока заметно дороже электроэнергии, произведенной на крупных ГЭС или ТЭС.

В соответствии с базовым прогнозом Международного Энергетического Агентства (World Energy Outlook 2008) [5] среднегодовые темпы роста производства электроэнергии на крупных ГЭС в период с 2007 по 2030 гг. составят 2 % и к 2030 г. выпуск энергии на них превысит 4380 ТВт·ч. Доля крупных ГЭС в общем мировом производстве электроэнергии снизится до 12,4 %.

Освоение различных видов нетрадиционных ВИЭ в мире в прогнозируемой перспективе (в 2030 г.) будет выглядеть следующим образом (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Доля нетрадиционных ВИЭ в производстве электроэнергии в мире в прогнозируемой перспективе

Источник энергии	Производство электроэнергии, ТВт·ч		Доля, %		Темп роста, %
	2006 г.	2030 г.	2006 г.	2030 г.	
Всего	18920	35384	100	100	2,7
ВИЭ	3393	7980	17,9	22,6	3,6
Крупные ГЭС	2725	4383	14,4	12,4	2,0
Нетрадиционные ВИЭ:	668	3596	3,5	10,2	7,2
энергия ветра	130	1490	0,7	4,2	10,7
малые ГЭС	252	778	1,4	2,2	4,7
биомасса	220	840	1,2	2,4	5,7
геотермальная энергия	60	122	0,3	0,3	3,0
солнечная световая энергия	5	245	0	0,7	17,6
солнечная тепловая энергия	1	107	0	0,3	19,0
энергия океана	0	14	0	0	12,8

Примечание. Рассчитано по данным WEO 2008 [5].

Как видно из таблицы 2, место отдельных нетрадиционных ВИЭ в мировой энергетике в период до 2030 г. таково:

1. Ветроэнергетика. Одна из самых динамичных отраслей нетрадиционных ВИЭ. Сегодня энергия ветра используется более чем в 70-ти странах мира. Лидерами являются США, Испания, Индия, Германия, Дания. Доля стран в мировом производстве энергии ветроэнергетическими установками выглядит так [6]:

Страны:	Доля, %:
Германия	32
США	19
Испания	17
Дания	7
Индия	6
Италия	3
Великобритания	2
Нидерланды	2
Португалия	2
Австрия	1
Швеция	1
Остальные	8

Потенциал ветроэнергетики огромен. Согласно базовому прогнозу МЭА (WEO 2008), к 2030 г. мировое производство электроэнергии с использованием энергии ветра увеличится до 1490 ТВт·ч, что составит 4,2 % суммарной выработки электроэнергии в мире. Наиболее перспективными в этом плане считаются прибрежные зоны.

2. Малые ГЭС. Малая гидроэнергетика, как правило, свободна от недостатков крупной. В связи с этим ее перспективы выглядят заметно предпочтительнее. Малые ГЭС (мощностью до 10 МВт) часто создаются для автономного или полуавтономного снабжения электроэнергией сельского населения и замещения дизель-генераторов и других мелких энергетических устройств, продукция которых обычно очень дорога.

С учетом ограниченности гидроресурсов в мире можно предположить, что в период до 2030 г. темпы развития малой гидроэнергетики заметно снизятся, но, тем не менее, останутся выше, чем крупной. При темпе роста в 4,5–4,7 % выпуск электроэнергии на малых ГЭС достигнет к 2030 г. 770–780 ТВт·ч, что будет составлять более 2 % всего производства электроэнергии в мире.

3. Биомасса. Под этим термином наука и практика объединяют органические вещества растительного и животного происхождения, которые могут выступать как энергоносители, отдавая ранее накопленную в них солнечную или иную энергию. Конкретно к биомассе относятся клетчатка древесного происхождения (вбирающая в себя древесину, древесный уголь и отходы лесного и садового хозяйства), растительная органика и ее производные (травы, ботва, водоросли, ил, навоз и т.д.), отдельные сельхозкультуры (зерновые, рапс, корнеплоды) и рециркуляционная переработка бытовых, коммунальных и промышленных отходов.

На долю биомассы приходится 60 % первичной энергии в виде моторного и бытового биотоплива (биоэтанол, биодизель, биогаз), древесных отопительных пеллет и синтез-газа. Такое топливо легко поддается хранению и транспортировке и не требует создания для своего распределения какой-либо специализированной сбытовой сети, что делает его распространенным объектом торговли [2; 50, 51].

Ожидается, что с учетом повышения эффективности выработки электроэнергии из биотоплива производство электроэнергии из этого энергоносителя возрастет к 2030 г. до 840–860 ТВт·ч (среднегодовой темп прироста 5,7 %). Это будет составлять около 2,4–2,6 % суммарного производства электроэнергии в мире.

4. Геотермальная энергия. Есть основания предположить, что к 2030 г. выработка энергии на ГеоТЭС возрастет до 120–125 ТВт·ч, однако их доля в совокупном мировом производстве электроэнергии останется на уровне 0,3 %. Расширение мощностей подобных станций ожидается в США и развивающихся странах Азии.

5. Гелиоэнергетика. Солнечные батареи просты и удобны в использовании, их можно устанавливать где угодно: на крышах и стенах жилых и производственных помещений, на специально оборудованных открытых площадках, в регионах с большим числом солнечных дней (например, в пустынях) и даже вшивать в одежду. За последнее десятилетие солнечные батареи за счет усовершенствования технологии их изготовления стали доступнее. Так, в Японии подобное оборудование ежегодно дешевеет на 8 %, в Калифорнии — на 5 % [7; 60].

С помощью солнечной энергии можно получать не только электричество, но и тепло. Принцип действия гелиотермальной станции основан на преобразовании энергии солнца в тепловую с помощью гелиоконцентратора. Затем тепловая энергия преобразуется в электроэнергию с использованием традиционной паросиловой установки. За период с 1990 по 2004 гг. подобные станции практически не представляли интереса и новых мощностей почти не создавалось. Ситуация резко изменилась с появлением новых технологий. Начиная с 2004 г. новые гелиотермальные станции были созданы в Израиле, Португалии, Испании, США [3; 137].

6. Энергия Мирового океана (приливная, волновая, теплоградиентная). Практическое применение приливной энергии пока недостаточно развито. В мире существует только одна крупная приливная электростанция мощностью 240 МВт во Франции. Что касается использования энергии морских волн, то этот способ находится на стадии начального экспериментирования.

В последние годы на рынок постепенно начинают выходить водород и ядерная энергия с перспективой перехода на термоядерный синтез (термояд).

Водородная энергетика выступает как реальная и пионерная альтернатива традиционной, так как в технический и коммерческий оборот действительно вводится новый и массовый энергоноситель с высокой теплотворной способностью и практически неисчерпаемыми запасами в природе.

В наши дни количество автомобилей, ежедневно загрязняющих окружающую среду, достигает в мире 705 млн, а к 2050 г. их будет в 3 раза больше, прежде всего за счет Китая, Индии и других развивающихся стран. С учетом того, что 97 % топлива для транспорта получают из нефти, необходимо сократить объемы ее потребления, чтобы снизить выбросы соединений углерода.

Но даже если конструкторы смогут создать автомобили с минимальным потреблением нефтепродуктов и будут введены ограничительные меры для использования транспорта, достигнуть желаемых результатов вряд ли удастся. Следовательно, для того чтобы кардинально изменить ситуацию, необходимо не только создавать экономичные двигатели, но и перейти к новым видам горючего, которое можно получать из растительной массы и угля. В ближайшее десятилетие наибольший интерес будут представлять электромобили и водородные транспортные средства с экологически чистыми силовыми установками [8; 69].

Водород можно получать методом электролиза воды с использованием возобновляемых источников энергии, а также из природного газа и угля. Прежде чем перейти к широкому использованию водорода, следует решить много сложных задач. Производители автомобилей должны представить на рынок модель, которая сможет заинтересовать покупателя. Энергетическим компаниям следует создать мощности по производству водорода и сеть заправочных станций.

Преимущества и препятствия в освоении возобновляемых источников энергии

В настоящее время все направления энергетики переживают переломный момент. При этом и уровень инвестиций, и состояние рынка таковы, что альтернативные технологии, еще недавно считавшиеся малоперспективными, могут стать основными поставщиками энергии. Многие страны предпринимают активные действия по их выведению на мировые рынки, что выгодно по целому ряду причин (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Преимущества и недостатки использования основных видов ВИЭ (солнце, ветер, биомасса, большая и малая гидроэнергетика, низкопотенциальное тепло)

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - Неистощаемость - Отсутствие дополнительной эмиссии углекислого газа - Доступность использования (солнце, ветер) - Возможность использования земли для хозяйственных и энергетических целей (ветростанции, тепловые насосы, бесплотинные ГЭС) - Возможность использования земель, не приспособленных для хозяйственных целей (солнечные, ветровые установки и станции) - Низкая (ничтожная) потребность в воде (солнечные, ветровые электростанции) - Невозможность крупных техногенных катастроф (за исключением мощных ГЭС) 	<ul style="list-style-type: none"> - Низкая плотность энергии (солнце, ветер) - Необходимость использования концентраторов (солнце) - Непостоянный, вероятностный характер поступления энергии (солнце, ветер, в меньшей степени ГЭС) - Необходимость аккумуляции в большей степени для автономных систем - Необходимость резервирования (солнечная, ветровая) для автономных систем - Неразвитость промышленности и отсутствие инфраструктуры (для РК) - Затопление плодородных земель (большие ГЭС) - Локальное изменение климата (большие ГЭС) - Жесткая привязка к местности, невозможность использования стандартных типовых решений

Примечание. Составлено по: Безруких П.П. Презентация «Об экологических и стоимостных показателях возобновляемой и традиционной энергетики». — М.: МГУ им. М.В.Ломоносова, 20–23 ноября 2012 г.

Из анализа представленных данных следует, что при освоении ВИЭ: во-первых, происходит диверсификация энергетики; во-вторых, появляются новые отрасли промышленности и дополнительные рабочие места; в-третьих, уменьшается нагрузка на окружающую среду.

Не зря в США 20 штатов приняли законы, устанавливающие минимальный объем электроэнергии, которая должна вырабатываться с использованием альтернативных технологий.

Германия планирует, что к 2020 г. 20 % электроэнергии будет получаться за счет безопасных энергоносителей, а Швеция собирается вообще отказаться от ископаемого топлива [7; 65].

Достаточно велики и ресурсы возобновляемых источников. Их энергетический потенциал в 50 раз превышает современные потребности цивилизации. По своему собирательному потенциалу ВИЭ действительно могут претендовать к 2030 г. на роль третьего по значимости источника первичной энергии в ЕС (Евросоюзе), а в перспективе, до 2050 г., — уже и второго. Потому Евросоюз, констатировала комиссия ЕС, не должен игнорировать дополнительные источники энергии, которые могут быть мобилизованы на его собственной территории [2; 53].

Но немало препятствий в их освоении. Одно из существенных затруднений в развитии нетрадиционной энергетики связано с высокой капиталоемкостью ее основных подотраслей. Затраты на производство 1 кВт·ч. электроэнергии в ветроэнергетике, например, в 2,5 раза выше, чем на ТЭС, работающих на угле, или в 2,9 раза выше, чем на ТЭС, работающих на нефти. Производство электроэнергии в гелиоэнергетике обходится еще дороже. Удельные капитальные затраты на производство 1 кВт·ч. электроэнергии здесь примерно в 20 раз больше, чем на угольных ТЭС, и в 23 раза больше, чем на ТЭС, работающих на нефти [9; 70].

Расширение объемов производства «чистой» энергии наталкивается также на сложные технические проблемы, связанные с интеграцией объектов нетрадиционной энергетики в единую электрическую сеть. Зависимость производства электроэнергии на основе нетрадиционных источников от погодных условий, неравномерность выработки электроэнергии, возможные колебания выходной мощности при перемене скорости ветра и освещенности существенно затрудняют планирование производства электроэнергии, вызывают необходимость строительства электростанций других типов для стабилизации частоты в энергосети и поддержания надежного энергоснабжения. Все это требует дополнительных затрат, повышает риски для частных инвесторов, приводит к дополнительным расходам национальных бюджетов. В последние годы с комплексом этих проблем столкнулась ветроэнергетика Германии и Дании, что вызвало заметное снижение темпов прироста электроэнергии, поступающей на рынок от ветроэнергетических комплексов в этих странах.

Среди факторов, препятствующих интенсивному освоению НВИЭ, нельзя не назвать также административные барьеры, связанные с получением разрешений на строительство объектов нетрадиционной энергетики. Серьезные противоречия возникают между целевыми установками федерального планирования по освоению НВИЭ и поддержкой этих проектов на локальном уровне. Наиболее значимую оппозицию со стороны местных органов власти и населения объекты НВИЭ встречают в Австрии, Великобритании, Греции, Нидерландах. Основные доводы оппонентов: объекты нетрадиционной энергетики (прежде всего ветроэнергетические установки, малые ГЭС) ухудшают ландшафт, создают шумовое загрязнение среды, вызывают помехи в работе радио, телевидения и других систем связи, нарушают миграционные пути птиц.

Для получения разрешения на установку ветроэнергетических объектов в этих странах необходимо согласие многочисленных административных, строительных, экологических и других организаций, предъявляющих требования по сохранению ландшафта, качества окружающей среды [9; 70, 71].

Общеизвестно, что использование экологически чистых источников энергии дает внешний эффект. Однако проблема его интегральной оценки и включения в цену поставляемой энергии ни в теоретическом, ни в методическом плане пока не решена. Поэтому и сегодня преимущества НВИЭ (такие как неисчерпаемость, чистота использования) не всегда адекватно отражаются в рыночной стоимости полученной от них энергии. По мере того как национальные и мировые энергетические рынки будут избавляться от искажений, а цены начнут наполняться реальным экономическим смыслом (учитывая экологическую составляющую), нетрадиционные возобновляемые источники энергии будут обретать все большую конкурентоспособность и широкое использование.

Возможности развития нетрадиционных ВИЭ в Казахстане

Несмотря на значительную обеспеченность традиционными энергоносителями, Республика Казахстан заинтересована в использовании НВИЭ. Последние могут иметь в нашей стране несколько сфер применения.

1. Прежде всего, энергообеспечение труднодоступных и удаленных районов, не подключенных к общим сетям. Завоз топлива в эти районы превращается в трудную проблему. Огромные расстояния и значительные транспортные расходы приводят к тому, что в некоторых из них стоимость

привозного топлива и выработанной на его основе электроэнергии становится очень высокой. Это делает технологии нетрадиционных ВИЭ коммерчески привлекательными.

2. Увеличение генерирующих мощностей в энергодефицитных регионах — другая сфера возможного применения НВИЭ в Казахстане. Определенная часть казахстанцев проживает там, где централизованное электроснабжение пока ненадежно и потребителей регулярно отключают от сети. Аварийные отключения дезорганизуют жизнь городов и сельской местности, наносят огромный ущерб промышленному и сельскохозяйственному производству. Использование местных нетрадиционных ВИЭ, главным образом, энергии ветра, малых ГЭС и биомассы, позволило бы избежать таких потерь и одновременно сократить потребность в привозном топливе.

3. Децентрализованное снабжение электроэнергией и теплом сельских районов, в том числе отдаленных, изолированных поселений, семейных ферм, индивидуальных загородных домов, также является перспективной сферой использования нетрадиционных ВИЭ. Более того, часто это единственный способ их снабжения. В число потенциальных потребителей нетрадиционных ВИЭ могут также войти предприятия лесной и рыбной промышленности, метеорологические, коммуникационные, археологические и геологические станции, радары, маяки, морские нефтяные и газовые платформы.

4. Улучшение экологической обстановки на курортах и в других местах массового отдыха населения также может быть достигнуто за счет широкого внедрения нетрадиционных ВИЭ (солнечных коллекторов, биогенераторов, тепловых насосов, ветроустановок и т.п.).

Качественная оценка использования ВИЭ в Казахстане представлена в таблице 4.

Т а б л и ц а 4

Потенциал использования ВИЭ в РК

Наименование	Энергетические ресурсы				
	Гидроресурсы			Солнце	Ветер
	крупные ГЭС > 10 МВт	малые ГЭС < 10 МВт	всего		
Освоенные существующие	7,0 млрд кВт·ч/год	0,4 млрд кВт·ч/год	7,4 млрд кВт·ч/год		
Экономический потенциал	22,5 млрд кВт·ч/год	7,5 млрд кВт·ч/год	30 млрд кВт·ч/год		250МВт/0,82 млрд кВт·ч/год
Технически возможный потенциал	41 млрд кВт·ч/год	21 млрд кВт·ч/год	62 млрд кВт·ч/год		1000–2000 МВт/ 3,3–6,6 млрд кВт·ч/год
Теоретический потенциал	105 млрд кВт·ч/год	65 млрд кВт·ч/год	170 млрд кВт·ч/год	1300–1800 кВт/м ² /год 3,9–5,4 млрд кВт·ч/год	От 929 до 1820 млрд кВт·ч/год

Примечание. Составлено по данным Ассоциации KAZENERGY.

Анализ данных таблицы 4 позволяет сделать вывод, что в Казахстане имеются значительные ресурсы разнообразных нетрадиционных ВИЭ. Практически во всех регионах РК имеется один или два типа НВИЭ, коммерческая эксплуатация которых может быть оправданной. Как считают эксперты, 60 % территории республики имеет реальные возможности для развития ВИЭ.

По мнению специалистов [10; 42–44], в Казахстане развитие альтернативной энергетики наиболее перспективно в следующих направлениях, по которым уже имеются конкретные опытно-конструкторские разработки, примеры успешного внедрения, наличие патентов и т.д.:

1) строительство ветроэлектростанций большой мощности, адекватных сложным природно-климатическим и сейсмическим условиям, особенностям рельефа РК. На мировом рынке в избытке представлены универсальные типовые ветроустановки (ВЭУ), не приспособленные к условиям Казахстана;

2) строительство ВЭУ небольшой мощности для локального электроснабжения — их использование предполагается совместно с фотоэлектростанциями, аккумуляторами электроэнергии для небольших удаленных автономных потребителей. Уже разработана и используется в условиях РК ветровая роторная турбина ВРТБ «windrotor Bolotov», а также Комплексная энергетическая система ВРТБ (КЭС ВРТБ), которая реализует синергетический эффект «ветер+солнце», имеет высокий уровень современной автоматизации при выработке энергии стандартного качества и распределении энергии потребителям, а также защиты в экстремальных условиях, обеспечивает унифицированный ряд параметров оборудования для получения необходимой мощности в конкретных условиях по среднегодовым значениям скорости ветра и солнечного сияния;

3) строительство бесплотинных малых ГЭС на горных реках, перепад высот которых может достигать 2000–2500 м, следовательно, мощность каскадов ГЭС может обеспечиваться не столько расходом рек, сколько их высотным перепадом, т.е. напором;

4) строительство единого комплекса ГЭС и ВЭС, объединенных в одну систему в южном регионе РК — электроэнергия данных источников идеальным образом дополняет друг друга: выработка ветровой электроэнергии достигает максимума в зимнее время, тогда как производство электроэнергии от ГЭС достигает своего пика в летнее время года, так что в сумме общее производство электричества от данных источников будет практически постоянно на протяжении всего года. Наличие таких запасов ВИЭ дает Казахстану значительное конкурентное преимущество для крупномасштабного производства, потребления и экспорта дешевых и неисчерпаемых видов экологически чистой энергии;

5) производство и установка солнечных модулей отечественного производства из местного сырья, в первую очередь из поликристаллического кремния; добыча и обработка подобных материалов до качества, требуемого для создания солнечных элементов; выгодный экспорт готовой продукции;

6) производство водородного топлива — промышленное получение водорода в Казахстане на сегодняшний день отсутствует, однако в республике имеются все возможности как для налаживания производства водорода, так и для развития других элементов водородной экономики, например, конвертирования попутного природного газа, часть которого в настоящее время сжигается на факелах, в водород.

В последние годы ускорить освоение нетрадиционных ВИЭ в Казахстане помогло принятие ряда важных документов по проблемам развития ВИЭ [11; 62]:

1. Закон Республики Казахстан от 4 июля 2009 г. № 165-IV «О поддержке использования возобновляемых источников энергии»;

2. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства»;

3. Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике», принятая Указом Президента Республики Казахстан от 30 мая 2013 г. № 577.

Кроме того, Казахстан ратифицировал устав Международного Агентства по возобновляемой энергии (IRENA), тем самым став полноправным членом этой организации. Международное Агентство по возобновляемой энергии учреждено в Бонне 26 января 2009 г. по инициативе федерального правительства ФРГ, при активной поддержке Испании и Дании. На данный момент устав подписан 159 государствами, из которых 101 ратифицировало 58 государств он находится на стадии прохождения внутригосударственных процедур. Агентство выполняет функции экспертного центра в области технологий возобновляемой энергии, оказывая необходимое содействие и предоставляя свой опыт для разработки и практической реализации политики в области использования возобновляемой энергии. Членство в IRENA дает возможность получать международные гранты на развитие научных исследований в области возобновляемых источников энергии, а также на внедрение ноу-хау в энергетике для уменьшения доли негативного воздействия на окружающую среду. Ратифицировав устав, Казахстан добился того, чтобы обмениваться опытом, совершенствовать технологии, внедрять инновации, стимулировать широкое распространение и устойчивое использование всех видов возобновляемой энергии. Одним словом, членство в IRENA обеспечило казахстанским специалистам более тесное сотрудничество с партнерами из стран-членов Агентства.

Список литературы

- 1 Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Колл. авт.; под ред. А.Г.Грязновой и А.Ю.Юданова. — М.: КНОРУС, 2011. — 624 с.
- 2 Каныгин П. Альтернативная энергетика в ЕС: возможности и пределы // Экономист. — 2010. — № 1. — С. 49–57.
- 3 Шуйский В.П., Алабян С.С., Комиссаров А.В., Морозенкова О.В. Мировые рынки возобновляемых источников энергии и национальные интересы России // Проблемы прогнозирования. — 2010. — № 3. — С. 131–143.
- 4 Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З.Мильнера. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 624 с.
- 5 World Energy Outlook. — 2008, IEA. www. iea. org.
- 6 Energy policy. — 2008. — № 1. — P. 174; 2007. — № 11. — P. 5484–5491.
- 7 Камен Дэниэл. Чистая энергетика // В мире науки. — 2007. — № 1. — С. 60–66.
- 8 Огден Джоан. Большие надежды // В мире науки. — 2007. — № 1. — С. 69–75.
- 9 Клавдиенко В. Стимулирование развития нетрадиционной энергетике в странах ЕС // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 7. — С. 62–72.
- 10 ЕХРО–2017: «Энергия будущего»: Колл. монография / Под общ. ред. Б.К.Султанова. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2014. — 100 с.
- 11 Сырлыбаев Р. Казахстан во времена глобальной диверсификации энергетике и технологий // Промышленность Казахстана. — 2014. — № 2 (83). — С. 58–62.

Р.С.Каренов

Шет елдердегі және Қазақстандағы энергетиканың дамуының стратегиялық тұжырымдамаларының ауысу себептері

Мақалада әлемдік энергетиканың қазіргі заманғы даму кезеңінде дәстүрлі энергия тұжырымдамаларын пайдалану тиімділігін арттыру және энергияның жаңғыратын көздерін қолданылуын кеңейту қажеттігі негізделген. Жаңғыратын энергия көздерінің тізімі және сипаты келтірілген. Баламалы энергетика дамуындағы инновацияның рөлі мен орны бөлек көрсетілген. 2030 жылға дейінгі кезеңді қамтитын жақын болашақтағы әлемдік энергетикадағы жекелеген дәстүрлі емес энергия көздерінің дамуы қарастырылған. Жаңғыратын энергия көздерін игерудегі артықшылықтар мен кедергілер талданған. Қазақстандағы дәстүрлі емес жаңғыратын энергия көздерінің даму мүмкіндіктеріне айрықша көңіл бөлінген. Республикада оларды игеруді жеделдету үшін жаңғыратын энергия көздерінің даму мәселелері бойынша бірқатар маңызды ресми құжаттарының қабылдануы септігін тигізгендігі туралы қорытынды жасалған.

R.S.Karenov

Reasons for change the strategic concepts development energy both in foreign countries and in Kazakhstan

In this article foundation the expediency of increasing the efficient use of traditional energy resources and promote use of renewable energy sources at the present stage of world energy development. Given the range and nature of renewable energy sources. Highlighted the role and the place of innovation in the development of alternative energy. Discusses the development of nonconventional renewable energy in the global energy sector in the projected until 2030. The article analyzes the advantages and obstacles in the development of renewable energy sources. The attention is paid to the possibilities of development of non-traditional renewable energy sources in Kazakhstan. In conclusion is that to accelerate their development in the Republic helped the adoption of a number of important official documents on the development of renewable energy sources.

References

- 1 Microeconomics. The theory and practice of Russia, textbook, the authors; edited by A., the government subsequently and A.Y. Youdanova, Moscow: KNORUS, 2011, 624 p.
- 2 Kanygin P. *Economist*, 2010, 1, p. 49–57.
- 3 Shuysky V.P., Alabyan S.S., Komissarov A.V., Morozenkova O.V. *Problems of forecasting*, 2010, 3, p. 131–143.
- 4 *Innovative development: economy, intellectual capital, knowledge management*, edit. by B.H. Milner, Moscow: INFRA-M, 2010, p. 624.

- 5 *World Energy Outlook*, 2008, IEA. www.iea.org.
- 6 *Energy policy*, 2008, № 1, p. 174; 2007, № 11, p. 5484–5491.
- 7 Kamen Daniel. *In the World of science*, 2007, 1, p. 60–66.
- 8 Ogden Joan. *In the World of science*, 2007, 1, p. 69–75.
- 9 Clavdienko V. *Problems of theory and practice of management*, 2008, 7, p. 62–72.
- 10 EXPO–2017: «Future Energy». Collective monograph / Under the General editorship B.K.Sultanov, Almaty: Kazakhstan Institute for strategic studies under the President of Kazakhstan, 2014, p. 100.
- 11 Syrlybaev R. *Industry of Kazakhstan*, 2014, № 2 (83), p. 58–62.

УДК 65.014.12

А.А.Макаров¹, Б.А.Омарова²

¹Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова», Москва;

²Карагандинский университет «Болашак»
(E-mail: balnur6@bk.ru)

Опыт функционирования сферы потребительского рынка и услуг Республики Беларусь

В статье представлено мнение специалистов о современном состоянии розничной торговли в государстве-участнике Таможенного союза — Республике Беларусь. Целью статьи является рассмотрение опыта функционирования сферы потребительского рынка и услуг Белоруссии. Исследование сконцентрировано на торговом законодательстве и механизмах проведения национальной торговой политики, которые позволили важнейшую отрасль сферы обращения сделать «структурообразующей». Большое внимание уделяется вопросам торгово-сервисного обслуживания сельских жителей страны. Рассмотрено развитие формы Интернет-компании. Приведены общие итоги исследования.

Ключевые слова: Таможенный союз, Республика Беларусь, розничная торговля, потребительский рынок, торговая политика, товарооборот, темпы роста, фирменные магазины.

Российско-белорусские отношения занимают особое место в системе международных отношений, а интеграция российской и белорусской экономик не имеет аналогов среди других стран СНГ.

Правовая основа экономической интеграции России и Белоруссии определяется Договором о создании Союзного государства и Программой действий по реализации его положений от 8 декабря 1999 г. В этих документах были поставлены задачи по формированию единого экономического и таможенного пространства, гармонизации национального законодательства в экономической сфере, переходу на использование единой денежной единицы, созданию объединенных энергетических и транспортных систем [1; 2].

Действенность политических и социально-экономических взаимоотношений в рамках Союзного государства Беларуси и России послужила основой формирования с участием Казахстана Таможенного союза, который был создан в 2010 г. С 2012 г. три страны начали формировать Единое экономическое пространство, главная цель которого — создание четырех свободных пространств: товаров, услуг, капитала и рабочей силы — на основе использования конкурентных преимуществ каждого из участников (рис. 1).

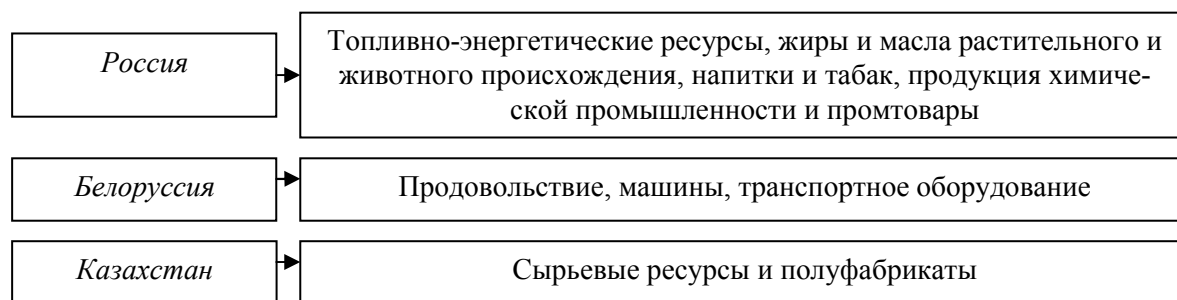


Рисунок 1. Авторское мнение о конкурентных преимуществах государств, входящих в Таможенный союз

По нашему мнению, к числу наиболее значимых и распространенных позитивных итогов формирования таможенных союзов относятся следующие (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Возможные преимущества формирования межгосударственных интеграционных объединений экономической направленности

<ul style="list-style-type: none"> • Рост товарооборота темпами, опережающими как среднемировые, так и наблюдавшиеся до введения торговых соглашений. Более быстрыми темпами растет товарооборот внутри таможенных союзов, а также в третьи страны. В большинстве случаев быстрее растут объемы экспорта, а не импорта
<ul style="list-style-type: none"> • Рост ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства из-за активизации внешнеторговых операций, упрощения доступа национальных компаний на внешние рынки и сокращения логистических затрат
<ul style="list-style-type: none"> • Повышение конкурентоспособности национальных товаропроизводителей на рынках стран-партнеров по Таможенному союзу за счет применения к произведенным товарам статуса отечественных на всей таможенной территории
<ul style="list-style-type: none"> • Проведение единой внешнеэкономической политики во взаимоотношениях с третьими странами и торгово-экономическими блоками и группировками, что позволяет эффективнее отстаивать национальные экономические интересы в условиях глобализации и доминирования нескольких мировых центров силы
<ul style="list-style-type: none"> • Таможенные пошлины и сборы — как источники доходов для функционирования наднациональных органов экономической интеграции стран-участников
<ul style="list-style-type: none"> • Рост уровня конкуренции и качества товаров и услуг на всех национальных рынках стран-участников за счет отмены пошлин и протекционистских мер таможенно-тарифного регулирования, возможной унификации вопросов технического регулирования

Таким образом, основа Таможенного союза — создание единой таможенной территории с внешней границей, отсутствием внутренних барьеров и с наднациональным органом, который управляет этой территорией и осуществляет регулирование вопросов таможенно-тарифной политики.

Как установлено выше, важнейшим преимуществом формирующихся интеграционных объединений является увеличение макроэкономического значения отраслей сферы обращения, которое, как мы считаем — реальный пример воплощения стратегии «регионализации», рассматриваемой в качестве противовеса процессам глобализации.

Среди государств-участников Таможенного союза выделяется опыт функционирования сферы потребительского рынка и услуг Республики Беларусь, основанный на принципах четкости, последовательности и системности, характерных при проведении национальной торговой политики, являющейся следствием направленности социально-экономического курса, реализуемого Президентом РБ и Правительством страны.

Республика Беларусь одной из первых стран, как постсоветского пространства, так и Таможенного союза, приняла национальное законодательство в области регулирования торговой деятельности (табл. 2).

**Основные нормативно-правовые акты, регламентирующие торговую деятельность
в ряде государств СНГ**

№ п/п	Государство-участник	Название нормативно-правового акта
1	Российская Федерация	ФЗ от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
2	Республика Беларусь	Закон Республики Беларусь от 28 июля 2003 г. № 231-З «О торговле»
3	Республика Казахстан	Закон Республики Казахстан от 12.04.2004 г. № 544-ІІ «О регулировании торговой деятельности»
4	Республика Украина	Отсутствие отдельного закона о внутренней торговле
5	Республика Кыргызстан	Закон Кыргызской Республики от 20 марта 2002 г. № 40 «О внутренней торговле в Кыргызской Республике»
6	Республика Таджикистан	Закон Республики Таджикистан от 19 марта 2013 г. № 943 «О торговле и бытовом обслуживании»
7	Республика Узбекистан	Законы и постановления Правительства РУ об отдельных направлениях торговой деятельности
8	Туркменистан	Закон Туркменистана от 5 июля 2002 г. № 123-ІІ «О торговле»
9	Республика Молдова	Закон Республики Молдова от 23 сентября 2010 г. № 231 «О внутренней торговле»

Примечание. Данная таблица составлена на основе интернет-мониторинга запроса «Закон о торговой деятельности в государствах ЕврАзЭС».

Анализ основных положений закона РБ показал, что торговля признана одной из приоритетных отраслей национальной экономики, в отношении которой применяются механизмы государственного регулирования и контроля [3].

Так, Белоруссия — практически единственное государство в рамках экономических и политических союзов, формирующихся на пространстве СНГ, в котором сохранилась государственная вертикаль управления наиважнейшей сферой национальной экономики (город/район–область–республиканский орган), во главе которой находится отраслевое министерство (табл. 3).

**Органы государственного регулирования и контроля сферы потребительского рынка
и услуг государств – участников ЕврАзЭС**

№ п/п	Государство — участник	Отраслевой орган госрегулирования и контроля
1	Российская Федерация	Департамент госрегулирования внутренней торговли Минпромторга России
2	Республика Беларусь	Министерство торговли РБ
3	Республика Казахстан	Комитет торговли Минэкономики и бюджетного планирования РК
4	Республика Украина	Департамент развития торговли Минэкономразвития и торговли Украины
5	Республика Кыргызстан	Сектор внутренней торговли Управления торговой политики Минэкономики Кыргызстана
6	Республика Таджикистан	ГУ торговой политики и потребительского рынка Минэкономразвития и торговли Республики Таджикистан
7	Республика Узбекистан	Министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли РУ (без выделения специальной структуры в центральном аппарате)
8	Республика Армения	Департамент торговли и регулирования рынка Минэкономики РА
9	Республика Молдова	Управление внутренней торговли Департамента торговой политики Минэкономики и торговли РМ

Примечание. Данная таблица составлена по данным интернет-мониторинга оргструктур государственных органов исполнительной власти, ответственных в странах ЕврАзЭС за проведение торговой политики.

Таким образом, белорусский опыт формирования государственного органа исполнительной власти в сфере регулирования внутренней торговли единствен не только для группировки стран с при-

мерно равной численностью населения (Азербайджан, Таджикистан), но и для государств, значительно превосходящих её по размерам и количеству населения, например Казахстан, Россия, Украина [4].

Именно сформировавшаяся вертикаль управления, разработанные механизмы проведения национальной торговой политики, по нашему мнению, позволили считать важнейшую отрасль сферы обращения «структурообразующей», динамично развивающейся (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Удельный вес отраслей сферы потребительского рынка и услуг в структуре производства валовой добавленной стоимости государств-участников Таможенного союза [5; 16, 6, 7; 11]

Государство	Статистически учитываемые виды экономической деятельности	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Республика Беларусь	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	12,1	15,3	14,3
Российская Федерация	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	20,1	19,7	19,6
Республика Казахстан	Торговля	13,0	13,8	15,2

По нашему мнению, не столь высокие показатели значения торговой сферы в формировании белорусского ВВП, при приоритетности развития в структуре национальной экономики промышленности, в которой, как отмечает источник, «более 50 % приходится всего на три отрасли (топливная, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка)» [8; 77], являются достаточно весомыми.

Несмотря на открытость белорусской экономики, присутствие иностранных инвесторов, тенденции формирования розничного товарооборота (РТО), под которым понимается «объем продажи товаров населению для личного, семейного, домашнего использования» [9], определяют национальные предприниматели, удельный вес которых на протяжении ряда лет остается достаточно стабильным (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Структура розничного товарооборота РБ через все каналы реализации [5; 36]

Каналы реализации	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Розничный товарооборот торговли через все каналы реализации,	100	100	100	100
в т.ч.:				
государственная	13,8	11,9	11,4	10,6
частная	82,7	83,2	82,9	83,3
иностранная	3,5	4,9	5,7	6,1

Многих гостей страны при знакомстве с национальным потребительским рынком удивляет практически полное отсутствие ведущих ТНК торговли, питания, услуг. Действительно, в Беларуси не осуществляют свою деятельность шведская «ИКЕА», французский «Auchan», немецкий концерн «Metro», активно не строятся и не функционируют форматы и типы предприятий, аналогичные российским, — многофункциональные торгово-развлекательные комплексы, «моллы», «Мега», «Сити» и т.п. Как отмечает источник, «в 2009 г. удельный вес современных форматов розничной торговли в Беларуси составил 20 %, в Российской Федерации — 33, в Польше — 57, Венгрии — 82 %» [10; 109].

Разрешительный характер прихода иностранных инвесторов, зафиксированный в белорусском законодательстве, мы рассматриваем как важнейший механизм обеспечения экономической безопасности государства, развития национального предпринимательства, элемент поддержки субъектов малого бизнеса.

Мы должны отметить, что законодательство РБ одним из первых в Таможенном союзе ввело норму более лояльного отношения к субъектам малого предпринимательства (МП), осуществляющим свою деятельность в сфере потребительского рынка и услуг. Так, согласно национальному документу

по стандартизации «торговая сеть — совокупность торговых объектов, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением» [9]. Следовательно, торговой сетью определенной организации на определенной территории будут являться два и более торговых объекта, находящихся под её управлением, что позволяет субъектам МП позиционировать несколько своих магазинов как торговую сеть. Позже аналогичное определение будет представлено в казахском и российском законодательствах [11–14].

Работа органов госвласти о деятельности отраслевых хозяйствующих субъектов дает свои результаты: в структуре розничной сети по типу хозяйствования преобладают микроорганизации, магазины потребкооперации (табл. 6).

Т а б л и ц а 6

Структура розничной торговой сети в РБ по типу хозяйствования в 2010–2011 гг., % [10; 109]

Структура торговой сети в РБ	2010 г.	2011 г.
Потребительская кооперация и другие некоммерческие организации	23,4	21,7
Микроорганизации	28,9	27,4
Малые организации	12,2	11,7
Средние организации	5	4,9
Крупные организации	17,2	19,1
Индивидуальные предприниматели	13,3	15,2

Динамику сетевой торговли определяют национальные хозяйствующие субъекты, многие из которых начинали свою деятельность как субъекты МП. Безусловным лидером в данной сфере (без учета организаций системы потребкооперации) выступает ООО «Евроопт», имеющее свыше 150 магазинов на территории страны, с четко сформулированными миссией и принципами деятельности. Доля данной сети на розничном рынке составляет около 4,7 % [10; 319]. Диверсифицированной структурой можно назвать СООО «Либретик», которая развивает на базе крупного минского райпищеторга сети магазинов «Соседи», «Тропинка», имеет рынок. В формате «магазинов у дома» работает сеть универсамов «Рублевский», основанная в 2003 г. Сильные конкурентные позиции и у представителя системы рабочего снабжения УП «ДорОРС».

Учитывая общемировые тенденции, в республике активно растет число торговых центров (рис. 2), которыми в соответствии с нормативно-техническим документом, признаются «совокупность розничных торговых объектов, в которых реализуется универсальный ассортимент товаров и оказывается широкий набор услуг, расположенных на определенной территории, спланированных как единое целое и (или) централизирующих функции хозяйственного обслуживания торговой деятельности» [9].

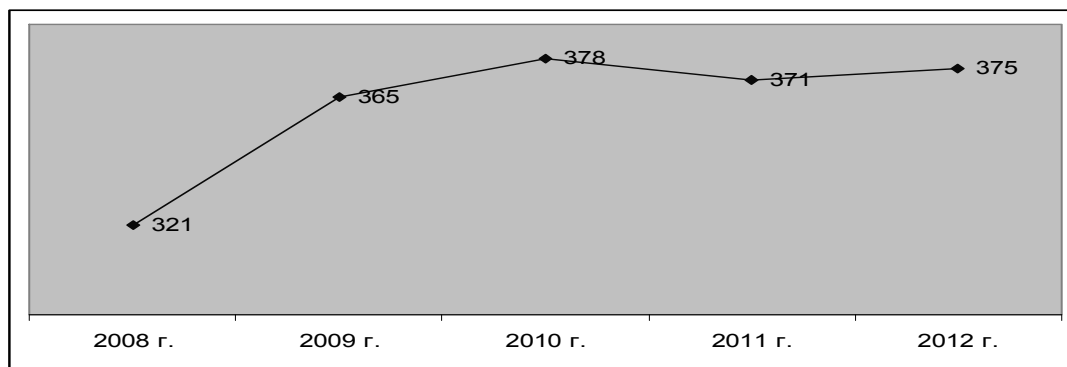


Рисунок 2. Количество торговых центров, открытых в РБ за период 2008–2012 гг., ед. [5; 26]

Их строительство и эксплуатацию осуществляют национальные предприниматели. Показателен пример деятельности ООО «Табак-Инвест», обеспечивающего функционирование ТЦ «Корона»

в городах республики, являющихся аналогом российских «гипермаркетов» и магазинов «Cash&Carry». В Минске вместо «Меги» прекрасный подземный торговый «город» — комплекс «Столица», открытый в присутствии Президента РБ в конце 2006 г. Он является аналогом по расположению, качеству обслуживания, широте реализуемых товаров и предоставляемых услуг, московского ТК «Охотный ряд», только с существенным отличием: в минской «Столице» можно не «любоваться» ценниками, а совершать покупки, в т.ч. в салонах и магазинах отечественных товаропроизводителей (Дзержинская фабрика швейных изделий, Гомельское ПО «Кристалл», «Элема», «Маттиоли», «БЕЛИТА-Витекс», Оршанский льнокомбинат, «Галатея», «Стеклозавод «Неман», «Минск Кристалл», Минский завод игристых вин, «Коммунарка», «Спартак» и др.).

Роль современных «торгово-развлекательных центров», активно строящихся и эксплуатируемых в Российской Федерации, неплохо выполняют крупные универмаги и торговые дома (ГУМы и ЦУМы), имеющиеся во всех городах страны. Торговля в них осуществляется по потребительским комплексам (товары для мужчин/женщин/детей; культтовары; хозяйственные товары и т.п.), что позволяет сделать комплексную покупку.

Необходимо отметить, что учет показателей деятельности торговых центров ведется только Национальным статистическим комитетом РБ, который публикует соответствующую информацию [5; 35]. В РФ в «отраслевом» статсборнике отражено количество гипермаркетов и супермаркетов [15; 188, 189]; в соответствующем статсборнике РК понятия «торговый центр», «гипермаркет», «супермаркет» заменены термином «современные торговые форматы», без указания их количества [7; 223].

Небольшая деталь, характеризующая социальную направленность деятельности предпринимателей торговли: практически в каждом столичном и городских продовольственных магазинах, где доводилось бывать авторам, открыты буфеты, кафетерии, бары. Там любой гражданин, вне зависимости от уровня доходов, может выбрать широкий ассортимент кулинарной и буфетной продукции, выпечку, прохладительные напитки, мороженое. Убыточность подобной деятельности заставила российских отраслевых предпринимателей отказаться от этих отделов еще в начале 1990-х гг. И если возрождающиеся только в крупных российских розничных торговых предприятиях отделы «быстрого питания» пытаются составить конкуренцию уличным «фастфудам», то в Беларуси они реальная замена и «национальный ответ» пришедшему «Макдональдсу» и создающимся «фудкортам» (ТРК «Марко-Сити», Витебск).

«Отечественным ответом» возможному присутствию в стране шведской «ИКЕИ» являются фирменные магазины мебельных производителей концерна «Беллесбумпром» – «Бобруйскмебель», «Гомельдрев», «Молодечномебель», многие из которых вовлечены в интеграционные процессы по формированию товаропроводящих сетей не только в республике, но и в государствах СНГ.

Относительно фирменных магазинов (ФМ) отметим следующее. Их создание осуществляется на прекрасной организационной и научно-методической базе, которая может послужить примером для российских и казахстанских специалистов [9, 16, 17]. Проведенное авторами исследование аспектов национальных торговых законодательств и отраслевых нормативно-технических документов показало, что ни в российской, ни в казахской практике не отражены определения «магазин/предприятие фирменной торговли», «фирменное торговое предприятие» [11–13, 14, 18, 19].

Так, в соответствии с белорусским законодательством «фирменным магазином считается розничное торговое предприятие: учредителем (учредителями) которого является субъект (субъекты) хозяйствования, производящий (ие) товары народного потребления; имеющее в ассортименте и объеме реализации удельный вес продукции учредителя фирменного магазина, а также других предприятий, вырабатывающих аналогичный ассортимент товаров — не менее 75 % для непродовольственных магазинов и не менее 50 % — для продовольственных; осуществляющее продажу сопутствующих и комплектующих изделий к реализуемым товарам; расположенное в специально оборудованном помещении, отвечающем требованиям санитарных норм и правил (СНиП) для розничной торговли, с площадью торгового зала не менее 100 квадратных метров» [16].

За период с 2008 по 2012 гг. отмечается увеличение как количества фирменных магазинов, так и их торговой площади (табл. 7).

Некоторые показатели деятельности предприятий фирменной торговли Республики Беларусь за 2008–2012 гг. [5; 94–97]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Кол-во магазинов фирменной торговли, ед.	608	623	667	674	685
Удельный вес фирменных магазинов в структуре РТП, %	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6
Торговая площадь магазинов фирменной торговли, кв.м	74380	77678	83133	84132	86352
Удельный вес фирменных магазинов в структуре РТО, %	3,7	3,5	3,7	3,9	3,4

Наличие фирменных магазинов — важнейший критерий эффективности деятельности руководителей государственных концернов и подведомственных предприятий. Например, для продвижения товаров легкой и текстильной промышленности в составе концерна «Беллепром» создано РТУП «Торговый дом «Легпром» (4 магазина с приоритетным развитием Интернет-торговли). Из подведомственных отраслевому концерну предприятий выделяется деятельность ОАО «Милавица», имеющего свыше 50 фирменных магазинов/секций в городах республики, СООО «Белвест» — свыше 40 фирменных магазинов, ОАО «Світанак» — около 30, ОАО «Галатея» — 21 фирменный магазин. Из других примеров отметим следующие: около 50 магазинов/секций в городах страны имеет «Белита — Витэкс» — национальный производитель высококачественной косметики, ОАО «Гомельское ПО «Кристалл» — 15 собственных ювелирных салонов, ГПТО «Белхудожпромислы» — национальный производитель изделий НХП и сувенирной продукции — имеет 8 салонов-магазинов в городах страны, «Цветы столицы» — структурное подразделение «Минскзеленстрой» — предлагает в своих столичных магазинах срезанные и горшечные цветы.

В Белорусском государственном концерне пищевой промышленности выделяются следующие примеры: РУП «Минск Кристалл» — ведущий производитель ликеро-водочной продукции — имеет свыше 20 фирменных магазинов/секций в городах страны, РПУП «Брестский ликеро-водочный завод «Белалко» и ОАО «ВЛВЗ «Придвинье» — по 10 собственных магазинов и баров, производители кондитерских изделий — СООО «Коммунарка», ОАО «Красный пищевик», «Кондитерская фабрика «Слодыч», «СП «Спартак» — по 10 магазинов/секций.

Известно, что «отчитаться» об открытии фирменного магазина просто: достаточно его открыть при заводе, многие российские предприятия так и поступают. При этом проблемы потребителей, вынужденных добираться до промзон, на которых размещено большинство еще действующих российских предприятий, не учитываются. Должны отметить, что размещение фирменных магазинов белорусских товаропроизводителей осуществляется на выгодных «проходных» территориях. Также в ходе исследования нами установлено, что учет показателей деятельности фирменных магазинов на территории Таможенного союза ведется только Национальным статистическим комитетом РБ, который в «отраслевом» сборнике формирует целый раздел [5; 94–97].

Руководством страны серьезное внимание уделяется вопросам торгово-сервисного обслуживания сельских жителей. Республиканская система потребительской кооперации по современной управленческой трактовке представляет собой «вертикально-интегрированный холдинг» с традиционными и новыми сферами деятельности (заготовки, производство, торговля, кооперативные СМИ, образование и наука; страхование, гостиничный, инвестиционный и строительный бизнес и т. п.). Как отмечает источник, «в настоящее время потребительская кооперация обслуживает около 4 млн жителей и ей отводится существенная роль в повышении уровня и качества жизни сельского населения» [10; 296]. Данные о формировании розничного товарооборота остаются на протяжении ряда лет достаточно значимыми для Республики Беларусь (рис. 3).

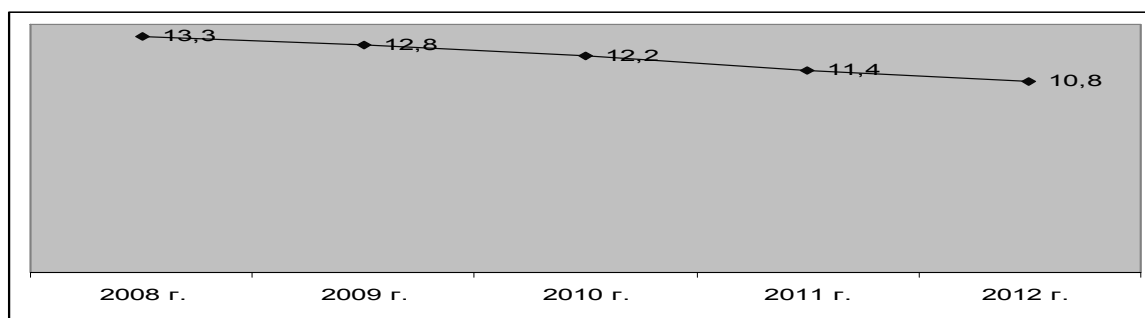


Рисунок 3. Доля розничного товарооборота торговли потребительской кооперации в розничном товарообороте торговли республики, % [5; 123]

Отмечаемое сокращение показателей формирования розничного товарооборота организациями Белкоопсоюза не идет ни в какое сравнение с «относительной стабилизацией» аналогичных данных российских кооператоров, характеризуемых за пятилетний период однопроцентным значением [4; 355].

Можно неоднозначно относиться к процедуре назначения руководством страны главы Белкоопсоюза, видя в этом нарушение демократических принципов Международного кооперативного альянса, но именно такое «адресно-точечное» регулирование позволило, по нашему мнению, спасти от разрушения одну из старейших торгово-хозяйственных систем, сохранить её материально-техническую базу и определить вектор дальнейшего развития.

Приоритетами стратегического развития национального представителя старейшей мировой производственно-торговой системы — потребкооперации — является создание единых кооперативных торговых сетей, активизация выпуска продукции под собственной торговой маркой [20].

Розничной торговлей в Вооруженных силах Республики Беларусь (ВС РБ) занимаются предприятия и организации РУП «Торгово-производственное управление при Министерстве обороны» («Военсервис»), входящего в структуру тыла ВС РБ, возглавляемого Замминистра обороны страны. Данная организация имеет ряд филиалов на территории республики.

Деятельность системы военной торговли носит целостный, системный характер, обусловленный соответствующим вниманием со стороны государственных органов власти [21]. В этой связи полагаем невозможным передачу полномочий торгово-бытового обслуживания белорусских военнослужащих и членов их семей в холдинговую структуру, аналогичную российской («Оборонсервис»). Также вызывает недоумение установленное в ходе Интернет-исследования оргструктуры Министерства обороны Республики Казахстан отсутствие информации о наличии тылового подразделения, ответственного за торгово-сервисное обслуживание военнослужащих и членов их семей [22].

Особо необходимо отметить предприимчивость и государственный подход белорусских «тыловиков» к вопросу реализации высвобождаемого имущества и материально-технических ресурсов, которые продаются или сдаются в аренду на конкурсной основе соответствующим Управлением ВС РБ, имеющим Интернет-сайт и розничный магазин в Минске.

Республика Беларусь — несомненный лидер в Таможенном союзе по сохранению многоукладности экономики в сфере розничной торговли. Как отмечалось выше, в структуре формирования розничного товарооборота страны велико значение предприятий государственного сектора экономики (в 2011 г. — 11,4 %, в 2012 г. — 10,6 %). Необходимо отметить, что в Российской Федерации на долю государственных предприятий в структуре розничного товарооборота приходилось в 2011 г. — 1,1 %, в 2012 г. — 1 %, в Республике Казахстан за анализируемый период — по 0,01 % [15; 56; 7; 6].

Так, крупными организаторами розничной торговли выступают структуры, подведомственные Управлению делами Президента РБ — РУП «ПТГК «Октябрьский», РУП «Торговый дом «Восточный» (розничная реализация обращенных в доход государства товаров через торговую сеть «Ваш выбор»), ГУ «Главное хозяйственное управление», РУП «БелЭЗ», ТЦ «Кирмаш» ГПТО «Белхудожпроммысль», службы общественного питания и торговли республиканских учреждений культуры.

Получают развитие формы Интернет-коммерции. Как отмечает источник, «в Беларуси в 2011 г. функционировало 1253 Интернет-магазина. Объем розничного товарооборота электронной торговли Беларуси составил в 2011 г. 884617 млн руб. Несмотря на достаточно большой перечень преимуществ электронной торговли для продавцов и покупателей, электронная торговля пока не пользуется попу-

лярностью у белорусских потребителей, о чем свидетельствует удельный вес розничного товарооборота через Интернет-магазины в розничном товарообороте торговли, равный в 2011 г. 1 %. Однако следует отметить позитивную тенденцию увеличения данного показателя за анализируемый период в 5 раз» [10; 111].

Отметим, что Национальный статистический комитет РБ, единственный среди аналогичных структур Таможенного союза, публикует информацию о деятельности операторов Интернет-торговли в соответствующих материалах [5; 34].

Мы неоднозначно относимся к целесообразности дальнейшего форсированного развития Интернет-торговли, так как «электронную коммерцию сложно контролировать — личность и место резидентства покупателя сейчас можно установить зачастую только по данным банковской карты, а если оплата производится через электронную платежную систему, такую как Web-money, то это вообще невозможно. Проблема неспособности налоговых органов проследить в данном случае электронные сделки остается нерешенной для всех государств» [10; 278].

На защиту прав и интересов потребителей ориентирована деятельность Управления контроля потребительского рынка — Торговой инспекции, структурного подразделения отраслевого министерства. На территории стран ЕврАзЭС подобная практика имеется только в Армении, где функционирует Государственная инспекция по защите рынка и интересов потребителей, и в Молдове (Республиканское агентство по защите прав потребителей). Необходимо отметить, что в России Госторгинспекция упразднена в свете административной реформы 2004 г., и часть её прежних функций «размыта» между Роспотребнадзором, Федеральной антимонопольной службой, Россельхознадзором, ФГБУ «Центр оценки качества зерна» и т.п. Правами осуществления контрольно-надзорной деятельности в сфере потребительского рынка и услуг наделены органы ведомственного контроля — УП «Служба ведомственного контроля концерна «Беллегпром», контрольно-ревизионный отдел «Белгоспищепрома», сотрудники Департамента по хлебопродуктам Минсельхозпрода РБ.

Республика Беларусь является самым первым государством СНГ, которое приняло «Правила поведения продавца», в которых изложены требования к культуре обслуживания [23]. Аналогичная практика стала использоваться торговыми сетями, работающими на потребительском рынке России, только в середине 2000^х гг. и отражена в национальном ГОСТе в начале 2010^х гг. [24].

Торговая сфера на протяжении периода 2008–2012 гг. обеспечивала занятость около 14 % экономически активного населения [5; 114]. Зная о жестких требованиях по обеспечению защиты национального рынка труда, сформулированных руководством страны, полагаем невозможным существование в Беларуси ситуации, подобной российской, когда важнейшая сфера национальной экономики является «лидером» по использованию труда мигрантов (рис. 4).

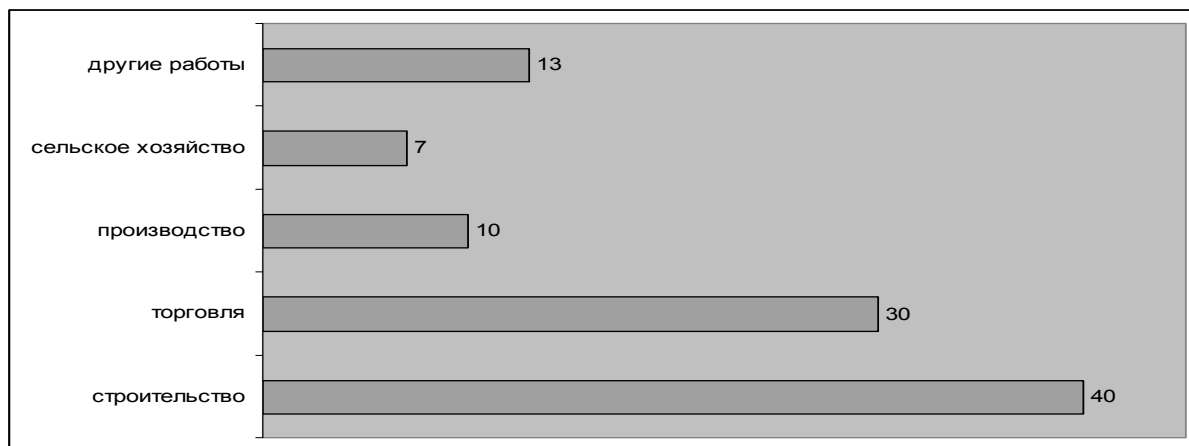


Рисунок 4. «Приоритетные» отрасли национальной экономики России, в которых используется труд мигрантов, % [25]

Одновременно четкая позиция руководства страны по обеспечению социально-трудовых прав работников наемного труда делает невозможным применение в сфере потребительского рынка и услуг различных форм заемного труда, у которых недостатков значительно больше, чем преимуществ [26].

Изучая сложившуюся систему материального и морального стимулирования труда работников отрасли, даже несмотря на фактически невысокий размер среднеотраслевой заработной платы, можно отметить, что работа в сфере торговли и услуг является общественно значимой (табл. 8).

Т а б л и ц а 8

Соотношение размера начисленной заработной платы по отраслям сферы потребительского рынка и услуг со среднемесячной зарплатой по отраслям национальной экономики государств-участников Таможенного союза, % [27, 7; 11, 15; 27]

Государство	Статистически учитываемые виды экономической деятельности	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Республика Беларусь	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	85,6	87,9	88,0
Республика Казахстан	Торговля	95,4	94,0	93,9
Российская Федерация	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	87,8	83,9	81,2

В соответствии с нормативным документом, руководитель хозяйствующего субъекта имеет право произвести работникам 5 видов надбавок и 10 видов доплат, среди которых надбавки за профессиональное мастерство, продолжительность непрерывной работы, руководство бригадой, руководство производственной практикой студентов высших и средних специальных заведений. Одновременно разработано свыше 20 критериев премирования, среди которых рост объемов продаж товаров отечественного производства в сопоставимых ценах, выработки на одного работника (производительности труда) в сопоставимых ценах, недопущение фактов наличия товаров, продукции, работ, услуг, не соответствующих нормативно-технической документации, отсутствие жалоб со стороны покупателей [28].

Список литературы

- 1 Договор о создании Союзного государства. Режим доступа: <http://www.rg.ru>. (8 декабря 1999 г.). Дата доступа: 13.06.2013.
- 2 Программа действий Российской Федерации и Республики Беларусь по реализации положений договора о создании Союзного государства. Режим доступа: <http://www.rg.ru/official/doc/sng/proga.htm>. Дата доступа: 13.06.2013.
- 3 Закон Республики Беларусь от 28 июля 2003 г. № 231-З «О торговле». Режим доступа: <http://laws.newsby.org/documents/laws/law0536.htm>. Дата доступа: 18.11.2013.
- 4 Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб./Росстат. – М., 2013. — 573 с.
- 5 Розничная и оптовая торговля Республики Беларусь: Стат. сб. — Минск: Национальный стат. комитет, 2013. — 191 с.
- 6 Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2013. — Минск: Белстат, 2013. — 578 с.
- 7 Оптовая и розничная торговля в Республике Казахстан. 2008–2012 гг.: Стат. сб. — Астана: Агентство РК по статистике, 2013. — 212 с.
- 8 Четверикова А. Российский частный бизнес в Белоруссии // Современная Европа. — 2009. — № 1. — С. 75–86.
- 9 Постановление Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28 апреля 2003 г. № 22 «СТБ 1393–2003 «Торговля. Термины и определения». Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org273/basic/text0074.htm>. Дата доступа: 17.11.2013.
- 10 Современная торговля: теория, практика, перспективы развития: Материалы Второй междунар. инновационной науч.-практ. конф. [Электронный ресурс]. — Ч. II. — М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2013. — 343 с.
- 11 Закон Республики Казахстан от 12.04.2004 № 544-III «О регулировании торговой деятельности». Режим доступа: <http://online.zakon.kz>. Дата доступа: 07.06.2014.
- 12 СТ РК 1753–2008 «Торговля. Термины и определения». Режим доступа: <http://online.zakon.kz>. Дата доступа: 12.06.2014.
- 13 СТ РК–2008 «Розничная торговля. Классификация предприятий» (проект). Режим доступа: <http://online.zakon.kz>. Дата доступа: 12.06.2014.
- 14 Федеральный Закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/12/30/torgovlya-dok.html>. Дата доступа: 15.07.2014.
- 15 Торговля в России. 2013: Стат. сб./ Росстат. — М., 2013. — 717 с.

- 16 Приказ Министерства торговли Республики Беларусь от 27.10.1998 № 138 «Об утверждении Типового положения о фирменном магазине предприятия (объединения)». Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic50/text384.htm>. Дата доступа: 20.07.14.
- 17 *Пилитуж А.В.* Организация фирменных торгово-сбытовых систем в агропромышленном комплексе Беларуси/ Под ред. В.Г.Гусакова. — Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. — 178 с.
- 18 ГОСТ Р 51303–99 «Торговля. Термины и определения». Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/zakon/gost51303.htm>. Дата доступа: 18.11.13.
- 19 Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773–2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли» (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 771-ст) — 17 с.
- 20 Программа развития потребительской кооперации Республики Беларусь на 2011–2015 гг.: утв. постановлением Правления Белкоопсоюза от 20 октября 2010 г. № п/з 2. — Минск: Белкоопсоюз, 2010. — 40 с.
- 21 Указ Президента Республики Беларусь от 16.01.1997 № 64 «О мерах по совершенствованию военной торговли в Республике Беларусь». Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic55/text171.htm>. Дата доступа: 17.11.2013.
- 22 Министерство обороны Республики Казахстан. Режим доступа: <http://mod.gov.kz>. Дата доступа: 11.06.2014.
- 23 Приказ Министерства торговли Республики Беларусь от 4 января 1995 г. № 2 «О правилах поведения продавца». Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org372/basic/text0427.htm>. Дата доступа: 17.11.2013.
- 24 ГОСТ Р 51305–2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу». Режим доступа: <http://vsegost.com/Catalog/49/49174.shtml>. Дата доступа: 18.11.2013.
- 25 *Фролов С.* Что это было: погром или протест // Труд. — 2013. — № 144. Режим доступа: http://www.trud.ru/article/15-10-2013/1301451_что_eto_bylo_pogrom_ili_protest.html. Дата доступа: 18.11.2013.
- 26 Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: Учеб. пособие / Колл. авт.; под ред. А.А.Есютина и Е.В.Карповой. — М.: КНОРУС, 2007. — 424 с.
- 27 Национальный статистический комитет РБ. Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. Дата доступа: 12.06.2014.
- 28 Рекомендации по оплате труда работников торговли и общественного питания, утвержденные постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 20 декабря 2010 г. № 41. Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic03/text650.htm>. Дата доступа: 17.11.2013.

А.А.Макаров, Б.А.Омарова

Беларусь Республикасының тұтынушылар нарығы мен қызметтерді көрсету салаларында қызмет ету жөніндегі тәжірибе

Мақалада Кеден одағының мемлекет-мүшесінің — Беларусь Республикасының аймағындағы жекелеген сауданың қазіргі қалпы жөніндегі мамандардың пікірлері көрсетілген. Мақаланың мақсаты Беларусь Республикасының тұтынушылар нарығы мен қызметтерді көрсету салаларында қызмет ету жөніндегі тәжірибені қарастырып, талқылау болып табылады. Зерттеу айналым саласының ең маңызды тармағын «құрылымды құрайтын» саласына айналдыра алатын саудалық заңнамасы мен ұлттық сауда саясатын жүзеге асыру тетіктерін қамтиды. Авторлар елдің ауыл тұрғындарына көрсетілетін саудалық-сервистік қызмет етудің мәселелеріне назар аударып, Интернет-компанияның даму түрлерін қарастырған.

A.A.Makarov, B.A.Omarova

Functioning experience of sphere of consumer market and services of the Republic of Belarus

Article presents the opinion of specialists on modern condition of retail trade in state-participant of the Customs Union — Republic of Belarus. Aim of the article is to examine the experience of functioning of consumers' market and services of the Republic of Belarus. Research is concentrated on the trade legislation and mechanisms of national trade policy, which allowed making the main branch of the sphere as «structure-forming». Great attention is paid to the issues of trade and services for rural community of the country. The development of Internet-companies is examined. In the end of the article you can see the general results of research.

References

- 1 Agreement on establishment of federal state. Access mode: <http://www.rg.ru>. (December 8, 1999). Admission date: 13.06.2013.
- 2 Action program of Russian Federation and Republic of Belarus concerning realization of agreement provisions of federal state creation. Access mode: <http://www.rg.ru/official/doc/sng/proga.htm>. Admission date: 13.06.2013.
- 3 Law of Republic of Belarus on July 28, 2003. No. 231-3 «Concerning trade». Access mode: <http://laws.newsby.org/documents/laws/law0536.htm>. Admission date: 18.11.2013.
- 4 Russia in numbers, 2013: brief statistic collection, Rosstat, Moscow, 2013, p. 573.
- 5 Retail sale and wholesale in Republic of Belarus, Stat. coll., Minsk: National statistic committee, 2013, p. 191.
- 6 Statistical yearbook of Republic of Belarus, 2013, Minsk: Belstat, 2013, p. 578.
- 7 Retail sale and wholesale in Republic of Kazakhstan, 2008–2012, stat. coll., Astana: Statistic Agency of RK, 2013, p. 212.
- 8 Chetverikova A. *Modern Europe*, 2009, 1, p. 75–86.
- 9 Committee decision on standardization, metrology and certification under Ministru Council of Republic Belarus on April 28, 2003 with No. 22 «STB 1393–2003 «Trade. Terms and definition» Access mode: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org273/basic/text0074.htm>. Admission date: 17.11.2013.
- 10 Modern trade: theory, practice, development features: Materials of the Second international innovative scientific-practical conference [Electronic resource], Part II, Moscow: Publishing house of Moscow humanitarian university, 2013, p. 343.
- 11 Law of Republic of Kazakhstan on 12.04.2004 with No.544-II «Concerning regulating of trade activity», [ER]. Access mode: <http://online.zakon.kz>. Admission date: 07.06.2014.
- 12 ST RK 1753–2008 «Trade. Terms and definitions», [ER]. Access mode: <http://online.zakon.kz>. Admission date: 12.06.2014.
- 13 ST RK–2008 «Retail sale. Enterprise classification» (project), [ER]. Access mode: <http://online.zakon.kz>. Admission date: 12.06.2014.
- 14 Federal Law on December 28, 2009 with No.381-ФЗ «Concerning basis of state regulation of trade activity in Russian Federation», [ER]. Access mode: <http://www.rg.ru/2009/12/30/torgovlya-dok.html>. Admission date: 15.07.2014.
- 15 *Trade in Russia, 2013*, stat. coll., Rosstat., Moscow, 2013, p. 717.
- 16 Order of Trade Ministry of Republic of Belarus on 27.10.1998 with No.138 «Concerning approval of standard regulation of enterprise store». Access mode: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic50/text384.htm>. Admission date: 20.07.14.
- 17 Pilipuk A.V. *Organization of brand-name trade-sale systems in agricultural complex of Berlarus*, edit. by V.G.Gusakova, Minsk: Institute of system research in ACC of NAS of Belarus, 2011, p. 178.
- 18 GOST P 51303–99 «Trade. Terms and definitions». Access mode: <http://mvf.klerk.ru/zakon/gost51303.htm>. Admission date: 18.11.13.
- 19 National standard RF GOST P 51773–2009 «Trade services. Classification of trade enterprises» (approved by the order of Federal Agency of technical regulation and metrology on December 15, 2009 with No.771-art), p. 17.
- 20 Development program of consumer cooperation of Republic of Belarus on 2011–2015: approved by board decision of Belkoopcouz on October 20, 2010 with No.п/з 2, Minsk: Belkoopcouz, 2010, p. 40.
- 21 Order of the President of Republic of Belarus on 16.01.1997 with No.64 «Concerning measures of military trade perfection in Republic of Belarus», [ER]. Access mode: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic55/text171.htm>, admission date: 17.11.2013.
- 22 Ministry of Defense of Republic of Kazakhstan, [ER]. Access mode: <http://mod.gov.kz>. Admission date: 11.06.2014.
- 23 Order of Trade Ministry of Republic of Belarus on January 4, 1995 with No. 2 «Concerning salesmen rules of conduct», [ER]. Access mode: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org372/basic/text0427.htm>. Admission date: 17.11.2013.
- 24 GOST P 51305–2009 «Trade services. Personnel requirements», [ER]. Access mode: <http://vsegost.com/Catalog/49/49174.shtml>. Admission date: 18.11.2013.
- 25 Frolov S. *Trud*, 2013, No.144, [ER]. Access mode: http://www.trud.ru/article/15-10-2013/1301451_chno_eto_bylo_pogrom_ili_protest.html. Admission date: 18.11.2013.
- 26 *Retail trade system: strategies, economics and management*, study guide, col. authors; edited by A.A.Yesyutina and Ye.V.Karpova, Moscow: KNORUS, 2007, p. 424.
- 27 National Statistic Committee of RB. Access mode: <http://belstat.gov.by>. Admission date: 12.06.2014.
- 28 Labour payment recommendations of employees of trade and public catering, approved by the decision of Trade Ministry of Republic of Belarus on December 20, 2010 with No.41, [ER]. Access mode: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic03/text650.htm>. Admission date: 17.11.2013.

Zhilvinas Zhidonis

*Institute of Public Administration, Department of Public Policy and Management,
Mykolas Romeris University, Vilnius, Lithuania
(E-mail: rkarenov@inbox.ru)*

The emergence and growth of new company in transition economy: semiotic analysis of entrepreneurial narratives

The article aims to fill research gap and to contribute to better understanding of how the entrepreneurship has become one of the vital components of many Central and Eastern European economies, and of Lithuanian economy in particular. The paper focuses on the emergence and growth of new company during turbulent transition time of 1990s. According to Aidis and Mickiewicz, the dynamic growth of the new private sector was driving force of transition from former plan to market economies. On the other hand, the nature of entrepreneurship in transition and post-transition countries is distinctive compared with mature market economies, in which external environment is more stable and where private business has old and rich traditions. Most of the studies tend to concentrate on the specific features, such as privatization, «nomenclature» business, institutional inefficiencies, socialist inheritances and others. However, almost neglected phenomenon is the emergence and growth of new ventures established and managed by young ambitious entrepreneurs. This field of research lacks of retrospective view and reflections on what have happened with entrepreneurship in the first decade of transition (1990 — 1999). Also it lacks new methods and approaches of investigation. Therefore, in this article we employ semiotic analysis in order to provide better understanding of how entrepreneurs reflect on and explain past events and experiences.

Key words: entrepreneurship, transition economies, narrative, semiotic analysis.

Story reconstruction

Our analysis is based on the story of «Libra» company, which was established in early 1990s by students of Vilnius University. To reconstruct the story, multiple sources of evidence were used: interviews, documents, archival data, direct observation, and physical artifacts. Interview respondents were asked to recall past events and to tell about emergence and grow of «Libra» company. The story covers ten years period (1990–1999) and is divided in four key episodes.

Episode 1

In the fall of 1990, they were a second year business management students (20–22 years) at Vilnius University. For all Lithuanians, the first years of independence and democratic state building were very emotional experience and everybody was full of expectations. These fundamental changes also affected the students, many of whom were eager to participate in and to contribute somehow to the creation of free market economy in Lithuania.

Four students received an invitation to join a new Free market Institute (FMI) and assist in drafting laws and regulations for the establishing of a National Commodity Exchange (NCE). None of them had experience and they started by writing letters to leading international commodity exchanges requesting a copy of their regulations. After the regulations were created and NCE was established, the students became the Exchange brokers and established a limited partnership company «Libra». They started from writing letters to establish contacts with potential clients offering brokerage services for local and foreign companies. For half a year «Libra» was knocking the doors of various companies and therefore company finished 1991 being still on the scratch. 1992 was the year of real breakthrough. «Libra» got the first trade contracts and step-by-step the business started to move on. Very soon «Libra» took the position as one of most active brokerage companies in National Commodity Exchange.

Episode 2

At the end of 1992 «Libra» received an order from an Italian company, which worked closely with a Turkish partner of «Libra». Italians were interested to buy oak strips. Surprisingly, «Libra» was not able to find any single oak strips producer in Lithuania. At that time the labour was cheap and raw materials were in abundance in Lithuania, so «Libra» considered starting production business. Also hardwood specialisation seemed quite promising since hardwood procession is more labour intensive than softwood. Emilis, the guy

from Academy of Agriculture, was the only one person in «Libra» who had something to do with wood. He had an experience in wood processing. So Emilis have found premises in farm and started production. During the 1993 «Libra» closed the brokerage business in National Commodity Exchange and all human, financial resources were transferred to the production place. In 1993 «Libra» has moved all the production to just recently bought old farm. It was the place where the first factory «Dominga» was established. Old staff and management were invited to help to start up new factory.

Episode 3

Due to active marketing «Libra» has started to receive more and more orders from foreign partners. The main problem was how to manage the growing demand. Finally it was realised that in order to increase the production capacity and quality «Libra» has to use Western machinery. There were no such kind of equipment in Lithuania and «Libra» bought it in Poland. «Libra» understood that supply of modern woodworking machinery is a real niche in Lithuania market. Therefore, in 1993 «Medziomasinos» company was established. «Medziomasinos» was selling woodworking equipment to other Lithuanian companies within the wood industry.

From 1994 «Libra» started to expand very rapidly. In 1994 seeking to secure the supply of oak strips from Russia, «Lidos» company was founded. Encouraged with relative success of «Dominga» factory «Libra» has started to expand by setting up new factories. «Dominga» was the knowledge incubator and people from «Dominga» participated in establishing new companies. At the same time, «Libra» was constantly looking for new contacts in the West. In 1995 «Libra» together with German partner established company «Oblinta» (glued panels from birch and oak). Also «Libra» has managed to attract Norwegian and Great Britain investors.

Episode 4

After a period of remarkable growth, 1995 was the first of three years of decline, which was conditioned by too rapid growth, over-stretching internal resources and unprofessional management. Problems culminated in 1997 when, due to complicated financial situation, «Libra» had to sell «Dominga» factory to Norwegian investors. They reorganised the company to «Dominga Mill» ltd. The first «Libra» group factory «Dominga» ceased its existence. At the same time, financial problems had positive effect in the sense that «Libra» was forced to reorganise management structure and managed to get a loan from a Canadian Bank.

During the 1997 «Libra» group was transformed to «Libra» holding. The group structure was completely reorganised setting new clear rules of the game, defining the company's competence areas and making the financial system transparent for outside investors. In 1998 after a long period of stagnation, total profit of «Libra Group» started to grow. Finally, an old «Libra» client BoenBruk A/S from Norway agreed to enter into partnership, and in 1999 «Dominga Hardwood» as a new «green field» project was started with Norwegians.

Analysis: from story to narrative

Our analysis starts with simple question: how to read this story? According to Hernandi's hermeneutic triad, explication is the simplest way to read the text and answer the question «what does this text say?» This text seems to be a pretty odd entrepreneurship story: young enthusiastic people continuously seek for opportunities, manage to realise them, face many problems, create new companies, and start new businesses. While reading it, we might come up with a trivial «success story» how smart guys were making good business when Lithuania transitioned from plan to market economy [1–3].

From the perspective of explication, the story could be understood like many other entrepreneurial stories which seek to motivate people to start their own business and to move ahead in their lives. It falls within mainstream entrepreneurial discourse created by «the continuous supply of personal stories and accounts of business venturing in bookshops, airport lounges, the business press, television dramas or documentary programmes» [4].

But what lies behind the story? What it reveals? This is not just a simple story, it is written with the particular purpose as an integral part of the research paper. The paper aims to answer the question «why in spite of complete ignorance and lack of resources «story heroes» manage to create «something out of nothing»? According to Fletcher [4], narrative analysis is helpful for understanding entrepreneurial activities and helps to answer the question «why?» First we have to discuss what qualifies «Libra» story as a narrative. Hosking and Hjorth [5] define narrative as process of reality creation in which story teller is clearly part of the story.

The story is based on the series of interviews with former and present owners of companies belonging to «Libra» holding. All of interviewees were standing at the origins of «Libra» and were contributing, to lesser or greater extent, to company victories and failures. Also, this is not a «true story» in the sense that it describes objective business reality; neither is it fiction or fantasy. In fact, it represents a creative re-description of the world from the perspective of the actors who were directly involved in the events.

Second. In order to be a narrative, the story has to have at least a minimal plot. According to Todorov [3], minimal plot represents a sequence of stages proceeding from equilibrium to disequilibrium. An «ideal» narrative begins with a stable situation, when some power or force disturbs it, and situation turns to disequilibrium, but the equilibrium is re-established by the action of force, and the second equilibrium comes, but the two are never identical.

The minimal plot of narrative could be expressed by formula

$$E_n \rightarrow F \rightarrow D \rightarrow E_{n+1}.$$

Where E_n and E_{n+1} are equilibriums, F — forces and D disequilibriums. Therefore, four episodes of «Libra» narrative represent the following plot (Tables № 1–4).

Table 1

Narrative episode 1

Equilibrium 1	Force	Disequilibrium	Equilibrium 2
Four students were studying and were having a good time at Vilnius University	Lithuania leaves Soviet Union, and coordination mechanisms of plan economy collapses	Students participate in creation of new market institutions; they joined FMI to establish NCE	NCE was set up and students started the brokerage business, «Libra» company was established

Table 2

Narrative episode 2

Equilibrium 2	Force	Disequilibrium	Equilibrium 3
NCE was set up and students started the brokerage business, «Libra» company was established	«Libra» received an order from Italian partners to sell oak strips	There were no oak strips producers in Lithuania	«Libra» started hardwood processing business in Lithuania and closed brokerage business at NCE

Table 3

Narrative episode 3

Equilibrium 3	Force	Disequilibrium	Equilibrium 4
«Libra» started hardwood processing business in Lithuania and closed brokerage business at NCE	The demand for hardwood production started to increase dramatically	«Libra» was unable to fulfil the growing demand, the machinery they had started to malfunction	«Libra» bought new hard-working equipment in Poland and established new company responsible for equipment supply. The business started to grow up again

Narrative episode 4

Equilibrium 4	Force	Disequilibrium	Equilibrium 5
«Libra» bought new hard-working equipment in Poland and established new company responsible for equipment supply. The business started to grow up again	Rapid growth, overstretched resources and unprofessional management started to erode the business	«Libra» experienced financial problems, disagreements between founders reached the peaked	«Libra» sold one of the factories to Norwegians. The company was transformed to «Libra» holding with new management structure. After a couple years of stagnation the profit started to grow again

The paper aims to identify certain basic narrative structures of «Libra» story and to analyse how story tellers explain facts, events and outcomes. Each deep structure could come in different patterns and different ways, and we have not only different versions of stories but even different versions of reality. In order to explain what kind of reality «Libra» story brings out we turn to structural text analysis. From the perspective of structuralism, the text is autonomous object with an internal dynamics and has literary features such as plot and actions. We have discussed the plot issue by dividing «Libra» story into a set of episodes with a sequence of stages proceeding from equilibrium to disequilibrium. Now we turn to the concept of action and actant model in our analysis. According to A.J.Greimas [3], each episode represents a narrative program (NP) which is the function of action. Action is defined by temporal succession from one state to the opposite state, affected by any agent (S1). A state may be broken down into a subject of state (S2) and an object of state (O) and the junction between them, which is either a conjunction (\cap : the subject with the object) or a disjunction (\cup : the subject without the object).

$$NP = F\{S1 \rightarrow (S2 \cap O)\} \text{ (the conjunctive NP)}$$

$$NP = F\{S1 \rightarrow (S2 \cup O)\} \text{ (the disjunctive NP)}$$

The subject of doing may or may not correspond to the subject of state; in other words, what accomplishes the action may or may not be what is affected by it. When the subject of doing is identical to the subject of state ($S1 = S2$), it is called reflexive action or performance; otherwise, the action is transitive ($S1 \neq S2$).

In order to describe narrative program of episodes, first we have to define the subject and the object of «Libra» story. According to Hebert [6], the subject may correspond to (1) an anthropomorphic being; (2) a concrete, inanimate element, including things; (3) a concept. The type of subject differs according to narrative category. O'Connor [7] identifies six basic narratives (founding, visionary, marketing, strategy, historical, and conventional) in three main categories (personal, generic, and situational). Personal narratives represent the life history that qualifies the founder to call himself an entrepreneur and the inspiration that transforms the idea into a promising company. Usually they start by the incident or event that triggered an idea to create the company. «Libra» story begins when students received the invitation to join Free Market Institute, and that suggested them an idea to start brokerage business. Personal narrative builds credibility for both the success of the entrepreneur as an individual and for the success of his idea. «Libra» story, told by company founders, has strong personal sensemaking aspect, aiming to justify actions taken by story «heroes». The central figure (the subject) of «Libra» narrative is a collective person — «four company founders».

According to the rules of semiotics, the object is what the subject seeks for, or to put in another way, it is an object of subject's desire. In many academic entrepreneurship research discourses the «object of desire» is defined as opportunity. For example S.Shane [8; 4] provides one of the most popular definitions of entrepreneurship, based on the concept of opportunity:

«[entrepreneurship] is an activity that involves the discovery, evaluation and exploitation of opportunities to introduce new goods and services, ways of organizing, markets, processes, and raw material through organizing efforts that previously had not existed».

By deconstructing the definition we see that it is conjunctive narrative program — the entrepreneur seeks opportunity and «joins» with it (exploitation).

$$NP = F\{S1 \rightarrow (S2 \cap 0)\} \text{ (the conjunctive NP).}$$

Where the subjects S1 and S2 are «four entrepreneurs», and the subject of doing S1 is identical to the subject of state S2, since entrepreneurship is an *activity* of discovery, evaluation and exploitation. Speaking about opportunity, entrepreneurs seek to join with «object of desire», *i.e.* to introduce new ways of organizing (Episode 1 and Episode 4), new goods (Episode 2), new processes (Episode 3). Opportunity realisation, or to put in semiotic language joining with the «object», produces new equilibrium state in «Libra» company.

Conclusions

The aim of this article was to provide new insights of entrepreneurship emergence in transition economies and to show how semiotic analysis could contribute to better understanding of this phenomenon. First, semiotic approach revealed a deeper structure of entrepreneurial narrative. «Libra» narrative episodes represent a sequence of stages proceeding from former equilibrium to disequilibrium, and then to new equilibrium. Second, the dynamics of change is defined by subject's desire to «join with the object». While the subject is «four company founders», the object is an opportunity. Semiotic analysis of narrative reveals how individual explains opportunity discovery, and how it integrates it into experience structure.

References

- 1 *Aidis R., Mickiewicz T.* Entrepreneurs, expectations and business expansion: Lessons from Lithuania // *Europe-Asia Studies*, 2006, № 58 (6), p. 855–880.
- 2 *Smallbone D. Welter Fr.* (2006) Conceptualising Entrepreneurship in a Transition Context // *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2006, vol. 3, № 2, p. 190–206.
- 3 *Czarniawska B.* Narratives in Social Sciences, SAGE Publications, 2004.
- 4 *Fletcher D.* 'Toy Story:' The narrative world of entrepreneurship and the creation of interpretive communities // *Journal of Business Venturing*, 2007, № 22 (5), p. 649–672.
- 5 *Hosking D., Hjorth D.* Relational constructionism and entrepreneurship: some key notes. In: Hjorth, D., Steyaert, C. (Eds.), *Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2004, p. 255–268.
- 6 *Hebert L.* Tools for Text and Image Analysis. An Introduction to Applied Semiotics. <http://www.signosemio.com/documents/Louis-Hebert-Tools-for-Texts-and-Images.pdf> — 2011.
- 7 *O'Connor E.* Storied Business: Typology, Intertextuality, and Traffic in Entrepreneurial Narrative // *The Journal of Business Communication*, 2002, vol. 39, № 1 (January), p. 36–54.
- 8 *Shane S., & Venkataraman S.* (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research // *Academy of Management Review*, 2000, № 25(1), p. 217–226.

Жилвинас Жидонис

Өтпелі экономика жағдайындағы жаңа компанияның пайда болуы мен дамуы: кәсіпкерлік бағыттарды семиотикалық талдау

Мақалада кәсіпкерліктің Орталық және Шығыс Еуропа елдерінің, атап айтқанда, Литва экономикасының аса маңызды компоненттерінің бірі болғанын, сонымен қатар оның жақсы дамуына ықпал етуге бағытталған зерттеу нәтижелері қарастырылған. 1990 жж. турбулентті көшу уақытында жаңа компанияның пайда болуына және өсуіне аса маңызды көңіл бөлінген. Айдис және Михевич пікірлерінше, жаңа жеке сектордың серпінді артуы бұрынғы жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға көшудің қозғаушы күші болды. Екінші жағынан, өтпелі және кейінгі өтпелі экономикасы бар елдерге қарағанда, жетілген нарықтық экономикасы бар елдерде кәсіпкерлік айрықша болып келеді, себебі онда сыртқы ортасы неғұрлым тұрақты болып табылатын жеке бизнестің ескі және бай дәстүрлері бар. Зерттеулердің көпшілігі мұндай жекешелендіру, «номенклатуралық» бизнес, институционалдық тиімсіздік, социалистік мұрагерлік және басқалар сияқты нақты ерекшеліктерге бейімделген. Бұл зерттеуде өтпелі кезеңнің бірінші онжылдығында (1990–1999) кәсіпкерліктің қалыптасуындағы әр түрлі көзқарастар мен ойлар жинақталған. Сондай-ақ зерттеудің жаңа әдістері мен тәсілдері енгізілді. Автор кәсіпкерлердің бұрынғы өткен оқиғалары мен тәжірибелерін жақсы түсінуді қамтамасыз ету мақсатында семиотикалық талдауды қолданады.

Жилвинас Жидонис

Возникновение и развитие новой компании в условиях переходной экономики: семиотический анализ предпринимательских нарративов

В статье рассмотрены исследовательские аспекты, способствующие лучшему пониманию того, как предпринимательство стало одним из важных компонентов многих европейских стран Центральной и Восточной Европы, в частности экономики Литвы. Основное внимание уделено возникновению и росту новой компании в турбулентное время перехода 1990-х гг. По мнению Айдис и Михевич, динамичный рост нового частного сектора является движущей силой перехода от бывшей плановой к рыночной экономике. С другой стороны, природа предпринимательства в странах с переходной и после-переходной экономикой отличается от стран с развитой рыночной экономикой, в которых внешняя среда является более стабильной и где частный бизнес имеет давние и богатые традиции. Большинство исследований имеют тенденцию концентрироваться на конкретных функциях, таких как приватизация, «номенклатурный» бизнес, институциональные неэффективности, социалистические наследства и др. Данное исследование охватывает различные точки зрения и размышления о том, что произошло с предпринимательством в первое десятилетие переходного периода (1990–1999). Автор использует семиотический анализ для того, чтобы обеспечить лучшее понимание того, как предприниматели осмыслили и объяснили прошлые события и опыт.

UDC 339.138:378

B.Kh.Raimbekov

*Ye.A.Buketov Karaganda State University
(E-mail: rbh2006@yandex.ru)*

The role of integrated marketing communications in the formation of image of higher education

The article describes the features of the integration of marketing communications of the university through the implementation of corporate projects. Combining internal and external marketing communications, involving different target groups of consumers, corporate projects contribute to creating a positive image of the higher education institution. Integrating Marketing Communications provides mutual support for all of their constituent elements and leads to a synergistic effect. This approach allows for enhanced communication impact on project participants (both external and internal customers) and enhance its reputation in the market of educational services.

Key words: marketing, competition, higher education, consumers, educational services, integrated marketing communications, a synergistic effect, the image of the university, PR-activities.

In modern conditions of improvement of competition, in the education market becomes more important effective management of university, which based on marketing approach.

Among the many ways of attraction consumers of educational services which used by universities, more effective way of increasing is communications, which is an important component of the marketing activities of the institution providing the transfer of the necessary information about the services of the university to consumers, who is the target audience which affects on the formation and effectiveness of the implementation of marketing decisions.

Due to increasing of importance of non-price factors of competition, institutions are increasingly focused on the development of an effective communication policy, by using a variety of communication tools, implementing university's projects as a set of measures aimed at creating a corporate culture, establishing and maintaining on justifiable relations and a positive image of the university. However, any set of elements of communications need of integrated approach, which aimed at different groups of consumers of educational services.

Consequently, there is a necessity to develop models and mechanisms for an integrated approach to the development of marketing communications of the university, searching more effective ways to integrate with a variety of factors — communication purposes, the nature and needs of the audience, the ability of institutions, the influence of external conditions and others. Integrated Marketing Communications have to be formed not only on peculiarities of the technology of applying the elements of the set of marketing, but also based on building interpersonal relationships with the necessary persons, organizations and entities. In addition, formed mutually beneficial relationships, partnerships, which affect all the activities of the university, including attracting new entrants, increasing the number of students from among the graduates and partners [1].

There are many forms and methods of promoting educational programs of the university, information about services, qualities, teacher training, and others. The university can use newspaper and magazine publications, other media, publish own brochures, to conduct traditional open days and presentations in schools. In addition to the promotion of products of the university, also may use different anniversaries or memorable dates of the university and its staff, graduates meeting, the institute of associations of graduates conducted by the university conferences and symposia, which have become popular in recent years on the job fairs, which can be not only a method of moving goods, but also distribution channel graduates. In conjunction with the using of various forms of promotion of educational services, can be provide integration of marketing communications.

One of the most important particulars of the education sector is the multiplicity of subjects as consumers of educational systems. Furthermore, users are divided into groups, which participated directly and indirectly.

A special feature of the university marketing communications is that they must be directed at both the external (indirect) users — students, parents, graduates of colleges and universities, entrepreneurs, employers, government agencies, service providers and others. Also, internal consumers of educational services, which apply educational institutes, such as, students, parents, faculty and staff of the university, directly involved in the educational process. For each group of consumers is necessary to develop targeted marketing communicational programs. This dual aimed to the fact that studies show that internal consumers have an impact on the external (through friends, media, personal communication), they formed an imagination about the university before personal acquaintance with an educational institution. In this regard, the educational institutions to improve the effectiveness of providing information to potential customers must use an integrated approach that includes two types of marketing communications: internal and external.

With regard to the separation of two consumer groups (internal and external) are: — External marketing communications — messages are distributed outside of the institution, i.e the receiver of message is outside of the organization (university).

- Internal marketing communications — information disseminated within the educational institution. In this case, and the device and the receiver of the message are inside (high school).

The above-mentioned features, necessity for a personal approach to different segments of the market, which involves building a personal relationship with each customer, determines the formation of the university integrated marketing communications as a set of communication tools, aimed at internal and foreign consumers of educational services with the personal approach.

Given the separation of consumer groups classification marketing communications of university is shown in Table.

T a b l e

Classification of marketing communications of university

Complex of marketing communications of university	Types of communications	Channels of transmitting information	Tools of marketing communications
1	2	3	4
Advertising Sales promotion Formation of public opinion (PR) Personal selling	External	Personal	presentations, contests, external conferences, round tables, trade fairs, exhibitions, vocational guidance work, press conferences, community service activities, public speaking

1	2	3	4
	Internal	Non-personal	newspapers, magazines, television, Internet, radio, the site of the university, company websites, brochures, flyers, outdoor advertising, catalogs, manuals
		Personal	university conferences, round tables, curator hours, meeting with employers, graduates meetings, open houses, meetings, corporate events
		Non-personal	university newspapers, magazines, television, radio, stands, internet, LAN, website of the university, printed matter, signs, labels, eye — caught signs

Note. Source [1] was used.

As seen from Table, communication channels are divided into personal and non — personal, according to chosen of marketing communications. Each of the tools has its own specifics that must be taken into account when determining the structure of the complex promotion. Regarded classification of communication tools is a convenient technique to determine the most effective means of exposure to specific customer segments.

Forming integrated marketing communications, educational institution carefully consider and coordinate the work of own channels of communication, providing information on educational services, their quality, teacher training, and i.e. Integrated Marketing Communications — is a purposeful, complex effect on the internal and external environment of the organization in the form of complex elements, combines traditional communication (mass media, direct communications, public relations) and communication aspects of the processes of production and consumption of services, i.e. there is the relationship between internal and external customers which enhance the image of the university.

Integrated Marketing Communications combine types, channels and means of marketing communications — internal (implemented within the organization) and external (distributed outside the organization). Integration of marketing communications involves the integrated using of all elements — advertising, personal selling, sales promotion, which give a greater effect on sharing than the using of each of them separately. Integrating Marketing Communications provides mutual support for all of their constituent elements, joined communicative actions which cause an effect more than just summation. Application of a complex of marketing communications, interaction with help with the consumers of educational services will enable institutions to establish a good business reputation and «good relations», which, in turn, have a positive impact on the development of the university and the attainment of the maximum positive results. The aim of integrating marketing communications — not only reduce costs, but also to obtain synergies, which coordinated using of several tools of marketing communications that are able to bring a greater effect than their single application [2].

On the existence of this effect based model of integrated marketing communications, formulated by D.Schultz, S.Tansbaumom, R.Lauretbornom and widespread practice (Figure 1).

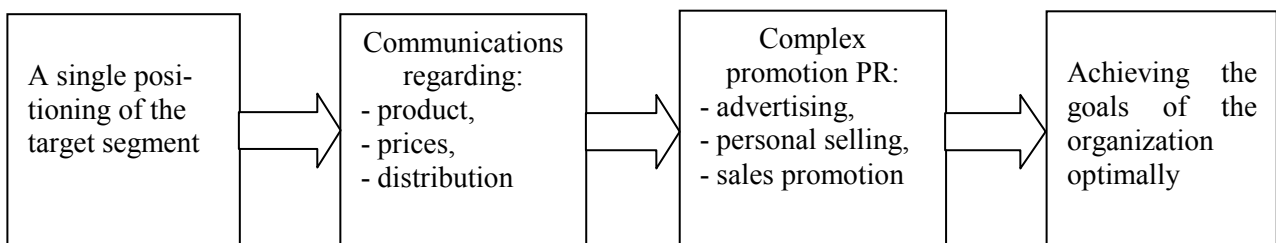


Figure 1. Model of integrated marketing communications

Note. Source [3] was used.

In addition, a synergistic effect — the effect of interaction is coordinated (integrated) marketing and advertising actions of different types, united by one goal, so that the overall effect of exposure may increase

the amount of the impact of each of them individually, that is one of the ways to promote educational services.

There is creation of integrated marketing communications determined by the sequential alignment of levels of the integration process. The base is the level of vertical integration, which enshrines the situation compliance staged objectives of integrated marketing communications objectives of marketing and general objectives of the corporation.

From current levels of occurrence of synergistic effect of integrated marketing communications greatest manifestation of the theory and practice related with the concept of marketing communication's complex, the content of which may vary depending on the level of market development and characteristics of the types of market. Schematically occurrence synergy levels are shown in Figure 2.

This sequence preserves the continuity of the model of integrated marketing communications, proposed by A.V.Arlantsev and E.V.Popov (levels 1–3 in Figure 2) [4] and supplemented (level 4) O.Yu. Leynveber [5]:

- On the first level there is a synergistic effect of the interaction of the structural elements of a communication message that affect different channels of human perception (sight, hearing, smell, touch). Thus, TV advertising can be more effective than radio advertising, due to exposure to the audience through both image and audio means. The magnitude and direction of the effect is directly dependent on the stereotypes holding influence to object and degree of severity;

- On the second level of the synergistic effect is manifested promote integration complex. Thus, advertising and sales promotion activities produce a greater effect on sharing than using separate only advertising and sales promotion;

- On the third level, a synergistic effect is enhanced when promoting communication resources are utilized all elements of the marketing;

- On the fourth level synergistic effect is enhanced by the direct interaction of direct (internal) and indirect (external) consumers of educational services. An additional effect arises from the interaction of a corporate university implemented projects involving different groups of consumers who formed a complex integrated marketing communications, taking into account the positioning of each target segment until his individualization.

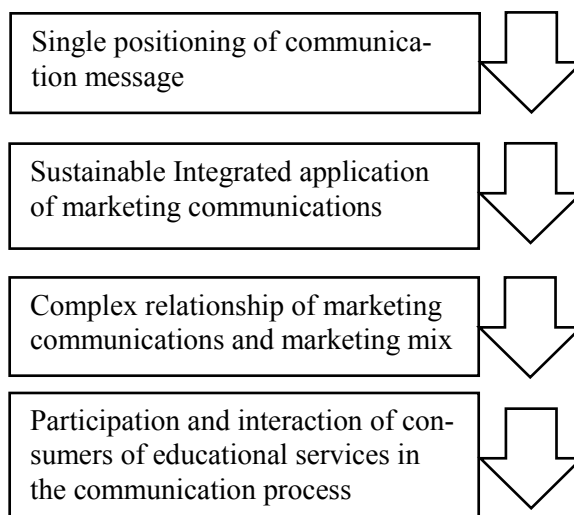


Figure 2. Levels of education synergies with the integration of marketing of communications

Note. Source [5] was used.

Traditionally, it is believed that in the consumer market forms of communication in order of importance as follows: in the first place — advertising, then to reduce the degree of importance of sales promotion and personal selling. If you look at the elements of the complex from the standpoint of promoting the formation of an effective communication strategy for the university, the scheme will look otherwise. Thus, in the structure of the communication tools of educational institutions the most important role assigned for interventions to shape public opinion. There is their exceptional importance in the promotion of educational services due to the increased requirements for interaction with consumers.

With increasing competition in the market of educational services institutions are experiencing increasing difficulties in differentiating products through quality and price, which is due to the requirements of the standards. More and more the success of educational institutions depends on the state of the environment. In connection with this updated value of the individual elements of the complex of marketing communications — mainly those who create public opinion about the university. One of the features of educational services is the value to consumers of certain factors shaping the image of the institution, its reputation, image, which becomes an important factor of competitiveness of the institution. All this necessitates the proper use of funds universities to shape public opinion.

Integral part of the image formation of educational institution becomes the application as special and corporate PR-activities that allow to systematically and in combination using the full set of internal and external marketing communications.

Among the large variety of PR-activities can be distinguished corporate projects, which combine all the elements of marketing communications aimed to participants, both external and internal consumers of educational services.

Corporate projects in the education system are a set of programs aimed to creating a common corporate culture of all structural units and to ensure their competitiveness and efficiency.

Through participation in corporate projects of different consumer groups, the process of information transmission through integrated marketing communications helps to perpetuate in their minds the image required, provided the memorability of the university also forming a positive image of the educational institution.

Implementation of the university enterprise project involves not only the union of different target groups, which developed general, involve them in the activities of the specific objectives of the project, but also the integration of marketing communications for the project participants. Enhancing the impact on the image of the university is due to the interaction in the process of participation in corporate projects of internal and external consumers of educational services. Integration of marketing communications in the corporate design provides maximum to attract consumers. Cause they are tar For the successful implementation of corporate projects is advisable to establish closer contacts with target audiences, which include not only the staff, students and employers, but also potential customers who have as a result of the management of their actions formed a favorable opinion on the benefits of education in multi-level educational complex and benefits interaction, provide the greatest awareness of participants — target groups.

It's necessary to achieve harmony between the external and internal customers of the organization, and this is largely dependent on its existing relationships. It is considered that this harmony is achieved when formed corporate relations. Corporate relations of the university based on the using corporate projects.

Being the main form of integration of marketing communications, corporate projects united for participation in the activities of the various groups of consumers. Implementing the tasks, they become one of the tools to achieve the strategic objectives of the university, affecting basic aspects of activities and orientated aims on prospect. Achieving a positive image of the university, which was built on the using of corporate projects, including integrated marketing communications, carried out by the impact on the target audience, both internal and external. Taking part in the activities which the corporate project organized for consumers of educational services receive positive impressions of the college, which remained in the memory for a long time and the most importantly — are transmitted acquaintance through, friends, relatives, other consumer groups, forming a positive image of the university.

Thus, the selection of the target audience allows to communicate more effectively with people of different segments. At the same time, may figure out how to position them more effectively, how to better convey information to consumers.

A distinctive feature of the corporate project — to go beyond the standard tools of marketing communications and to provide educational services or activities of the institution, in accordance with the needs of each target audience. Thus, the complex integrated marketing communications aimed to promoting the educational services of the universities, creating a positive image of the university entrants, students, teachers, employers, graduates and other target audiences.

Necessary to carry out marketing communication activities at the university regularly used in conjunction marketing communications. However, studies have shown, universities are not in a limited way, the possibility of using means of communication, the frequency of their use has been a surge of activity usually occurs in anticipation of receiving campaign. Stir in the rest of the news reports «on the occasion.»

By acting on the internal and external environment of the organization, universities are using integrated marketing communications tools that are focused on establishing long-term relationships through joint implementation of corporate projects aimed to creating a positive image of an educational institution.

References

- 1 Глебова Н.М., Барановский А.И., Лейнвебер О.Ю. Интегрированный маркетинговый подход в формировании системы коммуникаций вуза // Проблемы современной экономики: Евразийский междунар. науч.-аналит. журнал. — 2011. — № 4(40). — URL <http://m-economy.ru/art.php? nArtid=3830>
- 2 Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф.Котлер, Г.Армстронг, Дж. Сондерс и др. 2-е европ. изд. М.: Изд. дом «Вильямс», 1998. — 1056 с.
- 3 Шульц Д.Е., Танненбаум С.И., Лауретборн Р.Ф. Новая парадигма маркетинга: Интегрированные маркетинговые коммуникации. — М.: ИНФРА-М. 2004. — 233 с.
- 4 Арланцев А.В. Попов Е.В. Синергизм коммуникационного инструментария // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 1. — URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/1/68.html>
- 5 Лейнвебер О.Ю. Корпоративный проект как способ формирования имиджа вуза // Инновационные процессы в развитии современного общества: Материалы междунар. науч.-практ. конф. — 2010. — С. 148.

Б.Х.Райымбеков

Жоо-ның беделін қалыптастыруда біріктірілген маркетингтік коммуникациялардың рөлі

Мақалада корпоративті жобаларды іске асыру арқылы жоо-ның маркетингтік коммуникацияларының бірігу ерекшеліктері қарастырылды. Ішкі және сыртқы маркетингтік коммуникацияларын біріктіріп, тұтынушылардың түрлі мақсатты топтарын қатысуға тартып, корпоративтік жобалар жоғары оқу орнының жағымды беделін қалыптастыруға мүмкіндік береді. Маркетингтік коммуникацияларының бірігуі оларды құрайтын барлық элементтерін өзара қолдаумен қамтамасыз етеді және синергиялық әсер туындауына әкеледі. Осындай тәсіл жоба қатысушыларына (сыртқы және ішкі тұтынушылар) коммуникациялық әсерді нығайтуға және білім беру қызмет нарығында оның беделін көтеруге мүмкіндік береді.

Б.Х.Раимбеков

Роль интегрированных маркетинговых коммуникаций в формировании имиджа вуза

В статье раскрываются особенности интеграции маркетинговых коммуникаций вуза через реализацию корпоративных проектов. Объединяя внешние и внутренние маркетинговые коммуникации, привлекая к участию различные целевые группы потребителей, отмечает автор, корпоративные проекты способствуют созданию положительного имиджа высшего учебного заведения. Интеграция маркетинговых коммуникаций обеспечивает взаимную поддержку всех составляющих их элементов и приводит к возникновению синергического эффекта. Такой подход позволяет усилить коммуникационное воздействие на участников проекта (внешних и внутренних потребителей) и повысить его репутацию на рынке образовательных услуг.

References

- 1 Glebova N.M., Baranowski A.I., Leynveber O. *Problems of Modern Economics*, eurasian international scientific-analyte. Magazine, 2011, № 4 (40) // URL: <http://m-economy.ru/art.php? nArtid=3830>
- 2 *Principles of Marketing*, per. trans. from English, Kotler, G. Armstrong, G. Saunders et al., 2nd Europ. ed. MM: «Williams», 1998 — 1056 p.
- 3 Schultz D.E., Tannenbaum S.I., Lauretborn R.F. *New Paradigm Marketing: Integrated Marketing Communications*, Moscow: INFRA-M., 2004, p. 233.
- 4 Arlantsev A., Popov E.V. *Marketing in Russia and abroad*, 2001, № 1 // URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/1/68.html>
- Leynveber O. *Innovation processes in the development of modern society*, proceedings of the International Scientific and Practical Conference, 2010, p. 148.

Ш.С.Увайсова

*Қ.А.Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті, Түркістан
(E-mail: Sholpanus.81@mail.ru)*

Қазақстанның өндірістік саласындағы рекрутингтің даму жағдайы

Мақала Қазақстандағы рекрутинг бизнесінің дамуына арналды, рекрутмент жүйесінің жіктелімі, ішкі және сыртқы рекрутменттің еңбек нарығы жүйесіндегі орнына, рекрутингтік кластерді қалыптастыруға теориялық шолу жүргізілді. Қазақстандағы рекрутингке тоқталып, сондай-ақ салыстыру ретінде Ресейдің рекрутингтік нарығындағы жағдайы қарастырылды, қазіргі қазақстандық нарықта жоғары ақылы мамандарды іздестіру туралы айтылып, рекрутинг нарығының негізгі қиыншылығы талданды.

Кілт сөздер: рекрутмент, рекрутинг, рекрутингтік компаниялар, рекрутингтік кластер, білікті мамандар, жұмыссыздар, персоналды таңдау, рекрутменттік нарық, топ-менеджерлерді іздеу, өндірістік сала.

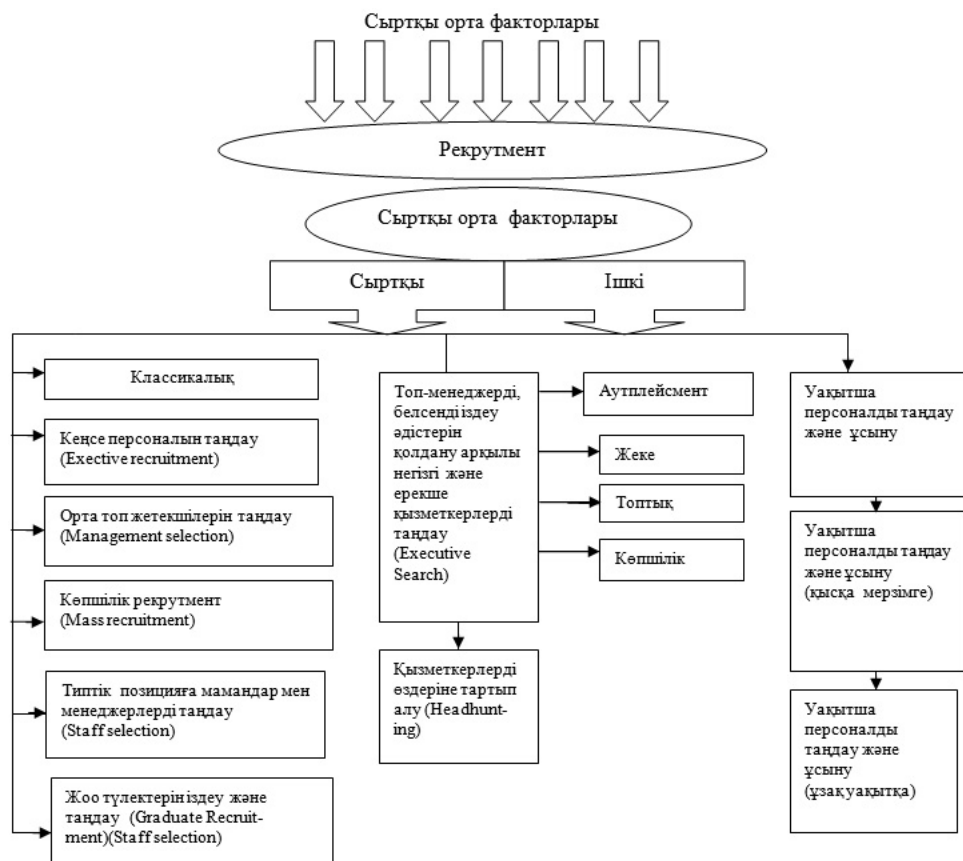
Заманауи әлемдік экономиканың жаһандануы мен ақпараттандырылуы жағдайында өндірісті модернизациялау нарық механизмдерінің нормалы түрде жұмыс істеуі үшін арнаулы бизнес-қызметтер қажет, оларға персоналды іздеу, таңдау және жұмыспен қамту да жатады, оларды рекрутингтік қызмет деп атайды, бұл бағыт қазір Батыс елдері мен Ресейде белсенді дамуда. Оның тіршілік етуінің негізі компанияның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін білікті қызметкерлердің, мамандар мен менеджерлердің тапшылығы болып табылады, қазір рекрутмент — экономиканың белсенді дамушы саласы.

Рекрутмент — бизнестің жаңа бағытты саласы, сондықтан оның негізгі анықтамасы мынау деп баса айту қиын. Рекрутменттік нарық қызметіне-жарнамалық агенттер қызметіне жоғары сұраныс, кадрлық компаниялардың қызметін пайдаланған кәсіпорындар, көрсетілген қызмет пен сапаға қанағаттанбайды, себебі оларда кәсіби стандарттың жоқтығы, сондай-ақ осы қызметтің түріне мемлекет немесе кәсіби қауымдастықтар тарапынан лицензиялау, агенттіктердегі кадрлардың тұрақсыздығы және кадрларды таңдау бойынша кеңесшілердің білігінің аздығы, кадрлық агенттіктердің саны мен олардың қызметінің қаржылық-экономикалық көрсеткіштерінің жоқтығы да теріс әсер етеді. Сондықтан шетел тәжірибелеріндегі, тіпті Ресей елінің рекрутменттік компанияларды құру идеясын біздің елімізге енгізу керектігі кезек күттірмейтін мәселе, әсіресе өндіріс саласына, Ресейде, біздің елімізде ішінара персоналды іздеу және таңдау нарықтық экономиканың қалыптасуымен енді. Оның пайда боуына ашылған бизнес әсер етті, осы кезде кадрлық агенттердің және рекрутменттік компаниялардың көмегіне жүгінетін тәжірибесі бар шетелдік ұйымдар келе бастады.

Рекрутменттің дамуына басқарушылық кезеңде қолданылатын, ағылшын тілді сөздердің көп болуы, заңнама мен нормативтік базаның болмауы теріс әсер етті. Рекрутменттің дамуына орай, оның даму белгілері мен технологияларын қарастыруға болады, рекрутменттің теориялық-әдіснамалық негіздерінің дамуына орай, оны жүйе ретінде қарастыру мүмкін болып отыр [1].

Рекрутингтік жүйелеу — рекрутментті басқару саласының ғылыми бағыты, оның мақсаты рекрутменттік қызметтерді ұсынудың көптүрлілігін, технологияларын, оның даму эволюциясын зерттеу болып табылады. Рекрутменттік жүйелеуді төмендегі суреттен көруге болады.

Рекрутинг қолданылатын іздеу технологиясы: классикалық, тікелей іздеу технологиясы және скрининг деп бөлінеді, осы технологиялар жеке және бірге қолданыла алады. Скрининг бұл формалды белгілер негізінде үміткерлерді іздеу болып табылады, ол жеке және классикалық рекрутинг кезеңінде де және тура іздеу технологиясында да қолданылады. Классикалық рекрутинг іздеудің белсенді емес әдістеріне негізделеді. Рекрутинг саласында қызмет атқарушыны рекрутер деп атайды, ол әлеуеттік үміткерлерді хабарландырулар, Интернеттегі түйіндемелерді талдау арқылы, яғни жұмыс іздеп жүрген адамдармен, жұмыс істейді. «Белсенді рекрутинг» жұмыс орнын ауыстырғысы келмейтін және оны іздеумен айналыспайтын адамдар арасынан іздеуді ұсынады [2].



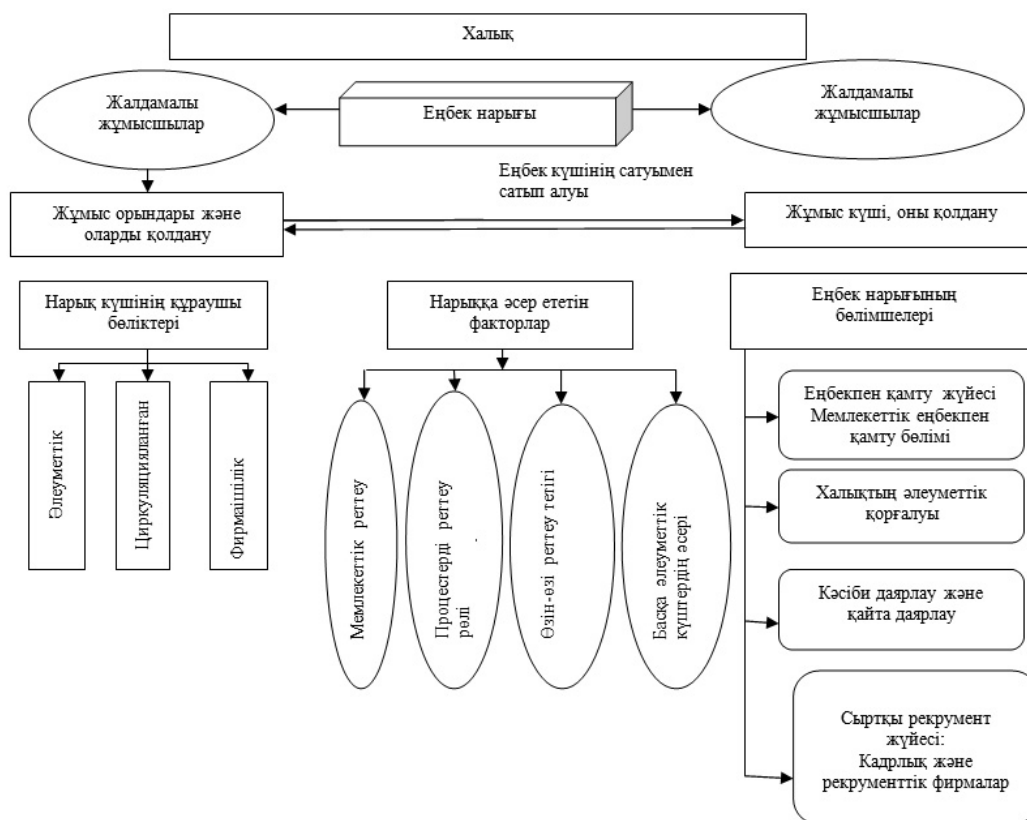
1-сурет. Рекрутмент жүйесінің жіктелімі

Рекрутинг қызметін арнаулы агенттіктер, лайықты бөлімшелер мен кәсіпорындар қызметкерлері атқарады, онда *сыртқы рекрутмент* — бұл түрлі компаниялар мен кадрлық агенттіктердің, коммерциялық емес қорлар мен орталықтардың, вакансияларды толтыру үшін үміткерлерді таңдау бойынша мемлекеттік және басқа да рекрутингтік қызметтерді пайдаланушы ұйымдар болса, ал *ішкі рекрутмент* — бұл бөлімшенің кадр бөлімінің әлеуеттік үміткерлерді іздеу және таңдау, жұмысқа орналастыру және ары қарай бейімделу бойынша қызметі, яғни — кадрлық менеджмент функциясы. Сыртқы рекрутментке еңбек нарығы, демографиялық жағдай, қоғамның экономикалық, әлеуметтік, техникалық дамуы, халықаралық және ұлттық заңнама әсер етсе, ішкі рекрутментке ұйымның мақсаттары, қызмет ерекшеліктері, мөлшері, ұйымдық құрылымның қолданылатын технологиясы, нарықтағы мінез-стратегиясы әсер етеді және рекрутменттің негізгі принциптерін көрсетуге болады [3; 2].

Өндірісте рекрутменттің алатын орны ерекше, ол нарықтағы инфрақұрылымының негізгі элементі болып табылады, оның мақсаты үміткерді еңбекпен камту, кәсіби бағдарлау, кадрларды дайындау мен қайта дайындау болып табылады (2-сур.).

Рекрутингтік қызмет нарығына мемлекеттік құрылымдар, кадрлық агенттіктер, рекрутингтік компаниялар, персоналды таңдаумен айналысатын фрилансерлер, кәсіпорындар, бастауыш, орта, жоғары, кәсіби білім беретін оқу орындары қызмет етеді. Кадрлық агенттіктер рекрутингтік қызметтерден басқа персоналды компанияның штатынан шығару (аутстаффинг), аутсорсингтік және кеңес берушілік қызмет атқарады. Сыртқы ортасының ерекшелігі, жоғары қозғалғыштығы мен тұрақсыздығы да, өңірлік сегменттің жоғары деңгейі деуге болады. 2013 ж. ресейдің персоналды таңдау нарығының көлемі 11,279 млрд руб., яғни 380 млн долл. құрап, сонымен, қазіргі ресейдің рекрутинг нарығы британдық нарықтан 100 есе аз, Ресейдің халқы 143 млн адам болса, Ұлыбританияда — барлығы 63 млн, ал американдық рекрутинг нарығы ресейдікінен 500 есе үлкен, ал халқы 2,2 есе көп (320 млн адам). Әлемдік нарықтан Ресейдегі персоналды таңдау сегменті мөлшермен мыңнан бір үлесін алады. Осы мәліметтер ресейлік және халықаралық рекрутингтік агенттіктерден: Adecco, Antal Russia, Cornerstone, Kelly Services, Manpower, Ventra Employment, «Контакт», «Анкор», «Империя кадров», «Юнити», сондай-ақ келесідей ұйымдардан «Эксперты

рынка труда» және Ассоциация частных агентств занятости (АЧАЗ) алынды. 2013 ж. Ресейдің таңдау нарығы 16 % артты — бұл өсуді өте тез және қарқынды деп атауға болады [4].



2-сурет. Ішкі және сыртқы рекрументтің еңбек нарығы жүйесіндегі орны [2]

Қазақстанның рекрумент нарығы еңбек нарығындағы жаңа жолға тұра бастаған бизнес бағыт болып саналады. Дегенмен біртіндеп даму үрдісін байқатып отырған осы салада уақыт өте келе ойын тәртібі жақсарып, сауатты ұйымдастырыла бастаған. Нарық қатысушыларының мәліметінше, 2013 жылдың бірінші жарты жылдығындағы жағдайға сәйкес, рекрутингтік компаниялар кіріс көрсеткішін 10 % дейін арттыра алды. Қазір ойыншылар қызмет көрсету сапасын жақсарту жолында күш салып отыр және клиенттермен ұзақ мерзімді әріптестік орнатудың стратегияларын жасақтауда.

Бүгінде рекрумент Қазақстанның Астана, Алматы сынды ірі қалаларында қарқынды дамып келеді, сондай-ақ еліміздің Батыс аймақтарында да жақсы көрсеткіштер байқалады. Жаңа клиенттер іздеу жолында рекрутингтік агенттіктер жаңа мамандар іздестірумен қатар, кеңес беруші қызмет түрлерін де ұсынып отыр, яғни өндірістік компанияларға әріптестермен қарым-қатынас аясын кеңейтуге көмектесуде, сондай-ақ мамандар алдағы уақытта онлайн-рекрутинг дамиды деп отыр [5].

Қазір рекрутингтік компанияларда, кадрлық агенттер бөлімшелерінде, бөлімшелердің HR-қызметінде клиентті іздеу мен таңдаудың арнаулы технологиясына сүйеніп жасалған арнаулы технологиялар ұсынылады, олардың бірі классикалық рекрумент болып табылады, оның объектісі ретінде жұмыс іздеушілер, жұмыссыздар, еңбекпен қамтылмаған экономикалық белсенді адамдар алынады. Бұл рекрумент түрі орта топтағы персоналды іздейді, ол жұмыс істеп жүрген белсенді адамдардан үміткерлерді белсенді емес түрде іздеу болып табылады, осы классикалық рекрументтің негізгі жіктелімі:

- кеңсе персоналдарын таңдау (Executive recruitment);
- орта топтағы жетекшілерді таңдау (Management selection);
- көпшілік рекрумент;
- типтік позицияға мамандар мен сызықты менеджерлерді дайындау (Staff selection);
- оқу орындарының түлектерін іздеу және таңдау (Graduate recruitment).

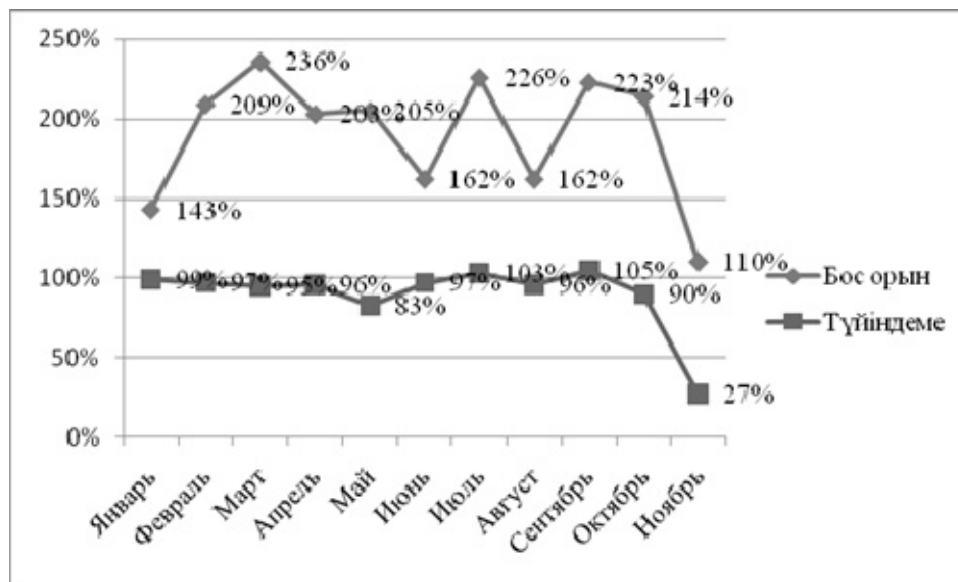
Классикалық рекрументтің негізгі қырлары: таңдаудың конвейерлік сипаты; іздеудің таңдап алынған процедурасы, рекрутингтік процедуралардың катал уақыттық шектеулігі болып табылады.

Үміткерлерді іздеу агенттіктің мәліметтер базасымен, БАҚ, Интернеттегі арнаулы хабарландырулар арқылы алынады, орындау уақыты бірінші күннен кандидатты тапқанға дейін; классикалық рекрумент технологиясын қолдану кезіндегі нәтиже, агенттіктің тәжірибесіне байланысты 10–40 % аралығында ауытқиды.

Құрылымдық және технологиялық жұмыссыздарды реттеуде классикалық рекрумент ролінің мәні бар, ол адамдардың жұмысқа тұру уақытын азайтады, бұл өндіріс саласындағы қызметкерге қатысты, сонымен бірге ақпараттық технологиялар рекрументтің дамуында ерекше орын алады.

Статистикалық мәліметке сүйенсек, 2014 ж. III-тоқсанына Қазақстанда 458, 1 мың (5,1 %) адам жұмыссыздар тіркелген және олардың орта жасы 35 жас, сондай-ақ 27 дейінгі жастар жұмыссыз. Жұмыссыздар ретінде жұмыспен қамту орындарына 47,8 мың адам ресми тіркелген (тіркелген жұмыссыздар үлесі — 0,5 %). Бағалау бойынша, жасырын жұмыссыздық деңгейі 2014 ж. 1 қарашасына экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың 0,3 % (28,6 мың адам) құрайды [6]. Осындай бола тұрса да жұмысқа қабылдаймын деген хабарландырулар көптеп табылады, бірақ жұмыс орындары орта жастағы адамдардан гөрі жастарды жұмысқа алуды тиімдірек деп санайды, қазір өндіріс саласында классикалық рекрументтің Graduate Recruitment бағыты белең алуда, ол түлектерді таңдау, тағлымнамаларды ұйымдастыру, практикаларды ұйымдастырып, ары қарай жұмыспен қамтуды да қарастырады, яғни классикалық рекрументтің бағыты жақсы даму үстінде.

Заманауи өндірістік кәсіпорындардың тиімді жұмыс істеуі жоғары сапалы мамандардың болуын қажет етеді, өндіріс саласындағы басшылар, жетекшілер, олардың көбіне жұмысы бар және жұмыс іздемейтін болып келеді. Осындай қызметкерлерді іздеу — рекрументтің ең жетіспейтін бағыттарының бірі — «Executive Search», жетекшілерді не негізгі мамандарды «эсклюзивті іздеу» болып табылады, осы бағыт әлемде 2007 ж. бастап өте тез қарқынмен дамуда. Қазақстандық «Antal Kazakhstan» рекрутингтік компаниясының мәліметтері бойынша, 2012 ж. шет елдік компанияларда топ-менеджерлердің тастаған түйіндемелері бос орындардан артса, ал жұмыс берушілер арасында заң департаменттеріне, маркетинг директорларына, өндіріс бойынша директорларға, қаржылық директорларға сұраныс артып отыр [7]. 2012 ж. еңбек нарығында топ-менеджмент саласында сұраныс пен ұсыныс динамикасын 3-суретте көруге болады.



3-сурет. 2012 жылы еңбек нарығында топ-менеджмент саласында сұраныс пен ұсыныс динамикасы

«Executive Search» агенттіктерінің сыйақылары үміткердің жылдық табысының 23–33 % құрайды, бұл әдіс Ресейде енді даму жолына түссе, бізде тіпті кешеуілдеді десек те болады.

Кәсіби персоналды таңдаумен рекрутингтік агенттіктер немесе персоналды таңдау бойынша агенттіктер айналысады, оларды кандидаттардың мәліметтер базасын алып, оған еңбекпен қамту бойынша кандидаттардан ақша алатын кадрлық агенттіктермен шатастыруға болмайды. Рекрутингтік агенттіктер персоналды таңдау бойынша ұсыныс білдіретін компаниялардан ақша алады. Ең үздік

персонал ол жұмысы бар адамдар болып табылады, рекрутерлар компания сұранысын жұмыс орнында іздеп, оларды басқа компанияларға тартады, бұл әдіс «Executive Search», немесе тура іздеу, деп аталады [8].

Өндіріс саласындағы менеджерлерді тікелей іздеу келесідей сипатталады: толық маркетингтік зерттеу жүргізіледі, іздеу жоғары білікті менеджерлер арасында болады, олар көбінде жұмысы бар және басқа жұмыс іздемейді, тікелей іздеу әдісі топ-персоналдар, менеджерлер, орта звенодағы менеджерлер сегментінде тиімді болады, бұл кезде хедхантинг-технологиясын қолдану тиімді болады, керекті кандидатураны іздейтін агенттіктің гонорары кандидаттың жылдық ақысының 20–35 % құрайды. Өндіріс саласында тура іздеу технологиясының негізгі принциптері келесідей (кестені қара) [2]:

«Executive Search» негізгі бағыттарының бірі хедхантинг болып табылады, оның мақсаты — жоғары топтағы басшыларды, жоғары білікті мамандарды іздеу және таңдау, нақты адамды тапсырыс беруші өндіріс компанияларға тарту. Негізгі қызмет принциптеріне тактика (кеңесшілер еш уақытта үміткерлерді жұмыс орнын ауыстыр деп агрессивті жауап бермейді; кеңесшілер әр уақытта қызметкердің мотивациясын біледі және сол бағытта жұмыс жасайды); болу эффектісі (келіссөздердің барлық кезеңдерінде кандидаттың мотивациясы туралы толық есеп беріледі және мүмкін болатын іс-әрекеттер механизмін әзірлейді); құпиялылық.

Өндірістік менеджерін уақытша жұмысқа қабылдау классикалық рекрутингтің барлық кезеңдерін өзіне кірістіреді, одан кейін еңбек шарт жасасу, банктен жеке шот ашу, еңбек ақысын төлеу, іс жүргізу, персоналды уақытша жұмысқа алу персоналдың ұтқырлығын арттыруды ұйымдастыру, экономика салалары бойынша және ел өңірлері бойынша еңбек ресурстарын бөлу болып табылады. Уақытша персоналды таңдау және ұсыну қажетті қызмет болып табылады, ол біздің елімізде жақсы дами қойған жоқ, ондай агенттердегі қызметкерлердің саны жалпы еңбекпен айналысатындардың 1 % артпайды. Қазір уақытша жұмыстар ретінде көбіне жазда және құрылыс, тамақтандыру, көңіл көтеру орындарын ғана айтуға болады.

К е с т е

Өндіріс саласында тура іздеу әдісінің негізгі принциптері

Принциптің атауы	Мазмұны
Кешенділік және жүйелілік	Бос орын компанияның менеджменті жүйесінде зерттеледі. Жобаға барлық кезеңінде тапсырыс берушінің қатысуы қарастырылады. Компания, басшылар мен меншік иелерінің психологиялық типтері, технологияның талаптары, жұмыс орны ескеріледі
Ғылымилық	Рекрутингтік технологиялар мен тура іздеудің диагностика әдісінің заманауи инновациялық әдістері, жобамен жұмыс істегенде еңбекті ұйымдастырудың заманауи формалары қолданылады
Жасырындылық	Жоба бойынша барлық ақпарат жасырын болады. Клиенттің келісімінсіз фирманың атауы аталмайды
Жоспарлау	Жоба бойынша жұмыс арнаулы уақытта қойылған мақсатқа сай жүргізіледі
Бақылау	Кезең-кезең бойынша кезеңдік бақылау жүргізіледі, есеп тапсырыс берушіге өткізіледі
Талдау және диагностика	Бос орын мен жұмыс кезінде жобаның әрбір кезеңінде сараптамалық әдістер қолданылады. Бос орын қызметіне еңбектің мазмұны мен сипаты анықталады. Еңбек нарығына әлеуетті үміткерлерге талдау жүргізіледі
Клиентке қатысты бейінділік	Таңдалынған қызметкерді басқа компанияларға қызықтырып алып кетпеу
Кеңес беру	Бос орынның жабылуы бойынша кей жағдайда әлеуеттік үміткерлерге және жұмыс берушіге кеңес беру

Қазақстандық экономиканы модернизациялау өндірісте жаңа ғылыми жолдарды іздестіруді қажет етеді, оның жолын рекрумент деп қарастыруға болады. Кластер түсінігінде меншіктік қатынастар емес, тиімділіктің, неғұрлым тығыз араласудың нарықтық қатынастары жатады. Кластерді дамыту отандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру және жеке меншік-мемлекеттік серіктестік механизмдердің интенсификациясы деп қарастыруға болады. Өндіріс нарығы жүйесінде рекрументтік кластерлерді қалыптастырудың жаңалығы көрсетілген жүйеде рекрументтік қызмет элементтерінің интеграциясына негізделеді және келесілерден тұрады:

- рекрутмент бірыңғай жүйе ретінде қарастырылады;
- рекрутменттің көп деңгейлі жүйесі қалыптасады;
- рекрутингтік технологиялар мен ресурстардың айналымы мен интеграциясы қамтамасыз етіледі, коммуникация, ақпараттық технологияларды қолдану кеңейеді.

Осы жағдайды ескере отырып, Қазақстанда (Ресейде) рекрутментті басқарудың кластерлік жолын енгізу тиімді болады, рекрутментті басқару кластерлік жолының келесідей тиімділігі бар:

1. Жарнамалық, кадрлық агенттердің, рекрутингтік компаниялардың, өндірістік кәсіпорындар мен ұйымдардың рекрутингтік бөлімшелері арасында өзара байланыс механизмі қалыптасады, жеке бизнес топтар арасында тәуелділік азаяды, әлеуметтік-экономикалық дамудың диверсификациясы үшін негіздеме алынады.

2. Рекрутингтік технологияларды қолдану арқылы өндірісте кадрлық инфрақұрылым жақсарады. Тиімді, иілгіш, реттелетін жүйе қалыптасады, онда үнемі бар әлеуеттің дамуы байқалады, жағымды инновациялық климат құрылып, инновациялық қызметтің инфрақұрылымы дамиды.

3. Уақытша персоналды іздеу және ұсыну халық арасында еңбекпен қамтуды арттыруға мүмкіндік береді.

4. Нарыққа бағытталған қоғам өз субъектілерін заңдар, қарым-қатынастар, банктік сектор, қолдау институттары арқылы қалыптастырады. Сондықтан рекрутингтік кластер, ұйымдасқан кеңістік ретінде дамып, кластердің барлық элементінің дамуына мүмкіндік береді, онда ең бірінші синергетикалық эффектке жетеді, себебі бәсекелес фирмалар өзара пайдалы болып табылады. Рекрутингтік қызметтің өндірістік саласындағы кластерлік қызметінің мақсаты — өндіріс саласында экономиканың инновациялық дамуының тиімді кадрлық қамту жүйесін құру [9].

Жалпы қазақстандық нарық осы бизнес түрін дамытуға мүдделі болып отыр, оны мемлекеттік бағдарламаларды ұсыну барысында, мысалы, Қазақстан Республикасында көлеңкелі экономикаға қарсы іс-қимылдың 2013–2015 жж. арналған кешенді жоспарын бекіту туралы Қаулысының 9 пункті — Әлеуметтік саясатты және адами ресурстарды жақсартуға арналады, онда «Жұмыспен қамту — 2020» бағдарламасының іс-шараларын іске асыру негізінде, қысқа мерзімді шараларды атқаруда өңірлерде рекрутинг компанияларын құру бойынша ұсыныстар әзірлеу туралы айтылады. Сол сияқты қазіргі нарықтың керектігіне орай, Қазақстанның өңірлерінде, ол әсіресе Астана мен Алматы, Шымкент, Ақтөбе қалаларда арнаулы жұмыспен қамту сайттары әзірленіп, олар бүкіл Қазақстан бойынша бос орындар вакансиясын ұсынады, мысалы, «Шымкент жастары» коммуналдық мемлекеттік мекемесінің арнаулы сайтында «Жұмыспен қамту – 2020» бағдарламасының негізінде gojob.kz сайты, «Ка-Плюс» электрондық кадрлық агенттік порталы, slando.kz, works.kz, hh.kz, zarplata.kz сайты, Рекрутингті агенттік «AcCent» сияқты біршама жұмыс іздеуші сайттар көрсетілген және «Сапалы рекрутинг — сіздің табысыңыздың кепілі» атты бос орындар бетін арнаған және осы сайтта жұмыс іздеген кездегі көп кездесетін 10 қателігіне тоқталып, келелі ұсыныстар беріп отыр [10].

Сондай-ақ Ресейдің және ТМД нарығында орта және жоғары басқарушылық персоналды іздеу мен таңдаумен он сегіз жыл жұмыс жасайтын «Antal Russia» рекрутингтік компаниясы және Қазақстан мен Орта Азия нарығын зерттейтін 2010 ж. ашылған жетекші «Antal Kazakhstan» рекрутингтік компаниясымен бірлесе отырып, Ресей және Қазақстанның еңбек нарығын зерттеген «Исследование рынка труда и обзор зарплат в 2012–2013 гг.», олар өз бағалау трендтерін ұсынады, Ресейдің жұмыс берушілері, қазір нарықтың тез дамуын күтудің керегі жоқ, барлық кандидаттар білікті мамандардың жетіспейтіндігін айтса, Қазақстан менеджерлері нарықтағы белсенділік артуда, білікті мамандардың жетіспеушілігі байқалса да, барлығы бірдей еңбек ақының артатындығымен келіспейді. Жұмыс берушілердің талаптары күшейіп, бәсекелестік артуда, әсіресе, шет тілін білетін мамандар керек, қосымша білім алу, кәсіби сертификаттар алу өзекті болып отыр. Бірақ жеке таныстар мен туыстық байланыстар жұмысқа орналасуда үлкен рөлге ие. Жұмыс берушілердің барлығы өз қызметкерлерінің дамуына назар аудармайды, ал ұжымдық мәдениет шетелдік компаниялар негізінде құралады. Қазақстандық жұмыс берушілер жоғары білікті кадрлардың жоқтығын айта отырып, тікелей іздеу әдісін қолдану керектігін, сондай-ақ күтілетін еңбек ақы артуын айтады. Компаниялар үлкен үмітті кедендік одаққа артады, ол кең көлемде кандидаттардың табылуына жол ашады деген ой туындайды [11].

Қазақстанда рекрутинг Ресей нарығының соңынан келе жатыр, ол басынан бастап әлемдік стандарттарға сай келеді және оған үш фактор әсер етті:

– біздің елімізге өз елдерінде 40 жылдан аса рекрутмент дамып, бизнесте орын алған мультиұлттық шетелдік компаниялар келді;

– бұл бизнесті біздің елімізде тренингтерде білім алып және ең жоғары қызметті ұсынуға тырысқан энтузиасттар жүргізуге тырысты;

– Қазақстанда компанияға табыс пен кіріс әкелетін мамандар бар. Ондай мамандар үшін компания агенттіктерге ұсынған адамның еңбек ақысының төрттен бір немесе үштен бір бөлігін беруге әзір.

Бірақ он жыл бұрын агенттіктер адамның өзінің жұмыспен қамтылуы үшін рекрутингтік компанияға ақша төлемеуі керек екенін түсіндіруге уақыттары кететін, себебі алдыңғы кезде барлық дерлік өндіріс компаниялары агенттіктердің еңбегін табылған кандидат есебінен төлейтін және қазір рекрутингтік компаниялар осы жағдайға керісінше, яғни компаниялардың өз есебінен ақысы төленуі керектігін дәлелдеп отыр. Қазір топ-менеджерлік қызметке туыстарын немесе достарын алмайды, өндірістік компаниялар жоғары орындарға агенттік арқылы табылған мамандарды іздеп, бағалап, талдап сапалы мамандарды алуға тырысады.

Ресей мен Қазақстан рекрутингтің дамуында бірдей жолды жүріп отырған себепті, олардың қызметтерінің бағалары мен сапасы да мөлшерлес. Рекрутинг бар кадрларды дұрыс қолдануға көмектеседі, сондықтан бұл бизнес түрі біздің еліміз үшін маңызды. Мол пайдалы қазбалар қоры бар Қазақстанда адам ресурстары сондай жан-жақты, білікті емес, оның негізгі себебі әлемде рекрутмент еңбекке жарамды халықтың 20 %-бен жұмыс істейді және 30 % әлеуеттік қызметкерлер ретінде қарастырылады. Ал қазақстандық еңбек нарығы басқа, біздегі рекрутинг (Ресейде) еңбекке жарамды халықтың 2 % ғана қамтиды. Көбінде олар өз еңбегін тиімді ақтайтын коммерциялық дарынды адамдар және 10 % экономикалық нарықтық жағдайда жұмыс істеп, өз кәсіпорындарына пайда әкелетін «әлеуеттік» мамандар болып табылады.

Қазір рекрутерларға жоғары еңбек ақылы мамандарды табу қиынға түсіде, көбіне кандидаттар өзіне 500 \$ еңбек ақы қояды, өздерін бағаламайды және одан жоғары еңбек ақыға лайықтымен деп те ойламайды да, жылдық еңбек ақысы 36000 \$ тұратын мамандарды табу өте қиын болса, 70000 \$ маман тіпті жоқ деуге болады [12].

Қазақстанда рекрутинг даму үстінде, бұрынғы жылдары талапкерлерге ағылшын тілін білу керек болса, қазір талапкерлердің шет елден білім алып, түрлі білім көтеру сертификаттарын алып, тағлымдамадан өту керектігі қарастырылады. Осы рекрутингтік компаниялар қызметінің дұрыс жолға қойылуы нәтижесінде дұрыс мамандарды таңдау, оларды бағалау қазақстандық нарықтың дамуына жетелейді.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Кадровик. Рекрутинг для кадровика. — 2010. — № 3(1). — С. 57.
- 2 Долженкова Ю.В. Развитие теории и практики рекрутмента в Российской Федерации. Специальность 08.00.05 — «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)»: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. — М., 2011. — 321 с.
- 3 Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: Учеб. пособие. — М.: Кнорус, 2010. — С. 24–28.
- 4 [ЭР]. Режим доступа: <http://www.hr-journal.ru/>. Когда обвалится российский рынок рекрутинга? Кризис и персонал. — 2014. — 28 мая.
- 5 [ЭР]. Режим доступа: <http://kazakh-tv.kz/kz/view/business/rynok-rekrutmenta>. Рекрутмент нарығы. 31.07.2013
- 6 ҚР Ұлттық экономика министрлігінің статистика комитеті. ҚР әлеуметтік-экономикалық дамуы. 2014 жылға қаңтар-қараша. Астана, 2014. — [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: Режим доступа: www.stat.gov.kz
- 7 [ЭР]. Режим доступа: <http://www.kursiv.kz/news/details>. — Алматы: Исследование. Заработные платы Топ-менеджеров в Казахстане. 8.05.2013
- 8 Независимая газета. Для малого и среднего бизнеса. Как подобрать персонал. — Алматы: ОЮЛ «Независимая Ассоциация». 2013. — N7(124), www.nar.kz, С. 5.
- 9 Варданян В.В. Кластеры в экономике России. — М.: Макс Пресс, 2010 — С. 113.
- 10 [ЭР]. Режим доступа: <http://shymkent-zhastary.kz/index.php/bos-zh-mys-oryndary/kadrly-agenttiker.html>. — Шымкент, 2015.
- 11 Исследование рынка труда и обзор зарплат в 2012–2013 гг. — М.–Алматы: Antal Russia-Antal Kazakhstan (Россия-Казахстан), 2013. — 104 с.
- 12 Адилова Г. Рекрутинг в Казахстане // Международный деловой журнал «Kazakhstan». — 2002. — № 1.

Ш.С.Увайсова

Состояние развития рекрутинга в производственной сфере Казахстана

Статья посвящается развитию рекрутингового бизнеса. Произведен теоретический обзор рекрутингового кластера системы классификации рекрумента. Показана роль внутреннего и внешнего рекрумента в системе рынка труда. Проанализирован рекрутинг Казахстана, а также в сравнении рассмотрено состояние рекрутингового рынка России и Казахстана. Отмечено, что на сегодняшний день на рынке Казахстана существует проблема поиска высокооплачиваемых кадров. Проанализированы основные проблемы рекрутингового бизнеса.

Sh.S.Uvaisova

Development of recruiting of productive sphere status is in Kazakhstan

In the article is dedicated to development of recruiting business, classification of the system of recrument, role internal and external recrument in the system of labour market, also, a theoretical review was produced to forming of recruiting cluster. An analysis was produced to the state of Kazakhstan recruiting, also, on the basis of comparison the market of Russian recruiting is analyzed, for today the Kazakhstan market there are a problem of search of high-paying shots and basic complications of recruiting in a country.

References

- 1 *Personnel. Recruiting for personnel*, Moscow: Politeconomizdat, 2010, 3 (1), p. 57.
- 2 Dolzhenkova Yu.V. *Thesis for the degree of Doctor of Economics*, Moscow, 2011, p. 321.
- 3 Kibanov A.Ya., Durakova I.B. *Personnel management: current technology recruitment, adaptation and certification: Text-book*, Moscow: KnoRus, 2010, p. 24–28.
- 4 [ER]. Access mode: <http://www.hr-journal.ru/>. When the Russian recruiting market will collapse?. 10/02/2014 — Conference of leaders. «Crisis and staff», May, 28 2014.
- 5 [ER]. Access mode: <http://kazakh-tv.kz/kz/view/business/rynok-rekrutmenta>. Recruiting market. 31.07.2013.
- 6 National Statistical Committee of the Ministry of Economy of the Republic of Kazakhstan. Socio-economic development of the Republic of Kazakhstan. In January-November 2014, Astana, 2014. [ER]. Access mode: www.stat.gov.kz
- 7 [ER]. Access mode: <http://www.kursiv.kz/news/details>, Almaty, Study. Salaries Top managers in Kazakhstan. 08/05/2013
- 8 www.nap.kz, Nezavisimaya Gazeta. For small and medium business. How to choose a staff of? Almaty: OUL «Independent Association», 2013, 5 p.
- 9 Vardapetyan V.V. *Clusters in the Russian economy*, Moscow: Max Press, 2010, p. 113.
- 10 [ER]. Access mode: <http://shymkent-zhastary.kz/index.php/bos-zh-mys-oryndary/kadrly-agenttiker.html>, Shymkent, 2015.
- 11 *A study of the labor market and salary survey 2012–2013*, Moscow-Almaty: Antal Russia-Antal Kazakhstan, 2013, 104 p.
- 12 Adilova G. *Recruiting in Kazakhstan*, Almaty: International Business Magazine «Kazakhstan», 2002, 1.

Е.Б.Романько, А.О.Мусабекова

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова
(E-mail: aynash.musabekova.82@mail.ru)*

Совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры и транзитного потенциала Казахстана

В статье исследованы сущность и значение транзитного потенциала. Рассмотрены тенденции развития железнодорожного и воздушного транспорта, основные направления совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры. Особое внимание авторами уделено формированию транспортно-логистического хаба страны. Раскрываются сущность и значение новой экономической стратегии «Нұрлы жол — путь в будущее», обосновывается необходимость совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры и транзитного потенциала. Отмечается, что дальнейшее развитие транспортно-логистической инфраструктуры станет реальным катализатором развития экономики.

Ключевые слова: транзитный потенциал, транспорт, логистика, транспортно-логистический потенциал, транспортно-логистическая система, транзитный хаб, мультипликативный эффект.

Рынок транспортных услуг — один из самых динамичных в мире. Рост экономики сопровождается бурным ростом рынка транспортных, экспедиторских и логистических услуг. Перемены в экономике Казахстана сейчас неизбежны и, прежде всего, необходимы срочная модернизация и строительство транспортно-логистической инфраструктуры. Речь идет не просто о реализации проектов по развитию транспортно-логистической инфраструктуры, а о согласовании развития и организации взаимодействия различных видов транспорта и пользователей транспортных услуг. Необходимо развивать транспортные коридоры и комплексные транспортные узлы [1].

Развитие транзитного потенциала Казахстана является важнейшим приоритетом экономической политики нашей страны. Географическое положение Казахстана в центре Евразийского континента, между крупнейшими экономически развитыми странами (Россией и Китаем) и емким потребляющим Центрально-Азиатским регионом, обуславливает огромный транзитный потенциал республики и создает реальные предпосылки для участия транспортной сети Казахстана в формировании евроазиатских коридоров. Весьма актуальной является реализация предложенного Президентом РК Н.А.Назарбаевым на заседании Совета иностранных инвесторов в Астане проекта по возрождению Великого Шелкового пути. Как было отмечено Президентом РК, данный мега-проект позволит к 2020 г. увеличить объем транзитного грузопотока через Казахстан в 2 раза, с дальнейшим доведением его, как минимум, до 50 млн тонн. Реализация указанных направлений, безусловно, будет способствовать развитию транзитного потенциала нашей страны. С созданием ЕЭП весьма актуальным представляется дальнейшее углубление интеграционного взаимодействия государств-участников по формированию Единого транспортного пространства и развитию перспективных транспортных коридоров.

Развитие транспортного потенциала Казахстана требует решения ряда важнейших задач. На повестке дня стоят вопросы по модернизации транспортной инфраструктуры страны, дальнейшему развитию интеграционного сотрудничества государств ЕЭП в области транспорта, выработке взаимовыгодных решений по взаимодействию транспортных комплексов наших стран, обновлению парка автотранспортных средств, созданию совместных производств, что станет важным фактором формирования в перспективе Единого транспортного пространства в рамках ЕЭП.

Таможенная служба намерена развивать транзитный потенциал Казахстана на основе упрощения таможенного администрирования и ускорения проведения таможенных процедур.

Развитие транспортной логистики необходимо для международного признания Казахстана в качестве эффективного и безопасного маршрута через Центрально-Азиатский регион.

Тенденции современного развития, связанные с формированием в пределах ЕАЭС, Китая и Ирана нового полюса экономической активности, преопределили историческую роль Казахстана как транзитного перекрестка, соединяющего транспортными артериями все четыре части Евразийского континента. Сегодня в этом векторе развития в Казахстане реализуется немало крупных инфраструктурных проектов, обеспечивающих кратчайшие сухопутные маршруты из Европы в Китай и обратно, а также в страны Персидского залива. Как считают эксперты, преамбула становления Казахстана

в качестве крупного узлового центра транзитных потоков евразийского континента предполагает интеграцию в сфере транспорта и логистики с другими странами, прежде всего с Россией, Китаем, Ираном и республиками Центральной Азии.

С точки зрения специфики под транзитным потенциалом понимается совокупность внешних и внутренних факторов и условий, определяющих возможности государства по обеспечению международного транзита через свою территорию [2]. Эффективность использования этого потенциала определяется способностью государства в полной мере реализовать имеющиеся ресурсы. У Республики Казахстан, территориально расположенной в центре континента, обладающей всеми необходимыми ресурсами, автотранспортными линиями и железнодорожными магистралями, воздушным и морским флотом, кроме выхода к основным морским торговым путям, этих возможностей в настоящее время более чем достаточно.

Тенденции же регионального и глобального развития выдвигают новые требования к Казахстану как транзитному государству, ставя на сегодняшний день более сложные вопросы, связанные не только с количественным ростом транзитного потенциала всех видов транспорта, так как в идеале совокупный транспортно-транзитный потенциал страны должен иметь максимальные возможности для обеспечения потребностей экономики и населения в условиях эффективного, комфортного и безопасного транспорта, следующего по столь же совершенным автомобильным, железнодорожным и другим линиям, в том числе по транзитным коридорам, выводящим на рынки третьих стран. При этом основные транспортные артерии должны быть органично интегрированы с мировой транспортной системой на основе использования транзитных коридоров, имеющихся в рамках предстоящей Евразийской транспортной интеграции [3].

За последние 5 лет Казахстан в своих рамках совершил «железнодорожную революцию», построив широтные коридоры Запад-Восток.

При этом знаменательно, что в рамках реализации крупных инвестиционных проектов в железнодорожной сфере были построены пути, соединяющие Алматы с Жезказганом и далее, через Бейнеу, с Туркменистаном.

На современном этапе интеграции в мировую экономику для государств Центральной Азии камнем преткновения является проблема отсутствия выхода к морю. В этих условиях Казахстан выступает как лидер интеграционных процессов и открывает республикам Центральной Азии новые возможности для преодоления их главной проблематики, связанной с отсутствием прямого выхода к морским торгово-транспортным артериям.

Наличие крупных международных транспортных коридоров на территории Казахстана — Северной трансасиатской железнодорожной магистрали, Южной, Центральной, коридоров Север-Юг и новых веток Алматы-Жезказган-Бейнеу-Туркменистан и Актау-Бейнеу, а также автомагистрали Западная Европа-Западный Китай — обеспечивает республике статус транзитного государства.

Между тем реализация других проектов в сфере транспорта и логистики, в том числе СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота», добавит существенные плюсы в развитие транспортно-логистической системы Казахстана. Как известно, данный проект позволит в технологической увязке с железной дорогой Жетыген-Коргас, автодорожным коридором Западная Европа-Западный Китай создать мощный индустриально-логистический хаб, который обеспечит в кратчайшие сроки доступ в Европу и Азию, что имеет большое значение для увеличения транзитного потенциала Казахстана.

Совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры и усиление транзитного потенциала страны составляют императив новой экономической политики страны «Нурлы жол». В Послании Президента Республики Казахстан «Нурлы жол — путь в будущее» указано на развитие транспортно-логистической инфраструктуры, которое будет осуществляться в рамках формирования макрорегионов по принципу хабов. При этом инфраструктурный каркас свяжет с Астаной и между собой макрорегионы магистральными, автомобильными, железнодорожными и авиалиниями по лучевому принципу. Прежде всего нужно реализовать основные автодорожные проекты. Это Западный Китай-Западная Европа; Астана-Алматы; Астана-Усть-Каменогорск; Астана-Актобе-Атырау; Алматы-Усть-Каменогорск; Караганда-Жезказган-Кызылорда; Атырау-Астрахань.

Также необходимо продолжить создание логистического хаба на востоке и морской инфраструктуры на западе страны. Повышению экспортного потенциала в западном направлении, через порты на Каспии, будут способствовать масштабная паромная переправа из порта Курык и железнодорожная линия Боржакты-Ерсай. Президентом поручено Правительству проработать вопрос строительства или аренды терминальных мощностей в «сухих» и морских портах Китая, Ирана, России и стран

ЕС. Широкомасштабная программа по расширению транспортно-логистического потенциала в нашей стране принята к действию и реализации.

Так, основным направлением в формировании транспортно-логистического хаба страны является развитие СЭЗ «Хоргос–Восточные ворота», Общий объем инвестиций в проект, который существенно расширит экспортный и транзитный потенциал страны, составит около 8 миллиардов тенге, за счет средств республиканского бюджета софинансирование будет на уровне 37 миллиардов тенге.

Наряду с этим с начала текущего года КТЖ реализует крупный проект по формированию внутренней транспортно-логистической сети. Одним из первых стартап-проектов компании является строительство терминалов в Астане и Шымкенте. Общий объем инвестиций в развитие ТЛЦ по всей стране составит более 110 миллиардов тенге.

Намечена сдача в эксплуатацию первой стадии проекта расширения морского порта Актау в северном направлении. Данное расширение позволит увеличить объем переработки порта на 2,5 миллиона тенге, с доведением в целом объема переработки до 19 миллионов тонн. При этом общий объем инвестиций составляет 38 миллиардов тенге.

Главной задачей автодорожной отрасли на ближайшие годы станет развитие направлений Центр–Юг, Центр–Восток и Центр–Запад, а также завершение строительства международного коридора Западная Европа–Западный Китай, общая протяженность которого по территории Казахстана составляет 2787 километров. Большая часть его уже реконструирована — в 2015 г. движение будет открыто по всей магистрали.

Так как международные транспортные коридоры приносят компаниям и экономикам прибыль, в этой сфере существует определенная конкуренция за долю в общем объеме грузопотоков. Значительные риски для казахстанских МТК представляет собой развитие транзитных возможностей соседних стран, которые в состоянии оттянуть на себя значительный объем потенциального международного транзита грузов по территории Казахстана.

На этом фоне в Казахстане считают целесообразным ускорить согласование транзитно-транспортной политики с партнерами по СИЧ и ЕАЭС. В частности, актуализируется вопрос о создании в рамках Евразийской транспортной интеграции единого координирующего органа, который мог бы объединить усилия стран в формировании единой согласованной политики в этой сфере.

Республика Казахстан, имея торговые отношения с десятками стран, не в состоянии избежать циклических влияний на мировых рынках. В условиях кризиса, как показывает мировой опыт, происходит переориентация экономической политики. Поддержку должны получить те отрасли, которые создают наибольший мультипликативный эффект, влияют на рост экономики и занятости.

Президент страны 11 ноября 2014 г. провозгласил новую экономическую стратегию развития Казахстана на предстоящие 5 лет «Нурлы жол — путь в будущее» [4]. По замыслу Главы государства, в период глобальных испытаний необходимо оперативно и качественно решать те задачи, которые направят Казахстан по пути роста даже в непростые времена. При этом драйверами развития определены отрасли, создающие наибольший мультипликативный эффект для экономики, роста занятости, синергии всех преимуществ. Такой миссией на современном этапе развития страны Президент наделил транспортный сектор.

В рамках этого будет развиваться транспортно-логистическая система Казахстана, завершится строительство первого комплекса «сухого порта» инфраструктуры специальной экономической зоны «Хоргос–Восточные ворота», получит свое развитие прибрежная зона Каспийского моря, где будут реализованы проекты по строительству паромного комплекса Курык и железнодорожной линии Боржакты–Ерсай. Эти проекты создают инфраструктурную основу для многих промышленных проектов Казахстана.

Одновременно будет увеличиваться пропускная способность существующих железнодорожных участков. Принято решение увеличить пропускную способность участка Алматы–Шу за счет строительства вторых путей.

В крупный евроазиатский центр дистрибуции груза и пассажиропотоков превратится аэропорт Астаны, где будет построен новый международный терминал. Другие воздушные ворота республики сегодня также находятся в состоянии модернизации производственных мощностей.

1. Разработана стратегия развития аэропортов до 2030 г.;

2. Создана управляющая компания «Airport Management Group», с привлечением стратегических партнеров — «Zurich Airoport» «International» и «Swissport Internotional», целью которой будет повы-

шение качества предоставляемых услуг и эффективности деятельности путем внедрения лучших мировых практик и компетенций по управлению аэропортами (рис.).

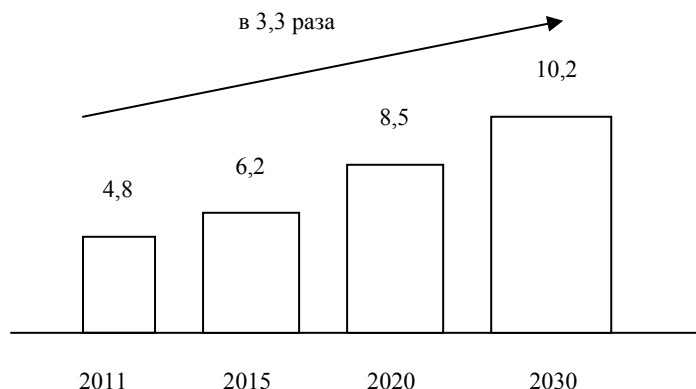


Рисунок. Развитие инфраструктурной сети аэропортов Республики Казахстан до 2030 г.

В целом реализация комплекса мероприятий по развитию транспортно-логистической системы Казахстана позволит увеличить транспортные перевозки к 2020 г. в 2 раза — с 18 миллионов до 36 миллионов. При этом количество новых рабочих мест составит 28 тысяч (табл.).

Т а б л и ц а

Результаты развития транспортно-логистической системы Казахстана в 2020 г.

1	Увеличение объема транзитных перевозок в два раза — с 18 миллионов тонн до 36 миллионов тонн
2	Увеличение доходов от транзитных перевозок с 1 млрд до 3,1 млрд долларов США
3	Создание новых рабочих мест — 28 тысяч чел.
4	Среднегодовой эффект в приросте ВВП составит 1 процентный пункт

Примечание. Таблица составлена авторами на основе источника [4].

В свете задач, поставленных Президентом, на первый план выходит деятельность транспортно-логистического холдинга, оператора транспортной логистики страны — Национальной компании «Қазақстан темір жолы».

Еще одним новаторским решением Президента является формирование единой транзитной политики по всем видам транспорта в лице АО «НК «Қазақстан темір жолы», выполняющего функции национального мультимодального оператора перевозок. Такого решения пока нет ни в одном государстве СНГ. Если взять мировой опыт, то это решение является также серьезным новшеством.

Несомненно, объем транзитных перевозок через территорию Республики Казахстан возрастает, и железная дорога, формируя совместно с другими видами транспорта мультимодальные перевозки, станет мощным транзитным хабом на направлениях Север–Юг и Восток–Запад. Для этого в АО «НК «Қазақстан темір жолы» создано дочернее предприятие АО «KTZ Express», которое оказывает полный спектр транспортных услуг во всех видах сообщений. Компания является мультимодальным транспортно-логистическим оператором и интегрирует в себе железнодорожные, морские, авиа- и автоперевозки, портовую, аэропортовую инфраструктуру, а также сеть складов и терминалов.

Завершаются мероприятия по созданию объединенной транспортно-логистической компании, учредителями которой является АО «НК Қазақстан темір жолы», ОАО «Российские железные дороги» и ГО «Белорусская железная дорога». Объединенная транспортно-логистическая компания — первый совместный проект в рамках Единого экономического пространства.

На основе международного опыта, в целях эффективного управления государственными аэропортами, на базе АО «НК», «КТЖ», с участием стратегического партнера Zurich Airport International AG (Швейцария), создана единая управляющая компания аэропортами ТОО «Airport Management Group», которая позволит существенно повысить качество обслуживания пассажиров и расширить возможности аэропортов.

В состав холдинга АО «НК «Қазақстан темір жолы» передан морской порт Актау — современный многоцелевой терминал, обладающий высокими технологическими возможностями, обеспечивающими его дальнейшее развитие.

Интенсивно реализуются региональные кластерные проекты по строительству сети транспортно-логистических центров по территории Казахстана и терминальной инфраструктуры за пределами республики.

В АО «НК «КТЖ» в настоящее время 25 % доходов от перевозок обеспечивает транзит. Руководством ставится задача довести этот показатель в среднесрочной перспективе до 50 %. В компании на протяжении последних лет действует стратегия развития новых мультимодальных компетенций и повышения эффективности.

В долгосрочной перспективе развитие компании возможно за счет увеличения доли в мультимодальных и транзитных перевозках на внутреннем и международном рынках посредством предложения высококачественных конкурентоспособных транспортно-логистических продуктов и повышения эффективности в традиционных сегментах до уровня мировых лидеров отрасли.

В 2014 г. компания обеспечила реализацию крупных стратегических проектов: пущены линии Жезказган–Бейнеу и Аркалык–Шубарколь (общей протяженностью 1200 км), трансконтинентальная магистраль Узень–Берекет–Горгон, казахстанский участок которой был построен еще в 2013 г.

Ведена в эксплуатацию 1-я очередь сухого порта СЭЗ «Хоргос–Восточные ворота», завершено строительство логистического терминала в морском порту Ляньюньгом. Начато строительство железнодорожной линии Боржакты–Ерсай, транспортно-логистических центров в городах Астане и Шымкенте. В Транспортной Стратегии РК отмечено, что Казахстан должен стать частью мировой транспортно-коммуникационной системы, что потребует опережающего развития всей транспортной инфраструктуры страны.

Будет осуществлен переход транспортной системы на качественно новый уровень функционирования, сформирована оптимальная транспортная сеть. Казахстанский транспортный комплекс будет органично интегрирован с мировой транспортной системой. За счет создания благоприятного инвестиционного климата будут обновлены все долгосрочные активы транспортного комплекса, внедрены прогрессивные технологии организации труда. Все виды транспорта будут гармонично взаимодействовать. Будет создана сеть транспортно-логистических центров интермодальных перевозок. Повышение эффективности транспортной системы позволит сделать ее конкурентоспособным элементом казахстанской экономики.

Уровень развития инфраструктуры определяет степень эффективности транспортной системы. Развитие инфраструктуры будет осуществляться по следующим направлениям:

- создание глобальной системы информационного обеспечения транспортных средств;
- формирование оптимальной транспортной инфраструктуры с использованием принципов логистики, создание мультимодальных транспортных коридоров, сети терминалов и транспортно-логистических центров, обеспечивающих технологическое взаимодействие между всеми видами транспорта в процессе организации и осуществления перевозок пассажиров и грузов на основе модифицированной модели меридионального и широтного расположения по направлениям Восток–Запад и Север–Юг.

Основные принципы:

- приоритетом в развитии инфраструктуры должно быть обеспечение круглогодичного доступа к ней всех населенных пунктов и объектов промышленности и сельского хозяйства;
- развитие инфраструктуры должно осуществляться на базе широкого использования достижений мировой техники и науки;
- планирование объектов инфраструктуры должно увязываться с перспективными планами размещения производительных сил, развития населенных пунктов, аграрного сектора и территориального развития Казахстана;
- использование инфраструктуры должно осуществляться на коммерческой основе, при максимальном покрытии затрат на ее содержание доходами, формируемыми за счет сборов с пользователей.

В Послании Президента РК Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Нурлы жол — путь в будущее отмечено: «Ключевая роль в реализации государственного антикризисного плана на ближайшие пять лет отведена развитию транспортной инфраструктуры. Мы должны активизировать работу по всем

стратегическим направлениям развития компании для обеспечения опережающего роста транспортной инфраструктуры, формирования предложения высококонкурентных транспортно-логистических услуг, реализации транзитного потенциала страны» [4].

Транспортно-логистическая инфраструктура Казахстана, благодаря поддержке и новаторским решениям Президента Н.А.Назарбаева, стала мощной движущей силой, реальным катализатором развития экономики, заняла ведущее место в организации мультимодальных транспортных перевозок на сухопутной части Евразийского континента.

Список литературы

- 1 *Вознюк Х.* Логистика и транспорт: Пер. с пол. — М.: НИИ МС, 1998. — 88 с.
- 2 *Гаджинский А.М.* Основы логистики: Учеб. пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг» 1996. — 124 с.
- 3 *Логистика: Учеб. пособие // Под ред. Б.А.Аникина.* — М.: ИНФРА-М, 1999—326 с.
- 4 *Послание Президента РК «Новая экономическая политика «Нурлы жол» — путь в будущее» // [ЭР].* Режим доступа: [www. Kazpravda.kz](http://www.Kazpravda.kz)

Е.Б.Романько, А.О.Мұсабекова

Қазақстанның көліктік-логистикалық инфрақұрылымын және транзиттік әлеуетін жетілдіру

Мақалада елдің транзиттік әлеуетінің мәні мен маңызы зерттелген. Темір жол және әуе жолы көлігінің дамуы, транспорттық-логистикалық инфрақұрылымды жетілдірудің негізгі бағыттары қарастырылған. Авторлар транспорттық-логистикалық хабтың қалыптасуына айрықша көңіл бөлген, «Нұрлы жол — болашаққа жол» жаңа экономикалық стратегиясының мәнін ашқан, транспорттық-логистикалық инфрақұрылымды және транзиттік әлеуетті жетілдіру қажеттігін негіздеген. Көлік-логистикалық инфрақұрылымның одан әрі дамуы экономиканың өрлеуінің пәрменді катализаторы болып табылатындығы көрсетілген.

E.B.Romanko, A.O.Mussabekova

Perfection of transport and logistics infrastructure and transit potential of Kazakhstan

In this article examines the nature and significance of the transit potential. The paper considers trends in rail and air transport, the main directions of improvement of transport and logistics infrastructure. Special attention by the authors is given to the formation of a transport and logistics hub of the country. And also in this article describes the new economic strategy «Nurly Zhol — the way of the future», the necessity of improvement of transport and logistics infrastructure and transit potential. The authors showed that the future development of transport and logistics infrastructure has become a real catalyst for economic development.

References

- 1 *Voznyuk Kh.* *Logistics and transport: transl. from the floor*, Moscow: Institute MS, 1998, p. 88.
- 2 *Hajinski A.M.* *Fundamentals of logistics: textbook*, Moscow: ITC Marketing, 1996, p. 124.
- 3 *Logistics*, textbook, under. ed B.A.Anikin, Moscow: INFRA-M, 1999, p. 326.
- 4 [ER]. Access mode: [www. Kazpravda.kz](http://www.Kazpravda.kz) Message from the President New economic policy «Nurly Zhol — the way of the future».

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

UDC 330.131.7 (574)

L.Vasa¹, D.A.Sitenko², Ye.V.Gartsuyeva²

¹*Szent Istvan University (Hungary);*

²*Ye.A.Buketov Karaganda State University*

(E-mail: evg0283@mail.ru)

Theoretical approaches to the formation and development of the concept of social audit

The article is devoted to theoretical approaches to the definition of social audit. The article is based on the method of comparative analysis. The authors analyze the various definitions of social audit and summarize the views of researchers in this field. Two main approaches are highlighted that reflect the content of the category.

Key words: human resources; audit; social audit; social partnership.

Background research is determined by the fact that in today's economy become important resources represented in the labor market. No production is impossible without a man, as the effective use in the production of knowledge, innovation and creativity becomes a decisive factor of economic growth, which is a precondition for social progress. It is essential that economic policy and social policy are mutually reinforcing, creating conditions for sustainable development of enterprises.

Quality personnel, its ability and willingness to solve problems in the conditions of reforming, largely determine the efficiency of the subjects. The formation of a competent staff of an appropriate level of professional competence is an important condition for the successful implementation of the challenges facing businesses.

Each manager strives to maintain the pace of development and stability of the enterprise. Competitiveness and increase productivity is only possible with the effective use of human resources of the organization and a clear system of management. Therefore, in addition to traditional forms of control over the enterprise is gaining growing importance of human resource control. Entities must use all their available reserves to the staff really played a major factor in improving the competitiveness of the organization, productive and motivated worked. Identify unused reserves and develop ways to improve the personnel management system will help the social audit. Thus, in a market economy, the need for audit is felt not only in finance, but also in the sphere of social relations.

On the staff of the term «audit» has come from the financial activities of enterprises. Audit gradually transformed into a large interconnected system of integrated control activities in the company. It is divided by industry, sub-sectors, areas such as, for example, management audit, operational audit, human resources, intellectual property audits, audit quality management, etc. But for all kinds of general audit is its essence as a systemic form of implementation of the diagnostic study, which suggests the effectiveness of the organization and how to improve them.

So, in a modern market economy cannot be the normal functioning of the companies without a developed system of social partnership, because it is the human factor ensures the effectiveness of the company.

Management of social development at the level of the organization is aimed at creating conditions for the effective implementation of the labor potential of the team and the formation of a high level of motivation of human resources, which in its totality allows to increase productivity and improve financial performance. Accordingly, there was a need for a tool of analysis and evaluation of the effectiveness of the control mechanism of social development organization. According to scientists, it is the social audit is a major instrument for regulating the state of social and labor relations.

Formulation of the problem. Social audit is a new phenomenon in the modern social sciences and social practices of the global market economy. Formation of a new category requires its theoretical understanding and defining its place in the system of economic categories of modern economics.

Undeniable contribution to the development of social audit issues brought many scientists. However, appreciating the contribution of scientists, is to recognize that to date no-one comprehensive definition of social audit. Therefore, the purpose of this article is to review and synthesis of approaches to the definition of social audit.

Research methods. The paper used methods such as description of procedures, building schemes, the method comparisons.

The main part. From the middle of the XX century in Western countries there is a change in the perception of the social aspects of the market economy. Social audit appears, and becomes effective and relevant technologies of regulation of social and economic relations in countries with developed market economies [1].

In the scientific literature, the concept of social audit appeared in the 1940s. It was introduced in the scientific revolution professor of economics at Stanford Business School Kreps T.J., the term is used to describe methods of verification (verification) of companies talking about their social responsibility. Also questions, allows the audience to appreciate the significance and role of the human factor for the company, have been considered in the «Social Audit on Service Management survival» (Umblija J.) [2].

In 1953, an American researcher Bowen H.R. in his writings describes the concept, according to which «social responsibility can be extended to business, and the firm receives income is a factor in the development of the state's economy».

In the 1960s, British economist Goyder D. considering the social audit as an effective tool for the management, which will allow the public to influence the policy of the company [3].

In the future, this trend developed a number of French researchers such as J.-M.Peretti, J.-L.Vachette, P.Candau, A.Couret, J.Igalens.

In 1984, J. -M.Peretti and J. -L.Vachette in the book «Social Audit» address issues of economic, technical and social efficiency of organizations in terms of the methodology of social audit [4].

In 1985, the work is published P.Candau, in which social audit is considered as «independent monitoring activities, analysis, evaluation and recommendations. The activities are based on the methodology and use the method allows a comparison with a reference book to determine first the strengths and challenges in the use of uniformed personnel costs and risks. This makes it possible to diagnose and identify the causes of these problems, assess their significance and, finally, to make recommendations for the implementation of specific actions, which, however, never implemented by the auditor» (Figure 1) [5].

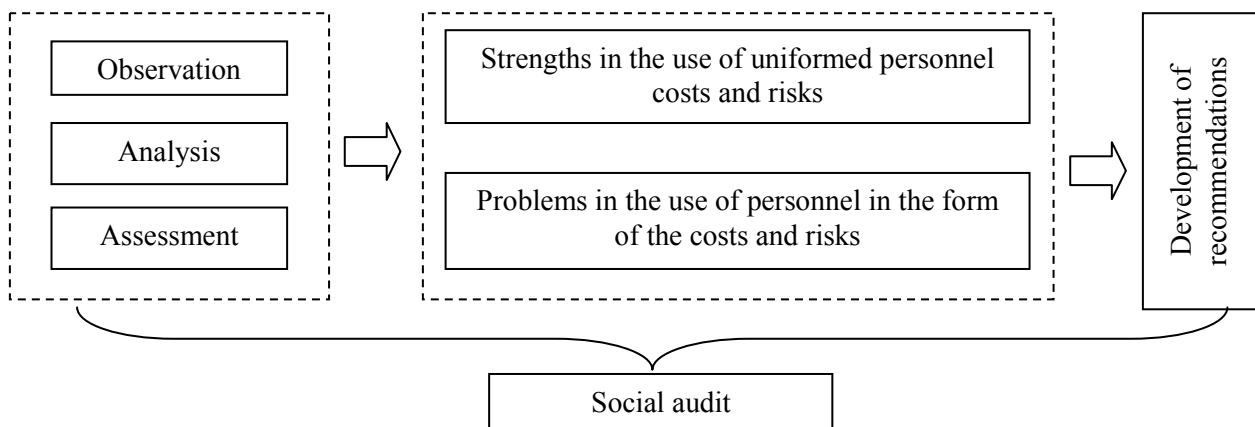


Figure 1. The social audit by P.Candau

A. Couret and J. Igalens consider social audit (Figure 2) as a tool for the analysis of each factor of 4 categories of social risks, based on which the recommendations offered by the method of reduction [6].

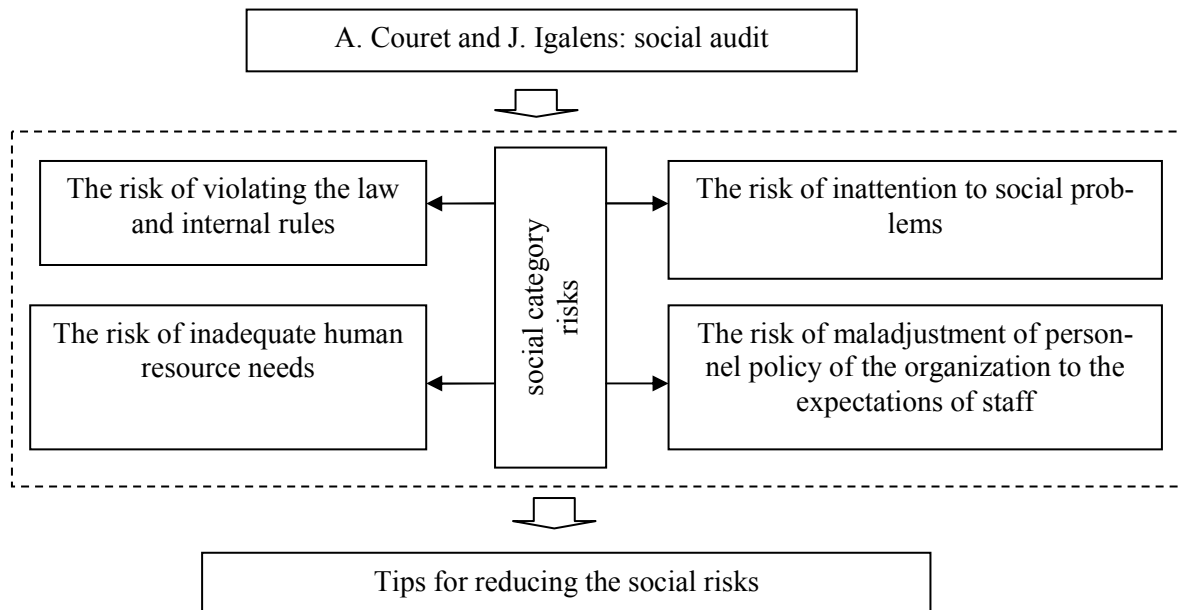


Figure 2. The social audit by A. Couret and J. Igalens

In 1988 the President of the International Institute of Social Audit Vauve R. published a monograph «Audit of social control». In his opinion, «social audit — management tool and a method of observation, which by analogy with the financial and accounting audit provides an opportunity to assess the ability of a business or organization to manage emerging human or social problems caused by professional activities».

Thus, in the work of the French sociologist social audit is seen as a complex technology, some research procedure, which includes social diagnosis, assessment, prediction and design of social processes and objects (Figure 3).

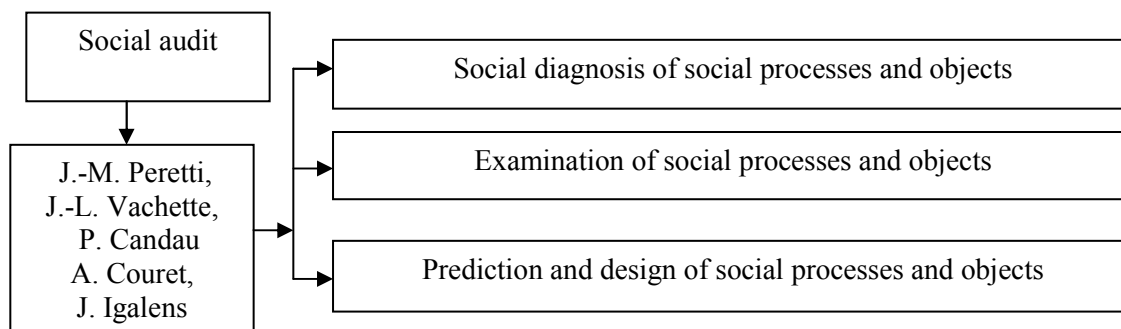


Figure 3. The social audit: a view of the French sociologists

At present, the social audit has become a stable system, with its characteristic features, procedures, technologies, and with specific methods of analysis and is considered by many scholars. In modern literature in the most general form of social audit — a process evaluation, preparation of the report, to enhance the functioning of the organization and style, a means of measuring its impact on society as a whole.

Pashko T.Y. considering the social audit as «a procedure of information and analytical support for performance management of modern (market-oriented) businesses in the field of regulation of social and labor relations in order to identify areas of imbalance and tension, to maintain a stable climate in the workplace, the development of social partnership and the effectiveness». According to the author, the determining factor of a qualitatively new system of social and labor relations is the social responsibility of all actors, based on a modern legal regulation in the sphere of labor [7].

Volovik O.A. under the social audit understands «category, reflecting the process of diagnosis of social space, which includes a multi-dimensional evaluation, systems analysis and forecast the state of the object under study scenarios. According to the author, in a complex form of «social audit is an assessment of the material, social and spiritual conditions for the reproduction of social capital territorial community. Under conditions of inequality of socio-economic development of territories (depressive, donors, and other one-industry towns.), topical, natural-climatic, socio-cultural factors in the development and indicators can be more specific and detailed. Human and cultural capital determines the capabilities of civil society, the key determinant of the development of the vector are partnerships of public organizations with authority. The degree of public trust in the authorities is one of the criteria for its effectiveness [8].

According to Sochneva E.N. «Social audit is analysis of the effectiveness of social programs of the institution and the verification of their compliance with the selected standards. It is a measure of the degree of corporate social responsibility. Social audit system may be used as public institutions, both private institutions, and in general to the state. «In this regard, the author suggests in conducting social audit applied to each institute its own criteria for evaluating the effectiveness of which are presented in Table [9].

Table

Performance indicators of social programs

The state as a whole	State institutions	Private institutes
<ul style="list-style-type: none"> - The minimum subsistence level; - The minimum wage; - Average size of pensions and its compliance with the cost of living and average wages; - Coverage of higher and secondary education; - The proportion of the population living in areas with adverse environmental conditions; - The average level of housing provision; - Levels of fertility and mortality; - Comparison of the magnitude and dynamics of investments in the social sector to GDP growth and other. 	<ul style="list-style-type: none"> - The percentage of citizens covered by social services; - The level of employment; - The level of unemployment; - The proportion of union members in the total population of the region; - The share of enterprises violate labor laws; - Percent of injuries and occupational diseases, and others. 	<ul style="list-style-type: none"> - The share of social spending in total expenditures; - Social spending per employee; - The ratio of social expenditure and the total budget; - The ratio of the growth rate of investment in social services and income growth; - The ratio of the growth rate of investment in the social sector and productivity growth and its dynamics, and others.

* The indicators of social audit of public social institutions offered are those criteria that best characterize the activity of the institution.

In theory of Shulus A.A. and Popov Y.N. the social audit is based on the concept of socioeconomics — interdisciplinary scientific discipline, the center of which is the reproduction of human resources. According to them the social audit in the broadest sense — an analysis of the effectiveness of social programs of the company and check their compliance with the selected standards in a narrow — verification of social accountability or «a specific form of analysis, audit conditions of social environment of the organization in order to identify social risk factors and develop proposals for reduce their interaction». Like the financial or accounting audit, social audit is a unique management tool. The essence of it is reduced to diagnose the causes of social problems, multifaceted assessment of the importance, urgency and opportunity to resolve them, the development of specific recommendations for the prevention of social tension in the organization, improve the management of personnel [10].

Thus, the authors examine the social audit «as an effective tool for regulating socio-economic relations, can significantly increase the level of human resource management — critical factor production in a modern market economy».

Chuprikova Z.V. and Zhakov A.V. associated social audit with the evaluation process, the preparation of the report, to enhance the functioning of the organization and style, a means of measuring its impact on society as a whole. With the help of social audit can be measured by the degree of corporate social responsibility. They are evaluated primarily formal and informal rules of behavior within the organization, the views of the parties interested in the company, in order to select an environment conducive to quality management and human resource development. Like the internal financial audit, social audit requires a clear statement of

research criteria: what kind of results the company aims to achieve, which groups the public opinion affect the success of its business and public performance will be measured by its effectiveness [11].

Concept of social audit is reflected in the works of local researchers.

Taspenova G.A., Kaldybaeva T. describe the social audit as a specific form of analysis, audit social environment of the organization in order to identify social risk factors and develop proposals to reduce their exposure [12,13].

Thus, according to the analysis of the theoretical aspects of social audit are two basic approaches to the nature of this category (Figure 4).

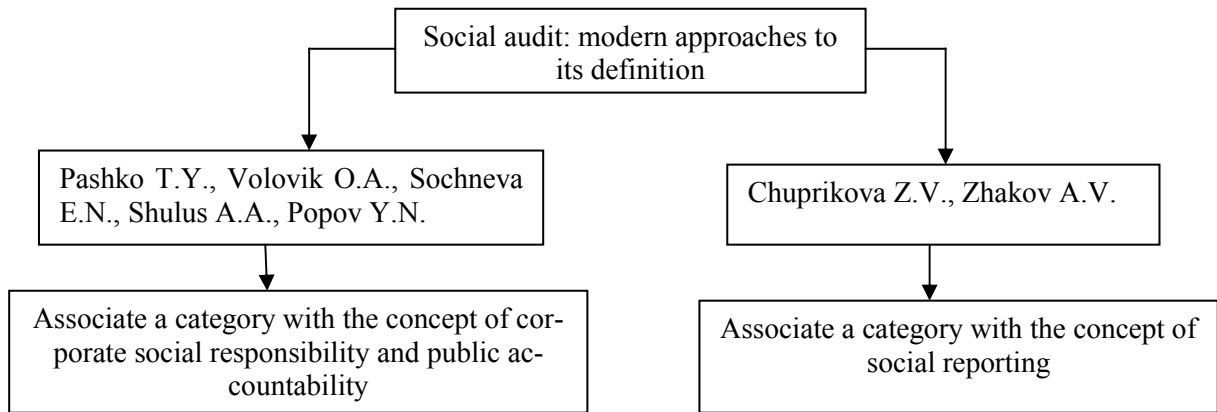


Figure 4. Theoretical approaches to defining the essence of social audit

The term «human resources audit» is now also widely spread, which refers to «a kind of diagnostic tool and the conformity assessment of personnel potential of the organization to its objectives and strategies». Abdurakhmanov K.H. and Y.G.Odegov develop this definition, adding personnel audit identifying strengths and weaknesses of the team, its trends and possible variants of behavior in the changed situation. Some authors introduce the concept of organizational and personnel audit and evaluation include not only qualitative and quantitative characteristics of the staff, but also the analysis of HR processes, organizational structure.

In North America, the term «audit of human resources» is «range of services in a systematic, formalized and extensive examination (evaluation system of personnel management)», «assessment is carried out in the organization of the management of personnel», «total quality control management of human resources individual division or company as a whole».

Conclusion. Thus, the approach to personnel as a resource management system changes qualitatively. The leaders formed an understanding of what is needed to make personnel decisions, appropriate development strategy of the organization and designed for long-lasting effect, invest in search and retain high-quality staff to shape generalists, which take responsibility for the decision to not only current, but and strategic objectives.

In response to the substantial increase in volume and complexity of personnel management emerged as a kind of social audit management tool, similar to financial accounting or auditing. Specificity of social audit is based mainly on the nature and character of the audited entity, which dictate the use of certain methods suitable to this type. Area of human resources is mainly qualitative characteristics, therefore, insufficient to offset the quantitative information, the auditor uses the methods and techniques peculiar to the social sciences.

Its essence is to diagnose the causes of problems arising in the organization, assess their significance and possible solutions, formulate specific recommendations for the management of the organization. In other words, the social audit is an analysis of social risk factors and developer of proposals to reduce their impact. Its aims are evaluate the ability of the organization to resolve social problems that arise inside and outside, and manage those of them that have a direct impact on an individual's career. Thus, the purpose of social audit is examination of the work of enterprise management in the improvement of employment, reduction of stress and absenteeism, increase job satisfaction among employees.

At present, the social audit is a tool of management and control, as well as the method of observation, which is similar to financial accounting or auditing, designed for a specific area — labor relations.

The analysis presented in the scientific literature approaches to the definition of social audit showed the prevalence of these socio-economic criteria to be considered a social audit in relation to the study of social and labor relations at the company, the management of human resources in the enterprise. An important feature is the representation of social audit as a tool of social partnership. There was developed the idea of communication of social audit and social responsibility.

References

- 1 *Мешков В.* Социальный аудит: российская практика // [ЭР]. Режим доступа: www.finanal.ru
- 2 Связь аудита с системой управления организацией // [ЭР]. Режим доступа: www.allrefs.net
- 3 *Тулчинский Г.Л., Терентьева В.И.* Бренд-интегрированный менеджмент: каждый сотрудник в ответе за бренд. — М.: Вершина, 2006. — 352 с.
- 4 *Peretti J.-M. & Vachette J.L.* Audit social, editions d' Organisation. — Paris, 1984.
- 5 *Candau P.* Audit social. — Vuibert, 1985. — 282 p.
- 6 *Couret A., Igalens J.* L'audit social. — Paris: Presses Universitaires de France, 1988. — 128 p.
- 7 *Пашко Т.Ю.* Социальный аудит в системе социально-трудовых отношений // Вестн. ун-та. — М.: 2011. — № 4. — С. 77–79.
- 8 *Воловик О.А.* Виды и функции социального аудита // Вестн. Поморского ун-та. Сер. Гуманитарные и социальные науки. — Архангельск, 2010. — № 5 — С. 39–42.
- 9 *Сочнева Е.Н.* Роль социальной политики в построении социального государства // [ЭР]. Режим доступа: www.dissercat.com
- 10 *Шулус А.А., Попов Ю.Н.* Социальный аудит. — М.: АТиСО, 2008. — 621 с.
- 11 *Кузнецова Н.В.* Социальный аудит как метод диагностики социальной безопасности персонала // Известия Иркутской гос. эконо. академии. — 2011. — № 6.
- 12 *Таспенова Г.А.* Предпосылки становления и развития социального аудита в Казахстане // [ЭР]. Режим доступа: www.rusnauka.com
- 13 *Калдыбаева Т.* Социальный аудит: зарубежный опыт и социальный заказ казахстанского общества // Саясат-Policy. — 2008. — № 9. — С. 45–50.

Л.Васа, Д.А.Ситенко, Е.В.Гарцуева

Әлеуметтік аудиттің тұжырымдамасының дамуы мен қалыптасуының теориялық жолдары

Мақала әлеуметтік аудиттің теориялық негізіне арналған. Салыстырмалы талдау әдісі негізінде жазылған. Авторлармен әлеуметтік аудиттің әр түрлі анықтамалары талданған және осы зерттеу саласы бойынша пікірлері мәлімделген. Берілген категориялардың мазмұнын ашатын негізгі екі жолы көрсетілген.

Л.Васа, Д.А.Ситенко, Е.В.Гарцуева

Теоретические подходы к становлению и развитию концепции социального аудита

Статья посвящена теоретическим подходам к определению социального аудита. Построена по методу сравнительного анализа. Авторами проанализированы различные определения социального аудита и обобщены взгляды исследователей в данной области. Выделены два основных подхода, отражающих содержание рассматриваемой категории.

References

- 1 *Meshkov V.* *Social audit: the Russian practice* // [ER]. Access mode: www.finanal.ru
- 2 Contact the audit organization's management system // [ER]. Access mode: www.allrefs.net
- 3 *Tulchinsky G.L., Terentyeva V.I.* *Integrated brand management: every employee is responsible for the brand*, Moscow: Verzhina, 2006, p. 352.

- 4 Peretti J.-M. & Vachette J.L. *Audit social, editions d 'Organisation*, Paris, 1984.
- 5 Candau P. *Audit social*, Vuibert, 1985, p. 282.
- 6 Couret A., Igalens J. *L'audit social*, Paris: Presses Universitaires de France, 1988, p. 128.
- 7 Pashko T.Yu. *Bulletin of the University*, Moscow, 2011, № 4, p. 77–79.
- 8 Volovik O.A. *Bulletin of the Pomeranian University, series «Humanities and social sciences»*, Archangelsk, 2010, № 5, p. 39–42.
- 9 Sochneva E.N. *The role of social policy in the construction of the welfare state* // [ER]. Access mode: www.dissercat.com
- 10 Shulus A.A., Popov Yu.N. *The social audit*, Moscow: ATIS, 2008, p. 621.
- 11 Kuznetsova N.V. *Proceedings of the Irkutsk State Academy of Economics*, 2011, № 6.
- 12 Taspenova G.A. *Prerequisites of formation and development of social audit in Kazakhstan* // [ER]. Access mode: www.rusnauka.com
- 13 Kaldybaeva T. *Sayasat-Policy*, 2008, № 9, p. 45–50.

УДК 339.5(574)

Ж.М.Жартай, Е.А.Семак

*Белорусский государственный университет, Минск
(E-mail: semak9@gmail.com)*

Количественные и качественные параметры внешней торговли Республики Казахстан в условиях евразийской интеграции

В статье рассмотрены количественные и качественные параметры внешней торговли Республики Казахстан в условиях евразийской интеграции. Отмечено, что закономерным результатом развития внешней торговли товарами и услугами стала евразийская экономическая интеграция. Акцентировано внимание на развитие внешней торговли Республики Казахстан по основным товарным группам и географической структуре. Автором проанализированы основные показатели внешней торговли в рамках участия Казахстана в Евразийском экономическом союзе.

Ключевые слова: внешняя торговля, евразийская интеграция, регионализм, экспорт, импорт, внешне-торговый оборот, многовекторная внешняя политика.

В условиях нарастающей взаимозависимости между субъектами международных отношений в эпоху глобализации, интенсивных интеграционных процессов ни одна страна мира, независимо от ее ресурсного и силового потенциала или степени развития, не может не подвергаться влиянию внешних сил. Ни одна страна, какой бы мощной в военном и экономическом отношении она ни была, не может в отрыве от других стран справиться с острейшими проблемами современности. Противостоять им можно только в рамках тесного международного сотрудничества, через интеграционные процессы. В таких условиях задачей отдельных государств является быстрейшая адаптация к новой среде через пересмотр прежних подходов и выработку новых по ключевым проблемам внешней и внутренней политики. Для молодой независимой Республики Казахстан, ставшей полноправным субъектом и актором международных отношений, чрезвычайно важно ведение внешней политики, которая бы вовремя улавливала вызовы окружающей международной системы и достойно отвечала им, ставя во главу угла национальные интересы страны. Необходимо выработать новые подходы во внешней политике, найти эффективные принципы и модели внешнеполитического поведения в стремительно меняющихся международных, геополитических и геоэкономических условиях [1].

Многовекторная внешняя политика Казахстана смогла поспособствовать укреплению суверенитета и государственности, вхождению страны в систему международных отношений и мирохозяйственных связей. За прошедшие годы республика стала полноправным членом международного сообщества, чьи инициативы практически всегда получали международную поддержку и осуществлялись на практике, установила стабильные и предсказуемые отношения со всеми соседями. Сложился международный имидж республики как серьезного и надежного партнера.

Успехи процесса модернизации национальной экономики также в значительной степени обусловлены перспективами регионального сотрудничества. Регионализм дает возможность таким новым субъектам международных отношений, как Казахстан, не остаться на задворках мировых процессов, а быть втянутым в самую гущу международных событий. Через региональную интеграцию средние и малые страны получают шанс создать полюс международных отношений и иметь свой голос при решении узловых проблем современности. Только объединение ресурсов, согласованность и совместимость региональной политики, особенно в сфере торговли, энергетики и транспорта, позволят стране избежать превращения в «сырьевой придаток» и пассивный объект интересов ведущих геополитических центров. Создание совместных кластеров в ключевых отраслях народного хозяйства на основе учета взаимных интересов будет способствовать укреплению деловых связей, сближению и взаимопониманию между Казахстаном и другими странами. Опираясь на прогресс, достигнутый в различных сферах жизнедеятельности, Казахстан мог бы стать движущей силой регионального развития и содействовать модернизации всей Центральной Азии, являющейся зоной повышенного внимания и одним из основных направлений внешнеполитической стратегии Казахстана [2; 105].

Казахстан продолжает укреплять позиции наиболее последовательного сторонника развития интеграционных процессов между постсоветскими странами региона. Вне всякого сомнения, предложенная Главой государства новая инициатива о создании Евразийского экономического союза внесла определенный импульс оживленности в тихую внешнюю обстановку региона и призвана сыграть ключевую роль как по своему экономическому, так и по политическому потенциалу. В обозримом будущем фокусом общественной жизни станет евразийская интеграционная политика. Именно такая политика способна посеять семя взаимопонимания, взаимопомощи, согласия и доверия между народами.

Внешняя политика Республики Казахстан на современном этапе носит ярко выраженный экономический характер и направлена на активное содействие осуществлению курса реформ, обеспечение конкурентоспособности национальной экономики.

Внешняя торговля имеет большое значение как для осуществления реформ в Казахстане, так и для позиции страны в международном разделении труда, определения наиболее эффективных форм и направлений использования экономического потенциала страны [3; 54].

Внешнеторговый оборот республики, как видно из таблицы 1, в течение одного года имеет устойчивую тенденцию к снижению — с 98 058,8 млн долл. до 91 242,9 млн долл. что связано с кризисом, имеющим место в мировой экономике, и санкциями США и ЕС по отношению к России.

В течение последней «пяtilетки» (2009–2014 гг.) наблюдаются ежегодный прирост как экспорта, так и импорта во внешнеторговой структуре Казахстана и стабильное положительное сальдо торгового баланса, что, несомненно, свидетельствует о положительных результатах экономических преобразований в стране. Но при более детальном рассмотрении, в частности, если взять индекс физического объема внешнеторгового оборота, экспорта и импорта Казахстана за 2009–2014 гг., можно увидеть, что внешняя торговля Казахстана подвержена циклическим колебаниям (спады и подъемы).

Т а б л и ц а 1

Внешнеторговый оборот Республики Казахстан за 2013–2014 гг., млн долл. США

	Январь–сентябрь 2013 г.	Январь–сентябрь 2014 г.	Темп роста, %
1	2	3	4
Внешнеторговый оборот	98 058,8	91 242,9	93,0
Страны СНГ	24 732,3	19 939,4	80,6
Другие страны	73 326,5	71 303,6	97,2
Всего со странами ЕАЭС (ТС)	17 996,3	14 344,7	79,7
Экспорт	62 734,4	60 966,2	97,2
Страны СНГ, из них:	8 223,2	7 185,3	87,4
Россия	4 567,1	3 810,5	83,4
Беларусь	48,5	24,4	50,3
Всего со странами ЕАЭС (ТС)	4 615,6	3 834,9	83,1
Другие страны	54 511,2	53 780,9	98,7
Импорт	35 324,4	30 276,7	85,7

1	2	3	4
Страны СНГ, из них:	16 509,1	12 754,0	77,3
Россия	12 897,1	10 037,6	77,8
Беларусь	483,6	472,2	97,6
Всего со странами ЕАЭС (ТС)	13 380,7	10 509,8	78,5
Другие страны	18 815,3	17 522,7	93,1

Примечание. Использован источник [4].

Сравнение индекса физического объема ВВП в приведенные выше периоды с индексом физического объема внешней торговли свидетельствует о том, что зачастую периоды спада внешнеторгового оборота совпадают со спадами в ВВП, что обусловлено высоким «содержанием» в ВВП внешнеторгового компонента.

За январь–декабрь 2013 г. внешнеторговый оборот по классификации платежного баланса (с учетом поправок к данным официальной статистики) составил 133 млрд долл., что на 0,2 млрд долл. больше, чем в базовом периоде (январь–декабрь 2012 г.). Рост товарооборота на 0,5 % обусловлен уменьшением экспортных поставок на 2 % и наращиванием импорта на 5,3 %.

За январь–сентябрь 2014 г. внешнеторговый оборот по классификации платежного баланса (с учетом поправок к данным официальной статистики) составил 91,3 млрд долл., это на 6,8 млрд долл. меньше, чем в базовом периоде (январь–сентябрь 2013 г.). Падение товарооборота на 7 % обусловлено уменьшением экспортных поставок на 2,8 % и импорта на 14,3 %.

В целях анализа качественных показателей внешней торговли необходимо изучить товарную структуру экспорта и импорта казахстанской продукции.

В структуре экспорта сохраняется тенденция увеличения доли сырья. Удельный вес минеральных продуктов и металлов в экспорте республики превышает 80 % (в 2013 г. — 77,4 % от всей стоимости экспорта республики). Это говорит о том, что возможности национальной экономики определяются двумя товарными группами.

По всей основной экспортной номенклатуре наблюдается снижение стоимостных показателей с наибольшим увеличением по нефти и газовому конденсату и машиностроению. Коэффициент товарной концентрации экспорта сократился с 80,4 % в базовом периоде до 77,2 % в отчетном периоде (табл. 2).

Таблица 2

Структура экспорта Республики Казахстан по основным товарным группам, тыс. долл. США

Группа товаров	9 месяцев 2013 г.		9 месяцев 2014 г.	
	Стоимость	Удельный вес, %	Стоимость	Удельный вес, %
1	2	3	4	5
Все товары	71 246 692,6	100,0	67 731 403,6	100,0
Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные продукты	2 084 233,8	2,9	2 157 907,7	3,2
Минеральные продукты, в том числе:	57 499 165,0	80,7	55 764 333,7	82,3
Топливо-энергетические продукты	54 877 773,4	77,0	53 072 173,5	78,4
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	2 761 683,4	3,9	2 309 029,0	3,4

1	2	3	4	5
Металлы и изделия из них	6 659 741,0	9,3	5 537 372,2	8,2
Машины, оборудования, транспортные средства, приборы и аппараты	930 357,7	1,3	1 106 051,2	1,6
Прочие товары	994 833,1	1,4	676 958,4	1,0

Примечание. Использован источник [4].

Фактор цены сыграл определяющую роль в наращивании стоимости экспорта минеральных продуктов, в том числе топливно-энергетических. По остальным группам основное влияние на уменьшение стоимости экспорта оказал количественный фактор. Рост суммарного экспорта продукции «Машины, оборудования, транспортные средства, приборы и аппараты» на 0,3 % обусловлен исключительно увеличением количественных поставок автомобилей, сборка которых осуществляется на территории Казахстана (рис. 1).

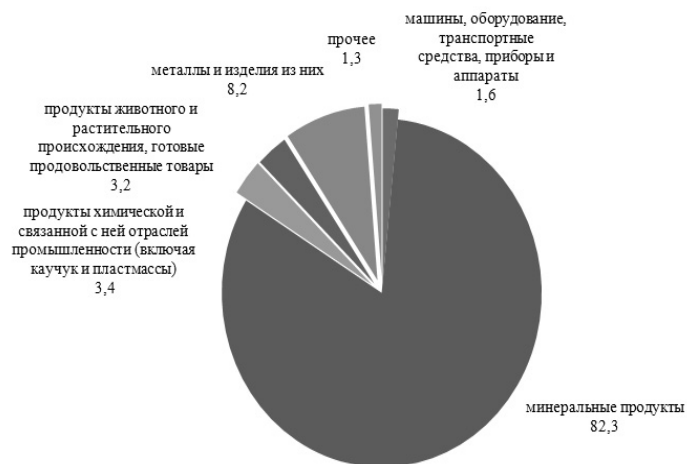


Рисунок 1. Товарная структура экспорта Республики Казахстан за январь–октябрь 2014 г., % [4]

В структуре экспорта наибольшую долю занимают минеральные продукты — 82,3 %. Металлы и изделия из них составили 8,2 % казахстанского экспорта. На химическую продукцию, в том числе каучук и пластмассы, пришлось 3,4 % экспорта; продовольственные товары и сырье для их производства — 3,2 %. Вместе с тем 1,6 % отечественного экспорта составили машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты. Данная статья экспорта увеличивается в связи с предпринимаемыми государственными программами по индустриально-инновационному развитию республики.

По официальным данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан импорт за январь-сентябрь 2014 г. составил 33,9 млрд долл., на 15 % меньше, чем в базовом периоде (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Структура импорта Республики Казахстан по основным товарным группам, тыс. долл. США

Группа товаров	9 месяцев 2013 г.		9 месяцев 2014 г.	
	Стоимость	Удельный вес, %	Стоимость	Удельный вес, %
Все товары	39 709 092,4	100,0	33 971 070,6	100,0
Продукты животн. и раст. происхождения, гот. прод. продукты	3 655 584,0	9,2	3 503 835,9	10,3
Минеральные продукты, в том числе:	4 913 238,1	12,4	2 284 218,6	6,7
Топливо-энергетические продукты	4 390 147,3	11,1	1 692 406,8	5,0
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	5 323 453,5	13,4	4 854 699,2	14,3
Металлы и изделия из них	5 624 133,5	14,2	3 501 139,7	10,3
Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	15 462 679,9	38,9	14 805 159,2	43,6
Прочие товары	1 369 512,9	3,4	1 281 535,8	3,8

Примечание. Использован источник [4].

По основным товарным группам импортной номенклатуры наибольший относительный и абсолютный прирост отмечен по статье «Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты» — на 4,7 % (на 0,6 млрд долл.). При этом в непродовольственном импорте зафиксированы двукратное увеличение ввоза легковых транспортных средств — до 0,6 млн долл., с удельным весом в товарной группе 20,7 % (в базовом периоде 14 %), и рост импорта химической продукции, что находит отражение на рисунке 2.

Основной объем в товарной структуре импорта составляют машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты — 43,6 %. На металлы и изделия из них пришлось 10,3 % импорта, 14,3 % — на химическую продукцию, пластмассы и каучук; 6,7 % — на минеральные продукты. Вместе с тем на продовольственные товары и сырье для их производства пришлось 10,3 % импорта.

Географическая структура официально регистрируемой внешней торговли товарами за январь-октябрь 2014 г. сложилась следующим образом: 49,2 % торгового оборота приходится на страны Европы (в том числе на Италию — 14,5 %), на страны СНГ — 22,2 % (в том числе 15,5 % — на Российскую Федерацию), на азиатские страны — 24,9 % (в том числе на КНР — 14,5 %), на другие страны — 3,7 %.



Рисунок 2. Товарная структура импорта Республики Казахстан за январь-октябрь 2014 г., % [4]

Товарооборот с государствами Европейского союза увеличился в отчетном периоде на 7,9 %, при этом экспорт вырос на 4,2 %. При росте импорта на 16,9 % чистый экспорт товаров в государства ЕС превысил 38,3 млрд долл. (38,1 млрд долл. в базовом периоде).

Тем не менее, несмотря на торговые связи с более чем 180 странами мира, круг основных торговых партнеров Казахстана узок и ограничивается 10 странами: Иран, Италия, Китай, Нидерланды, Россия, Турция, Франция, Швейцария, Германия, Япония. На их долю приходится за анализируемый период в среднем 70 % всех торговых связей, а на долю остальных только 30 % (порядка 170 стран).

Более того, из этих 10 стран, львиная доля товарооборота принадлежит только трем-четырем. Например, в 2014 г. — это такие страны, как Россия — 15,7 %, Италия — 14,7 %, Китай — 14,7 %, Нидерланды — 7,8 %, т.е. 52,1 % внешнеторгового оборота страны зависит от четырех стран-партнеров. Что, конечно же, не отвечает интересам диверсификации внешних связей страны, т.е. любые изменения политики и экономики этих стран могут оказать существенное влияние на ослабление экономической независимости республики.

Т а б л и ц а 4

Ранжирование основных 10 стран-партнеров в зависимости от их удельного веса в товарообороте Казахстана за 1997, 2014 гг.

Место	1997 г.		Удельный вес, %	2014 г.		Удельный вес, %
	Страна	Экспорт, млн. долл.		Страна	Экспорт, млн. долл.	
1	Россия	2365,8	45,1	Италия	13 832,2	20,4
2	Нидерланды	511,5	9,7	Китай	8 579,6	12,7
3	Китай	297,0	5,7	Нидерланды	7 612,5	11,2
4	Швейцария	188,6	3,6	Россия	4 396,8	6,5
5	Германия	171,1	3,3	Швейцария	4 175,5	6,2
6	Италия	142,5	2,7	Франция	4 144,0	6,1
7	Украина	121,5	2,3	Румыния	2 666,9	3,9
8	Турция	70,4	1,3	Австрия	2 506,2	3,7
9	Иран	49,2	0,9	Испания	2 127,9	3,1
10	Япония	45,2	0,8	Турция	1 893,9	2,8

Примечание. Использован источник [4].

Таблица 4 наглядно демонстрирует перемены и перестановки в уровне присутствия данных стран в экспорте Казахстана. Так, если в 1997 г. в первую тройку входили Россия, Нидерланды, Китай, то в 2014 г. этот расклад стал следующим: Италия (13 832,2 млн долл. США), Китай (8 579,6 млн долл. США) и Нидерланды (7 612,5 млн долл. США). И особенностью данного процесса является то, что ни одна из стран СНГ, ЕАЭС, ТС — тех стран, с которыми правительство активно налаживает интеграционные отношения, в этой тройке в 2014 г. уже не фигурирует (Россия в 2014 г. на 4 месте (4 396,8 млн долл. США)).

Также в импорте Казахстана существенную долю занимают в 2014 г. следующие страны: Россия (доля в импорте снизилась с 49,9 % до 33,4 %), Китай (доля выросла с 0,9 % до 18 %), Германия (с 5,2 % до 5,5 %), Украина (с 2,3 % до 2,9 %), Италия и Франция — доли выросли с 0,8 % до 2,6 % и с 0,7 % до 2,7 % соответственно, импорт из Турции сократился с 3,2 % до 2,5 %, США, Южная Корея и Узбекистан занимают в импорте страны 4,8 %, 2,6 % и 2,6 % соответственно, что является результатом многополярной внешней политики, проводимой многие годы в Республике Казахстан (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

**Ранжирование основных 10 стран-партнеров в зависимости от их удельного веса
в импорте Казахстана за 1997, 2014 гг.**

Место	1997 г.		Удельный вес, %	2014 г.		Удельный вес, %
	Страна	Импорт, млн. долл.		Страна	Импорт, млн. долл.	
1	Россия	1889,7	49,9	Россия	11 349,6	33,4
2	Германия	196,7	5,2	Китай	6 116,2	18,0
3	Турция	123,5	3,2	Германия	1 852,3	5,5
4	Украина	85,7	2,3	США	1 625,2	4,8
5	Швейцария	55,2	1,5	Украина	998,7	2,9
6	Китай	34,7	0,9	Франция	930,5	2,7
7	Италия	30,2	0,8	Южная Корея	885,5	2,6
8	Нидерланды	29,5	0,8	Узбекистан	883,1	2,6
9	Франция	26,1	0,7	Италия	866,4	2,6
10	Иран	13,8	0,4	Турция	855,5	2,5

Примечание. Использован источник [4].

Таким образом, на импорт 10 стран — основных торговых партнеров Казахстана — приходится 72,6 %, а на остальные страны — 27,4 %. Более того, из 10 стран более 33 % импорта приходится только на одну страну — Россию (табл. 5).

С 1 января 2010 г. начал функционировать Таможенный союз (ТС) Белоруссии, России и Казахстана, а с 1 января 2015 г. начал работу Евразийский экономический союз (ЕАЭС) в составе 4 стран: Белоруссия, Россия, Казахстан и Армения. Основной задачей создания ТС является формирование единой таможенной территории, на которой в отношении товаров, происходящих с этой территории, а также товаров из третьих стран, выпущенных в свободное обращение на ней, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера. При этом государствами-участниками применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

Для Казахстана страны Таможенного союза и ЕАЭС являются одними из основных партнеров, их доля во внешней торговле республики составляет свыше 18 % и является стабильной.

Взаимная торговля Республики Казахстан со странами Таможенного союза и ЕАЭС составила 16 310,5 млн долл. США, на 19,3 % меньше, чем в январе–октябре 2013 г., в том числе экспорт — 4 422,7 млн долл. США (на 12,1 % меньше), импорт — 11 887,8 млн долл. США (на 21,7 % меньше).

Экспорт в Российскую Федерацию в январе–октябре 2014 г. составил 4 396,7 млн долл. США (по сравнению с январем–октябрем 2013 г. меньше на 11,7 %), импорт — 11 349,1 млн долларов США (на 22,4 % меньше).

Экспорт в Республику Беларусь в январе–октябре 2014 г. составил 26,0 млн долл. США (по сравнению с январем–октябрем 2013 г. меньше на 49,3 %), импорт — 538,7 млн долл. США (на 4,4 % меньше) (табл. 6).

**Основные показатели взаимной торговли Республики Казахстан
по странам Таможенного союза (январь–октябрь 2014 г.)**

	Наименование страны Таможенного союза		
	Всего	В том числе:	
		Беларусь	Россия
Товарооборот			
Всего	16 310 516,3	564 760,9	15 745 755,4
Удельный вес страны в общем объеме товарооборота, %	100,0	3,5	96,5
В % к соответствующему периоду предыдущего года	80,7	91,9	80,3
Экспорт			
Всего	4 422 765,5	26 026,7	4 396 738,8
Удельный вес страны в общем объеме экспорта, %	100,0	0,6	99,4
В % к соответствующему периоду предыдущего года	87,9	50,7	88,3
Импорт			
Всего	11 887 750,8	538 734,2	11 349 016,6
Удельный вес страны в общем объеме импорта, %	100,0	4,5	95,5
В % к соответствующему периоду предыдущего года	78,3	95,6	77,6

Примечание. Использован источник [4].

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан внешнеторговый оборот между Казахстаном и Беларусью по итогам 3 кварталов 2014 г. составил 564,8 млн долл. США и по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. уменьшился на 8,1 %. Экспорт из Казахстана упал на 49,3 % и составил 26 млн долл. США, а белорусский импорт в Казахстан вырос в 4,1 раза и составил 279,1 млн долл. США.

При этом в товарном составе белорусского экспорта в Казахстан преобладают молоко и сливки сгущенные, несгущенные и сухие, шины, тракторы и седельные тягачи, сахар, грузовые автомобили, мебель (включая медицинскую), сельскохозяйственная техника, масло сливочное, лекарственные средства, изделия столярные, строительные, холодильники, морозильники и холодильное оборудование, запчасти и принадлежности для автомобилей и тракторов, тара пластмассовая.

Из Казахстана в Беларусь импортируются в основном черные металлы, нефтепродукты, алюминий необработанный, минеральные удобрения, смешанные и фосфорные, ленты конвейерные, ремни приводные из вулканизированной резины, волокно хлопковое, соли фосфорных кислот.

Первое место в товарообороте Республики Казахстан занимает Россия (15,5 млрд долл. США), сократив товарооборот на 2,2 % к уровню прошлого года, а ее доля составила 15,5 %. В товарообороте двух стран преимущество принадлежит поставкам из России, которые в 2,7 раза превышают объем встречных поставок. Экспорт в Россию составил 4,3 млрд долл. США (снижение к январю–октябрю 2013 г. — на 0,5 %), импорт из России — 11,3 млрд долл. США (снижение — на 3,4 %). Торговый баланс для Казахстана сложился отрицательный и составил 3,8 млрд долл. США.

Основными видами продукции, вывозимой из Казахстана в Россию, являются руды и концентраты железные, уголь каменный, сырая нефть, искусственный корунд, элементы химические, прокат плоский из железа, плакированный, газы нефтяные.

Россия же поставляет в Казахстан сырую нефть, нефтепродукты, трубы из черных металлов, металлоконструкции из черных металлов и др.

Реально оценивая потенциал кооперации Казахстана, России и Беларуси в рамках Таможенного союза, равно как и Единого экономического пространства, можно прогнозировать дальнейшее развитие интеграционных процессов, которое позволит вывести торгово-экономические отношения на качественно новый уровень. Вместе с тем тесная кооперация позволяет минимизировать последствия затянувшегося глобального финансового кризиса. Так, снятие административных барьеров в рамках Единого экономического пространства позволило получить странам-участникам объединения прибавку в несколько процентов валового внутреннего продукта. Другим преимуществом ЕАЭС станет рост взаимной торговли между странами интеграционного объединения, который по ряду параметров обгонит внешнеторговый оборот стран.

Отмечаемое снижение на 19,3 % внешнеторгового оборота Казахстана со странами Таможенного союза по итогам 3 кварталов 2014 г., который составил \$16,3 млрд, объясняется как снижением спроса России на импортную сырьевую продукцию, так и в связи с переходом казахстанской экономики от поставок сырья в сторону производства готовой конкурентоспособной продукции. А любая переориентация экономики требует времени, поэтому отмечаемое снижение является издержкой, своеобразной платой за «переход».

Список литературы

- 1 Мосей Г. Процессы глобализации и регионализации в мировой экономике // Экономист. — 2006. — № 9. — С. 25–28.
- 2 Овчаренко Н.Е. Модели современных интеграционных процессов. — М.: Проспект, 2003. — 451 с.
- 3 Хейфец В.Л., Овденко А.А. Международная интеграция. — СПб.: ГУАП, 2003. — 68 с.
- 4 Интернет-ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. — [ЭР]. Режим доступа: www.stat.gov.kz

Ж.М.Жартай, Е.А.Семак

Еуразиялық интеграция жағдайындағы Қазақстан Республикасы сыртқы саудасының сандық және сапалық өлшемдері

Мақалада еуразиялық интеграция жағдайындағы Қазақстан Республикасы сыртқы саудасының сандық және өлшемдері қарастырылған. Тауарлар мен қызметтердің сыртқы саудасының заңды нәтижесі еуразиялық экономикалық интеграция болып табылды. Авторлар негізгі тауарлық топтар және географиялық құрылым бойынша Қазақстан Республикасы сыртқы саудасының дамуына назар аударған. Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одақта қатысуы шегінде сыртқы саудасының негізгі көрсеткіштері талданған.

Zh.M.Zhartay, E.A.Semak

Quantitative and qualitative parameters of foreign trade of the Republic of Kazakhstan in the conditions of the Euroasian integration

In article are considered quantitative and qualitative parameters of foreign trade of the Republic of Kazakhstan in the conditions of the Euroasian integration. The Euroasian economic integration became natural result of development of foreign trade in goods and services. The attention is focused to development of foreign trade of the Republic of Kazakhstan in the main commodity groups and geographical structure. The author analysed the main indicators of foreign trade within participation Kazakhstan in the Euroasian economic union.

References

- 1 Mossey G. *The Economist*, 2006, № 9, p. 25–28.
- 2 Ovcharenko N.E. *Models of modern integration processes*, Moscow: Prospect, 2003, 451 p.
- 3 Kheyfec V.L., Ovdenko A.A. *International integration*, Sankt Petersburg: GUAP, 2003, p. 68.
- 4 Internet-recource of Committee of statistics of Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan // [ER]. Access mode: www.stat.gov.kz

УДК 622. 81: 331.45

А.М.Иманбекова

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова
(E-mail: imanbekova2006@mail.ru)*

Проблема управления метановыделением с целью создания безопасных условий для высокопроизводительного труда на угольном предприятии

Отмечается, что основным фактором, осложняющим ведение горных работ в высоконагруженных очистных забоях шахт, является газовыделение из углеродного массива. Подчеркивается, что обеспечить безопасные условия труда в таких лавах можно при использовании дегазации углеродной толщи на основе скважин, пробуренных из подготовительных выработок или с поверхности. Обобщается мировая практика использования шахтного метана. Делается вывод, что в Карагандинском бассейне основным неблагоприятным природным фактором, существенно влияющим на производственно-экономические показатели работы шахт и безопасность труда, является высокая, растущая с глубиной природная метаноносность угольных пластов. Представлен опыт промышленной дегазации пластов шахт Угольного департамента АО «АрселорМиттал Темиртау» в Карагандинском угольном бассейне.

Ключевые слова: газоносность, глубина работ, изучение, метанообильность, управление, дегазация, утилизация, шахтный метан, испытания, газовый баланс, бурение.

Технико-экономическое обоснование важности изучения газоносности углей

Газы угленосных толщ должны рассматриваться в нескольких аспектах:

- как природный фактор, осложняющий добычу угля;
- как фактор, загрязняющий атмосферу в процессе дегазации и вентиляции шахт;
- как источник образования самостоятельных месторождений природного газа;
- как объект добычи метана из угольных пластов.

Газы угленосных отложений включают метан, тяжелые углеводороды (этан, бутан, пропан и др.), водород, углекислый газ и азот. Крайне редко присутствует сероводород, а в весьма малых концентрациях — аргон, гелий и другие инертные газы. Основной источник газов — сам уголь, который в процессе метаморфизма генерирует большое количество (до 500 м³/т угля) различных, в основном углеводородных, газов. До глубины 100–300 м обычно преобладают углекислые и азотсодержащие газы, глубже — метановые. Большинство газов находится в угле в сорбированном состоянии, ограниченное количество — в свободном. С ростом степени метаморфизма количество метана в углях возрастает от 1–5 м³/т до 25–30 м³/т, реже — более (табл. 1).

Следует отметить, что изучение газоносности (метаноносности) месторождения проводят для прогноза газообильности будущих шахт, инженерных расчетов вентиляции и проектирования мер борьбы с газопроявлениями и внезапными выбросами угля и пород. Для этого необходимо изучить:

- состав и распределение газов по стратиграфическому разрезу и по площади;
- связь состава газов с составом углей и степенью их метаморфизма;
- вертикальную газовую зональность, закономерности изменения мощностей газовых зон;
- природные факторы, определяющие современную газоносность месторождения;

- природную газоносность угля и вмещающих пород, ее зависимость от стадии метаморфизма, влажности, состава и свойств углей и пород, нарушенности угольных пластов, трещиноватости пород и углей, геокриологических, геотермических и других условий;
- зоны газонасыщенных пород вблизи угольных пластов и вдали от них, в трещиноватых зонах, в покровных отложениях;
- сорбционные и фильтрационные свойства углей и пород;
- зоны, опасные по внезапным выбросам углей и пород.

Т а б л и ц а 1

Газоносность углей Карагандинского бассейна

Бассейн	Газоносность, м ³ /т в интервалах глубин, м				
	0–300	300–600	600–900	900–1200	1200–1800
Г	7	13	20	24	29
Ж	12	23	26	29	31
К	14	26	30	33	35
ОС	12	22	26	28	34

Примечание. Использованы данные работы [1; 83].

Изучение газоносности производится путем отбора свежих образцов угля и пород из керна скважин или в шахтах в герметические сосуды, часть газов, естественно, при этом теряется, но состав газов не меняется. Более точные данные о газоносности углей могут быть получены с помощью специальных керногазонаборников с герметизацией угольного керна непосредственно в процессе перекорки пласта.

На разных стадиях изучения месторождения производится определенный объем работ по изучению газоносности.

На стадии поисков ведется отбор проб в герметические сосуды по основным профилям — 10–15 % от общего числа пересечений рабочих пластов. Дается общая характеристика газовой зональности, устанавливаются глубина зоны газового выветривания, состав газов. По 2–3 скважинам несколько проб отбирается керногазонаборником.

На стадии оценки уточняются положение зоны газового выветривания для рабочих пластов, изменение газоносности и состава газа в разрезе и по площади, определяются геологические факторы, влияющие на газоносность углей. Кроме проб в герметических сосудах, для каждого рабочего пласта отбираются по 2–3 пробы керногазонаборником. При мощности угольного пласта до 1,5 м отбирается одна проба, до 3 м — 2–3 пробы, более 3 м — 3–5 проб.

На стадии разведки дается подробная характеристика газоносности основных пластов и пластов-спутников, устанавливаются закономерности ее изменения по площади шахтного поля, в зонах разрывных нарушений, на крыльях и в замках синклиналиальных и антиклиналиальных структур. На участках с относительно простой тектоникой подлежат опробованию керногазонаборником около 20 % пересечений рабочих пластов, примерно 1 проба на 1–2 км². На участках со сложной тектоникой число газовых проб возрастает соответственно до 20–40 %, или до 1 пробы на 1 км². Все это позволяет обосновать прогноз газоносности месторождения, оценить объемы метана в угленосной толще как полезного ископаемого, выявить возможные скопления свободного метана.

*Значимость проблемы управления метановыделением
для создания безопасных условий труда на шахтах*

При изучении газоности углей важным параметром выступает метанообильность угледобывающего предприятия — количество метана, выделяющегося на 1 т добычи угля. По этому показателю выделяются три группы шахт (м³/т добычи): I — до 5, II — 5–10, III — 10–15, сверхкатегорийная — более 15.

Практика работы восьми шахт Угольного департамента (УД) АО «АрселорМиттал Темиртау» показывает, что совершенствование и повышение эффективности подземной добычи угля тесно связаны с концентрацией и интенсификацией горных работ, обуславливающих, в свою очередь, непрерывное увеличение глубины разработки. Быстрое увеличение глубины разработки в результате широкой механизации и автоматизации основных производственных процессов обусловило резкое ухудшение природных и горнотехнических условий горных работ — рост величины и интенсивности проявлений горного давления, увеличение содержания метана (CH_4), возникновение динамических форм проявления горного давления и повышение опасности метановыделения в горные выработки.

К основному неблагоприятному фактору, существенно влияющему на производственно-экономические показатели работы шахт, и в первую очередь на безопасность труда шахтеров, относится растущая с глубиной природная метанообильность, чему способствовали специфические условия сохранения метаморфогенных газов в угольные отложения.

В сложившейся ситуации первостепенную роль приобретает проблема управления метановыделением, решение которой позволит создать безопасные условия для высокопроизводительного труда [2; 34].

Из обобщения хозяйственной практики следует, что управление метановыделением выемочных участков осуществляется средствами вентиляции и дегазации. Вентиляция обеспечивает разбавление метановоздушных потоков до безопасных концентраций. Дегазация снижает метановыделение на выемочном участке от источников поступления и способствует сокращению количества воздуха, необходимого для разбавления метана. Но и при применении различных способов дегазации не всегда достигается ожидаемый результат. Это заставляет вести поиски по совершенствованию существующих и разработке новых, более эффективных способов.

*Дегазация — фактор обеспечения безопасности и повышения
производительности труда на предприятиях угольной промышленности*

В последние годы причин увеличения выделения газа на шахтах очень много. Прежде всего, глубина ведения горных работ увеличивается, отрабатываемые пласты на такой глубине, как правило, газообильны. Рост производительности отработки очистных забоев приводит также к увеличению выделения метана, причем сечения выработок изменились незначительно в течение этих лет, и возможности вентиляционной системы для уменьшения концентрации газа очень ограничены. При превышении допустимых предельных значений концентрации метана в шахте должно происходить отключение оборудования, что может приводить к значительным сбоям и простоям производства.

Соответствующими мероприятиями для сокращения выделений газа являются, например, предварительная пластовая дегазация, дегазация почвы и кровли до пластов-спутников, а также дегазация после прохождения лавы. Наряду с точным расчетом объема газовыделения необходимо соответствующее оборудование для управления газовой ситуацией.

Применяемое в настоящее время оборудование очень редко отвечает требованиям по производительности и глубине бурения. Фирма PGM GmbH (Германия) предлагает мощные бурильные установки для бурения дегазационных скважин. При помощи бурильной установки PGM-BU12 с максимальным крутящим моментом $12 \text{ кН} \cdot \text{м}$ можно быстро и эффективно бурить скважины как по углю, так и по породе. При помощи техники направленного бурения в сочетании с бурильной установкой PGM-BU30, крутящий момент которой составляет $30 \text{ кН} \cdot \text{м}$, можно с исходной позиции при помощи управляемой буровой головки пробурить дегазационные скважины диаметром 152 мм на всю длину лавы с основного штрека и достичь пластов-спутников.

Наряду с быстрым и рентабельным бурением скважин огромное значение для успешной пластовой дегазации имеет герметизация скважин. С применяемыми до настоящего момента герметизаторами концентрация метана достигала не более 10–12 %, только в редких случаях была выше [3; 30].

Наряду с компонентами системы, применяемой в шахте, ядром системы дегазации являются дегазационные установки. Только с применением эффективной дегазационной техники в шахте и соответствующих производительных дегазационных установок можно добиться концентрации метана $> 30 \%$ для того, чтобы стало возможным использовать его для производства электроэнергии. Для реализации данного этапа предлагаются, прежде всего, блочные электростанции, такие как мобильные установки типа PGM-ETW, которые могут производить одновременно и электроэнергию, и горячую воду для отопления. Условием для утилизации является то, что содержание влажности в используе-

мом газе не должно превышать 60 %, что при эксплуатации водокольцевых насосов возможно только с применением дополнительно подключенных осушителей, в то время как применение технологии мобильных дегазационных установок PGM-Lennetal позволяет использовать газ без предварительной подготовки.

Применение современных, совместимых друг с другом технологий является ключом к эффективной дегазации и утилизации, а также к обеспечению безопасности и высокой производительности на угольных шахтах Казахстана.

Обобщение мировой практики использования шахтного метана

На сегодняшний день добыча угля сопровождается выделением значительного количества метана, относительная газообильность которого по отрасли значительно превышает 15 м³/т. Например, при отработке высокогазоносных пластов Карагандинского угольного бассейна абсолютная метанообильность шахт превышает 100–120 м³/мин. Именно поэтому неотъемлемым элементом технологии угледобычи стала дегазация, обеспечивающая потенциальную возможность использования шахтного метана. Постоянное ухудшение горно-геологических условий отработки и развитие техники и технологии определяют тенденцию повышения метанообильности угледобычи, высокую актуальность проблемы метанобезопасности и, как следствие, увеличение потенциала шахтного метана.

Анализ мирового опыта дегазации и утилизации шахтного метана показывает, что данные работы являются необходимой составляющей технологии разработки угольных месторождений не только с точки зрения безопасности, но и экономически окупающейся, особенно с учетом прироста добычи угля за счет снижения ограничения по газовому фактору.

Метано-воздушные смеси по концентрации могут быть разделены на три группы:

1^я — смеси, извлекаемые средствами вентиляции, которые, как правило, имеют концентрацию 0,2–0,7 %;

2^я — смеси, извлекаемые средствами дегазации, с концентрацией от 5 до 25 % (некондиционные по их взрывоопасности);

3^я — смеси, извлекаемые средствами дегазации, с концентрацией свыше 25 %.

В мировой практике наиболее эффективно утилизируются смеси третьей группы, с концентрацией метана свыше 25–40 %.

Шахтный метан используют в промышленных масштабах уже более 50 лет. Современное состояние техники и технологии позволяет уже сейчас достаточно успешно решать вопросы использования метана. В развитых угледобывающих странах тем или иным способом утилизируется до 50 % метана, извлекаемого средствами дегазации. В отдельных бассейнах доля используемого метана достигает 80 % и более от капируемого [4; 59].

В основном шахтный метан используется в качестве топлива в котельных, в ряде случаев его применяют для нагрева доменных, мартеновских печей, коксовых батарей и других целей. Капируемый метан применяется также в качестве добавок в городские газовые сети и в качестве топлива для газовых турбин и двигателей внутреннего сгорания. В последние годы капируемый газ широко используется как топливо для дизельных двигателей генераторов переменного тока, однако стоимость электроэнергии при этом значительно выше, чем на крупных тепловых электростанциях [5; 238].

Проведенные анализы шахтного метана показывают, что газ в основном соответствует ГОСТу. Но наибольшее внимание должно уделяться очистке от механических примесей и осушке, так как при использовании метана в качестве моторного топлива его влажность должна быть менее 9 мг/м³, при полном отсутствии механических примесей. Из известных способов дегазации требуемую высокую и стабильную концентрацию метана (более 95 %) обеспечивает практически только заблаговременная дегазационная подготовка, которая в нашей стране до сих пор не получила применения. При извлечении шахтного метана из угленосной толщи количество механических примесей достигает 4–6 г/м³, а при применении водокольцевых вакуумных насосов влажность составляет 100 %. В связи с этим предварительная подготовка газа необходима.

Известны примеры применения шахтного метана в качестве сырья для химической промышленности. Метан служит сырьем для получения формальдегида, метанола, ацетилен, сероуглерода, аммиака, хлороформа, синильной кислоты, водорода и других ценных продуктов. Препятствием для использования шахтного метана как химического сырья является, во-первых, необходимость ста-

бильной и высокой концентрации метана (более 80 %), во-вторых, отсутствие соответствующего оборудования, так как применяемое рассчитано на значительные дебиты метана, стационарно и отличается высокой металло- и энергоемкостью. Первая причина устраняется при заблаговременной подготовке шахтных полей с использованием гидрорасчленения угольных пластов. В некоторых случаях возможно использование скважин, пробуренных с поверхности в купола обрушения. Необходимый дебит и его стабильность обеспечиваются при заблаговременной подготовке всего шахтного поля или его значительной части в увязке с программой развития горных работ. Вторая причина устраняется за счет упрощения технологических схем переработки метана в конечный продукт и совершенствования применяемого оборудования, с приданием ему мобильности и, в первую очередь, снижения величины необходимого дебита газа, т.е. фактически развития «малой химии».

Угольным департаментом АО «АрселорМиттал Темиртау» и МГГУ (Московский государственный горный университет, Россия) были проведены шахтные испытания установки энерготехнологической переработки метана с получением технического углерода и тепловой энергии. Необходимо отметить экологичность данной технологии — при пересчете на единицу вырабатываемой энергии выброс углекислого газа снижается на 35 %. Теоретически, изменяя соотношение метана в потоках, направляемых на сжигание и на термообработку, можно снизить на 35–50 % выброс углекислого газа и на 20–25 % потребление кислорода на выработку единицы полезной энергии. Такого экологического эффекта не может обеспечить ни одна из известных технологий промышленной энергетики на углеводородном сырье. По результатам испытаний установлено, что выход сажи (технического углерода) составляет 110 кг на 1000 м³ угольного метана. По своим свойствам технический углерод близок к марке Т-900 (ГОСТ 7885–86) [4; 60].

В последние годы значительное развитие получили технологии использования вентиляционного метана — газа, выносящегося из шахты вместе с вентиляционным потоком воздуха. Однако они еще не вышли из стадии опытных испытаний. Пожалуй, первым крупным в мире проектом такого рода является австралийский West Cliff Ventilation Air Methane Project (WestVAMP), обеспечивающий преобразование в тепло и электричество части вентиляционной струи, используя энергосистему VOCSIDIZER™ фирмы Megtec (Швеция). Данная технология предусматривает использование вентиляционного газа с концентрацией 0,3–1,2 % CH₄ и нуждается в совершенствовании ввиду низкой экономической эффективности. Разработки фирмы Natural Resources (Канада) используют реверс-поточные реакторы Catalytic Flow Reversal Reactor (CFRR), которые также предназначены для выработки тепла путём утилизации некондиционной газовой смеси с содержанием метана 0,5–1,0 %.

*Опыт промышленной дегазации пластов шахт
УД АО «АрселорМиттал Темиртау» в Карагандинском бассейне*

В последние годы, с увеличением глубины горных разработок, метановыделение шахт УД АО «АрселорМиттал Темиртау» возросло с 68 до 117,5 м³ / мин (более чем в 1,7 раза). Поэтому при обработке угольных пластов выделяется в шахтную атмосферу значительное количество метана, что создает дополнительную опасность и ухудшает условия труда. Для обеспечения допустимого уровня содержания метана в исходящих струях выемочных участков наряду с увеличением количества воздуха применяется дегазация, т.е. комплекс мероприятий по удалению метана из различных источников выделения и транспортировке его по газопроводам на поверхность.

14 февраля 1956 г. на восьмом горизонте шахты № 120 было произведено бурение 25 восстающих скважин по пласту К₁₂, метан из которых был выдан на поверхность. Этот день считается началом промышленной дегазации в Карагандинском угольном бассейне.

Постоянное возрастание объемов дегазационных работ привело к созданию специализированной организации — управления «Спецшахтомонтаждегазация», которое предназначалось для научно-практического внедрения параметров специализированных работ, способствующих созданию безопасных условий труда на шахтах Карагандинского угольного бассейна.

Основная деятельность управления заключается в выполнении следующих работ:

- заблаговременная дегазационная подготовка угольных пластов;
- комплекс дегазационных работ;
- утилизация газа метана;
- предупреждение и тушение подземных пожаров;
- химическое упрочнение углепородных массивов;

– контроль комфортабельности рабочих мест, определение их запыленности, шума, вибрации, освещенности, выбросов в атмосферу продуктов сгорания и качества шахтной воды.

Создание управления, специализирующегося на комплексном решении вопросов техники безопасности, положительно отразилось на работе шахт Угольного департамента. За почти 40-летний период работы управления «Спецшахтомонтаждегазация» каптаж метана средствами дегазации составил более 5 млрд м³. Практически все очистные забои с высокой нагрузкой работали с применением средств дегазации, при ее эффективности от 60 до 80 %.

При отработке выемочных участков на шахтах «Абайская», «Саранская» и «Шахтинская» их метанообильность превышает 130 м³/мин. Повышение требований к дегазации сопровождалось реконструкцией шахтных дегазационных систем, увеличением объемов работ по бурению подземных дегазационных скважин и монтажу газопровода большого диаметра. Это потребовало одновременного применения всех известных способов дегазации: предварительная и передовая пластовая вертикальными скважинами с поверхности, изолированный отвод метана, газодренажные выработки, пройденные на расстоянии 20–30 м от разрабатываемого пласта. Так, например, для дегазации выемочного участка по пласту d6 на шахте «Шахтинская» было проложено более 5 км газопровода диаметром 402 мм, пробурено 560 подземных и 36 вертикальных скважин с поверхности, на выемочный участок работало до 20 вакуум-насосов.

В таблице 2 представлены газовый баланс очистных забоев с комплексной дегазацией и ее эффективность на шахтах Угольного департамента АО «АрселорМиттал Темиртау».

Т а б л и ц а 2

Газовый баланс очистных забоев с комплексной дегазацией и ее эффективность на шахтах Угольного департамента АО «АрселорМиттал Темиртау»

Лава/пласт	Нагрузка на лаву, т/сут	Абсолютная газообильность исходящей струи участка, м ³ /мин	Съем метана, м ³ /мин		Абсолютная газообильность участка, м ³ /мин	Эффективность комплексной дегазации, %
			выработанное пространство	пластовые скважины		
Шахта «Абайская»						
Северное крыло, К ₁₀	4500	33,3	102,7	3,3	139,3	76; max 93
Южное крыло, К ₁₀	4200	31,4	95,8	3,4	130,6	76; max 91
Шахта «Шахтинская»						
Центр, д ₆ Ц, возвратноточная схема проветривания	4800–5200	39,8	88,0	2,2	130,0	70
Центр, д ₆ Ц, прямоточная схема проветривания	4500	36,5	90,2	3,0	129,7	72
<i>Примечание.</i> Использованы данные работы [6; 32]						

За период деятельности Угольного департамента АО «АрселорМиттал Темиртау» объем метана, извлекаемого на шахтах средствами дегазации, возрос более чем в 2 раза и в 2008 г. составил 133 млн м³, или 12,1 м³/т добычи. Это выше максимально достигнутого в Карагандинском угольном бассейне в 1995 г. более чем в 1,5 раза. Ежегодный объем бурения составляет свыше 350 км, из них почти 300 км подземных скважин.

Список литературы

- 1 Голицын М.В., Макарова Е.Ю., Пронина Н.В. Методика поисков и разведки угольных месторождений: Учеб. пособие. — М.: КДУ, 2009. — 132 с.
- 2 Стефлюк Ю.М., Полчин А.И., Тытюк Н.Н. Применение комплексной дегазации при отработке высокометанообильных выемочных участков по пласту К₁₀ // Уголь. — 2011. — № 11. — С. 34–37.
- 3 Клаус-Петер Вихерс. Дегазация в угольной промышленности России // Уголь. — 2008. — № 5. — С. 30.
- 4 Мазаник Е.В., Могилева Е.М., Коликов К.С. Использование шахтного метана: Современное состояние, задачи и перспективы развития // Горная промышленность. — 2014. — № 1 (113). — С. 59–64.
- 5 Равич М.Б. Газ и эффективность его использования в народном хозяйстве. — М.: Недра, 1987. — 238 с.
- 6 Кашапов К.С., Полчин А.И., Удодов Д.Б., Батлер Н. Комплексный подход к дегазации в Угольном департаменте АО «АрселорМиттал Темиртау» // Уголь. — 2010. — № 1. — С. 31–34.

А.М.Иманбекова

Көмір өндіру кәсіпорнында жоғары еңбек өнімділігі үшін қауіпсіз жағдай жасау мақсатында метан бөлінуін басқару мәселесі

Мақалада жүктемелері жоғары шахта забойларындағы кен жұмыстарын қиындататын негізгі фактор көмір қабаттарынан газдың бөлінуі болып табылатындығы айтылған. Мұндай лавалардағы еңбек жағдайының қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін көмір қабаттарын газсыздандыру жұмыстарын дайындалған орындардан немесе жер бетінен қазылған скважина көмегімен жүргізуге болатындығы көрсетілген. Шахта метанын пайдаланудың әлемдік тәжірибесі жалпыланған. Қарағанды бассейнінде шахталар жұмысының және еңбек қауіпсіздігінің өндірістік-экономикалық көрсеткіштеріне едәуір ықпал ететін негізгі жағымсыз табиғи фактор — көмір қабаттарынан тереңдеген сайын артып отыратын метанның бөлінгіштігі екендігі туралы қорытынды жасалған. Қарағанды көмір бассейніндегі «АрселорМиттал Теміртау» АҚ көмір департаменті шахталарының көмір қабаттарын газсыздандырудың өнеркәсіптік тәжірибесі ұсынылған.

A.M.Imanbekova

The management problem of methane-allocation for the purpose of creating safe conditions for performance of work on coal enterprises

In this article is noted that the main factor that complicates the mining operations in heavy mining faces mines is gassing of coal rock mass. In this article emphasized, that to ensure safe working conditions in such love is possible when using the degassing carbon column-based wells drilled from mines or from the surface. This article is generalized world practice of using coal mine methane. It is concluded that in the Karaganda basin main adverse natural factor influencing production and economic performance of the mine and the safety is high, increasing with depth natural methane content of coal seams. Presents the experience of industrial degassing reservoir Coal mines Department of JSC «ArselorMittal Temirtau in the Karaganda coal basin.

References

- 1 Golitsyn M.V., Makarov E.Yu., Pronina N.V. *Methods of prospecting and exploration of coal deposits: Training manual*, Moscow: KDU, 2009, p. 132.
- 2 Steflyuck Yu.M., Polchyn A.I., Tytyuk N.N. *Coal*, 2011, No. 11, p. 34–37.
- 3 Klaus-Peter Wichers. *Coal*, 2008, No. 5, p. 30.
- 4 Masanic E.B., Mogileva E.M., Kolikov K.C. *Mining*, 2014, № 1 (113), p. 59–64.
- 5 Ravich M.B. *Gas and the efficiency of its use in the national economy*, Moscow: Nedra, 1987, p. 238.
- 6 Kashapov K.S., Polchyn A.I., Udodov D.B., Batler N. *Coal*, 2010, No. 1, p. 31–34.

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

УДК 338. 24: 658. 114

Г.С.Каренова

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
(E-mail: rkarenov@inbox.ru)*

Методические основы анализа точки безубыточности как одного из фундаментальных способов финансовых оценок

В статье отмечается, что при планировании производственной деятельности часто используется анализ, основанный на исследовании соотношения «затраты–объем–прибыль». Подчеркивается, что если определен объем производства исходя из портфеля заказов, то, используя этот анализ, можно рассчитать величину затрат и цену продажи, чтобы предприятие могло рассчитывать на получение определенной суммы прибыли. Делается вывод, что анализ «затраты–объем–прибыль» — это анализ поведения затрат, в основе которого лежит взаимосвязь затрат, выручки, объема производства и прибыли; он же является инструментом управленческого планирования и контроля. Показывается, что взаимосвязь «затраты–объем–прибыль» может быть выражена графически или с помощью формул. Уделяется внимание цели анализа критической точки (точки безубыточности), которая состоит в нахождении уровня деятельности, когда выручка от реализации становится равной сумме всех переменных и постоянных затрат и при этом прибыль равна нулю.

Ключевые слова: безубыточность, цель анализа, точка безубыточности, маржинальный доход, графическое изображение, модель, предположения, аналитические показатели, финансовый менеджер, алгоритм вычислений.

Понятие безубыточности и цель ее анализа

Безубыточность — режим хозяйственной деятельности предприятия (фирмы или частного лица), при котором доходы, получаемые от деятельности, превосходят расходы, связанные с ней, или равны им.

Безубыточность, несомненно, лучше, чем убыток, но прибыль все же предпочтительнее.

Цель анализа безубыточности в том, чтобы выяснить следующие вопросы [1; 318]:

1. Какое воздействие на прибыль имели бы снижение цены реализации и реализация большего количества продукции?
2. Какой требуется объем реализации для покрытия дополнительных постоянных издержек в связи с проведением рекламной кампании?
3. Должны ли выплачивать продавцам только ставку, только комиссионное вознаграждение или целесообразнее сочетать эти два вида оплаты?

На эти и другие подобные вопросы можно ответить, если проанализировать данные о безубыточности производства, что можно сделать при помощи CVP-анализа. CVP — это аббревиатура слов «cost — volume — profit analysis», что переводится как «затраты — выход продукции — прибыль» (ЗВП).

В ходе такого анализа осуществляются систематическое отслеживание и изучение зависимости между изменениями объема производства (выхода продукции) и общими поступлениями от реализации продукции, расходами и чистой прибылью. Как модель такой зависимости, анализ ЗВП позволяет сделать реальные условия, в которых действует компания, более простыми. Конечно, как и большинство других моделей, являющихся абстракциями реальных условий, анализ ЗВП проводится с учетом ряда допущений и ограничений.

где S — выручка; P — цена за единицу продукции; Q — объем выпуска и реализации продукции, нат. ед.; F — суммарные постоянные затраты; v — переменные затраты на единицу продукции; V — переменные затраты на весь объем выпуска; I — прибыль.

Модель безубыточности опирается на ряд исходных предположений [4; 204]:

- поведение затрат и выручки можно с достаточной точностью выразить линейной функцией одной переменной — объема выпуска (эффективность использования ресурсов и цены на них остаются постоянными в рамках определенного интервала значений объема выпуска);
- ассортимент выпуска и реализации остается постоянным;
- объем производства равен объему реализации;
- все затраты можно классифицировать как постоянные и переменные;
- единственный способ влияния на затраты для руководителя — это изменение объема или структуры выпуска.

Понятно, что такие исходные предположения далеко не всегда соответствуют действительности.

На основании этой модели можно рассчитать ряд аналитических показателей, помогающих руководителю в принятии решений: маржинальную прибыль, коэффициент выручки, точку безубыточности, силу операционного рычага, кромку безопасности, запас финансовой прочности.

Метод маржинальной прибыли

Другой способ определения критической точки (точки безубыточности) использует концепцию маржинальной прибыли [5; 298,299].

Маржинальная прибыль — это превышение выручки от реализации над всеми переменными затратами, связанными с данным объемом продаж, и определяется она формулой

$$\text{Маржинальная прибыль} = \text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты}$$

Если из маржинальной прибыли вычесть постоянные затраты, то получим величину операционной прибыли, определяемой формулой

$$\text{Операционная прибыль} = \text{Маржинальная прибыль} - \text{Постоянные затраты}$$

Маржинальная прибыль на единицу продукции равна ее цене минус удельные переменные расходы (т.е. расходы на единицу продукции).

Критическая точка может быть определена как точка, в которой разница между маржинальной прибылью и постоянными затратами равна нулю, или точка, в которой маржинальная прибыль равна постоянным затратам. Уравнение критической точки при маржинальном подходе в терминах единиц продукции будет следующее:

$$\text{Критическая точка в единицах продаж} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Маржинальная прибыль за единицу}}$$

Графический метод нахождения точки безубыточности

Определим положение точки безубыточности в прямоугольной системе координат. Отложим на горизонтальной оси количество проданных товаров, а на вертикальной — валовую выручку и себестоимость (рис.).

Линия постоянных издержек пройдет параллельно горизонтальной оси, так как нет никакой связи между постоянными издержками и количеством проданного товара. Для любого количества произведенного товара эти издержки остаются неизменными.

Переменные издержки, напротив, увеличиваются на 15 долл. на каждую дополнительно проданную единицу. И чтобы получить полную себестоимость, необходимо к постоянным издержкам (200000 долл.) добавлять по 15 долл. на каждую проданную единицу товара. Вот почему линия полных издержек начинается на графике с точки, соответствующей 200000 долл. Это соответствует положению о том, что если в фирме нет продаж, то нет и переменных издержек. А по мере роста числа

продаж (движение вправо по горизонтальной оси) линия себестоимости направляется вправо — вверх, с приростом 15 долл. по вертикальной оси на каждую проданную единицу товара.

Валовая выручка (объем продаж) также прямо связана с количеством проданного товара. В нашем примере валовая выручка увеличивается на 20 долл. с каждой проданной единицей товара. Мы наносим линию валовой выручки, начиная с нулевой точки на обеих осях (т.е. если нет продаж, то нет и доходов), и увеличиваем на 20 долл. по вертикальной оси с каждой проданной единицей товара.

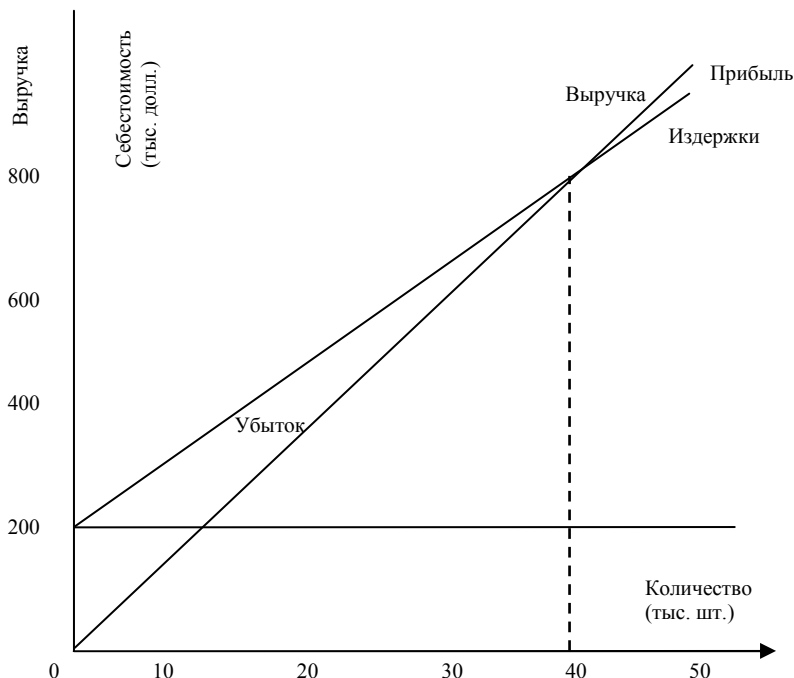


Рисунок. График безубыточности (данные работы [6; 94, 95])

Точка безубыточности находится там, где линии себестоимости и валовой выручки пересекаются. Мы видим, что эта точка соответствует 40000 единиц товара.

Влево—вниз от точки безубыточности данный проект будет приносить убыток, а вправо—вверх—прибыль.

Финансовый менеджер может вычислить точку безубыточности для любого проекта, определив оценочную продажную цену изделия, постоянные и переменные издержки проекта.

*Алгоритм вычислений порога рентабельности, запаса
финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага*

Как известно, точка безубыточности — это тот рубеж, который предприятию необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Поэтому точку безубыточности многие экономисты склонны называть порогом рентабельности. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию или услуги, отказаться от неоправданно высокой цены реализации. Снижения порога рентабельности можно добиться наращиванием валовой маржи (повышая цену и/или объем реализации, снижая переменные издержки) либо сокращением постоянных издержек.

Идеальные условия для бизнеса — сочетание низких постоянных издержек с высокой валовой маржой. Операционный анализ ищет наиболее выгодную комбинацию переменных и постоянных издержек, цены и физического объема реализации. Иногда решение заключается в наращивании валовой маржи за счет снижения цены и роста количества продаваемых товаров, иногда — в увеличении постоянных издержек (на рекламу, например) и опять же — в увеличении количества продаж. Возможны и другие пути, но все они сводятся к поиску компромисса между переменными и постоянными издержками.

Как далеко планируемая выручка от реализации «убегает» от порога рентабельности, показывает запас финансовой прочности.

Для расчета порога рентабельности, силы воздействия операционного рычага и запаса финансовой прочности предприятия на практике рекомендуют пользоваться алгоритмом вычислений [7; 92], приведенным в таблице.

Т а б л и ц а

Расчет порога рентабельности, запаса финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага

<p>1. Валовая маржа Выручка от реализации - Переменные издержки: материалы переменная зарплата другие переменные издержки <u>ИТОГО переменных издержек</u> Валовая маржа</p>	(A)
<p>2. Коэффициент валовой маржи (доля валовой маржи в выручке)</p> $\frac{\text{ВАЛОВАЯ МАРЖА}}{\text{ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ}} = (B) : (A)$	(B)
<p>То же в процентах:</p> $\text{ПРОЦЕНТ ВАЛОВОЙ МАРЖИ} = \frac{\text{ВАЛОВАЯ МАРЖА}}{\text{ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ}} \times 100 = (B) : (A) \times 100$	(C)
<p>3. Постоянные издержки Оклады, постоянная зарплата Арендные платежи Налоги Электроэнергия Газ Вода Телефон Почтовые услуги Страхование Ремонт Реклама Проценты за кредит Аренда Амортизационные отчисления <u>Другие постоянные затраты</u> ИТОГО постоянных затрат</p>	(D)
<p>4. Порог рентабельности</p> $\frac{\text{СУММА ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ}}{\text{КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛОВОЙ МАРЖИ}} = (D) : (C)$	
<p>5. Запас финансовой прочности 5.1. В тенге: ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ - ПОРОГ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ = (A) - (E)</p>	(F)
<p>5.2. В процентах к выручке от реализации:</p> $\frac{\text{ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ, в тенге}}{\text{ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ}} \times 100 = (F) : (A) \times 100$	(G)
<p>6. Прибыль</p> $\text{ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ} \times \text{КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛОВОЙ МАРЖИ} = (F) \times (C)$	(H)
<p>7. Сила воздействия операционного рычага</p> $\frac{\text{ВАЛОВАЯ МАРЖА}}{\text{ПРИБЫЛЬ}} = (B) : (H)$	(I)

Примечание. Использованы данные работы [7; 93, 94].

Предлагаемый алгоритм содержит систематизированную ключевую информацию и расчетные показатели, необходимые для принятия главнейших финансовых решений. Алгоритм реализуется для объема продаж конкретного продукта (услуг) либо для предприятия в целом. Все величины, участвующие в вычислениях, очищены от налога на добавленную стоимость и спецналога. Расчет начинают с деления издержек на переменные и постоянные, так как без этого невозможно вычислить валовую маржу. Сопоставив ее с суммой выручки, получают так называемый коэффициент валовой маржи — долю валовой маржи в выручке от реализации.

Постоянные издержки делят на коэффициент валовой маржи и получают порог рентабельности.

Превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности предприятия.

Прогнозируемая прибыль рассчитывается умножением запаса финансовой прочности на коэффициент валовой маржи (этот способ расчета прибыли легко обосновывается проверкой тождества

Запас финансовой прочности \times *Коэффициент валовой маржи* = *Прибыль*.

В алгоритме присутствует также расчет силы воздействия операционного рычага.

Список литературы

- 1 Нургазина Ж.К. Управленческий учет: Учебник. — Алматы: Ассоциация вузов РК, 2014. — 411 с.
- 2 Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 416 с.
- 3 Кондратова И.Г. Основы управленческого учета: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 160 с.
- 4 Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. и др. Контроллинг как инструмент управления предприятием. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 279 с.
- 5 Алданиязов К.Н. Управленческий учет и анализ: Учеб. пособие. — Алматы: Юрид. лит., 2008. — 368 с.
- 6 Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2001. — 144 с.
- 7 Стоянова Е.С., Быкова Е.В., Бланк И.А. Управление оборотным капиталом. — М.: Изд-во «Перспектива», 1998. — 128 с.

Г.С.Каренова

Қаржылық бағалаудың іргелі тәсілдерінің бірі ретіндегі шығынсыздық нүктесін талдаудың әдістемелік негіздері

Мақалада өндірістік қызметті жоспарлауда «шығындар–көлем–пайда» ара қатынасын зерттеуге негізделген талдау түрі жиі қолданылатындығы айтылған. Егер өндіріс көлемі тапсырыстар қоржыны тұрғысынан анықталса, онда мұндай талдауды кәсіпорынның белгілі бір пайда табуы үшін шығындар мен сату мөлшерін есептегенде қолдануға болатындығы көрсетілген. «Шығындар–көлем–пайда» ара қатынасын талдау шығынды түсімді, өндіріс көлемі және пайда мөлшерін жеке-жеке талдауды білдіретіндігі және ол басқарушылық жоспарлау мен бақылау құралы болып табылатындығы туралы қорытынды жасалған. «Шығындар–көлем–пайда» өзара байланысы график немесе формула түрінде берілетіндігі көрсетілген. Өткізуден түскен түсім барлық айнымалы және тұрақты шығындар сомасына, ал пайда нөлге тең болатын өндірістік қызмет деңгейін табуға бағытталған шиеленісті нүктені (шығынсыздық нүктесін) талдау мақсатына көңіл бөлінген.

G.S.Karenova

The basis of methodological analysis of breakeven point as one of the fundamental ways the financial estimates

It is noted that when planning production activity is often used in the analysis based on the study of the cost-volume-profit. It is emphasized that if the volume of production on the basis of the portfolio, using this analysis, you can calculate the cost and the sales price that the company could expect to receive a certain amount of profit. It is concluded that the analysis of cost-volume-profit analysis of the behavior of costs, based on the relationship of costs, revenues, production and profits; it is also a tool for management planning and control. In this article shown that the relationship cost-volume-profit can be expressed graphically or using formulas. In this article attention is given to the purpose of analysis of the critical point (break-even point), which is to determine the level of activity when the proceeds from the sale becomes — the sum of all variable and fixed costs and a profit is zero.

References

- 1 Nurgazina Zh.K. *Managerial accounting*, textbook, Almaty: Association of universities of Kazakhstan, 2014, p. 411.
- 2 Horngren Ch.T., Foster J. *Accounting: managerial aspects*, translate from English, Moscow: Finance and statistics, 1995, p. 416.
- 3 Kondratova I.G. *Fundamentals of management accounting*, study guide, Moscow: Finance and statistics, 2001, p. 160.
- 4 Anankina E.A., Danilochkin S.V., Danilochkina N.G. et al. *Controlling as a management tool company*, Moscow: Audit, UNITY, 1998, p. 279.
- 5 Aldaniyazov K.N. *Managerial accounting and analysis*, a manual, Almaty: Yurid. lit-ra, 2008, p. 368.
- 6 Lyalin V.A., Vorobyev P.V. *Financial management*, training manual, Sankt Petersburg: Publishing house «Bisness-pressa», 2001, p. 144.
- 7 Stoyanova E.C., Bykova E.V., Blank I.A. *Management of working capital*, Moscow: Publishing House «Perspektiva», 1998, p. 128.

УДК 339. 1: 336

Е.С.Карибаев, А.С.Ерубаета

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова
(E-mail: alisher-aliev-79@mail.ru)*

Опционы, фьючерсы и свопы как финансовые инструменты хеджирования рисков

Рассматриваются сущность и особенность опциона как контракта, заключенного между двумя контрагентами. Описываются типы опционов, а также техника реализации опциона. Раскрываются содержание фьючерсного контракта и его отличительные особенности. Акцентируется внимание на операции своп и на ее классификации по разным признакам. Делается вывод о том, что с помощью свопов можно добиться того, чтобы потоки наличности, проходящие через банк, наиболее близко соответствовали тому идеалу, к которому стремится руководство банка.

Ключевые слова: опцион, сделка, контракт, цена, фьючерсный контракт, стандартизация, своп, процентный своп.

Существенным этапом эволюции финансовых инструментов является развитие рынка срочных сделок, заключаемых для защиты от возможного изменения стоимости актива, находящегося в основе сделки, т.е. хеджирования. Опционы, фьючерсы и свопы — финансовые инструменты хеджирования рисков. Они представляют собой деривативы — производные ценные бумаги, используемые также для спекулятивной игры на ценах (товаров), курсах (валют, ценных бумаг), ставках (процентов и т.д.).

Опцион

Опцион — это контракт, заключенный между двумя контрагентами, один из которых выписывает и продает опцион (выступает продавцом опциона), а другой покупает его и получает право в течение оговоренного в условиях опциона срока купить по фиксированной цене определенную сумму иностранной валюты у продавца опциона (валютный опцион на покупку) либо продать определенную сумму валюты продавцу опциона (опцион на продажу). Особенность опциона заключается в том, что в сделке купли-продажи покупатель приобретает не титул собственности (т.е. иностранную валюту), а право на ее приобретение. Он выплачивает продавцу своеобразные комиссионные — премию. В этой сделке продавец контракта принимает на себя обязанность продать или купить определенную сумму валюты, в зависимости от условий опциона, покупатель опциона получает право купить или продать определенную сумму валюты.

Любой опцион имеет свою цену исполнения, т.е. фиксируемую в договоре цену его реализации. Операции с опционами осуществляются либо в чисто спекулятивных целях (для получения прибыли на разнице курсов и др.), либо для хеджирования риска. Участники опционной сделки рассчитывают на противоположные тенденции движения валютных курсов. Степень выигрыша или проигрыша во многом определяется типом опциона.

Объектом опциона могут быть как реальный товар, так и ценные бумаги или же фьючерсный контракт. По технике осуществления различают три вида опционов [1, 2]:

- а) опцион с правом покупки или на покупку (call option);
- б) опцион с правом продажи или на продажу (put option);
- в) двойной опцион (double option, put-and-call option).

Опцион на покупку дает его покупателю право, но не обязанность, купить определенный фьючерсный контракт по соответствующей цене в течение срока действия этого опциона.

Опцион на продажу дает его покупателю право, но не обязанность, продать фьючерсный контракт по соответствующей цене в течение срока действия этого опциона.

Двойной опцион — это комбинация опциона на покупку и на продажу. Он позволяет его покупателю либо купить, либо продать контракт по соответствующей цене. Используется при очень неустойчивой рыночной конъюнктуре, когда трудно прогнозировать движение цен. Торговля двойными опционами ведется только на биржах Великобритании.

Цена, по которой покупатель опциона на покупку имеет право купить фьючерсный контракт, а покупатель опциона на продажу — продать фьючерсный контракт, называется базисной ценой, ценой исполнения или ценой столкновения.

Опционная сделка

Она предполагает наличие двух сторон: продавца и покупателя. Однако их положение и действия во время осуществления операции отличаются от обычной сделки купли–продажи.

Покупателя также называют держателем опциона (holder). Уплатив продавцу оговоренную премию, он не должен далее предпринимать никаких действий, в частности, не должен уплачивать маржу, пока не решит использовать опцион. После реализации опцион становится фьючерсным контрактом и требует обычного внесения депозита. Если покупатель решает не реализовывать опцион, ему не требуется совершать никаких действий, и его потери ограничиваются уплаченной продавцу премией.

Продавца опциона называют подписчиком опциона (writer). Он получает премию от покупателя, однако со своей стороны должен вносить как гарантийный депозит, так и маржу. Его возможные потери не ограничены, тогда как возможная прибыль ограничена размерами премии.

Как только покупатель решает реализовать свое право на опцион, биржа фиксирует открытую позицию по соответствующему контракту с конкретным месяцем поставки по цене столкновения в счетах продавца и покупателя. В результате осуществления опциона положение сторон будет выглядеть следующим образом (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Техника реализации опциона

Стороны	Опцион покупателя	Опцион продавца
Покупатель	Длинная фьючерсная позиция	Короткая фьючерсная позиция
Продавец	Короткая фьючерсная позиция	Длинная фьючерсная позиция

Примечание. Использованы данные работы [3; 337].

Вполне очевидно, что покупатель будет реализовывать свое право на опцион, только если ему это выгодно. Так, при покупке опциона покупателю это выгодно в том случае, если текущие цены фьючерсного контракта по данному товару выше цены столкновения опциона. А при покупке опциона на продажу это произойдет, если цена фьючерсного контракта ниже цены опциона.

Опцион, дающий его покупателю прибыль при его реализации, называется опционом «при деньгах» (in-the money), или денежным.

Когда текущие цены фьючерсных контрактов совпадают с ценой столкновения, такой опцион называется нулевым, паритетным или опционом «при своих» (at-the money).

Опцион, реализация которого не приносит прибыль, называется опционом «без денег» (out-of-the-money). Это происходит, когда цена столкновения опциона на покупку выше цены фьючерсного контракта.

В общем виде типы опционов выглядят следующим образом (табл. 2).

Типы опционов

Опцион	Опцион покупателя	Опцион продавца
При деньгах	Цена на фьючерсном рынке выше цены столкновения	Цена на фьючерсном рынке ниже цены столкновения
При своих	Цена на фьючерсном рынке равна цене столкновения	Цена на фьючерсном рынке равна цене столкновения
Без денег	Цена на фьючерсном рынке ниже цены столкновения	Цена на фьючерсном рынке выше цены столкновения

Примечание. Использованы данные работы [3; 338].

Возникнув в определенный момент, обязательство по опционной сделке должно когда-то быть прекращено. Это может быть сделано различными способами [3; 339]:

- можно не использовать право на опцион до конца его срока, после чего обязательства прекратятся сами собой;
- возможно реализовать право на опцион при благоприятном соотношении цен, в таком случае обязательства по опциону превратятся в обязательства по фьючерсному контракту;
- можно ликвидировать обязательства по опциону так же, как это делается с фьючерсным контрактом, т.е. совершив обратную сделку. При этом покупатель опциона на покупку должен продать такой же опцион, а продавец — купить такой же опцион. Этот способ имеет ряд преимуществ и является самым распространенным.

В итоге реализуется очень небольшое число опционов. Большинство из них не остается у участников до конца срока, а продается или выкупается вновь на рынке.

Необходимо отметить, что существуют два стиля опциона: европейский и американский. Европейский стиль означает, что опцион может быть использован только в фиксированную дату. Американский стиль характеризуется тем, что опцион может быть использован в любой момент в пределах срока опциона.

Фьючерсный контракт

Формально фьючерсный контракт (futures) — это законное, связывающее две стороны соглашение, в соответствии с которым одна сторона соглашается осуществить, а другая принять поставку определенного количества и качества конкретного товара в определенный срок или в сроки в будущем по цене, устанавливаемой во время заключения контракта [4, 5].

Понимание фьючерсного контракта лучше всего достигается при его сравнении с форвардным контрактом. Фьючерсные контракты относятся к классу соглашений о будущей покупке.

Фьючерсные контракты — это те же форвардные контракты, но обладающие рядом дополнительных свойств или отличительных особенностей [6; 210].

Во-первых, это биржевые контракты, заключение которых происходит только на биржах, в то время как форвардные контракты заключаются на внебиржевом рынке. Каждая биржа самостоятельно разрабатывает фьючерсные контракты, на которые заключаются сделки.

Во-вторых, это стандартные контракты не только по типовой форме, но и по содержанию. Форма форвардного контракта в какой-либо конкретной сфере деятельности является обычно типовой, но все конкретные условия контракта по количеству первичного актива, его качественным характеристикам и т.д. оговариваются между сторонами сделки при ее заключении. Фьючерсный контракт стандартизирован по всем его параметрам, кроме одного — цены. Он унифицирован по потребительской стоимости первичного актива, лежащего в его основе, по его количеству, месту и сроку поставки, срокам и форме расчетов, штрафным санкциям и арбитражу и т.п.

В-третьих, исполнение и все расчеты по фьючерсному контракту гарантированы биржей и расчетным органом, обслуживающим данную биржу, — Расчетной (Клиринговой) палатой, благодаря наличию крупного страхового фонда, обязательного механизма гарантийного залога (маржи) и удвоению в процессе регистрации заключенного в ходе биржевых торгов фьючерсного контракта в Рас-

четной палате как контракта между покупателем первичного актива и Расчетной палатой как продавцом и как контракта между продавцом первичного актива и Расчетной палатой как покупателем.

В-четвертых, форвардный контракт заключается для того, чтобы купить (продать) первичный актив, и невыполнение этого контракта может обернуться крупными штрафными санкциями для нарушителя контракта. Фьючерсный контракт, благодаря механизму возможного досрочного прекращения обязательств по нему любой из его сторон, имеет своей целью не куплю-продажу первичного актива, а получение прибыли (дохода) от сделок на фьючерсном рынке. Он является преимущественно спекулятивным.

В-пятых, форвардные контракты могут заключаться на любые первичные активы фондового рынка. Фьючерсные контракты имеют в основе ограниченный круг таких первичных активов, главной чертой которых является непредсказуемость изменения цен и их основополагающий характер.

Основные отличия фьючерсных контрактов от форвардных и других небиржевых видов контрактов приведены в таблице 3.

Т а б л и ц а 3

Сравнение фьючерсного контракта с форвардным

Характеристики контракта	Фьючерсный контракт	Форвардный контракт
1. Количество актива по контракту	Устанавливается биржей. Можно торговать только целым числом контрактов	Меняется в зависимости от потребностей покупателя (продавца)
2. Количество актива	Определяется биржевой спецификацией	Варьируется в соответствии с конкретными запросами потребителя
3. Поставка	В формах, установленных биржей. Лишь несколько процентов от общего числа контрактов заканчивается поставкой	Поставляется актив, лежащий в основе контракта. Поставка осуществляется по каждому контракту
4. Дата поставки	Поставка разрешена на даты, установленные биржей	Любая
5. Ликвидность	Зависит от биржевого актива. Обычно очень высокая	Часто ограничена. Рынок может иметь место только для одного покупателя
6. Риск	Минимален или отсутствует по зарегистрированному биржей фьючерсному контракту	Присутствуют все виды рисков. Уровень зависит от кредитного рейтинга клиента
7. Маржа (гарантийный залог)	Обычно требуется	Обычно отсутствует
8. Регулирование	Регулируется биржей и соответствующими государственными органами	Малорегулируемый

Примечание. Используются данные работы [6; 211].

Из анализа данных таблицы 3 следует, что отличительными чертами фьючерсного контракта являются:

- а) биржевой характер, т.е. это биржевой договор, разрабатываемый на данной бирже и обращающийся только на ней;
- б) стандартизация по всем параметрам, кроме цены;
- в) полная гарантия со стороны биржи того, что все обязательства, предусмотренные данным фьючерсным контрактом, будут выполнены;
- г) наличие особого механизма досрочного прекращения обязательств по контракту любой из сторон.

Стандартизация фьючерсного контракта делает его неизменным во всех сделках между различными продавцами и покупателями, заключаемых на протяжении всего срока его существования.

На практике небольшая часть фьючерсных сделок выражается в физической поставке соответствующего инструмента, однако процесс поставки является составной частью каждого контракта и его спецификации, обеспечивая механизм выравнивания наличных (кассовых) и фьючерсных (срочных) цен.

Операции своп

Это одновременная продажа, например, иностранной валюты на приблизительно равные суммы, при условии расчетов по ним на разные даты, покупка или продажа иностранной валюты на ближайшую дату с одновременной контрделкой на определенный срок. Операции своп почти полностью устраняют валютный риск.

Операции своп классифицируют по разным признакам:

- валютные свопы — сделки по обмену фиксированных валютных курсов на плавающие;
- процентные свопы — фиксированная процентная ставка против плавающей или плавающая против плавающей, но «плавают» они в разных режимах;
- валютно-процентные свопы — любые комбинации из названных разновидностей;
- дифференциальные свопы — свопы с нетто-платежом одной стороны в пользу другой при заключении контракта.

Преимуществом операций своп как средства создания срочных позиций является то, что ее участникам не приходится беспокоиться о краткосрочных колебаниях курсов (эти колебания не оказывают сильного воздействия на структуру форвардных курсов, если при этом не происходят значительные изменения в плане их преобразования). Колебание маржи в валютных курсах также не сильно отражается на форвардной марже.

Процентные своп-контракты

В последние годы на рынке еврооблигаций был разработан прием хеджирования изменения процентных ставок, позволяющий двум заемщикам денежных средств (в том числе банкам) сотрудничать посредством обмена некоторыми наиболее благоприятными характеристиками своих займов. Например, один из заемщиков, возможно, имеет столь малый капитал, что не способен выходить на открытый рынок для продажи облигаций с низкими фиксированными ставками процента. Этот заемщик может быть вынужден использовать краткосрочные кредиты и соглашаться на относительно высокие издержки заимствования под переменную ставку процента. Напротив, другой заемщик может обладать высоким кредитным рейтингом и иметь возможность брать долгосрочные займы на открытом рынке под относительно низкий фиксированный процент. Однако компания с высоким кредитным рейтингом (зачастую, это крупный банк) может стремиться к получению краткосрочного кредита на более гибких условиях, если процентная ставка может быть установлена на достаточно низком уровне. Эти два заемщика могут просто договориться об обмене процентными платежами, используя лучшие качества займов друг друга [7; 512].

Следовательно, процентный своп — это способ изменения чувствительности организации к флуктуациям процентных ставок и установления более низких издержек заимствования. Стороны своп-контракта могут переключиться с фиксированных процентных ставок на плавающие или наоборот и достичь более точного сопряжения сроков погашения своих активов и пассивов. С помощью свопов можно добиться, чтобы потоки наличности, проходящие через банк, наиболее близко соответствовали тому идеалу, к которому стремится руководство банка. К тому же банк, организующий своп для своих клиентов, получает доход в виде комиссионных за посредничество (обычно от 0,25 до 0,5 % объема сделки) и может заработать дополнительный доход, если соглашается гарантировать выполнение своп-контракта.

Согласно условиям большинства своп-контрактов заемщик с более низким кредитным рейтингом покрывает фиксированные издержки долгосрочного заимствования заемщика с более высоким кредитным рейтингом, получая, по сути, долгосрочный кредит со значительно более низкими процентными издержками, чем он был бы способен получить самостоятельно. В то же время заемщик с высоким кредитным рейтингом отчасти или полностью покрывает плавающую кредитную ставку заемщика с низким кредитным рейтингом, тем самым трансформируя долгосрочную фиксированную ставку процента в более гибкую и, возможно, более низкую краткосрочную процентную ставку.

Список литературы

- 1 Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 224 с.
- 2 Ковалев В.В. Введение в менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 768 с.
- 3 Дегтярева О.И., Кандинская О.А. Биржевое дело: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 503 с.
- 4 Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — СПб.: Изд-во «Специальная литература», 1995. — 430 с.
- 5 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? — М.: Финансы и статистика, 1994. — 384 с.
- 6 Биржевое дело: Учебник / Под ред. В.А.Галанова, А.И.Басова. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 304 с.
- 7 Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Пер.с англ. — М.: Дело, 1997. — 768 с.

Е.С.Кәрібаев, А.С.Ерубайева

Опциондар, фьючерстер және своптар тәуекелдерді хеджерлеудің қаржылық құралдары ретінде

Мақалада екі контрагент арасында жасалған мәмле ретіндегі опционның мәні және ерекшеліктері қарастырылған. Опцион типтері, сондай-ақ опционды жүзеге асыру техникасы суреттелген. Фьючерстік байланыстың мазмұны және оның айрықша ерекшеліктері ашылған. Своп операцияларына және оның әр түрлі белгілер бойынша жіктелуіне көңіл бөлінген. Своптар көмегімен банк арқылы өтетін қолма-қол ақша ағыны банк басшылығы ұмтылатын идеалға барынша жақынырақ нұсқасына қол жеткізуге болатындығы туралы қорытынды жасалған.

E.S.Karibayev, A.S.Yerubayeva

Options, futures and swaps as financial instruments of hedging

The article discusses the nature and peculiarity of the option as a contract between two counterparties. Describes the different types of options, as well as the technique of option exercise. The article reveals the content of a futures contract and its distinctive features. It focuses attention on swap operations and its classification according to various criteria. The conclusion is that use of swaps you can make the flow of cash through the Bank that most closely match the ideal sought by the management of the Bank.

References

- 1 Balabanov I.T. *Financial management, textbook*, Moscow: Financy i statistica, 1994, p. 224.
- 2 Kovalev V.V. *Introduction to management*, Moscow: Financy i statistica, 1999, p. 768.
- 3 Degtyareva O.I., Kandinsky O.A. *Exchange business: textbook*, Moscow: Banki i birzhi, UNITY, 1997, p. 503.
- 4 Glukhov V.V., Bahramov Yu.M. *Financial management: training manual*, Special'naya literatura, 1995, p. 430.
- 5 Balabanov I.T. *Fundamentals of financial management. How to manage capital?* Moscow: Financy i statistica, 1994, p. 384.
- 6 *Exchange business*, under the editorship of V.A.Galanova, A.I.Bassova, Moscow: Financy i statistica, 1998, p. 304.
- 7 Rose Peter S. *Bank management: trans from English*, Moscow: Delo, 1997, p. 768.

С.К.Барышева

Казахский национальный технический университет им.К.И.Сатпаева
(E-mail: Angel_kz_73@mail.ru)

Проблемы и перспективы исчисления индивидуального подоходного налога

В статье отмечено, что заработная плата — это основная часть выплат физическим лицам, которую облагают индивидуальным подоходным налогом. Автор выделяет, что, по данным Министерства финансов РК, налог на доходы физических лиц и социальный налог в совокупности формируют основную часть доходов местных бюджетов РК. Доказано, что индивидуальный подоходный налог является самым перспективным в свете его продуктивности — при прочих равных условиях налоговым органам его легче контролировать, чем другие налоги и от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам.

Ключевые слова: налогообложение, индивидуальный подоходный налог, вычеты, минимальная заработная плата, доходы физических лиц, прогрессивная шкала, государственный бюджет, социальные отчисления, всеобщее декларирование, налоговый режим.

Сложность и многогранность проблем налогообложения физических лиц предопределяют значимость применения современных методов анализа состояния, структуры и динамики исследуемого экономического процесса. Их применение позволит своевременно и оперативно принимать решения по корректировке налоговой политики государства и осуществлять выработку мер по совершенствованию налоговой системы, деятельности налоговых и правоохранительных органов.

Используя подоходный налог и социальные отчисления, государство стремится к осуществлению своих основных социально-экономических целей:

- устойчивому экономическому росту;
- обеспечению полной занятости трудоспособного населения;
- обеспечению определенного минимального уровня доходов населения;
- созданию системы социальной защищенности граждан;
- перераспределению дохода богатства.

Исчисление индивидуального подоходного налога затрагивает интересы всех без исключения слоев экономически активного населения страны, являясь при этом одним из важнейших каналов формирования доходной части бюджетной системы государства.

В настоящее время вопрос о том, какая же ставка индивидуального подоходного налога более эффективна и справедлива — плоская или прогрессивная, активно обсуждается экономистами, политиками, социологами. И этот вопрос актуален не только в развивающихся, но и в развитых странах, таких как Канада, США. Не стоит забывать о том, что плоская шкала налога всегда в первую очередь выгодна богатым, нежели бедным. В денежном эквиваленте даже 10 % от дохода богатых — это могут быть суммы, выраженные в десятках тысяч долларов. Но в то же время мы прекрасно понимаем, что выплачивать 10 % куда проще и «не так обидно», чем, скажем, 20 %, 30 % или даже 40 % [1].

Американские ученые выступают за прогрессивную шкалу налогообложения: чем богаче человек и чем выше его доход, тем выше налоги. Российские ученые, изучая вопрос, насколько экономически обоснованы и учтены способности налогоплательщика к уплате налога в системе налогообложения доходов физических лиц в России, пришли к выводу, что применение единой ставки налогообложения ведет к искажению характера налогового стимулирования. Именно прогрессивная шкала индивидуального налогообложения позволяет сформировать более благоприятную с социально-экономической точки зрения систему перераспределения доходов в обществе [2].

Знание тенденций налоговой политики в области взимания ИПН в истории налогообложения Казахстана позволит грамотно формировать и реализовывать ее в перспективе.

На фоне складывающейся в Казахстане тенденции изменения и постоянного совершенствования системы налогообложения особую актуальность имеет изучение зарубежного опыта. Рассматривая зарубежный опыт различных государств по применению механизма исчисления и уплаты индивидуального подоходного налога, следует обратить внимание на опыт развитых стран. В странах с развитой экономикой все налоги, а индивидуальный подоходный налог в частности, применяются как са-

мое эффективное орудие государственного регулирования экономической и социальной политики страны.

К примеру, опыт развитых стран показывает, что в отличие от других налогов для индивидуального подоходного налога возможен определенный выбор субъекта обложения:

- каждое физическое лицо, имеющее доход;
- супружеская пара (совместное налогообложение);
- супружеская пара (раздельное налогообложение);
- группа лиц, совместно проживающих и ведущих общее хозяйство, «сложная семья» или «доход домашнего хозяйства».

Таким образом, в зарубежных странах субъектом налогообложения может выступать как физическое лицо, так и группа лиц. При этом в таких странах ЕС, как Австрия, Великобритания, Дания, Италия субъектом налогообложения является отдельное лицо, в то время как в США, Германии, Испании, Норвегии супруги имеют право выбирать между совместным и раздельным налогообложением.

В Казахстане и странах СНГ такой опыт не практикуется, но введение семейного обложения могло бы развивать налоговую систему как с социальной, так и с экономической стороны.

В США ставки ИПН в зависимости от субъекта обложения делятся на 4 группы: семейное налогообложение, семейное раздельное налогообложение, на индивида и на главу домохозяйства. Это деление на группы позволяет применять льготные ставки, точнее, выгодные ставки, предположим, для семейной пары. В Казахстане взимание ИПН производится у источника выплаты, когда налоги взимаются при исчислении дохода. Самообложение, когда налогоплательщик сам заполняет декларацию и платит налоги, тоже существует, но пока только для работников государственных органов.

Весьма интересна шкала подоходного обложения с физических лиц в Японии. Для центрального бюджета имеется пять разделов платежа (10, 20, 30, 40 и 50 %); кроме того, в местные бюджеты выплачиваются ставки в размере 5, 10 и 15 %. Помимо этого, все граждане Японии старше 18 лет обязаны выплатить в центральный бюджет 3200 йен ежегодно (или 24 доллара по курсу текущего года) [2].

Казахстанское законодательство, хоть и в небольшой степени, но учло теорию и мировую практику построения системы вычетов и скидок при исчислении налога на доходы физических лиц. Величина вычета в Казахстане не имеет существенного регулирующего значения для налогоплательщика, не обеспечивает должную дифференциацию потребления для имеющих и не имеющих детей семей [3].

Налог на доходы физических лиц выступает одним из главных источников формирования государственного бюджета, наряду с корпоративным подоходным налогом и налогом на добавленную стоимость (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Структура налоговых поступлений в государственный бюджет РК, %

Налоговые поступления	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Корпоративный подоходный налог	29	29	26	26,3
Индивидуальный подоходный налог	12	11	9	10,3
Социальный налог	10	9	7	6,8
Налог на добавленную стоимость	23	23	22	21,8
Прочие налоги	25	29	35	34,8

Примечание. Составлено автором на основе данных с официального сайта МФ РК.

Согласно Бюджетному кодексу Республики Казахстан ИПН относится к налоговым поступлениям в местные бюджеты (областной бюджет, бюджеты города республиканского значения, столицы, бюджет района, города областного значения).

Анализ поступлений налога на доходы физических лиц в местные бюджеты РК показывает, что его доля здесь еще существеннее. Значительный рост налоговой базы по ИПН в последние годы заметно повысил его роль в бюджетной системе регионов (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Структура налоговых поступлений в местные бюджеты РК, %

Статьи поступлений	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Налоговые поступления, всего:	100	100	100	100
Индивидуальный подоходный налог	34,6	36,7	38,3	38,5
Социальный налог	29,9	29,8	30,3	30,5

Примечание. Составлено на основании офиц. сайта Министерства финансов РК.

Так, в 2013 г. выросшие к 2011 г. на 1,8 % поступления ИПН обеспечили 38,5 % доходов местных бюджетов Казахстана (в 2010 г. на долю ИПН приходилось 34,6 % доходов регионов) и закрепили за данным налогом место главного самостоятельного источника финансирования местных бюджетов [4].

По данным Министерства финансов РК налог на доходы физических лиц и социальный налог в совокупности формируют основную часть доходов местных бюджетов РК.

Расчет индивидуального подоходного налога и социального налога за ряд лет имел изменения. Так, к примеру, с 2002 по 2006 гг. расчет налога зависел от изменения налоговых ставок и месячного расчетного показателя. На период с 2002 по 2006 гг. применялась прогрессивная шкала обложения, которая колебалась с 5 % до 20 %, при расчете социального налога применялась регрессивная шкала с 20 % до 7 %, за иностранных специалистов — с 11 % до 5 %. Начиная же с 2007 г. и по сегодняшний день расчеты начали вести по 10 %-ной ставке — индивидуальный подоходный налог и 11 %-ной — социальный налог. Эти изменения представлены в таблице 3.

Исходя из сказанного выше был проведен анализ динамики изменений в части налоговых ставок в налоговом законодательстве с 2002 по 2013 гг. Данные таблицы 3 характеризуют поэтапное снижение налоговых ставок

Т а б л и ц а 3

Изменение налоговых ставок индивидуального подоходного налога и социального налога

Годы	Индивидуальный подоходный налог	Социальный налог
2002	По прогрессивной шкале с 5 % до 20 %	По регрессивной шкале с 20 % до 7 %, за иностранных специалистов с 11 % до 5 %
2003	По прогрессивной шкале с 5 % до 20 %	По регрессивной шкале с 20 % до 7 %, за иностранных специалистов с 11 % до 5 %
2004	По прогрессивной шкале с 5 % до 20 %	По регрессивной шкале с 20 % до 7 %, за иностранных специалистов с 11 % до 5 %
2005	По прогрессивной шкале с 5 % до 20 %	По регрессивной шкале с 20 % до 7 %, за иностранных специалистов с 11 % до 5 %
2006	По прогрессивной шкале с 5 % до 20 %	По регрессивной шкале с 20 % до 7 %, за иностранных специалистов с 11 % до 5 %
2007	10 %	По регрессивной шкале с 20 % до 7 %, за иностранных специалистов с 11 % до 5 %
2008	10 %	По прогрессивной шкале с 13 % до 5 %
2009	10 %	11 %
2010–2013	10 %	11 %

Примечание. Составлено на основании Налогового кодекса РК [5].

Налог на доходы с физических лиц с точки зрения налогоплательщика является одной из причин ухудшающего его благосостояния, поскольку это способствует уменьшению дохода и при этом снижается возможность потребления рыночных благ. Уплаченный налог с физических лиц не компенсируют при этом общественные блага, т.е. не наблюдается обратной связи, поэтому на подсознательном уровне у налогоплательщика складывается впечатление, что ИПН является отчислением средств в пользу государства, ухудшая благосостояние. Также немаловажную роль при исчислении индивидуального подоходного налога (прямое воздействие) играет изменение минимальной заработной пла-

ты. В таблице 4 показана динамика изменения процентного соотношения минимальной зарплаты в Казахстане к средней зарплате на душу населения.

Т а б л и ц а 4

**Динамика изменения процентного соотношения минимальной зарплаты в 2013 г.
в Казахстане и за предыдущие годы к средней зарплате (на душу населения)**

Годы	Минимальная зарплата в месяц, тенге	Среднегодовая зарплата, тенге	Отношение минимальной зарплат- ты к средней, %
2008	10515–12025	60805	17,3–19,7
2009	13470–13717	67333	20–20,3
2010	14952	77611	19,2
2011	15999	89883	17,7
2012	17439	92191	18,9
2013	18660	98736	19

Примечание. Составлено на основании офиц. сайта Агентства статистики РК.

В развитых странах стараются поддерживать соотношение минимальной зарплаты к средней на уровне не менее 60 %, при этом в ряде государств показатель превышает рекомендуемый порог в 68 %.

При расчете налогооблагаемой базы для индивидуального подоходного налога из начисленного дохода работника подлежат вычету сумма обязательных пенсионных взносов, сумма минимальной заработной платы и др., предусмотренные ст.166 НК РК (данный расчет начали применять с 2007 г.):

$$\text{НОД} = \text{ДО} - \text{ОПВ} - \text{МЗП}. \quad (1)$$

ИПН рассчитывается путем умножения ставки на налогооблагаемую базу:

$$\text{ИПН} = \text{НОД} \times 10 \%, \quad (2)$$

где НОД — доход работника, облагаемый у источника выплаты; ОПВ — обязательные пенсионные взносы в накопительные пенсионные фонды; МЗП — минимальная заработная плата.

Право на налоговый вычет в соответствии с подпунктами 1), 3) — 6) п. 1 ст. 166 НК предоставляется налогоплательщику по доходам, получаемым только у одного из работодателей, на основании поданного им заявления [3].

Индивидуальный подоходный налог является самым перспективным в свете его продуктивности: при прочих равных условиях этот налог налоговым органам легче контролировать, чем другие налоги и, кроме того, от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам. При планировании поступлений налоговых платежей от ИПН в местный бюджет регионов Казахстана необходимо учитывать факторы, влияющие прямо на собираемость налога на доходы физических лиц и на его фактическое поступление. На рисунке представлены эти факторы.

Вопросы изучения влияния различных факторов, оказывающих влияние на поступление от ИПН в бюджетную систему Казахстана, не получили должного освещения в отечественной научной и экономической литературе. Факторы, представленные на рисунке, могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на динамику поступления налога на доходы физических лиц в бюджетную систему РК.

Одной из серьезных проблем в вопросе индивидуального налогообложения в Казахстане является недостаточное использование в практике вычетов доходов. Согласно Налоговому кодексу Республики Казахстан предусмотрены следующие налоговые вычеты при исчислении индивидуального подоходного налога:

1) сумма в минимальном размере заработной платы, установленном Законом о республиканском бюджете и действующем на дату начисления дохода, на соответствующий месяц, за которым начисляется доход. Общая сумма налогового вычета за год не должна превышать общую сумму минимальных размеров заработной платы, установленных Законом о республиканском бюджете и действующих на начало каждого месяца, текущего года;



Рисунок. Основные факторы, влияющие на поступление ИПН в бюджетную систему Республики Казахстан

- 2) сумма обязательных пенсионных взносов в размере, установленном законодательством РК о пенсионном обеспечении;
- 3) сумма добровольных пенсионных взносов, вносимых в свою пользу;
- 4) сумма страховых премий, вносимых в свою пользу физическим лицом по договорам накопительного страхования.

Для прозрачности отражения доходов физических лиц Правительство РК разрабатывает ряд мероприятий, к которым можно отнести всеобщее декларирование доходов и имущества гражданами Республики Казахстан.

В прогнозе социально-экономического развития Республики Казахстан на 2013–2017 гг., одобренном Правительством РК 28 августа 2012 г., предусмотрен переход к всеобщему декларированию доходов и имущества гражданами страны. Переход к всеобщему декларированию будет осуществляться поэтапно в течение 7 лет [4].

Учитывая сказанное выше, можно определить преимущества и недостатки введения всеобщего декларирования доходов физических лиц (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Введение всеобщего декларирования доходов физических лиц

№	Преимущества	Недостатки (сложности) внедрения
1	Повышение налоговой грамотности и налоговой ответственности населения	Низкий уровень грамотности населения, что приведет к сопротивлению в начальной стадии
2	Более активное использование налоговых вычетов и льгот	
3	Стимулирование повышения качества работы государственных служащих, оказывающих услуги населению, так как налогоплательщики будут точно знать сумму перечисленных ими налогов и требовать качественного обслуживания	Дополнительные затраты, связанные с введением ВД доходов физических лиц: - необходимость увеличения штата сотрудников НК; - необходимость совершенствования информационных систем Налогового комитета
4	Сокращение теневых денежных потоков	Возможные потери бюджета при переходе от удержания источника выплаты к самостоятельному исчислению налогов
5	Увеличение налоговых поступлений в бюджет	
6	Прозрачность налоговых поступлений	
7	Развитие безналичных расчетов	
8	Возможность использования сведений, указанных в декларации не только в налоговых целях	

Примечание. Составлено автором на основании [4].

По нашему мнению, введение всеобщего декларирования индивидуальных доходов:

- 1) является одним из мощных инструментов борьбы с теневой экономикой;
- 2) автоматически расширяет налогооблагаемую базу, а значит, позволяет снижать нагрузку на отдельно взятого налогоплательщика;
- 3) способствует формированию здоровой налоговой культуры в обществе;
- 4) предоставляет возможность пользоваться системой вычетов и льгот;
- 5) позволяет каждому физическому лицу подойти осознанно к выплате подоходного налога в бюджет.

Таким образом, введение всеобщего декларирования позволит повысить требовательность населения к государству. Кроме того, при реализации системы всеобщего декларирования индивидуальных доходов при заполнении декларации необходимо будет прилагать все необходимые документы, подтверждающие расходы. Налогоплательщики станут требовать от компаний, предоставляющих услуги здравоохранения, образования и т.д., документальное оформление. Это заставит экономических агентов (частные школы, больницы, курсы и т.д.) показывать свои доходы, проводить их через кассовые аппараты.

Предполагается, что введение всеобщего декларирования окажет противодействие теневой экономике, снизит уровень коррупции в государственных органах, расширит налоговую базу для поступления в бюджет индивидуального подоходного налога, повысит эффективность расследования различных криминальных поступлений и правонарушений, а также налоговую культуру налогоплательщиков страны.

Опираясь на результаты исследования, можно говорить о том, что в сфере индивидуального подоходного налогообложения в Республике Казахстан до сих пор остается ряд проблем, требующих решения:

- 1) создание эффективной и работающей на практике системы вычетов (льгот) при уплате ИПН;
- 2) повышение налоговой культуры (с целью снижения склонности населения к сокрытию доходов);
- 3) поэтапный переход на всеобщее декларирование (для того чтобы реализовать право индивида на налоговые льготы в соответствии с налоговым кодексом).

Для совершенствования налогообложения доходов физических лиц в условиях глобализации, на наш взгляд, целесообразно:

- увеличение и введение новых нестандартных налоговых вычетов, а также повышение налоговых льгот. Увеличение социальных налоговых вычетов, например установление вычетов на образовательные расходы, обусловит привлекательность вложений в человеческий капитал, а реализация принципов горизонтальной справедливости оправдывает представление вычетов на медицинские расходы;
- снижение налогового бремени на население за счет уменьшения косвенных налогов, например, НДС и акцизов. За счет снижения ставки НДС у налогоплательщиков будут восполняться денежные средства, а также это позволит снизить налоговую нагрузку;
- необходимо введение налогового минимума. С введением этого новшества государство может иметь в бюджете недостатки, но они могут быть компенсированы за счет роста потребления населения, которое в основном все свои доходы тратит на потребление более дешевой продукции;
- ввести семейное налогообложение, которое позволит более рационально и справедливо удерживать налог с учетом всех особенностей количества детей в семье, их возраста, принять к вычету все понесенные расходы, будет способствовать повышению налоговой культуры за счет привлечения всех членов семьи к учету расходов в целях получения льгот [6, 7].

В настоящее время перед страной стоит одна из важнейших задач дальнейшего стратегического развития — создание такого налогового режима, который, в свою очередь, будет гарантировать сбор налогов, достаточных для финансирования государственных расходов, обеспечение благоприятных условий экономического роста, а также снижение налогового бремени на население.

Список литературы

- 1 Курляндская Г. (2010) Граждане с высокими доходами, по мысли депутатов, должны платить налоги по более высокой ставке. <http://www.ng.ru/economics/2010-04-16>
- 2 Черник Д.Г. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие / Под ред. проф. Д.Г.Черника. — 2-ое изд. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 367 с.

- 3 Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 15.01.2014 года). — [ЭР]. Режим доступа: www.salyk.kz
- 4 Сайт Министерства финансов РК www.minfin.kz
- 5 Сайт налоги и налогообложение. www.vnaloge.ru
- 6 В.Назаров (2011) 5 доводов против введения прогрессивного подоходного налога. www.forbes.ru
- 7 Чичелев М.Е. Вопросы об альтернативе плоской и прогрессивной шкал налогообложения доходов физических лиц // Финансовый вестн. — 2007. — № 17. — С. 24–35.

С.К.Барышева

Жеке табыс салығын есептеу мәселелері мен даму болашағы

Мақалада еңбек ақы жеке тұлғалардың төлем ақысының бір бөлігі және жеке табыс салығының салықтық базасы ретінде қарастырылды. ҚР-ның Қаржы министрлігінің мәліметтері бойынша, жеке табыс салығы мен әлеуметтік салық жергілікті бюджеттің табыс көзінің негізгі бөлігі болып табылады, дейді автор. Жеке табыс салығы, басқа салықтарға қарағанда, салық комитеті үшін бақылауға жеңіл болып келеді және де салық төлеушілерге бұл салықты төлемеуге қиын екендігі белгілі.

S.K.Barysheva

Problems and perspectives of individual income tax calculation

Wages and salaries — is a major part of payments to individuals that are subject to personal income tax. According to the Ministry of Finance tax on personal income tax and social together form a major part of local revenues RK. Individual income tax is the most promising in the light of its productivity: ceteris paribus, this tax to the tax authorities are easier to control than other taxes, and also from paying it harder to avoid unfair to taxpayers.

References

- 1 Kurlyandskaya G. (2010) *Citizens with high incomes, according to deputies, have to pay taxes at a higher rate*. <http://www.ng.ru/economics/2010-04-16>
- 2 Chernik D.G. *Taxes and taxation*, tutorial, edit. by prof.Chernik D.G., 2nd edition, Moscow: UNITI, 2010, 367 p.
- 3 Codex of the Republic of Kazakhstan «About taxes and other obligatory payments to the budget», (Tax Codex) (as amended and restated as of 15.01.2014 years), [ER]. Access mode: www.salyk.kz
- 4 Ministry of Finance // website www.minfin.kz
- 5 Taxes and taxation // website www.vnaloge.ru
- 6 V.Nazarov (2011) *5 arguments against the introduction of a progressive income tax*. www.forbes.ru
- 7 Chichelyov M.E. *Financial vestnik*, 2007, N 17, p. 24–35.

¹A.Syzydkova, ²A.Abubakirova, ²D.Asan, ²D.Kelesbayev

¹Gazi Üniversitesi, Ankara, Turkish;

²K.A.Yassawi International Kazakh-Turkish University, Türkistan
(E-mail: erjan_nurbah@hotmail.com)

Turizm Sektörünün Türkiye'nin Ödemeler Dengesine Etkisinin Analizi

Turizm, milli gelire olan katkısının yanında; döviz kazandırıcı yönü, ödemeler dengesindeki açıkları kapatma pozisyonu ve sağladığı iş olanakları açısından, ekonomik ve sosyal dengelerin merkezindeki sektörler arasındadır. İhracattan sonra en büyük döviz kaynağı sektör olan turizm, etkilediği ve etkilendiği sektörler açısından son derece hayati bir konumdadır. Turizmin önemi, birkaç gösterge açısından da özetlenebilir: Turizm gelirinin, milli gelir içindeki payı, son 30 yılda % 0,6'dan % 4'e kadar çıkmıştır. Öte yandan sektör gelirinin ihracat gelirine oranı da % 10'dan % 20'lere kadar yükselmiştir. Dış ticaret açığını kapatma payı da benzer eğilimle % 60 ortalamaya kadar gelişme göstermiştir. Bu kapsamda çalışmamızda ikincil kaynaklar kullanılarak, turizm sektörünün Türkiye Ekonomisindeki yeri ve ödemeler bilançosuna etkileri tespit edilmek suretiyle, 1980–2013 yılları arasında turizm sektöründe iktisadi anlamda görülen değişimler tablolar yardımıyla analiz edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Turizm Sektörü, Türkiye Ekonomisi, GSYİH, Ödemeler Bilançosu, Dış Açık, Turizm Gelirleri, İstihdam, Döviz Girdileri.

Giriş

Turizm 2.Dünya Savaşı'ndan sonra hızla gelişmiş, daha geniş halk kitlelerine ve uzak mesafelere yayılmıştır. Günümüzde parasal ve kitlevi bir olay haline gelen turizmin; yarattığı ekonomik ve politik etkiler, ülke ekonomilerinde ve özellikle uluslararası ekonomik ve politik ilişkilerde önemli sonuçlar doğurmaktadır.

Bu durum, yalnız uluslararası turizm hareketinden büyük pay alan gelişmiş ülkelerde değil, aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerde de turizme verilen önemi arttırmaktadır. Ulusal ve uluslararası düzeyde kazandığı dev boyutlarla turizmin; yatırımları ve iş hacmini geliştiren, gelir yaratan, döviz sağlayan, yeni istihdam alanları açan, sosyal ve kültürel hayatı etkileyen, siyasal bakımdan da önemli toplumsal ve insancıl fonksiyonların gerçekleştirilmesini kolaylaştıran bir nitelik kazanması, ülkelerin dikkatinin bu ekonomik olay üzerinde yoğunlaşmasına neden olmuştur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları ekonomik sorunların ve darboğazların aşılmasında, turizmin yarattığı dinamik ekonomik etkiler, söz konusu ülkelerin turizme daha çok önem vermesine neden olmuştur.

Dış ticaretin ve sanayinin finansmanı sorunu, ihracatı ve diğer döviz kazandırıcı faaliyetleri önemli hale getirmiş, bu durum, ihracatta büyümenin kısa vadede sınırlarına ulaşabileceği kanaati sonucunda, ihracat dışında diğer döviz kazandırıcı faaliyetlere de yönelmesi gerektiğinin anlaşılmasına neden olmuştur.

Turizm, günümüzde döviz girdisini arttırıcı ve istihdam oluşturucu özellikleriyle ulusal ekonomiye katkıda bulunan, uluslararası kültürel ve toplumsal iletişimi sağlayıcı ve bütünleştirici etkisiyle dünya barışının korunmasında büyük payı olan bir sektördür.

Türk ekonomisinin de vazgeçilmez temel taşlarından birisi olan turizm, bugünkü dış ticaret açığına, enflasyona ve işsizliğe çare arayan hükümetlerin önemle üzerinde durduğu bir konudur.

Türkiye'de de turizm sektörü, özellikle 1980 yılından sonra büyük bir gelişme göstermiş ve ülkenin ekonomik sıkıntılar yaşadığı dönemlerde büyük bir döviz girdisi sağlayarak dış açıkların giderilmesinde, işsizliğin azaltılmasında, ödemeler bilançosunun iyileştirilmesinde önemli bir paya sahip olmuştur. Bu bağlamda çalışmanın amacı, turizmin Türkiye ekonomisi içindeki yeri ve önemini, gelişimini ve temel ekonomik büyüklükler açısından durumunu ikincil verileri kullanarak analiz etmektir.

Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

Turizm dünya ölçeğinde pek çok ülke ekonomisi üzerine önemli katkılar sağlayan bir faaliyet alanıdır. Turizm faaliyeti özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından, ihtiyaç duyulan döviz sağlayan, istihdam olanaklarını arttıran ve refah düzeyi yüksek bir yaşam tarzını söz konusu ülke insanlarına kazandıran bir özellik arz etmektedir.

Turizmin temel ekonomik önemi, bir ülke ya da yöreye gelen turistlerce yapılan harcamalardır. Turizmin ulusal ya da uluslararası olsun asıl ekonomik önemi; turistlerin varış yerinde yaptıkları harcamalar

yoluyla, ülkeye ve yerel halka ekonomik katkı sağlamalarıdır. Her yıl turizm akımları yoluyla gelişmiş ekonomilerden diğer ekonomilere büyük miktarlarda değer aktarımı yapılmaktadır.

Turizmin bir kitle hareketi olarak ortaya çıkışından uzunca bir süre sonra ekonomi bilimi turizm faaliyetine değinmiştir. 1920'lerin sonlarına doğru turizm bazı ülkelerin ekonomileri için önemi hızla artan faaliyet niteliği kazanmış, özellikle ödemeler bilançosu yönünden ağırlığı arttıkça dikkatleri üzerine çekmeye başlamıştır [1; 104].

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de turizm faaliyetleri son 25 yılda gelişme eğilimine girmiştir. Türkiye özellikle son yıllarda turizmi önemli ölçüde teşvik ederek dış turizm gelirlerini artırma ve bu gelirlerle ödemeler dengesi açıklarını kapatma politikası benimsemiştir. Benimsemiş olduğu bu politikada önemli oranda başarı sağlayan Türkiye için ödemeler dengesini olumlu etkileyen en önemli kalemlerden birisinin turizm olduğu görülmektedir.

Türkiye'de turizm sektöründe özellikle 1980'li yıllardan itibaren yapılan yatırımlara ve izlenen politikalara bağlı olarak gözle görülür düzeyde gelişme gözlemlenmiş olup günümüzde de bu gelişmenin sürmekte olduğu söylenebilir. Bu dönemde sadece ekonomik alanda değil, sosyal ve kültürel alanlarda da Türkiye dışa açılmış olup bu dönemdeki dışa açılma politikaları turizm açısından da önemli gelişmelere öncülük etmiştir [2; 12].

Türkiye'de turizm sektörüne yönelik politika belirleme çalışmaları 1980'de başlamıştır. Aynı yıl içinde çıkartılan «Turizmi Teşvik Kararı», 1982'de yürürlüğe giren 2634 sayılı «Turizmi Teşvik Yasası», ve 1985 yılında turizmin «Kalkınmada Özel Önem Taşıyan Sektörler» kapsamına alınmasıyla turizm sektörünün gelişmesindeki engeller önemli ölçüde giderilmiş ve kısa zaman içerisinde turizm sektörü Türk ekonomisi için vazgeçilmez bir konuma gelme başarısını göstermiştir [3; 220].

Türkiye'nin GSMH'si içindeki turizmin payı, 1980 yılında %0,6'dan 2010 yılında % 2,6'ya; turizmin ihracat geliri içindeki payı aynı yıllar için %11,2'den % 18,3'e; dış ticaret açığını kapama payı ise %6,5'den % 34,4'ye çıkmıştır.

2013 yılı istatistiklerine baktığımızda, Türkiye'de turizm sektörünün gerçek bir «altın yıl»ının yaşadığı ifade edilmektedir. Bu bağlamda 34,910 bin turist ve 32 milyar dolar gelir hedefine ulaşılmıştır. Bu rakamlar çerçevesinde Dünyada turist sayısında 6'nci sıraya yükselen Türkiye, elde edilen gelir sıralamasında ise 9'uncu sırada yer almaktadır. 2014 yılı için ülkeye gelecek olan yabancı ziyaretçi sayısının 37–38 milyon, Turizm gelirinin ise 35 milyar dolar civarında olacağı öngörülmektedir.

Turizmin Türkiye ekonomisindeki yerini değerlendirirken uluslararası turizmdeki gelişmeler de dikkate alınmalıdır. Özellikle son yıllarda uluslararası turizm, gerek turist hareketleri gerekse gelirleri açısından büyük bir büyüme göstermiştir (Tablo 1).

Tablo 1

Turizm Göstergeleri

Yıllar	Gelen Turist Sayısı (Bin Kişi)	Yurt Dışına Çıkan Vatandaş (Bin Kişi)	Turizm Gelirleri (Milyon \$)	Turizm Giderleri (Milyon \$)
1960	124	28	-	-
1970	725	270	52	-
1980	1,288	940	326	115
1990	5,389	1,527	3,225	520
2000	10,428	2,766	7,636	1,711
2001	11,619	2,542	10,067	1,738
2002	13,256	2,686	11,901	1,880
2003	14,030	3,415	13,203	2,113
2004	17,517	3,845	15,888	2,524
2005	21,125	4,125	18,154	2,870
2006	19,820	4,063	16,851	2,742
2007	23,341	4,956	18,487	3,260
2008	26,337	4,893	21,951	3,507
2009	27,077	5,561	21,249	4,146
2010	28,632	6,557	20,807	4,825
2011	31,456	6,751	23,020	4,976
2012	31,782	6,273	23,440	4,051
2013	34,910	8,011	32,3	5,253

Kaynak: [4].

Türkiye de 1960'dan bu yana gelen turist sayısına baktığımızda yıllar itibari ile sürekli bir artış trendi içinde olduğu sonucuna varılmaktadır. 1960 yılında 124 bin olan gelen turist sayısı 2013 yılında 34,910 bin kişiye ulaşmıştır. Türkiye'ye gelen turistlerin turizm gelirleri açısından katkıları değerlendirildiğinde ise 1970'lerde 52 milyon dolar olan turizm gelirinin 2013 yılına gelindiğinde 32,3 milyon dolar olduğu sonucuna varılmaktadır.

Tablo 2

2012 Varış İstikametine Göre En Çok Ziyaret Edilen Ülkeler

No	Ülke	Uluslararası gelen turist sayısı (2012)	Uluslararası gelen turist sayısı (2011)	2012'nin 2011'e göre değişim oranı, %	2011'nin 2010'a göre değişim oranı, %
1	Fransa	83.0 milyon	81.6 milyon	▲1.8	▲5.0
2	ABD	67.0 milyon	62.7 milyon	▲6.8	▲4.9
3	Çin	57.7 milyon	57.6 milyon	▲0.3	▲3.4
4	İspanya	57.7 milyon	56.2 milyon	▲2.7	▲6.6
5	İtalya	46.4 milyon	46.1 milyon	▲0.5	▲5.7
6	Türkiye	35.7 milyon	34.7 milyon	▲3.0	▲10.5
7	Almanya	30.4 milyon	28.4 milyon	▲7.3	▲5.5
8	Birleşik Krallık	29.3 milyon	29.3 milyon	▼0.1	▲3.6
9	Rusya	25.7 milyon	22.7 milyon	▲13.4	▲11.9
10	Malezya	25.0 milyon	24.7 milyon	▲1.3	▲0.6

Kaynak: [4].

WTO (World Tourism Organization)'nun hazırladığı bir rapora göre, 2020 yılında turist sayısının dünya genelinde 1,6 milyar dolar civarında olacağı öngörülmektedir. Dünya turizm pastasının parasal büyüklüğünün ise 2 trilyon dolar civarında olacağı beklenmektedir. Türkiye, 21.yüzyıla turizmde 1 milyon yatak kapasitesi, yılda 25 milyon turist ve 15 milyar dolar gelir vizyonuyla girerken, dünya turizm sektörü 2020 yılında 2 trilyon dolarlık dev bir pastayı paylaşmak için kıyasıya rekabete konu olacaktır. Bu rapora göre; 2020 yılında Türkiye, turizm pastasından en çok pay alan ilk on ülke arasına giremeyecektir. Diğer yandan, 2020 yılında İspanya, İtalya, Yunanistan ve Türkiye'nin bulunduğu Akdeniz Bölgesi'nin 332 milyon turist çekeceği tahmin edilmektedir [5; 76].

Yukarıdaki tabloda gördüğümüz gibi 2012 yılı verilerine göre Türkiye dünyada en çok ziyaret edilen ülkeler arasında 6.sırada yer alırken, ülkelerin elde ettikleri turizm gelirleri üzerinden 10.sırada (Tablo 3) yer almaktadır.

Tablo 3

2012'de Ülkelerin Elde Ettikleri Uluslararası Turizm Gelirleri

No	Ülke	Uluslararası Turizm Gelirleri (2012) (\$)	Uluslararası Turizm Gelirleri (2011) (\$)	2012'nin 2011'a göre değişim oranı (%)	2011'nin 2010'a göre değişim oranı (%)
1	ABD	126.2 milyar	115.6 milyar	▲9.2	▲11.7
2	İspanya	55.9 milyar	59.9 milyar	▼6.6	▲14.0
3	Fransa	53.7 milyar	54.5 milyar	▼1.5	▲16.2
4	Çin	50.0 milyar	48.5 milyar	▲3.2	▲5.8
—	Makao	43.7 milyar	38.5 milyar	▲13.7	▲38.3
5	İtalya	41.2 milyar	43.0 milyar	▼4.2	▲10.9
6	Almanya	38.1 milyar	38.9 milyar	▼1.9	▲12.1
7	Birleşik Krallık	36.4 milyar	35.1 milyar	▲3.7	▲8.2
—	Hong Kong	32.1 milyar	27.7 milyar	▲16.0	▲24.6
8	Avustralya	31.5 milyar	31.5 milyar	▲0.2	▲8.1
9	Tayland	30.0 milyar	27.1 milyar	▲9.6	▲25.9
10	Türkiye	25.6 milyar	25.0 milyar	▲2.4	▲10.1

Kaynak: [4].

Turizm ve milli gelir etkileşiminde üzerinde durulması gereken ve turizmin ekonomideki rolünü, önemini ortaya çıkaran bir diğer nokta da, turizm gelirlerinin gayri safi milli hâsıla (GSMH) ile olan ilişkisinin ölçülmesidir. Turizmin GSMH'ye katkısı, çoğunlukla yabancı ziyaretçi harcamalarını cari fiyatlarla tahmin ederek ve bundan turizm sektörü tarafından satın alınan mal ve hizmetlerin maliyetini çıkararak hesaplanır. Verilere baktığımızda (Tablo 4) Türkiye'de turizm gelirlerinin GSMH içindeki payı 1998 yılından bu yana hep artış göstermiştir, 2012 yılı itibarıyla turizm gelirlerinin GSMH içindeki payı %3,7 olmaktadır.

Tablo 4

Turizm Gelirlerinin Gayri Safi Yurt içi Hâsıla İçindeki Payı (Cari Alıcı Fiyatlarıyla)

Yıllar	GSMH		Gelir (x), Milyon \$	Turizm gelirlerinin GSMH içindeki payı, %
	Milyon TL	Milyon \$		
1998	70 203,1	270 946,9	7 808,9	2,9
1999	104 595,9	247 543,7	5 203,0	2,1
2000	166 658,0	265 384,4	7 636,0	2,9
2001	240 224,1	196 736,2	10 450,7	5,3
2002	350 476,1	230 494,2	12 420,5	5,4
2003	454 780,7	304 901,3	13 854,9	4,5
2004	559 033,0	390 386,8	17 076,6	4,4
2005	648 931,7	481 496,9	20 322,1	4,2
2006	758 390,8	526 429,4	18 594,0	3,5
2007	843 178,4	648 753,6	20 942,5	3,2
2008	950 534,3	742 094,4	25 415,1	3,4
2009	952 558,6	616 703,3	25 064,5	4,1
2010	1 098 799,3	731 608,4	24 931,0	3,4
2011	1 297 713,2	773 979,7	28 115,7	3,6
2012	1 416 816,8	786 292,6	29 351,4	3,7

Kaynak: [4].

Turizmin Ödemeler Dengesine Etkileri

Turizmin milli ekonomideki ve uluslararası ekonomik bağlantılardaki rolü ilk olarak ödemeler bilançosundaki yeri ile belirtilmektedir. Turist kabul eden ülkenin uluslararası ekonomik durumunu en iyi ve en açık şekilde gösteren ölçü, o ülkenin dış ödemeler bilançosudur [6].

Uluslararası turizmin yarattığı döviz hareketleri, turist gönderen ülkenin döviz talebini, turist çeken ülkenin ise döviz arzını arttırıcı bir rol oynar. Ancak, turizm sektörünün döviz arz ve talebini etkileyerek dış ödemeler bilançosu üzerinde olumlu etkiler yaratması, diğer bir ifadeyle sektörün net döviz kazancı yaratması bazı şartların oluşmasına bağlıdır. Bunlar, aşağıdaki gibi ifade edilebilir [7; 39]:

- Elde edilen dövizler için yapılan döviz giderleri (c) ile döviz gelirleri (r) arasındaki oran 1'den küçük olmalıdır: $(c/r < 1)$.

- Turizm sektörünün döviz girdisi payının, söz konusu ülkede turizm sektörü bulunmaması halinde, alternatif sektörlerin getireceği dövizden fazla olması gerekmektedir.

Turizmin; dış ödemeler bilançosuna yansıyan kısmı, turist akımlarının yarattığı döviz gelir ve giderleridir. Başka bir anlatımla pasif dış turizm giderleri ile aktif dış turizm gelirleri arasındaki (\pm) farktır ve o ülke için turizmin parasal karakterini simgeler. Ancak, turizm gelir ve giderleri ile ilgili veriler çoğunlukla sağlıklı bilgiyi içeriyor olmaması nedeniyle gerçeği yansıtmaktan uzak olabilmektedir.

Ödemeler Bilançosunun Tanımı, Kalemleri ve Turizm

Ödemeler bilançosu; bir ülkede yerleşik kişilerin, belirli bir dönem içinde diğer ülkelerdeki yerleşik kişilerle yaptıkları tüm ekonomik işlemleri gösteren bir tablodur [8; 150].

Ödemeler bilançosuna sadece o yıl içinde fiilen gerçekleşmiş uluslararası ekonomik işlemler kaydedilir. Bu durum, ödemeler bilançosunun bir stok değil, akım değişken olmasını ifade eder. Örneğin; ödemeler

bilançosu, sadece ilgili döneme ait turizm gelir ve giderlerini gösterir. Yoksa o yıla kadar oluşmuş toplam turizm gelir ve giderlerini göstermez [9; 134].

Ödemeler bilançosuna muhasebe tekniğine uygun olarak kayıt yapılır; ülke ekonomisi lehine parasal bir alacak hakkı doğduğu zaman ödemeler bilançosuna alacak olarak (+) ve ülke ekonomisinde döviz çıkışına yol açan işlemler de borç (-) olarak kaydedilir. Ödemeler bilançosuna (+) olarak kaydedilen kalemler, aktif ya da gelirler kısmı; (-) olarak kaydedilen kalemler ise pasif ya da giderler kısmı olarak adlandırılır.

Ödemeler bilançosu, çeşitli kalemlerden oluşmaktadır. Cari işlemler hesabında, mallar ve hizmetlerle ilgili kalemler yer alır. Bu hesapta yer alan ihracat ve ithalat kalemleri, bir ülke ekonomisi ile diğer ülke ekonomileri arasında borç-alacak ilişkisinin doğmasına neden olan işlemlerin sonucunu yansıtır. Bir ülkenin sadece mal ihraç ve ithalinden doğan alacak ve borçlarını gösteren hesaba, dış ticaret hesabı denir ve ithalat ile ihracat işlemlerinin gerektirdiği döviz giriş ve çıkışlarını kapsar. Cari işlemler hesabı içinde fiziki mal ticaretinden başka hizmet ithal ve ihracından doğan ödeme akımları da yer almaktadır. Hizmet ithal ve ihracına görünmez ticaret (invisible trade) de denir. Bu hesabın içinde en önemli kalemlerden biri, dış turizmdir.

Dış ödemeler bilançosundaki uluslararası ekonomik işlemlerin diğer bölümünü de sermaye ithal ve ihracı oluşturur. Sermaye hesabı genelde bir ülkede yerleşik kişi ve kuruluşların, diğer ülkelere yaptıkları fiziki yatırımlarla (işletme tesisi, bina, arazi vb.) sınırların ötesine aktarılan mali kaynaklardan (yabancı tahvil, hisse senedi alım-satımı, banka hesabı açtırılması vb.) oluşur.

Ödemeler bilançosu açısından ülkeye yurt dışından sermaye girişi bir alacak işlemi, ülkeden sermaye çıkışı da bir borç işlemidir. Bu özellik, mal ve hizmet akımlarındaki durumun tersine bir mekanizmayla çalışmaktadır. Cari işlemler hesabı ve sermaye hesabına otonom ya da dengesizlik doğuran (gap-making) işlemler de denir. Çünkü bunlar, ticaret hayatının normal işleyişine göre yapılır. Ödemeler bilançosunda bir açık ya da fazla doğuran işlemler bunlardır [9; 136–143].

Ödemeler bilançosunun diğer bir hesap grubunu, rezerv hareketleri oluşturur. Bu hesap, Merkez Bankası kasalarındaki altın ve döviz rezervlerinde meydana gelen değişimleri gösterir. Resmi rezerv işlemleri «denkleştirici» (accommodating) niteliktedir. Çünkü bunlar; mal, hizmet ve sermaye akımlarına bağlı olarak Merkez Bankasının döviz rezervlerinde ortaya çıkan artış ya da azalışları gösterirler. Diğer bir deyişle, bu işlemlerin ortaya çıkış nedeni otonom işlemlerin ödemeler bilançosunda doğurduğu dengesizliklerdir. Söz konusu işlemler, bu işlemleri karşılamak için yapılır. O nedenle, bunlara da «dengesizlik giderici» (gap-filling) işlemler adı verilir. Diğer yandan ödemeler bilançosunda, ülkelerin IMF'deki çekme haklarında görülen değişimler de kaydedilir. Ödemeler bilançosunun hesaplarından biri de, «net hata ve noksan» kalemidir. Bu hesabın görevi; muhasebe anlamında bilançonun aktif ve pasif taraflarının birbirine eşit olması gerekeceğinden, ödemeler bilançosunun eşitliğini sağlamaktır. Bu hesapta eşitlik, noksan olan tarafa «net hata ve noksan» kaleminin eklenmesiyle sağlanır [9; 136–146, 10; 208–211].

1985 yılına kadar, Türkiye'de ödemeler bilançosu geleneksel yöntemle düzenlenmekteydi. 1985 yılı Mart ayında ödemeler bilançosu hesapları, yeni bir düzenlemeye tabi tutularak kaydedilmeye başlanmıştır. Yeni düzenlemenin amacı, ödemeler bilançosu istatistiklerinin, uluslararası standartlara uygun olarak sınıflandırılması ve düzenlenmesi şeklinde özetlenebilir.

Yeni düzenlemeye göre; mallar, hizmetler ve sermaye hareketleri ile ilgili kalemlerde Türkiye'de yerleşik olan kişilerle, yerleşik olmayan kişiler ayırımına gidilmiştir. Başka bir değişiklik de, dış ticaret rakamlarının belirlenmesinde yapılmıştır. Geleneksel sistemde ithalat değerleri, C.I.F. (maliyet + sigorta + navlun) değeri olarak hesaplanırken, yeni sistemde dış ticaret dengesinde sadece mal hareketlerini göstermek gayesiyle; F.O.B. (Free on Board) değeri, yani ithal malının satıcı ülkeden çıkış değerinin kullanılmasına karar verilmiştir [10; 211].

Yeni düzenleme; dış turizm gelirleri ve dış turizm giderleri, birbirinden tamamen bağımsız olarak hesaplanıp ödemeler bilançosuna ayrı ayrı kalemler halinde kaydedilmektedir. 1985 yılına kadar Türkiye'de uygulanan geleneksel yöntemde, aktif dış turizm ile pasif dış turizm dengesi alınıp, ödemeler bilançosundaki görünmez işlemlere «seyahat» kalemi olarak aynı başlık altında kaydedilirdi [10; 211].

Tablo-5'te ödemeler bilançosu kalemleri ayrıntılı bir biçimde gösterilmiştir. Burada; yıllar itibariyle Türkiye'nin ödemeler bilançosu, 2008–2013 yıllarını kapsayacak şekilde yer almıştır. Turizm (+) gelir kalemi, ülkemizi ziyaret eden yabancıların ülke içindeki çeşitli hizmet birimlerinde bozdurdukları dövizleri ya da yaptıkları harcamaları gösterir. Turizm (-) gider kalemi ise, turistik amaçla yurt dışına çıkan ülke sakinlerinin gittikleri ülkelerde harcamak üzere bankalardan aldıkları dövizleri gösterir.

Ödemeler Bilançosu

	(Milyon ABD Dolar)	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (*)
I -	CARİ İŞLEMLER HESABI	-40.372	-12.124	-45.420	-75.082	-48.497	-64.940
	Mal, Hizmet ve Gelir Dengesi (A+B+C)	-42.504	-14.533	-46.943	-76.840	-49.930	-66.136
	Mal ve Hizmet Dengesi (A+B)	-34.137	-6.225	-39.729	-68.985	-42.769	-56.792
A.	DIŞ TİCARET DENGESİ	-53.021	-24.850	-56.413	-89.137	-65.331	-79.859
	Toplam Mal İhracatı	140.800	109.647	120.902	143.396	163.221	163.380
	Toplam Mal İthalatı	-193.821	-134.497	-177.315	-232.533	-228.552	-243.239
1.	Genel Mal Ticareti	-51.406	-27.803	-55.996	-84.175	-70.896	-67.946
1.1.	<u>İhracat f.o.b.</u>	136.314	104.338	117.919	140.704	148.428	158.434
1.1.1.	İhracat f.o.b.	132.028	102.143	113.883	134.906	152.462	151.812
1.1.2.	Bavul Ticareti	6.200	4.783	4.951	4.424	6.290	7.440
1.1.3.	Uyarılma: Diğer Mallar	-1.914	-2.588	-915	1.374	-10.324	-818
1.2.	<u>İthalat f.o.b.</u>	-187.720	-132.141	-173.915	-224.879	-219.324	-226.380
1.2.1.	İthalat c.i.f.	-201.964	-140.929	-185.544	-240.839	-236.544	-251.649
B.	HİZMETLER DENGESİ	18.884	18.625	16.684	20.152	22.562	23.067
1.	Taşımacılık	177	1.815	1.308	2.276	3.611	3.258
2.	Turizm	19.541	18.405	17.391	20.171	21.251	23.180
	Gelir	23.365	22.980	22.585	25.054	25.345	27.997
	Gider	-3.824	-4.575	-5.194	-4.883	-4.094	-4.817
3.	İnşaat Hizmetleri	974	1.090	859	838	1.029	671
4.	Sigorta Hizmetleri	-703	-554	-541	-468	-425	-730
5.	Finansal Hizmetler	-133	-355	-234	-690	-642	-555
6.	Diğer Ticari Hizmetler	-1.040	-1.286	-1.340	-1.427	-1.618	-1.994
7.	Resmi Hizmetler	-778	-846	-869	-1.059	-965	-888
8.	Diğer Hizmetler	846	356	110	511	321	125
C.	GELİR DENGESİ	-8.367	-8.308	-7.214	-7.855	-7.161	-9.344
D.	CARİ TRANSFERLER	2.132	2.409	1.523	1.758	1.433	1.196
II -	SERMAYE VE FİNANS HSPLARI	37.460	9.046	44.492	65.947	47.438	61.589
A.	SERMAYE HESABI	-61	-43	-51	-25	-52	-92
B.	FİNANS HESAPLARI	37.521	9.089	44.543	65.972	47.490	61.681
1.	Doğrudan Yatırımlar	17.213	7.076	7.594	13.822	9.150	9.758
2.	Portföy Yatırımları	-5.014	227	16.073	21.986	40.789	23.709
3.	Diğer Yatırımlar	24.265	1.897	33.685	28.351	18.365	38.125
4.	Rezerv Varlıklar	1.057	-111	-12.809	1.813	-20.814	-9.911
III -	NET HATA NOKSAN	2.912	3.078	928	9.135	1.059	3.351

Kaynak: [4].

*1996 yılından itibaren; F.O.B. ihracata ilave, diğer mal ve hizmet giderleri ile kısa vadeli sermaye hareketleri-banka rezervi ve diğer varlıklarda gerekli düzeltmeler yapılmak suretiyle «Bavul Ticareti» ödemeler dengesine yansıtılmıştır.

Tablo-5'te Cari işlemler hesabı ve sermaye hesabı ana kalemler halinde verilmiştir. Türkiye'nin ödemeler bilançosunu uzun yıllar olumsuz yönde etkileyen en önemli kalemlerin, dış ticaret hesabı ve dış borç anapara ve faiz ödemeleri olduğu bilinmektedir. Son yıllarda gerek ihracatın artması ve gerekse turizm gibi görünmeyen bazı kalemlerin gelirlerinde artış görülmesi sonucu, dış ödemeler bilançosunda gözlenen kısmi düzelmeye süreklilik kazandırabilmek için dış ticaret açığını azaltıp, görünmeyen kalem gelirlerinden turizm gibi ağırlığı fazla olanları geliştirmek ve dış borçları denetim altına almanın gerekliliği açıktır. Zira

Tablo-5 ten da gözleendiği gibi net turizm gelirleri yıldan yıla sürekli artarak ödemeler bilançosu açığını kapatan önemli kalemlerden biri haline gelmiştir.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğunluğunun, dönemsel ve bazen de kronik olarak döviz dar boğazları ile karşılaştıkları ve ekonomik kalkınma açısından gereksinim duydukları ara ve yatırım mallarını satın almakta güçlük çektikleri bilinmektedir. Bu nedenle, gelişmekte olan birçok ülke, turizmi geliştirilmesi gereken ilk ve önemli sektör olarak görmektedir. Birçok ülkede turizmi geliştirme düşünce ve çabalarının temel çıkış noktası, döviz getirisi sağlamak olmuştur. Resmi turizm politikalarının belirlenmesinde ödemeler bilançosu sorunları önemli rol oynamaktadır [11; 143]. Turizm, yabancı sermayeye olan bağımlılıklarını azaltmak isteyen gelişmekte olan ülkeler açısından, önemli üstünlükler taşıyan bir ekonomik faaliyettir. Zira yerli girişimciler için söz konusu olabilecek teknolojik sınırlamalar, turizmde diğer sektörlerle oranla en alt düzeydedir.

1973 yılında yapılan ve 44'ü gelişmekte olan ve 8'i gelişmiş ülke olmak üzere 52 ülkeyi kapsayan bir araştırma; ihracatlarının %10'unu aşan turizm gelirlerine sahip ülkeleri «turizm ülkesi» olarak tanımlamaktadır. Bu gruplama içerisinde: Bahama, Bermuda, Barbados, Haiti, Fiji, Malta gibi ada devletleri ve Fas, Tunus, Kenya, Meksika, Panama gibi ekonomik gelişme açısından oldukça sınırlı kaynaklara sahip ülkeler ilk sıralarda yer almaktadırlar [12; 45]. Buradan yola çıkarak; günümüz Türkiye'si turizm gelirlerinin ihracata oranının (Tablo 6) % 25'ler düzeyinde olduğu düşünülecek olursa, Türkiye'nin de turizm ülkesi olarak kabul edilmesi gerekmektedir.

T a b l o 6

Turizm Gelirlerinin İhracat Gelirleri Ve Turizm Giderlerinin İthalat Giderleri Oranı

Yıllar	Ihracat	Turizm Gelirleri	Turizm gelirlerinin İhracat gelirlerine Oranı, %	İthalat	Turizm Giderleri	Turizm giderlerinin İthalat giderlerine Oranı, %
1980	2 910,1	326,7	11,2	7 909,4	114,7	1,5
1990	12 959,3	3 225,0	24,9	22 302,1	520,0	2,3
2000	27 774,9	7 636,0	27,5	54 502,8	1 711,0	3,1
2001	31 334,2	10 450,7	33,4	41 399,1	1 738,0	4,2
2002	36 059,1	12 420,5	34,4	51 553,8	1 880,0	3,6
2003	47 252,8	13 854,9	29,3	69 339,7	2 424,8	3,5
2004	63 167,0	17 076,6	27,0	97 539,8	2 954,5	3,0
2005	73 476,4	20 322,1	27,7	116 774,2	3 394,6	2,9
2006	85 534,7	18 594,0	21,7	139 576,2	3 270,9	2,3
2007	107 271,8	20 942,5	19,5	170 062,7	4 043,3	2,4
2008	132 027,2	25 415,1	19,2	201 963,6	4 266,2	2,1
2009	102 142,6	25 064,5	24,5	140 928,4	5 090,4	3,6
2010	113 883,2	24 931,0	21,9	185 544,3	5 874,5	3,2
2011	134 906,9	28 115,7	20,8	240 841,7	5 531,5	2,3
2012	152 478,5	29 351,4	19,2	236 545,1	4 593,4	1,9

Kaynak: [4].

Tablo 6'da verilen Kültür ve Turizm Bakanlığı verilerine göre Türkiye'de 1980 yılında turizm gelirlerinin ihracattaki payı % 11,2 iken, turizm giderlerinin ithalattaki payı % 1,5'tir. 2012 yılında turizm gelirlerinin ihracattaki payı % 19,2 ve turizm giderlerinin ithalattaki payı % 1,9'dur. Bu verilerden turizm gelirlerinin ihracat gelirlerinin içinde çok önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 7

Turizm Gelirleri ve Dış Ticaret Açıkları

Yıllar	Dış Ticaret Açığı \$	Turizm Geliri	Turizm Gelirinin DTA Kapama payı, %
1980	4 999	326.7	6.5
1985	2 975	1 482	49.81
1990	9 555	3 225	33.75
1995	13 212	4 957	37.51
2000	26.727.914	9.990.841	37,38
2001	10.064.867	13.450.127	133,63
2002	15.494.708	15.214.514	98,19
2003	22.086.856	16.302.053	73,81
2004	34.372.613	20.262.640	58,95
2005	43.297.743	24.124.501	55,72
2006	54.041.498	23.148.669	42,83
2007	62.790.965	27.214.988	43,34
2008	69.936.378	30.979.979	44,30
2009	38.785.809	32.006.149	82,52
2010	71.661.113	33.027.943	46,09
2011	105.934.807	36.151.328	34,13
2012	84.066.659	36.776.645	43,75

Kaynak: [4].

Tablo 7'ye göre Kültür ve Turizm Bakanlığının yaptığı araştırmalar göstermiştir ki turizm gelirleri Türkiye dış ticaret açığının büyük bir bölümünü karşılamaktadır. Turizm gelirlerinin dış ticareti kapama payı 1980 yılında % 6,5 iken 1985'de % 49,81'e kadar yükselmiş, 1990'lı yıllarda ortalama % 40, 2000 yılında % 37,38, 2012 yılında ise %43,75 oranında olmuştur.

Sonuç

Bugün Türkiye'nin iki ciddi ekonomik sorunu bulunmaktadır. Bunlar; işsizlik ve dış ticaret açığıdır. Bu iki problemin çözümünde ciddi katkı sağlayacak sektör turizm sektörüdür.

2012 yılı itibarıyla dünyada en çok turist alan ülkeler sıralamasında Türkiye 35,7 milyon turist ile 6.sırada, en çok turizm geliri elde eden ülke sıralamasında ise 25,6 milyar dolarlık geliri ile onuncu sırada yer almıştır. Bu durum; dünyanın en hızlı gelişen ve büyüyen sektörü olan turizmin, dünyadaki gelişmelere paralel olarak Türkiye'de de son yıllarda, büyük bir ilerleme kaydettiğini ve hızla geliştiğini göstermektedir.

Bir hizmet sektörü olan turizmin, Türkiye ekonomisine yaptığı olumlu katkılar açıkça ortadadır. 2012 yılı itibarıyla Türkiye'de dış turizm gelirlerinin GSMH'ye oranı %3,7' e ulaşmıştır. İç turizm gelirleri payının GSMH'ye eklenmesiyle bu pay 2013 yılında, yaklaşık %10'lara ulaşmıştır.

Turizm sektörü Türkiye'nin dış ticaret açıklarının kapatılmasında da önemli bir yere sahiptir. DPT ve Kültür ve Turizm Bakanlığının yapmış olduğu araştırmalara göre, turizm gelirleri Türkiye'nin dış ticaret açıklarının büyük bir bölümünü karşılamaktadır. 2012 yılında, 84 milyar dolar civarında dış ticaret açığı olduğu tespit edilmiş ve turizm gelirleriyle bu açıkların %43'ü kapatılmıştır.

Söylenildiği gibi turizm sektörü Türkiye ekonomisi için önemli yere sahiptir, ödemeler dengesine etkileri açısından önemli ölçüde cari açığı kapama payı bulunmaktadır. Dolayısıyla sektörle ilgili gerekli teşvik, desteklerle yeni projeler geliştirilmeli ve sektörün önündeki engelleri kaldırmaya dönük yapısal önlemler bir an önce alınmalıdır.

Қазақша

- 1 Zengin B. Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisine Reel ve Moneter Etkileri // Akademik İncelemeler Dergisi, 2010. — Sayı: 61. — P. 45.
- 2 Cimat A. ve Bahar O. Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisi İçindeki Yeri ve Önemi Üzerine Bir Değerlendirme. // Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2013. — P. 3(6).
- 3 Tosun C. An Analysis of the Economic Contribution of Inbound International Tourism in Turkey // Tourism Economics, 1999. — No.: 5 (3). — P. 217–250.
- 4 Kültür ve Turizm Bakanlığı (KTB) Verileri. 2010, <http://www.ktyatirimisletmeler.gov.tr/belge/1-38683/turizm-istatistikleri.html>, — Erişim: 15.11.2011.
- 5 Bulut E. Türk Turizminin Dünyadaki Yeri ve Dış Ödemeler Bilançosuna Etkisi // GÜ İİBF Dergisi, 2000. — Sayı 3. — P. 71–86.
- 6 Çeken H. Küreselleşme, Yabancı Sermaye ve Türkiye Turizmi. — Değişim Yayınları. — İstanbul: 2013. — P. 24.
- 7 Olalı H. ve Timur A. Turizmin Türk Ekonomisindeki Yeri. — Ofis Matbaacılık San. Ltd. Şti. — İzmir: 1986.
- 8 Yalçın K. Uluslararası Finansman. — Detay Yayıncılık. — Ankara: 2012. — P. 75–76.
- 9 Seyidoğlu H. Uluslararası Finans. — Güzem Yayınları. — İstanbul: 1994. — P. 25.
- 10 Erdoğan H. Ekonomik Sosyal Kültürel Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm. — Uludağ Üniversitesi Yayınları. — Bursa: 1999. — Cilt: 3. — P. 275.
- 11 Cleverdon R. ve Edwards A. International Tourism. — Harper Collins Publishers: 1982.
- 12 Barutçugil S. Turizm Ekonomisi ve Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. — Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. — İstanbul: 1986. — P. 76–79.

А.Сыздыкова, А.Әбубәкірова, Д.Асан, Д.Келесбаев

Туризм секторының Түркияның төлем балансына ықпалын талдау

Туризмнің ұлттық табысқа әкелетін пайдасының жанында валюта әкелетін жағы — төлем балансындағы тапшылықтың орнын толтырудағы рөлі және қосымша жұмыс көздерін ашу жағынан алғанда экономикалық және әлеуметтік тепе-теңдікті қамтамасыз ететін салалардың бірі. Экспорттан кейінгі ең үлкен валюта алып келетін сала болып табылатын туризм секторы ықпал ететін және ықпалындағы салалар тұрғысынан алғанда өте маңызды сала. Туризмнің маңызы төмендегі бірнеше көрсеткіштерден көрініс табады. Туризм секторының ұлттық табыстағы үлесі соңғы 30 жылда 0,6 % -дан 4 % -ға дейін өсіп отыр. Сонымен қатар бұл саланың экспорттан келетін пайдадағы үлесі де 10 % -дан 20 % -ға дейін өсті. Сыртқы саудадағы тапшылықтың орнын толтырудағы үлесі болса, орташа 60 % -ға дейін шығып отыр. Сондықтан да осы мақаламызда екінші мәліметтер қолданылды және туризм секторының Түркия экономикасындағы жері, рөлі және төлем балансына тигізетін ықпалы анықталып, 1983–2013 жж. аралығындағы туризм секторында бой көрсеткен көрсеткіштердің талдауы жасалды.

A.Syzdykova, A.Abubakirova, D.Asan, D.Kelesbayev

The Analysis of Tourism Sector's Effect On Turkish Balance of Payments

Tourism, recognized as one of the most important service sectors that enable countries to earn gains in economic, social and cultural fields. In this study, the place and the importance of Turkey's tourism sector in Turkish economy with a great tourism potential are evaluated. Tourism industry continues to be one of Turkey's most important sources of growth. The importance of tourism can be summarized in terms of several indicators: the tourism income, the share of national income has increased from 0.6 % to 4 % until the last 30 years. On the other hand, the ratio of the income of the export sector income has increased from 10 % up to 20 %. The share of the foreign trade deficit has improved off up to 60 % average with similar tendency. In this study, by secondary sources, the location of the tourism sector in Turkey Economics and payments are determined by the balance sheet effects for the period of 1980–2013 the changes seen in the economic sense in the tourism sector be analyzed with the help of tables.

References

- 1 Zengin B. *Real and Monetary Effects of Tourism Industry for Economy of Turkey*, Akademik İncelemeler Dergisi, 2010, Sayı: 61, p. 45.
- 2 Cimat A., Bahar O. *Role and Importance of Tourism Sector in Economy of Turkey and an Evaluation*, Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2013, Sayı: 3(6).

- 3 Tosun C. *Tourism Economics*, 1999, No.: 5 (3), p. 217–250.
- 4 The Data of Culture and Tourism Ministry of Turkey. 2010, <http://www.ktbayirimisletmeler.gov.tr/belge/1-38683/turizm-istatistikleri.html>, Erişim: 15.11.2011.
- 5 Bulut E. *The Place of Turkish Tourism in the World and Impact on Balance of External Payments*, GÜ İİBF Dergisi, 2000, Sayı 3, s. 71–86.
- 6 Çeken H. *Globalization, Foreign Direct Investment and Tourism of Turkey*, Değişim Yayınları, İstanbul: 2013, s. 24.
- 7 Olalı H., Timur A. *The Place of Tourism in Economy of Turkey*, Ofis Matbaacılık San. Ltd. Şti., İzmir: 1986.
- 8 Yalçiner K. *International Finance*, Detay Yayıncılık, Ankara: 2012, s. 75–76.
- 9 Seyidoğlu H. *International Finance*, Güzem Yayınları, İstanbul: 1994, s. 25.
- 10 Erdoğan H. *Economic, Social and Cultural Environmental Aspects of International Tourism*, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Bursa: 1999, Cilt: 3, s. 275.
- 11 Cleverdon R., Edwards A. *International Tourism*, Harper Collins Publishers: 1982.
- 12 Barutçugil S. *Tourism Economy and Place of Tourism in Economy of Turkey*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul: 1986, s. 76–79.

УДК 65.014.1:007

А.Асылбаева

*Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, Астана
(E-mail: almagul050505@mail.ru)*

Совершенствование процедур нормативного определения задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений

В статье проведён анализ нормативной модели государственного управления Республики Казахстан в части, касающейся порядка определения задач и функций государственных органов и изменения функциональной структуры государственного управления. Показано, что совершенствование методологии нормативного определения задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений — одна из центральных проблем для Республики Казахстан, не решённых до настоящего времени. Разработаны предложения по совершенствованию методологии нормативного определения задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений. Доказано, что совершенствование процедур невозможно без перехода к иной методологии, не требующей привлечения многочисленных групп экспертов для проведения функционального анализа, и без создания специальной информационной системы. Автором сформулированы основные задачи, которые должна решать эта информационная система, и принципы её функционирования. Обоснована необходимость нормативного закрепления этих принципов и правил пользования этой информационной системой.

Ключевые слова: государственное управление, функциональная структура, нормативная модель, задачи и функции государственных органов, декомпозиция, функциональный анализ.

Введение

Изменения в функциональной структуре государственного управления, связанные с перераспределением задач и функций между различными государственными органами и их структурными подразделениями, происходят в Республике Казахстан постоянно. Это стало своего рода рутинным процессом, отражающим непрерывное совершенствование нормативной модели государственного управления.

За прошедшие годы в Республике Казахстан была проведена огромная работа по правовой регламентации процедур нормативного определения задач и функций государственных органов и их структурных подразделений. Тем не менее до настоящего времени на этом направлении административной реформы остаются неиспользованными ещё многие возможности повышения эффективности деятельности государственных органов.

Как подчеркнула в 2014 г. А.Кенжебаева (директор Института управления Академии государственного управления при Президенте), анализ содержательной части положений центральных государственных и местных исполнительных органов, разработанных и принятых за последние два года, показал, что:

– действующие в настоящее время нормативные документы — Положения о государственных органах — «не содержат все функции, соотнесённые с действующим законодательством»; в то же время «установлено наличие избыточных, дублирующих функций, необходимо проведение работ по их оптимизации»;

– в системе государственного управления «отсутствуют чёткие методологические подходы к проведению функционального анализа государственного органа», обострилась «проблема чёткого определения задач и функций государственного органа и его структурных подразделений» [1].

Совершенствование методологии нормативного определения задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений, по мнению специалистов, остаются для Республики Казахстан одной из центральных проблем, не решённых до настоящего времени.

Цель исследования — анализ нормативной модели государственного управления Республики Казахстан в части, касающейся порядка определения задач и функций государственных органов и изменения функциональной структуры государственного управления, и разработка предложений по совершенствованию методологии нормативного определения задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений.

Результаты исследования

1. Нормативное правовое определение функции государственного органа как «осуществление государственным органом деятельности в пределах полномочий, установленных законами», впервые было закреплено в Законе РК «Об административных процедурах» (2000 г) [2]. Задачи а) «разграничения функций, полномочий и ответственности между всеми уровнями государственного управления» и б) «определения оптимального перечня государственных функций» впервые были поставлены в «Концепции разграничения полномочий между уровнями государственного управления и совершенствования межбюджетных отношений», утверждённой Правительством РК в 2003 г. [3]. В 2004 г. Указом Президента все функции центральных государственных органов были разделены на а) стратегические (определение целей и приоритетов государственной политики), возложенные на министерства; б) реализационные (осуществление мероприятий по реализации государственной политики) и в) контрольные (контрольно-надзорные) [4]. В 2008 г. Конституционный совет РК в Нормативном постановлении определил, что «функции осуществляются государственным органом в соответствии со своей компетенцией, имеют публично-правовой характер, распространяются на неограниченное число субъектов, могут быть основаны на государственном принуждении» (ч.2, п.3 Нормативного постановления) [5].

В 2010 г. в Стратегии «Казахстан–2020» была впервые поставлена задача совершенствования функциональной структуры государственного управления на основе функциональных обзоров деятельности государственных органов [6]. Её исполнение было возложено на АО «Национальный аналитический центр» (дочерняя организация «Назарбаев Университет»). За 2010–2013 гг. функциональные обзоры были проведены по 11 министерствам, 4 агентствам и местным исполнительным органам [7]. В том же году Указом Президента была введена в действие «Система ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов» [8].

Уже в 2011 г. Президентом и Правительством были сделаны выводы по результатам первых оценок эффективности. Так, в Постановлении Правительства было отмечено, что «построение эффективной структуры государственного аппарата столкнулось со следующими проблемами:

- отсутствие привязки структуры государственного управления к непосредственному выполнению стратегических задач, развитию регионов и приоритетных отраслей;
- неэффективная организация административных и управленческих процессов в государственных органах, что приводит к чрезмерной загруженности сотрудников, волоките, бюрократизму, низкому качеству государственных услуг, возникновению административных барьеров для бизнеса и коррупции, что, в свою очередь, формирует негативное отношение общественности к государственным структурам;
- отсутствие действенной системы координации и мониторинга текущего состояния реформ в связи с раздробленностью функций и дублированием полномочий государственных органов, ответственных за реализацию различных аспектов реформирования государственного сектора» [9].

В резолютивной части Постановления были впервые сформулированы основные критерии декомпозиции и определения оптимального набора задач и функций государственных органов и их структурных подразделений:

«В целях повышения эффективности деятельности государственного аппарата особое внимание следует уделить установлению четких полномочий и ответственности государственных органов. Разграничение полномочий следует осуществлять по следующим направлениям: 1) оптимизация функций, в том числе в части: а) исключения дублирующих функций между структурными подразделе-

ниями государственных органов и подведомственных организаций; между центральными государственными органами, между центральными и местными органами системы государственного управления; б) исключения избыточных функций, функций, необоснованно выполняемых государственными органами, функций, не соответствующих текущей экономической ситуации; в) прибавления недостающих функций, функций, ориентированных на текущую экономическую ситуацию; г) рационализации в распределении функций: объединение схожих функций для улучшения предоставления государственных услуг и упрощения координации, исключение конфликта интересов при распределении функций; д) выработки оптимального набора государственных функций, необходимых для достижения стратегических целей и реализации миссии, центральных и местных исполнительных органов; 2) определение оптимальной структуры и численности государственных органов» [9].

В 2011–2012 гг. началась разработка пакета нормативных документов, регламентирующих процедуры формирования задач и функций государственных органов. Были утверждены «Методические рекомендации по определению типовых функций государственных органов» [10] и «Правила по разработке и утверждению положения о структурном подразделении государственного органа» [11]. Вышли Указы Президента: «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы государственного управления Республики Казахстан» (2011) [12] и «Об утверждении типового положения государственного органа Республики Казахстан» (2012), в п.2 которого была нормативно закреплена структура Положения и обязательность наличия в нём перечня задач и функций [13].

К 2013 г. была проведена стандартизация и правовая регламентация тех функций государственных органов, деятельность которых была отнесена к категории государственных услуг [14]. Их реестр включает 647 наименований [15], т.е. примерно 13 % из более чем 5000 функций. (Подробнее об этом см. сборники статей [16, 17].) На Агентство по делам государственной службы был возложен контроль за качеством государственных услуг, и в 2013 г. Агентством был утвержден пакет нормативных документов: методика оценки [18], правила контроля [19], критерии оценки рисков и форма «проверочного листа» [20].

В 2014 г. была поставлена точка в продолжавшейся несколько лет дискуссии относительно того, какие именно функции государственных органов должны быть предметом регулирования закона, а какие — подзаконных актов. Законом было определено, что на подзаконном уровне функции государственных органов устанавливаются только в пределах полномочий субъекта, издающего соответствующий нормативный акт; им устанавливаются только те функции, которые определяют: а) механизмы реализации функций, закрепленных в законе, б) внутреннюю организацию и деятельность государственных органов, в) принятие технических и технологических норм [21, 22].

Как мы видим, к настоящему времени в нормативной модели государственного управления Республики Казахстан весьма чётко определён порядок нормативного закрепления за государственными органами их функций; соблюдены основные принципы формирования функциональной структуры государственного управления (см., напр., [23–25]).

2. В 2012 г. профессорско-преподавательским составом Академии государственного управления при Президенте под научным руководством А.Мухамеджановой был проведён анализ актуальных проблем развития функциональной структуры государственного управления. Было установлено наличие избыточных, неисполняемых, дублирующих функций, показано, что многие тексты Положений о государственных органах не содержат полного перечня функций и что формулировка некоторых функций не позволяет определить их целевое значение и конкретную сферу применения. Исследователи пришли к выводу, что даже в центральных государственных органах отсутствует единая трактовка и существуют существенные разночтения при определении задач и функций [26].

По итогам исследования были разработаны рекомендации по совершенствованию функционального разделения (декомпозиции) задач и функций государственных органов и по процедурам определения оптимального набора задач и функций их структурных подразделений.

Основные положения этих рекомендаций сводятся к следующему:

– необходимо обеспечить соблюдение в практической деятельности государственных органов таких принципов функционирования, как обеспечение чёткой линии подчинённости (у каждого работника должен быть только один руководитель), соблюдение норм управляемости (оптимальное число подчинённых у одного руководителя), выполнение руководителем только той работы, которую не могут выполнить подчинённые, недопустимость поручений подчинённым напрямую, минуя непосредственного руководителя, не всегда соответствуют сложившимся стереотипам поведения, уровню управленческой и исполнительской культуры;

– ведущим методом при этом является функциональный анализ;
 – для постановки задач и определения функций государственного органа и его структурных подразделений должны быть проведены: анализ соответствия функций задачам, лингвистический анализ формулировок функций; разграничение функций государственного органа — как по горизонтали, так и по вертикали;

– должны быть разработаны и утверждены следующие документы: список функций государственного органа с унифицированными формулировками; предложения по нормативному закреплению функций (функции, которые выполняются на практике, но не регламентированы); предложения по внесению изменений в нормативную правовую базу с целью устранения избыточных функций; предложения по передаче функций на аутсорсинг; структура органа, сформированная в соответствии с задачами, стоящими перед ним; положения о его структурных подразделениях; регламенты управленческих технологий (таких как процедурограммы, матрицы взаимосвязи между структурными подразделениями, технологические карты, оперограммы, документограммы, функциограммы, паспорта рабочих мест и др.) [27].

Мы привели здесь только основные, базовые принципы, процедуры, требования и документы. Перечень этот, разумеется, далеко не исчерпывающий. В целом нормативное определение задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений описано как процесс трудоёмкий, продолжительный, требующий привлечения квалифицированных экспертов, потому весьма затратный.

Выводы

1. В настоящее время существенными пробелами нормативной модели государственного управления являются:

– правовая регламентация процедур декомпозиции задач и функций государственного органа, установления задач и функций их структурных подразделений;

– правовая регламентация порядка изменения функциональной структуры государственного управления, методологии и процедур оптимизации задач и функций государственных органов и их структурных подразделений.

Именно поэтому, как отметила А.Кенжебаева, «существует реальная потребность в соответствующих законодательных инициативах, вплоть до принятия специального Закона «О государственных функциях». Его принятие даст возможность чётко разграничить функции между министерствами, агентствами, ведомствами, закрепить их статус и полномочия, определить их роль в системе государственного управления, установить порядок их формирования, реорганизации и упразднения» [1].

2. У разработанных в 2012 г рекомендаций по совершенствованию функционального разделения (декомпозиции) задач и функций государственных органов и по процедурам определения оптимального набора задач и функций их структурных подразделений основных недостатков два: очень долго и очень дорого.

А темпы изменений в функциональной структуре государственного управления, в ходе которых необходимо перераспределение задач и функций между государственными органами (и их структурными подразделениями), только возрастают, человеческих и материальных ресурсов для нормативного определения задач и функций, даже только центральных государственных органов и их структурных подразделений, не хватает.

3. Помимо этого, процесс оптимизации задач и функций государственных органов и их структурных подразделений существенно усложнился.

Во-первых, значительно возросли ассортимент и количество функций государственных органов, отнесённых к категории государственных услуг, переданных на аутсорсинг некоммерческим организациям (НКО) по Закону «О государственном социальном заказе» [28]. Их ассортимент постоянно расширялся; росли и объёмы финансирования — за восемь лет они увеличились почти в 10 раз; в 2012 г. из республиканского бюджета на финансирование государственного социального заказа было выделено 2,3 млрд тенге, из местных бюджетов — ещё 2, 2 млрд тенге [29].

На местном уровне заказчиками услуг НПО, финансируемых государством, выступают управления внутренней политики, здравоохранения, координации занятости населения и социальных программ, природных ресурсов и регулирования природопользования, по развитию языков, туризма, физической культуры и спорта при областных акиматах и районные / городские отделы внутренней политики.

На республиканском уровне государственный социальный заказ размещают министерства культуры и информации, образования и науки, внутренних дел, здравоохранения, труда и социальной защиты населения, юстиции, охраны окружающей среды, сельского хозяйства, агентства по делам спорта и физической культуры и по делам религии [30].

В перспективе за госорганами должны оставаться только те функции, выполнение которых гарантируется государством в соответствии с Конституцией страны, а также функции, которые государство может исполнять более качественно, чем другие структуры. Все остальные функции должны быть либо децентрализованы, т.е. переданы на местный уровень управления, либо делегированы подведомственным органам, или переданы гражданскому обществу и частному сектору в рамках аутсорсинга [1].

Во-вторых, в 2011 г был утверждён порядок привлечения НКО к оценке эффективности деятельности государственных органов [31]; в 2014 г. Агентством РК по делам государственной службы и противодействию коррупции начато финансирование проектов по проведению общественного контроля качества государственных услуг силами НКО [32].

В «Антикоррупционной стратегии РК на 2015–2025 годы» подчёркивается необходимость развития в Казахстане общественного контроля [33]. При этом отмечается, что его внедрение требует не только активизации институтов гражданского общества, но и соответствующего законодательного регулирования — обосновывается необходимость принятия Закона «Об общественном контроле», проект которого обсуждается уже несколько лет [33].

В-третьих, в связи с переходом республики к новой модели местного самоуправления проблема оптимизации задач и функций государственных органов и их структурных подразделений существенно усложнилась. Новая модель основана на масштабной передаче функций и полномочий центральных органов на региональный уровень: каждое министерство и ведомство должно освобождаться от не свойственных ему функций, максимально передавая их от центра к регионам и от государства в частный сектор. Но при этом возникает необходимость проведения сквозной многоуровневой декомпозиции задач и функций государственного управления, начиная с центральных государственных органов (и их структурных подразделений) и заканчивая органами местного самоуправления (и их структурными подразделениями) и НКО, оказывающими услуги в рамках государственного социального заказа и общественного контроля за качеством государственных услуг.

Очевидно, что трудоёмкость этой работы на несколько порядков превышает все возможности мобилизации ресурсов для «классических» процедур описания задач и функций казахстанских центральных государственных органов и их структурных подразделений «в ручном режиме».

4. Наиболее слабым элементом информационно-аналитической системы формирования задач и функций государственного органа и его подразделений является то, что для её разработки необходимо подготовить формализованное описание:

- комплексов взаимосвязанных функций государственных органов разного уровня;
- критериев и показателей оптимизации задач и функций государственных органов разного уровня и их структурных подразделений.

Практика применения функциональных обзоров для формирования задач и функций государственных органов и их структурных подразделений весьма обширна (см., напр., [34–37]); международный опыт его применения показал системный недостаток: невозможность их проведения без участия нескольких групп экспертов, что является главным ограничением скорости проведения процедур функционального анализа.

Объём работы по нормативному закреплению результатов перераспределения задач и функций между государственными органами разных уровней (и их структурными подразделениями) увеличился настолько, что в принципе никак не может быть выполнен. Чётко научно обоснованные и тщательно выверенные в 2012 г. рекомендации по совершенствованию функционального разделения (декомпозиции) задач и функций государственных органов и по процедурам определения оптимального набора задач и функций их структурных подразделений в практической деятельности государственных органов не применяются.

Заключение

1. В этих условиях совершенствование процедур нормативного определения задач и функций государственных органов и их декомпозиции для структурных подразделений невозможно:

– без перехода к иной методологии, не требующей привлечения многочисленных групп экспертов для проведения функционального анализа;

– без создания специальной информационной системы;

– без нормативного закрепления правил пользования этой системой, которая могла бы быть использована как в центральных, так и в местных государственных органах и НКО.

2. Основные задачи, которые должна решать эта информационная система-автоматизация:

– сквозная многоуровневая декомпозиция задач и функций государственного управления, начиная с центральных государственных органов (и их структурных подразделений) и заканчивая органами местного самоуправления (и их структурными подразделениями) и НКО, оказывающими услуги в рамках государственного социального заказа и общественного контроля за качеством государственных услуг;

– разработка, согласование и утверждение стандартов исполнения государственными органами и НКО задач, вытекающих из возложенных на них функций;

– ведение реестра функций государственных органов и государственных услуг;

– учёт рекламаций по качеству государственных услуг, а также услуг НКО в рамках государственного социального заказа и общественного контроля за качеством государственных услуг.

3. При этом предлагается обеспечить соблюдение следующих принципов:

– экономия ресурсов. Процедуры, предусмотренные ранее разработанными рекомендациями и по проведению функционального анализа, проводятся только однажды — для вновь создаваемых функций. Во всех случаях, когда необходимо решить задачи перераспределения/декомпозиции/делегирования функций, ранее уже внесённых в реестр, они должны выполняться автоматически, без привлечения экспертов.

– разделение функций по степени важности. Можно выделить, по крайней мере, три группы функций:

а) государственные (реализация властных полномочий органа власти или лица, замещающего государственную должность),

б) управления (вид деятельности по реализации или обеспечению реализации властных полномочий, закреплённых законодательно, выраженной в решениях (действиях) и направленных на формирование поведения неопределённого круга лиц в сферах деятельности, определённых функцией);

в) исполнения (целенаправленная, обособившаяся, периодически повторяемая, технологически определённая совокупность действий (решений) в рамках административных регламентов, обеспечивающая регулирующее воздействие на объект управления, достижение конкретного результата, имеющего внешнего по отношению к данному органу исполнительной власти потребителя во исполнение функции);

– разделения государственных органов. Следует различать: а) государственные органы, которые создают и реализуют управленческие решения, и б) государственные органы, предприятия и НКО, создающие материальные, социальные и духовные продукты и услуги.

4. Принципы функционирования информационной системы, как и правила пользования ею, должны быть чётко определены в специальном Законе «О государственных функциях».

Список литературы

1 Кенжебаева А. Четкая организация как фундамент качества // Юридическая газета. — 2014. — 6 февр. — [ЭП]. Режим доступа: URL: <http://urgazeta.kz/print2.php?module=1&id=228&lang=rus>

2 Закон Республики Казахстан от 27 ноября 2000 г. № 107-III «Об административных процедурах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.) [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz> (дата обращения: 21.01.2015)

3 Постановление Правительства Республики Казахстан от 10 февраля 2003 г. N 147 «О Концепции разграничения полномочий между уровнями государственного управления и совершенствования межбюджетных отношений» (Утратило силу постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 мая 2014 г. № 481) [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». — [ЭП]. Режим доступа: URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P030000147_ (дата обращения: 20.01.2015)

4 Указ Президента Республики Казахстан от 29.09.2004 г. № 1449 «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы государственного управления республики» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». Режим доступа: URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/U040001449_ (дата обращения: 20.01.2015)

- 5 Нормативное постановление Конституционного совета РК от 15 октября 2008 г. № 8 «Об официальном толковании статьи 54, подпунктов 1) и 3) пункта 3 статьи 61, а также ряда других норм Конституции Республики Казахстан по вопросам организации государственного управления» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/S080000008> (дата обращения: 18.01.2015)
- 6 Указ Президента Республики Казахстан № 922 от 1 февраля 2010 г. «Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 г. Стратегия «Казахстан–2020» [ЭП] // Официальный сайт Президента РК. Режим доступа: URL: http://www.akorda.kz/ru/category/gos_programmi_razvitiya (дата обращения: 18.01.2015)
- 7 Разработка и апробация методики проведения отраслевых функциональных обзоров деятельности государственных органов в Казахстане [ЭП] // АО «Национальный аналитический центр» Режим доступа: URL: <http://www.nac.gov.kz/projects/completed/89/> (дата обращения: 11.02.2015)
- 8 Указ Президента РК от 19 марта 2010 г. № 954 «О Системе ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.08.2014 г.) [ЭП] // ИС «Параграф», Режим доступа: <http://online.zakon.kz/> (дата обращения: 25.02.2015)
- 9 Постановление Правительства Республики Казахстан от 1 июня 2011 г. № 612 «О проекте Указа Президента Республики Казахстан «О Концепции модернизации системы государственного управления в Республике Казахстан» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов РК «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000612> (дата обращения: 20.05.2014)
- 10 Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 августа 2011 г. № 951 «Об утверждении Методических рекомендаций по определению типовых функций государственных органов» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000951> (дата обращения: 22.05.2014)
- 11 Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2011 г. № 1125 «Об утверждении Правил по разработке и утверждению положения о структурном подразделении государственного органа» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100001125> (дата обращения: 21.08.2014)
- 12 Указ Президента Республики Казахстан от 10 августа 2011 г. № 136 «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы государственного управления Республики Казахстан» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1100000136> (дата обращения: 21.02.2015)
- 13 Указ Президента Республики Казахстан от 29 октября 2012 г. № 410 «Об утверждении Типового положения государственного органа Республики Казахстан» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/> (дата обращения: 20.01.2015)
- 14 Закон РК от 15 апреля 2013 г. № 88-V «О государственных услугах» (с изменениями от 29.09.2014 г.) [ЭП] // ИС «Параграф», Режим доступа: URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31376056 (дата обращения: 12.02.2015)
- 15 Реестр государственных услуг. Утверждён постановлением Правительства РК от 18 сентября 2013 г. № 983 (с изменениями, внесёнными постановлением Правительства РК от 27.05.2014 № 553) [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов РК «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1300000983> (дата обращения: 27.02.2015)
- 16 Совершенствование системы оказания государственных услуг в свете реализации Закона РК «О государственных услугах» // Сб. материалов Междунар. конф., 20 ноября, 2013. — Астана, 2013. — 230 с.
- 17 Государственные услуги в Казахстане: дорога в будущее: Монография. — Астана, 2014. — 100 с.
- 18 Об утверждении Методики оценки качества оказания государственных услуг. Совместный приказ Председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы от 9 января 2013 г. № 06–7/2 и и.о. Министра транспорта и коммуникаций РК от 10 января 2013 г. № 22. Зарегистрирован в Министерстве юстиции РК 14 января 2013 г. № 8260 [ЭП] Режим доступа: URL: http://mid.gov.kz/sites/default/files/documents/137_1398492097.docx (дата обращения: 22.11.2014)
- 19 Правила контроля за качеством оказания государственных услуг. Приказ Председателя Агентства РК по делам государственной службы от 4 мая 2013 г. № 06–7/63 [ЭП] // ИС «Параграф», Режим доступа: <http://online.zakon.kz/> (дата обращения: 20.01.2015)
- 20 Об утверждении критериев оценки степени рисков и формы проверочного листа по оказанию государственных услуг. Приказ Председателя Агентства РК по делам государственной службы от 4 мая 2013 г. № 06–7/64 [ЭП] // ИС «Параграф», Режим доступа: <http://online.zakon.kz/> (дата обращения: 21.01.2015)
- 21 Дополнительное постановление Конституционного совета Республики Казахстан от 16 мая 2013 г. № 2 «Об истолковании Нормативного постановления Конституционного совета Республики Казахстан от 15 октября 2008 г. № 8 «Об официальном толковании статьи 54, подпунктов 1) и 3) пункта 3 статьи 61, а также ряда других норм Конституции Республики Казахстан по вопросам организации государственного управления» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов РК «Адилет». Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/S1300000002> (дата обращения: 23.02.2015)
- 22 Закон Республики Казахстан от 13 января 2014 г. № 159-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам закрепления компетенции государственных органов на законодательном и (или) подзаконном уровнях» [ЭП] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов РК «Адилет». Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/> (дата обращения: 14.11.2014)
- 23 Кузин В.И. Организационно-правовые основы системы государственного и муниципального управления / В.И.Кузин, С. З. Зуев. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. — М.: Дело, 2010. — 340 с.
- 24 Местное самоуправление: Энциклопедия / З.А.Алиева и др.; под общ. ред. В.Б.Зотова, Российская муниципальная академия. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2010. — 420 с.
- 25 Охотский Е.В. Государственное управление в современной России: Учеб.-метод. комплекс. — М.: МГИМО (У), МИД России, 2008 — 548 с.

26 Мухамеджанова А.Г. Методологические аспекты проведения функционального анализа в государственных органах / А.Г.Мухамеджанова, А.А.Кенжебаева, Р.А.Турчкенова, М.Б.Кадырова, Г.А.Джунусбекова [ЭР] // G-Global, 21.11.2012 Режим доступа: URL: www.group-global.org/storage_manage/download_file/18791(дата обращения: 25.01.2015)

27 Определение эффективных нормативных правовых, методических и организационных мер, направленных на повышение качества организации труда и менеджмента в государственных органах. Отчёт о НИР по теме: «Проведение научных исследований и разработка научно-прикладных методик в области государственной службы» / рук. Кенжебаева А.А. — Ч. 4. — Астана: Академия гос. управления при Президенте РК, 2012. — 168 с.

28 Закон РК от 12 апреля 2005 г. № 36-III «О государственном социальном заказе» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.02.2014 г.) [ЭР] // ИС «Параграф», Режим доступа: <http://online.zakon.kz/>(дата обращения: 21.10.2014)

29 Национальный план действий по развитию неправительственных организаций в РК на 2014–2020 годы[ЭР] // НПО Сайрамского района. Режим доступа: URL:<http://sayramnp.o.kz/ru/about/news-ru/191-natsionalnyj-plan-dejstvuj-po-razvitiyu-nepravitelstvennykh-organizatsij-v-respublike-kazakhstan-na-2014-2020-gody>(дата обращения: 15.01.2015)

30 Правовой статус некоммерческих организаций в Республике Казахстан // Сб. справ. материалов.– Алматы: LEM, 2014. — 432 с.

31 Приказ Министра экономического развития и торговли РК от 4 марта 2011 г. № 50 «Об утверждении Порядка привлечения неправительственных организаций (общественных объединений), независимых экспертов при формировании общей оценки эффективности деятельности государственных органов и Формата экспертного заключения неправительственной организации/независимого эксперта об эффективности деятельности государственного органа» [ЭР] // ИС «Параграф», Режим доступа: <http://online.zakon.kz/>(дата обращения: 29.11.2014)

32 Привлечение экспертного сообщества к участию в оценке государственных органов // Центр оценки эффективности деятельности государственных органов РК 10.01.2014[ЭР] Режим доступа: URL:<http://www.bagalau.kz/ru/med/pub/i156>(дата обращения: 20.01.2015)

33 Указ Президента РК от 26 декабря 2014 г. № 986 «Антикоррупционная стратегия РК на 2015–2025 гг.» [ЭР] // Информационно-правовая система нормативных правовых актов РК «Адилет». Режим доступа: <http://adilet.zan.kz> (дата обращения: 25.01.2015)

34 Матрица государственных функций органов исполнительной власти Республики Таджикистан [ЭР] // «Про-Грамм»Режим доступа: URL: <http://www.pro-gramma.ru/ProFiles/ProGamma%20FO-Tadjikistan%28matrix%29.pdf> (дата обращения: 20.12.2014)

35 Койчуманов Т. Функциональный анализ государственных структур: методы и подходы. Руководство по функциональному анализу. Программа ПРООН по политическому и административному управлению на центральном уровне. — Бишкек, 2002. — 44 с.

36 Резюме проведения горизонтального функционального обзора центральных органов исполнительной власти Украины — Київ, Грудень 2008. — 49 с. [ЭР] // «Про-Грамм» Режим доступа: URL: <http://www.pro-gramma.ru/ProFiles/ProGamma%20FO-Ukraine%28summary%29.pdf> (дата обращения: 20.12.2014)

37 Медведев А.М. Функциональный анализ деятельности исполнительных органов государственной власти. Методика проведения [ЭР] // База презентаций MySharedРежим доступа: URL: <http://www.myshared.ru/slide/605980> (дата обращения: 20.01.2015).

А. Асылбаева

Мемлекеттік органдардың міндеттері мен функцияларын және олардың құрылымдық бөлімшелері үшін декомпозициясын нормативті анықтау рәсімін жетілдіру

Мақалада мемлекеттік органдардың міндеттері мен функцияларын айқындау мен мемлекеттік басқарудың функционалдық құрылымын өзгерту тәртібіне қатысты бөлігінде Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік басқарудың нормативтік үлгісіне талдау жүргізілді. Мемлекеттік органдардың міндеттері мен функцияларын нормативтік айқындаудың әдістемесін және олардың құрылымдық бөлімшелер үшін декомпозициясын жетілдіру осы уақытқа дейін Қазақстан Республикасы үшін шешілмеген проблемалардың бірі болғаны көрсетілген. Мемлекеттік органдардың міндеттері мен функцияларын нормативтік айқындаудың әдістемесін және олардың құрылымдық бөлімшелер үшін декомпозициясын жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірленген. Мемлекеттік органдардың міндеттері мен функцияларын нормативтік айқындаудың рәсімдерін және олардың құрылымдық бөлімшелер үшін декомпозициясын жетілдіру функционалдық талдауды жүргізу үшін көптеген сарапшылар тобын тартуды талап етпейтін өзге әдістемеге көшпей және арнайы ақпараттық жүйені құрмай қол жеткізу мүмкін еместігі дәлелденген. Бұл ақпараттық жүйе шешетін негізгі міндеттер мен оның жұмыс істеу қағидаттары айқындалған. Осы қағидаттарды және ақпараттық жүйені пайдалану қағидаларын нормативтік бекіту қажеттігі негізделген.

Development of the procedures for regulatory definition of tasks and functions of state bodies and their decomposition for structural units

The analysis of the normative model of government of the Republic of Kazakhstan in respect of the procedure for determining the tasks and functions of state bodies and changes in the functional structure of government held. It is shown that the improvement of the methodology of the normative definition of the tasks and functions of state bodies and their decomposition for structural units, remain one of the central problems is not a solved to date. Proposals to improve the methodology of the normative definition of the tasks and functions of state bodies and their decomposition for the state bodies developed. It is proved that the improved procedures regulatory definition of tasks and functions of state bodies and their decomposition for structural units is impossible without transition to a methodology that does not require attract large groups of experts to conduct a functional analysis and without creating a special information system. The main tasks of the information system submitted. The necessity of regulatory consolidation of these principles and rules for use of this information system grounded.

References

- 1 Kenzhebayeva A. *Law Newspaper*, 6.02. 2014 [ER]. Access mode: URL: [http://urgazeta.kz/print2.php? module=1&id=228&lang=rus](http://urgazeta.kz/print2.php?module=1&id=228&lang=rus)
- 2 The Law of the Republic of Kazakhstan dated November 27, 2000 № 107-II «*On administrative procedures*» (as amended and supplemented as of 29.12. 2014) [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz> (access date: 21.01.2015)
- 3 Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated February 10, 2003 No. 147 «*On the Concept of delineation of jurisdiction between the levels of state administration and improvement of inter-budgetary relations*» (Became invalid by Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated May 12, 2014 No. 481) [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet» Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P030000147> (access date: 20. 01. 2015)
- 4 Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated 29.09.2004, No. 1449 «*On Measures for further development of the system of state administration of the Republic*» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U040001449> (access date: 20. 01. 2015)
- 5 Regulatory Resolution of the Constitutional Council of the Republic of Kazakhstan dated October 15, 2008 No. 8 «*On the official interpretation of Article 54, sub-paragraphs 1) and 3) of paragraph 3 of Article 61, as well as a number of other provisions of the Constitution of the Republic of Kazakhstan on the issues of state administration organization*» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet» Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/S080000008> (access date: 18. 01. 2015)
- 6 Decree of the President of the Republic of Kazakhstan No. 922 dated February 1, 2010 «*Strategic Development Plan of the Republic of Kazakhstan till 2020 Strategy «Kazakhstan–2020»*» [ER] // Official site of the President of Kazakhstan Access mode: URL: http://www.akorda.kz/ru/category/gos_programmi_razvitiya (access date: 18.01.2015)
- 7 Development and improvement of the procedures of sectorial functional reviews of state bodies activities in Kazakhstan [ER] // JSC «National Analytical Center» Access mode: URL: <http://www.nac.gov.kz/projects/completed/89/> (access date: 11.02.2015)
- 8 Decree of the President dated March 19, 2010 No. 954 «*On the System of annual assessment of the performance efficiency of the central state and local executive bodies of regions, cities of republican status, the capital*» (as amended and supplemented as of 29.08.2014) [ER] // IS «Paragraph», Access mode: <http://online.zakon.kz> (access date: 25.02.2015)
- 9 Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated June 1, 2011 No. 612 «*On the draft of the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan «On the Concept of modernization of state administration system in the Republic of Kazakhstan»*» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000612> (access date: 20.05.2014)
- 10 Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated August 24, 2011 No. 951 «*On Approval of Guidelines on defining of the standard functions of state bodies*» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000951> (access date: 22.05.2014)
- 11 Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated September 30, 2011 No. 1125 «*On approval of Rules for the development and approval of Regulations on the structural subdivision of the state body*» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet» Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100001125> (access date: 21.08.2014)
- 12 Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated August 10, 2011 No. 136 «*On measures for further development of the system of state administration of the Republic of Kazakhstan*» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1100000136> (access date: 21.02. 2015)
- 13 Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated October 29, 2012 No. 410 «*On approval of the Standard statute of a state body of the Republic of Kazakhstan*» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: <http://adilet.zan.kz/> (access date: 20.01.2015)
- 14 Law of the Republic of Kazakhstan dated April 15, 2013 No.88-V «*On state services*» (as amended as of 29.09.2014) [ER] // IS «Paragraph», Access mode: URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31376056 (access date: 12.02.2015)

- 15 Register of state services. Approved by the Resolution of the Government of the RK dated September 18, 2013 No.983 (as amended by the resolution of the Government of the RK dated 27.05.2014 No. 553) [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1300000983>(access date: 27.02.2015)
- 16 *Improvement of the provision of state services as part of implementation of the Law «On State Services»*, International Conference information package, November 20, 2013, Astana, 2013, p. 230.
- 17 State services in Kazakhstan: the road to the future. Monograph, Astana, 2014, p. 100.
- 18 On approval of Methodology of assessment of the quality of state service provision. Joint Order of the Chairman of Agency of the Republic of Kazakhstan for Civil Service Affairs on January 9, 2013 No. 06–7 / 2 and Acting Minister of Transport and Communications of the Republic of Kazakhstan dated January 10, 2013 No.22. Registered in the Ministry of Justice of the RK on January 14, 2013 No. 8260 [ER] Access mode: URL: http://mid.gov.kz/sites/default/files/documents/137_1398492097.docx (access date: 22.11.2014)
- 19 Regulations on the control of the quality of state service rendering. Decree of the Chairman of Agency of the RK for Civil Service Affairs dated May 4, 2013 No.06–7 / 63 [ER] // IS «Paragraph», Access mode: <http://online.zakon.kz> (access date: 20.01.2015)
- 20 On approval of the criteria for risk assessment and checklist forms on state services rendering. Decree of the Chairman of Agency of the RK for Civil Service Affairs dated May 4, 2013 No. 06–7 / 64 [ER] // IS «Paragraph», Access mode: <http://online.zakon.kz> (access date: 21.01.2015)
- 21 Additional resolution of the Constitutional Council of the Republic of Kazakhstan dated May 16, 2013 No. 2 «On the interpretation of Regulatory Resolution of the Constitutional Council of the Republic of Kazakhstan dated October 15, 2008 No.8 «On the official interpretation of Article 54, sub-paragraphs 1) and 3) of paragraph 3 of Article 61, and a number of other provisions of the Constitution of the Republic of Kazakhstan on the issues of on the issues of state administration organization» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/S1300000002>(access date: 23.02.2015)
- 22 Law of the Republic of Kazakhstan dated January 13, 2014 No. 159-V «On changes and amendments in some Legislative Acts of the Republic of Kazakhstan concerning reinforcement of the competence of state bodies at the legislative and (or) sublegislative levels» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access mode: <http://adilet.zan.kz> (access date: 14.11.2014)
- 23 Kuzin V.I. *Procedural and institutional principles of the state and municipal administration* / V.I.Kuzin, S.Z.Zuev. Academy of National Economy affiliated to the Government of the Russian Federation, Moscow: Delo, 2010, p. 340.
- 24 Local self-government: Encyclopedia / Z.A.Aliev et al., under the general editorship V.B.Zotov, Russian Municipal Academy, Rostov-on-Don: Phoenix, 2010, p. 420.
- 25 Okhotskii E.V. State administration in modern Russia: methodical package, Moscow: (MGIMO (U)), Ministry of Foreign Affairs of Russia, 2008, p. 548.
- 26 Mukhamedzhanova A.G. *Methodological aspects of functional analysis in state bodies* / A.G.Mukhamedzhanova, A.A.Kenzhebayeva, R.A.Turchekenova, M.B.Kadyrov, G.A.Dzhunusbekova [ER] // G-Global, 21.11.2012 Access mode: URL: www.group-global.org/storage_manage/download_file/18791 (access date: 25.01.2015)
- 27 Defining of effective regulatory and legal, methodological and organizational measures aimed at improving the quality of work and management organization in state bodies. Report on the research work on the topic: «The research and development of science and application techniques in the state service sphere» / advisor Kenzhebayeva A.A., P. 4, Astana: Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan, 2012, p. 168.
- 28 Law of the Republic of Kazakhstan dated April 12, 2005 No. 36-III «On state social service procurement» (amended and supplemented as of 18. 02.2014) [ER] // IS «Paragraph», Access mode: <http://online.zakon.kz/>(access date: 21.10.2014)
- 29 The National Action Plan for the development of non-governmental organizations in the Republic of Kazakhstan for 2014–2020 [ER] // Sairam district NGO Access mode: URL: <http://sayramnp.o.kz/ru/about/news-ru/191-natsionalnyj-plan-dejstvuj-pozrazvitiyu-nepravitelstvennykh-organizatsij-v-respublike-kazakhstan-na-2014–2020-gody> (access date: 15.01.2015)
- 30 *Collection of reference material*, Almaty: LEM, 2014, p. 432.
- 31 Decree of the Minister of Economic Development and Trade of the Republic of Kazakhstan dated March 4, 2011 No.50 «On approval of the Procedure of involvement of non-governmental organizations (NGOs), independent experts in the formation of an overall assessment of the effectiveness of the state bodies activities and the Format of expert assessment of NGO / independent expert on the effectiveness of the state body activity» [ER] // IS Paragraph, Access mode: <http://online.zakon.kz/> (access date: 29.11.2014)
- 32 *Involvement of the expert community to participate in the assessment of state bodies*, State Body Efficiency Evaluation Center of Kazakhstan 01.10.2014 [ER] Access mode: URL: <http://www.bagalau.kz/ru/med/pub/i156> (access date: 20.01.2015)
- 33 Decree of the President of the RK dated December 26, 2014 No. 986 «Anti-Corruption Strategy of the RK for 2015–2025» [ER] // Legal information system of Regulatory Legal Acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet». Access: <http://adilet.zan.kz> (access date: 25.01.2015)
- 34 The matrix of the state functions of the executive bodies of the Republic of Tadjikistan [ER] // «Pro-Gramma» Access mode: URL: <http://www.pro-gramma.ru/ProFiles/ProGamma%20FO-Tadjikistan%28matrix%29.pdf> (access date: 20.12.2014)
- 35 Koychumanov T. *Functional analysis of state structures: methods and approaches*, functional Analysis Guidelines. UNDP Program on political and administrative management at the central level, Bishkek, 2002, p. 44.
- 36 Summary of the horizontal functional review of central executive bodies of Ukraine, Kiev, Gruden 2008, p. 49 [ER] // «Pro-Gramma» Access mode: URL: <http://www.pro-gramma.ru/ProFiles/ProGamma%20FO-Ukraine%28summary%29.pdf> (access date: 20.12.2014)
- 37 Medvedev A.M. *Functional analysis of the executive bodies of state power, procedures*. [ER] // MyShared Presentations Base. Access mode: URL: <http://www.myshared.ru/slide/605980> (access date: 20.01.2015).

М.С.Ибраева

*Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, Астана
(E-mail: ibraeva@inbox.ru)*

Эволюция экономических теорий в сфере оплаты труда

В статье отмечено, что вопрос формирования профессионального государственного аппарата является все более актуальным на фоне возрастающих вызовов и угроз, как на глобальном уровне, так и в отдельно взятых странах мира. Наибольшая роль в профессионализации государственных служащих, выделяет автор, отводится материальному стимулированию, в частности оплате труда. В статье рассмотрена история возникновения и развития экономических теорий в сфере оплаты труда и дан их анализ с целью формирования целостного представления о заработной плате и факторах, оказывающих влияние на ее эволюцию.

Ключевые слова: государственная служба, экономические теории, эволюция, оплата труда, уровень заработной платы, государственные служащие.

В последнее время вопрос материального стимулирования деятельности государственных служащих привлекает большое внимание исследователей и становится все более актуальным в связи с поставленными задачами в Послании Президента Республики Казахстан — Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» по формированию профессионального государственного аппарата [1].

Роль профессиональных государственных управленцев особенно возрастает в период вызовов и угроз, происходящих как на глобальном уровне, так и в отдельно взятых странах мира. В целях нивелирования данных рисков Главой государства Н.А.Назарбаевым выдвинута Новая экономическая политика «Нурлы жол», которая позволит Республике Казахстан оперативно мобилизовать все имеющиеся ресурсы, механизмы и возможности [2].

Казахстанская модель государственной службы до настоящего времени прошла путь эволюционного развития, ориентируясь на лучшие достижения мировой практики и адаптируя их к местным условиям.

Международный опыт свидетельствует, что хорошо функционирующий государственный аппарат может способствовать экономическому росту и сокращению бедности. Государствам, имеющим «дешевый» и, следовательно, неквалифицированный госаппарат, как правило, приходится тратить значительно больше бюджетных средств на исправление ошибок при принятии управленческих решений, а также на ликвидацию последствий коррупционных правонарушений. Таким образом, содержание такого неквалифицированного, профессионально не подготовленного госаппарата обходится обществу еще дороже [3;145].

Наибольшая роль в профессионализации государственного аппарата отводится именно материальному стимулированию деятельности государственных служащих.

Понятие материального стимулирования, появившись примерно в XIX в. и являясь понятием достаточно новым, успело пройти некоторую эволюцию в связи с разнообразием элементов, включаемых в ее состав на разных этапах исторического и экономического развития. Однако основу материального стимулирования всегда составляла заработная плата, как основное вознаграждение за труд [4; 2].

Целью данной работы является рассмотрение эволюции экономических теорий в сфере оплаты труда, что будет способствовать целостному представлению о заработной плате и факторах, оказывающих влияние на ее развитие.

Первоначальные формы поощрительных выплат можно встретить уже в древних цивилизациях. Ряд авторов обращают внимание на применение у вавилонян стимулирования, основанного на результатах добычи нефти. В 604 г. до н. э. ткачи получали заработок в форме еды, количество которой зависело от результатов труда [5].

Вопросы оплаты труда были рассмотрены такими выдающимися учеными древнего мира, как Платон, Аристотель, Ксенофонт. Причем труд в различных сферах оценивался по-разному. Достойным считался труд воина, земледельца. Труд ремесленников считался уделом чужеземцев, низших

слоев, а не свободных граждан. Тогда же появилась идея справедливой оплаты труда. Ксенофонт в своем произведении «Домострой» указывает на необходимость справедливой оплаты за труд [6].

В средневековый период экономические отношения носили в большей степени религиозный характер, но уже здесь формируется представление об оплате труда. Ф.Аквинский характеризовал общественное разделение труда как естественное природное явление и считал, что люди рождаются разными по своей природе и, исходя из естественных различий, делал вывод, что крестьяне созданы для физического труда, а привилегированные сословия должны посвящать себя духовной деятельности («во имя спасения остальных»). Подобно античным мыслителям он ставил интеллектуальный труд выше физического и трактовал последний как рабское занятие [7].

Создатели теории минимума средств существования, такие как У.Петти, Д.Рикардо, выступали за определение размера заработной платы, исходя из необходимого для физического существования минимума [4]. Признавая труд как единственную субстанцию стоимости, Д.Рикардо (1772–1823) сделал логичный вывод, что изменение заработной платы без всякого изменения производительности труда не влияет на цену, а изменяет лишь распределение стоимости созданного продукта между предпринимателем и рабочим, т.е. меняет соотношение заработной платы и прибыли в стоимости продукта. Согласно представлениям Рикардо, заработная плата и прибыль могут меняться только в обратном соотношении, поэтому теорию Рикардо часто называли «системой раздора и вражды между классами» [8].

В XVIII–XIX вв., по мере распространения экономического либерализма и усиления конкуренции, оплата труда оказалась в значительной мере подверженной влиянию спроса и предложения рабочей силы [9].

Английский экономист А.Смит (1723–1790) утверждал, что если бы заработная плата устанавливалась в соответствии с законом спроса и предложения, трудящиеся привлекались бы более высокими заработными платами в те области деятельности, профессии и регионы, где они больше нужны, и они бы покинули те, где работников больше, чем требуется, т.е. там, где предложение превышает спрос на рабочую силу, снижается и заработная плата. Результатом этого стало бы улучшение распределения рабочей силы в интересах национальной экономики. А.Смит был противником теорий прожиточного минимума, приводя следующие аргументы:

- уровень заработной платы сельскохозяйственных рабочих всегда выше летом, чем зимой, хотя стоимость жизни для рабочих зимой, безусловно, выше;
- в разных частях страны заработная плата различна, а цены на продовольствие везде одинаковы;
- заработная плата и цены на продовольствие нередко движутся в противоположных направлениях и т.д.;
- заработная плата должна превышать уровень, достаточный для существования человека, в противном случае, рабочим было бы невозможно содержать семьи, и то вымерли бы после первого поколения [9; 89].

Дальнейшее развитие экономических теорий связывают с именем Дж.Милля (1806–1873), который является одним из авторов теории фонда заработной платы. Сущность теории заключается в том, что масса средств существования представляет собой обособленную часть общественного богатства, определяемую неизменными и непреодолимыми силами самой природы. Следовательно, нет смысла требовать повышения заработной платы: ее рост у одних уменьшает ее у других [10].

К середине XIX в., когда были сделаны важные научные открытия, создана техническая основа капитализма, мир пережил три экономических кризиса (1825, 1836, 1847 гг.), возникает марксизм. Основателем учения является немецкий экономист и философ К.Маркс (1818–1883), который впервые раскрыл сущность заработной платы. Он показал, что рабочий продает не труд, а рабочую силу, т.е. свою способность к труду. При помощи экономического принуждения капиталист заставляет купленную им рабочую силу функционировать больше того времени, которое необходимо для воспроизводства ее стоимости, заставляет рабочего создавать прибавочную стоимость. Продав свою рабочую силу, работник должен получить эквивалент, равный или, по крайней мере, приближающийся к стоимости рабочей силы. В противном случае, он не сможет функционировать как полноценный работник [11].

До К.Маркса проблема прибавочной стоимости рассматривалась в узком контексте с точки зрения класса капиталистов. К.Маркс показывает предрассудки и ложные доказательства представителей работодателя в отношении прибавочной стоимости, анализируя ранее не исследованные процес-

сы трудовых отношений и критикуя классиков за одностороннее рассмотрение вопросов заработной платы, лишь с точки зрения работодателя [9].

Авторы маржиналистской теории предельной производительности (А.Маршалл, Дж.Кларк) доказывали необходимость установления ставки реальной заработной платы, равной величине предельного продукта наименее производительного рабочего для обеспечения максимизации прибыли предпринимателя [4].

Основополагающим в теории Дж. Кларка (1847–1938) является утверждение, что предельный продукт в денежной форме определяет справедливый, естественный уровень дохода, выплачиваемый каждому фактору производства. Если принять предположение Кларка, что заработная плата определяется предельной производительностью труда, т.е. предельной производительностью последнего рабочего, то легко объяснить крайне низкую заработную плату в развивающихся странах, ибо в условиях избыточного предложения труда по отношению к суммарному капиталу общества предельный продукт последней единицы общественного труда будет стремиться к минимуму [12].

Ф.Тейлор (1856–1915) стал родоначальником «научной организации труда» и, по сути, всерьез рассмотрел саму концепцию «система оплаты труда» [13; 26]. Он одним из первых применил в системе оплаты труда точный расчет (взамен интуиции) и ввел систему дифференцированной заработной платы. Он полагал, что в основе научной организации деятельности предприятия лежит пробуждение инициативы работников и что для резкого повышения производительности труда необходимо изучать психологию наемных работников, и администрация должна перейти от конфронтации с ними к сотрудничеству [14].

С 70-х годов XIX в. в экономической теории господствовал микроэкономический подход. В центр анализа помещается экономический субъект (потребитель или фирма), который максимизирует свою выгоду. Предполагалось, что экономические субъекты функционируют в условиях совершенной конкуренции, где эффективность функционирования фирмы отождествлялась с эффективностью функционирования экономики в целом. Этот подход подразумевал рациональное распределение ресурсов в народном хозяйстве и, по существу, не допускал возможности длительного нарушения равновесия экономической системы. Эти постулаты были поставлены под сомнение английским экономистом Дж. Кейнсом (1883–1946), с именем которого в экономической теории связано возвращение к анализу макроэкономических проблем [8].

Дж. Кейнс стал родоначальником современной теории занятости. В классической теории ставка заработной платы считалась гибкой. Ученый отмечает, что спрос на труд и предложение труда не регулируются ставкой заработной платы, и величина заработной платы стабильна. Снижению уровня оплаты труда противодействуют профсоюзы, и заработная плата должна превышать величину прожиточного минимума и обеспечивать воспроизводство рабочей силы, чтобы рабочие соглашались работать. Если спрос на товары снижается, то согласно кейнсианской модели производители сокращают объем производства и соответственно увольняют часть рабочих. За счет возникшей безработицы на рынке восстанавливается новое равновесие. Цены и заработная плата остаются на прежнем уровне, а объем производства уменьшается. Дж. Кейнс доказал, что достижение общего равновесия возможно даже в условиях неполной занятости. Это означает, что равновесное состояние не всегда является оптимальным [15].

Уровень занятости определяется состоянием экономики в целом, а не только равновесием рынка труда, как считалось ранее. Уменьшение заработной платы, являющейся основным источником доходов, вызывает падение платежеспособного спроса, что, в свою очередь, ведет к снижению спроса на труд, т.е. безработице. Дж. Кейнс считал безработицу важной экономической проблемой и рассматривал в своей теории пути достижения полной занятости за счет стимулирования государством роста совокупного спроса. Он привел обоснованные аргументы, опровергающие доктрину «laissez-faire». Неспособность рыночной экономики автоматически восстанавливать равновесие и выходить из кризиса, по его мнению, обуславливает необходимость государственного регулирования. При этом усиление государственного вмешательства в экономику должно осуществляться в условиях демократического общества [15].

Сложившаяся после Второй мировой войны кейнсианская модель государственного регулирования могла быть приемлемой в условиях высокого экономического роста, устойчивой тенденции к повышению производительности труда и улучшения эффективности производства. Высокие темпы роста национального дохода создавали материальную основу для его перераспределения без ущерба накоплению капитала. Однако в середине 70-х годов условия

воспроизводства резко ухудшились. Возник эффект стагфляции, упали темпы роста промышленности. Именно необходимость решения этих задач и определила содержание формирующейся модели регулирования экономики. Теоретической основой этой модели послужила концепция неоклассического направления экономической теории, получившей название «монетаризм» [9; 91].

Основоположником монетаризма является Милтон Фридман (1912–2006). Основным принцип монетаризма состоит в отсутствии альтернативы рыночному механизму. Однако рыночный механизм иногда не может обеспечить достижение некоторых общественно важных целей. Только тогда возникает необходимость вмешательства государства в экономику, что является оправданным. По мнению М.Фридмана, недостаточное количество денег в обороте ведет к кризису производства, а повышенное — к инфляции, поэтому Центральный банк не должен допускать колебаний денежной массы и поддерживать стабильный темп ее прироста [16]. Исходя из предположения, что заработная плата определяется соотношением спроса и предложения на рабочую силу на рынке, экономические агенты приспособливают свой спрос на деньги к их предложению. Занятость определяется уровнем реальной заработной платы [9].

В начале XX в. экономическая мысль в целом находилась под влиянием процессов, происходящих в сфере материального накопления. Человек из цели развития превратился в средство производства. Однако именно факторный анализ источников роста материального богатства привел к новому видению роли человека в экономике и послужил основанием разработки теории человеческого капитала. Заслуга выдвижения этой мысли принадлежит известному американскому экономисту, лауреату Нобелевской премии Т.Шульцу (1902), а базовая теоретическая модель была разработана в книге Г.Беккера (1930), также лауреата Нобелевской премии, «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ». Эта работа стала основой для всех последующих исследований в данной области и была признана классикой современной экономической науки.

Т.Шульц за свои работы по теории «человеческого капитала» и «инвестиций в человека» приобрел славу отца революции вложений в человеческий капитал. Для него эти вложения имели «широкий горизонт». К ним относились вложения в образование в стенах учебных заведений, дома, на работе и т.д. Инвестирование в человеческий капитал (в частности, в образование) он считал единственным путем преодоления бедности страны. Время и усилия учащихся Т.Шульц оценивал как большую половину всех затрат в процессе образования. «Инвестиции в человека повышают не только уровень производительности труда, но и экономическую ценность его времени», — утверждал он. Т.Шульц первым стал применять к нему те же категории, с помощью которых классическая политэкономия анализирует капитал в обычном смысле: прибыль, условия инвестирования и т.д. (сравнивая в экономическом смысле человека с вещественным капиталом) [17]. То есть размер заработной платы зависит от уровня инвестиций в человеческий капитал.

Таким образом, перечисленные выше теории дают общее представление эволюции экономической мысли в сфере оплаты труда. И если вначале заработная плата соответствовала статусу индивида в обществе, то в настоящее время она зависит от образования, интеллектуальных особенностей и др.

В последнее десятилетие фактор материального стимулирования стал основным в общей системе экономических стимулов и управления. Однако новые формы оплаты труда на проверку оказываются хорошо забытыми старыми и за названиями типа «многофакторные» или «внефакторные» системы оплаты труда скрывается обычное дополнительное вознаграждение за повышение качества продукции, в том числе и дополнительное коллективное премирование. Главная суть всех нововведений заключается в непосредственной зависимости оплаты работников от результатов деятельности всей организации [14].

Говоря о принципах оплаты труда государственных служащих, следует отметить, что оплата является не только компенсацией за выполненную работу. Тот факт, что государственные служащие имеют особые обязательства в дополнение к выполнению своих прямых обязанностей, такие как: персональная ответственность, строгая субординация, игнорирование частных интересов, приверженность к должностным правилам и этике поведения, т.е. требование полной отдачи государственной службе, — обязательно принимается во внимание.

В отношении оплаты труда это означает, что наложение государством больших обязательств на своих служащих влечет адекватные меры и со стороны самого государства. Действует так называемый принцип поддержки. Законодательно устанавливается, что оплата труда государственного служащего должна быть урегулирована таким образом, чтобы обеспечивать доход, соответствующий

категории, значимости и уровню ответственности, связанных с данной должностью. Размер оплаты труда, таким образом, основывается на двух критериях: во-первых, он должен соответствующим образом предотвращать опасность того, что государственный служащий может впасть в зависимость от поиска дополнительного дохода и, следовательно, потерять независимость решений в условиях главенства правовых норм; во-вторых, он должен соответствовать должности, занимаемой государственным служащим, чтобы гарантировать справедливость и карьерный рост по заслугам [3].

Данный принцип реализуется системой оплаты труда, основанной на структурировании должностей государственной службы (корпус «А», корпус «Б»), коэффициентах, позволяющих учитывать стаж и категорию занимаемой административной государственной должности и др.

Таким образом, совершенствование материального стимулирования государственных служащих является одним из условий модернизации управления и работы государственного аппарата. При этом необходимо отметить, что в мире нет ни одной страны, где бы население было довольно работой чиновников. В этой связи вопросы повышения оплаты труда государственных служащих и роста их численности всегда воспринимаются негативно и требуют принятия оптимальных решений.

Список литературы

- 1 Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан — 2050»: Новый политический курс состоявшегося государства». Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет»//www.adilet.zan.kz
- 2 Речь Абдыкаликовой Г. Я уверена, что «Нурлы жол» позволит РК преодолеть ожидающуюся «Экономическую Марианскую впадину» <http://www.zakon.kz/4668017-g.abdykalikova-ja-uverena-chto-nurly.html>
- 3 Капаров С.Г. Совершенствование государственной службы в Казахстане. — Екатеринбург: Контекст-АП, 2005. — 320 с.
- 4 Ильин А.Е., Ильинова О.В. Экономическая сущность и элементы системы материального стимулирования труда // Вестн. Курской гос. сельхоз. академии. — 2013. — № 9. — С. 2–5.
- 5 Кесслер Я. Системы оплаты труда. — СПб., 2002. — 1200с.
- 6 Ксенофонт. Домострой <http://ancientrome.ru/antlitr/ksenoph/socratic/ds.htm>
- 7 Боргаш Ю. Ф.Аквинский «Сумма теологии»: отрывки из книги / Пер С.С.Аверинцева. — 1996.
- 8 Агапова И.И. История экономических учений. — М.: Экономист, 2007. — 285 с.
- 9 Хасанов Р.Р.Эволюция экономических взглядов в области оплаты труда // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 2. — с.88 — 91.
- 10 Павлова И.П. История экономических учений. — 5-е изд. — СПб.: Изд-во «Лань», 2001. — 224с.
- 11 Маркс К. Капитал // <https://bookmate.com/reader/o4XDVGZP>
- 12 Кларк Дж.Б. Распределение богатства//<http://bookz.ru/authors/djon-beits-klark/klarkdjon01.html>
- 13 Макашева Н.П., Шильников А.С. Анализ мирового опыта развития систем оплаты труда // Проблемы учета и финансов. — 2013. — № 3. — с.26 — 29.
- 14 Павлов Ю.Н., Малышева Г.В. Система Тейлора. Взгляд через 100 лет // Российское предпринимательство. — 2000. — № 11 (11). — С. 76–83.
- 15 Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
- 16 Фридман М. Капитализм и свобода. — М.: Новое изд-во, 2006. — 240 с.
- 17 Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 2 (2). — С. 25–37.

М.С.Ыбыраева

Еңбек ақы саласындағы экономикалық теориялардың эволюциясы

Мақалада кәсіби мемлекеттік аппаратты қалыптастыру мәселесі жаһандық ауқымдағы және жекелеген елдердегі сын-қатерлерге байланысты өзекті болып отырғаны айтылды. Мемлекеттік қызметкерлердің кәсібилігін арттыруда материалдық қолдаудың, соның ішінде еңбекақының маңызы зор. Сондай-ақ автормен еңбек ақы саласындағы экономикалық теориялардың пайда болуына еңбек ақы мен оның эволюциясына ықпал ететін факторларға кеңінен талдау жасалды.

M.S.Ibrayeva

The evolution of economic theories of wage system

The article noted that the issue of formation of professional state apparatus is all the more urgent against the background of increasing challenges and threats, both globally and in individual countries. The greatest role in the professionalization of civil servants assigned to financial incentives, such as wages. The history of the emergence and development of economic theories of wage system in order to create a holistic view of wages and the factors that influence on its evolution.

References

- 1 Missive from the President of the Republic of Kazakhstan — Leader of the nation NA Nazarbayev to people of Kazakhstan «Strategy» *Kazakhstan–2050»: new political course held state». Legal Information system of normative legal acts of the Republic of Kazakhstan «Adilet» // www.adilet.zan.kz*
- 2 Speech G.Abdykalikovoy: «I'm sure» *Nurly Jol «will allow Kazakhstan to overcome the expected» economic Mariana Trench» // <http://www.zakon.kz/4668017-g.abdykalikova-ja-uverena-chto-nurly.html>*
- 3 Kaparov S.G. *Improving public service in Kazakhstan*, Ekaterinburg: Kontekst-AP, 2005, 320 p.
- 4 Ilyin A.E., Ilinova O.V. *Bulletin Kursk State Agricultural Academy*, 2013, № 9, p. 2–5.
- 5 Kessler Ja. *Wage system*, Sankt Petersburg, 2002, 1200 p.
- 6 Xenophon. *Domostroy* <http://ancientrome.ru/antlitr/ksenoph/socratic/ds.htm>
- 7 Borgash Yu. *F.Akvinsky Summa Theologica: excerpts from the book*, trans. S.S.Averintsev, 1996.
- 8 Agapova I.I. *History of Economic Thought*, Moscow: The Economist, 2007, 285 p.
- 9 Hasanov R.R. *Problems of modern economy*, 2010, № 2, p. 88–91.
- 10 Pavlov I.P. *History of Economic Thought*, 5th ed., Sankt Petersburg: Publishing house «Lan», 2001, p. 224.
- 11 Marx K. *Capital* // <https://bookmate.com/reader/o4XDVGZP>
- 12 Clark J.B. *Distribution of wealth* // <http://bookz.ru/authors/djon-beits-klark/klarkdjon01.html>
- 13 Makasheva N.P., Shilnikov A.S. *Problems of accounting and finance*, 2013, № 3, p. 26–29.
- 14 Pavlov Yu.N., Malyshev G.V. *Russian Entrepreneurship*, 2000, № 11 (11), p. 76–83.
- 15 Keynes J.M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Moscow: Product, 2007, 960 p.
- 16 Friedman D.M. *Capitalism and Freedom*, Moscow: New Publishing House, 2006, 240 p.
- 17 Romanteev P.V. *Economics, Business and Law*, 2011, № 2 (2), p. 25–37.

UDC 364.01 (574)

E.M.Karimgozhina

*Karaganda Economic University
(E-mail: emmi-k87@mail.ru)*

Social policy in conditions of globalization: experience of developed countries

This paper presents a research of social security in the context of global development in the era of globalization. Based on the research of the works of western scholars author found that in the last two decades in the west largely changed conceptual approach to social policy. The reforms of the social sphere are determined by the transformation of the social structure and economy, with special emphasis on the competitive aspect of development. According to the author, the experience of western countries provide important guidance for the formation of appropriate policy in Kazakhstan.

Key words: modernization, globalization, social policy, social government, state social programs, social security.

The formation of state welfare of its people was a significant social achievement of world civilization of the XX century. The era of the state welfare actually reoriented vector of civilization, accompanied by attempts to revise the principles of socio-economic growth and the role of the state, the changing nature of the redistribution of national income.

According to the position of Western scholars, the main problem lies in the fact that since 1990s the state loses the former exercise to control over the movement of capital, which means that individual governments can not set interest rates at a level lower than the yield on the international financial markets. As a result of measures to stimulate economic activity by lowering interest rates, do not lead to the expected effect of the investment. However, monetary policy has lost its effectiveness as a means of ensuring full employment, because when interest rates rise any fiscal measures to stimulate the economy lead to an increase in debt. Industrialized governments that sought to combat with unemployment would have to carry out a coordinated turn to the «policy proposals.» The aim was to establish a productive investment for a minimum rate of return, higher than, which is provided in the international markets [1].

One of the main points in this scheme — something that is becoming more difficult to finance the «big social policy» for the necessary borrowing under the new conditions become more expensive as compared to the previous period, when governments have great potential to attract additional resources. At some point, these changes began to form a framework strategy to change the role and functions of the state in the economy and social development. This policy is aimed at the transformation of the model from the new context of interaction between the various sectoral and corporate interests, social partners and social groups. An important process is the change in the balance between the factors of production (capital and labor), that at the level of society is reflected in the strengthening of the positions of entrepreneurs and major government efforts aimed at improving the effectiveness of competition policy.

This policy is developed in two directions. On the one hand, to reduce costs and increase productivity of enterprises use the traditional approach of pressure on wages, tax cuts and social spending. On the other — of the new (global) context of competition state in Western countries actively contributes to the quality of factors of production by stimulating research programs, industrial policy, the introduction of new technologies, development of training programs.

However, the persistence of the international economic position actually «paid» a reduction in disposable income and total consumption (public and private). As a result, there was a situation when suffering a major factor of macroeconomic equilibrium. At the same time, if competition policy is ineffective, it leads to a deterioration of the trade balance and, therefore, reduces the level of national welfare. But also in the stabilization of the trade balance through monetary policy by encouraging interest rates increases the probability of bankruptcy of enterprises and job losses.

Consequently, the growing competition of countries with low production costs (especially with an abundance of cheap labor), developing in many industry fields, is becoming a factor reducing the wealth and employment in industrialized countries with high costs. At the same time, the rise in unemployment reduces the ability of the institutions of the welfare state to finance social spending.

Such is the logic of the basic paradigm, justifies the need for far-reaching reforms of the social sphere in the national interest. And this position is well represented in countries with different models of social policy, as Western Europe and the United States.

Meanwhile, a large model of social policy has demonstrated high stability. Although globalization has stimulated social and economic reforms in the Western countries, it has not led to a reduction in state social spending, because they continue to be implemented primarily by the schemes established in the preceding period.

According to specialists' calculation, for the period 1970–1990s in the average share of social spending has increased everywhere in the 3–7 % and was higher in countries with greater centralization and state activity. Moreover, the growth of this index exceeded the level needed to compensate for the increase in the number of pensioners. In addition, in most industrialized countries has increased employment in the public sector, especially in countries with social democratic model to 20 % (an increase of 6.5 %) [2].

It's necessary to take into consideration, that this approach is focused on the part of the global process, due, apparently, the development of expertise in the global economy. If we start from the quality of the factors of production, the Western countries have yet significant and long-term benefits associated with continuous information technology revolution and socio-economic policy, giving priority to increase investment and employment in technologically advanced industries. At the same time, however, there is a certain social «fault» because the winners are highly qualified specialists. Others categories, in particular the massive layer of semi-skilled workers employed in traditional areas, in an open economy lose its stable. Hence, the likelihood of increased social and professional income differentiation.

During this period, there was an alternative point of view that in modern conditions the government receives a great opportunity to obtain loans with lower risk of rising interest rates and encourage capital out-

flows. The argument is logical enough, because in the global economy competition in the capital market should increase, which means that borrowing — to become cheaper [3]. It follows that not only decreased, and increased opportunities for large social policy. While the global financial crisis of 2008, worsening the debt problem, and hence the rise in interest rates significantly weakens this position.

Meanwhile, when considering issues of social policy must take into account the role of the most important institutional factor of globalization — multinational companies of the developed-countries. These structures have acquired a high degree of autonomy, their interests become dominant, they win, regardless of the nature of the transformation of international competition and largely influence the policy states. In addition, a large role is played by the institutions and mechanisms involved in the regulation of international trade conditions and activities in the interests of social welfare and well-being goals.

However, the development in the global economy for many countries can not be serious prospects without the formation of adequate institutions of international and regional social policy, to achieve the correction of income distribution between countries. Such a policy, in particular, is carried out in the EU through appropriate funds to support and alignment factors of socio-economic development [4]. EU experience shows that social policy, which is aimed at a more equitable distribution of assets and resources, is one of the most important factors of economic growth and technological progress.

Statement of social development issues in the context of international institutions — an important condition that can stimulate the growth of welfare throughout the world. However, this process is only in its infancy. At the same time, the role of global factors in the social policies of the industrialized countries is somewhat exaggerated. Unification of social policy at the minimum level does not happen, the model of the welfare state retain their differences, which are determined largely dominant political, social and national tradition.

Strategy and policy of the state in the social sector has undergone certain changes associated with the change of priorities. In countries with so-called «coordinated market economies» («continental European model»), the state seeks to boost competitiveness as a major factor for the solution of social and economic problems, and attaches great importance to an active dialogue with the social partners of the state. In the liberal model of the state plays a less significant role in the regulation of social and institutional cooperation. At the same time, the specificity of reforms in the most active welfare state («social-democratic model») is that they remain committed to the principles of equity and universality, social solidarity, to maintain a high level of social welfare payments, despite the development of the commercialization of the social sphere [5].

The process of transformation of the state welfare is aimed at restructuring the system of social benefits on the basis of the transition from a passive to an active social policy. The emphasis is on employment, training, children care, youth and the elderly, the fight against poverty and social exclusion. Particular attention is paid to the problem of pensions based on the «revision of the contract between the generations.»

This policy is based on a new concept of social justice and gives priority to the model, value-oriented post-industrial society, especially the value of skilled labor and knowledge. This takes into account the fact that in modern conditions the desire for regular employment is largely due not only to the need to generate income, but also with the desire for social status, prestige, security, communication and participation in community activities [6].

Government in some industrialized countries have tried to maintain their commitment to welfare policy by creating jobs in the public sector, and in some countries, the state implemented a policy of deregulation and lower wages in order to attract investment in jobs with low wages. In the United States encouraged the use of low-wage labor from developing countries. In Germany, employment protection carried out in less productive sectors and employment growth strategy for high-performance enterprises [4; 11].

Comparative analysis shows that countries with high levels of performance can remain competitive despite the high wages and social spending. The growth of social programs can contribute to motivation and provide greater social consensus, but at the same time — to complicate the situation of the labor force at the global and national levels.

The growth of «flexibility» of labor, a shift towards conservation of the periphery of low wages, unstable employment contracts are a reflection of the changes in social development and transformation of the labor market, its division into privileged (providing high incomes, stable position) and peripheral (low income, unstable position).

In this regard, in the 1990s began to seriously consider alternative strategies of social policy. One of them — civilian income, or «income from participation», which involves the universal right to a guaranteed social minimum, while at the same time the government does not assume other responsibilities in the area of

income support. This approach is designed to encourage people to increase income through work that extends to additional payments, including in times of sickness and old age. Another option would be to provide appropriate social benefits and services, but are set such verification mechanisms and assets that should eliminate the possibility of payments to wealthy groups.

New approaches are required to justify the need for a compromise between competitiveness and social policy. According to this position, certain types of public expenditure are beneficial to capital in the form of investment in education, expanding the multiplier effect of consumption at the expense of social spending, as well as political stability. It should be borne in mind that the costs, according to this approach, should be funded by consumers without affecting the enterprise [4; 20].

Since the mid of 1980s is undergoing profound shift in the development of social welfare in the United States, where the growing emphasis on market mechanisms and targeted policies, receives active development and commercialization of the process of decentralization in the provision of social services. The principle of a balance of rights and responsibilities is declared as a new approach.

In the mid of 1990s with the adoption of a program of temporary assistance to needy families this process has been developed. State administrations may enter into agreements with private companies in respect of training programs. It is believed that the policy promotes the formation of a model of partnership with employers. In some states, they receive subsidies on the payroll and tax incentives for recruitment.

In the US, the ideology of social reform based on «moral grounds» — typical of the liberal model in general (and its American version in particular). They boil down to the fact that it is unacceptable to live at the expense of the state, except for extreme situations — for example, in a sustained and significant disability (disability). Since the 1990s, social policy in this country is considered mainly in the context of active measures — employment of persons receiving social benefits. One of the main provisions of the law of 1996 limits of 60 months (based on the total period of work experience) the duration of social assistance. The majority of its recipients — a single mother.

According to this law, the maximum duration of benefits for social assistance is limited to five years, and the age of the child when the parents are exempt from the obligation to work is reduced from 3 to 1 year. At the same time it strengthens the requirements for participation in active programs, and since 2002 has been increased from 20 to 30 hours of work per week duration for parents of children aged over 6 years. In addition, for those who have no children up to 6 years old, she picked 30 hours, of which at least 20 hours must be given real work and not used for education and training. The new policy states received considerable rights to develop employment programs [7].

These measures are based on the concept of social policy that triggers the obligation to provide assistance recipients to work or actively looking for work. To this end, there are new financial incentives — such as the ability to simultaneously obtain financial aid and wages, introduced the practice of «negative tax.» And the government formally made major progress since the period 1994–2001 years, the number of welfare recipients fell nearly tripled — from 14.4 million to 5.3 million people [8].

However, this does not contribute to a fundamental improvement of the situation, because there was an increase the number of low-paying jobs that do not provide perspective, does not provide sustainable employment, doomed to a low standard of living.

Some elements of this policy have been applied in the countries of Western Europe, which were tightened requirements for the rights to unemployment benefits. According to the adopted program in the UK, the unemployed can not find a job within two months (in some cases — six), he is obliged to participate in public works. At the same time social assistance is limited to a period of five years, and in the case of a person ignores these terms and conditions, payment of benefits ceases. In contrast to the US model, in Western Europe focuses on increasing opportunities for employment and «shared responsibility» of the social partners in relation to social exclusion and measures to be taken in this case [9].

In general, the risk of social policy at the American type in Western Europe is limited, given the social achievements, significant commitment to public values of justice and solidarity. In particular, Western experts believe that the social welfare system in the nordic countries effectively structured and able to confront the new challenges of an aging society and the transformation of the economy. One advantage is the availability of basic income security, which provides protection not only against poverty and social exclusion, but also problems associated with outages. For example, in Finland and Sweden, social assistance provides the highest level of income: an average of 60–70 % of the average wage, while in other countries the figure is about 50 % (less high level typical for the UK) [10]. A wide network of social services to ensure the needs of

families in the education of children, and a high level of employment helps to reduce the financial pressure on pension systems.

Revealing the development of social policy in Denmark, where in the 1990s were significantly tightened rules for obtaining unemployment benefits (maximum duration of payment reduced from nine to four years). Active control measures also expressed in the development of information and consulting services, various forms of training, subsidized employment in the public and private sectors. In addition, labor market policy emphasis on decentralization was established 14 regional councils of representatives of the social partners and local authorities. They are designed not only to participate in the development of regional policy in the labor market, but also in establishing close relationships between businesses, educational institutions, social services and employment centers [6; 99].

In the UK, social policy has a high level of coverage, although not fully universal (except health): The system benefits the National Insurance Scheme does not apply to adult inactive population and those receiving income less certain (threshold) level. In the structure of public social expenditure is much more represented benefit the social assistance system based on means-tested. One of the strategic issues — that the country loses in terms of investment in human capital, which is a factor of relatively high levels of poverty and social exclusion.

One of the most important areas of social modernization in the Western countries — the reform of pension systems. Their development should be viewed in the context of changes in the dynamics of aggregate capital structure, as well as conditions of domestic and international competition. In the previous step, pension systems were formed based on the priority of social goals. This is what led to significant advances in the field of pensions. The peculiarity of the present stage — that to the fore once again come economic factors.

Maintaining the level of retirement income to be implemented at the expense of structural and parametric changes in pension systems (see table 2). Practically, this means that for a pension at the same level you must purchase additional pension rights. This strategy involves the promotion of occupational pension schemes and voluntary pension insurance companies, group and individual savings and retirement plans.

Summary disposition, which calls for the transformation of the pension systems, is related to two main factors. Firstly, in terms of shifts in the age structure of the population and the increasing number of people of retirement age traditional pension systems, operating under the aegis of the state, have a limited capacity to save and the more Growth retirement income. Secondly, it is a factor of a new social structure, when a large part of the population (as opposed to the period of formation of a comprehensive distribution system) has a relatively high income, which creates the possibility for the formation of a new social security system commensurate with the Incomes of the population.

Table

Total public pension expenditures in the EU for the period 2004 — 2050 years (including most government payments to replace income persons 55 years of age and over, in% of GDP forecast for 2005)

Country	2004	2010	2015	2020	2025	2030	2040	2050	Chan-s 2004 — 2030	Chan-s 2004 — 2050
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Belgium	10,4	10,4	11,0	12,1	13,4	14,7	15,7	15,5	4,3	5,1
Denmark	9,5	10,1	10,8	11,3	12,0	12,8	13,5	12,8	3,3	3,3
Germany	11,4	10,5	10,5	11,0	11,6	12,3	12,8	13,1	0,9	1,7
Spain	8,6	8,9	8,8	9,3	10,4	11,8	15,2	15,7	3,3	7,1
France	12,8	12,9	13,2	13,7	14,0	14,3	15,0	14,8	1,5	2,0
Ireland	4,7	5,2	5,9	6,5	7,2	7,9	9,3	11,1	3,1	6,4
Italy	14,2	14,0	13,8	14,0	14,4	15,0	15,9	14,7	0,8	0,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Luxembourg	10,0	9,8	10,9	11,9	13,7	15,0	17,0	17,4	5,0	7,4
Netherlands	7,7	7,6	8,3	9,0	9,7	10,7	11,7	11,2	2,9	3,5
Austria	13,4	12,8	12,7	12,8	13,5	14,0	13,4	12,2	0,6	-1,2
Portugal	11,1	11,9	12,6	14,1	15,0	16,0	18,8	20,8	4,9	9,7
Finland	10,7	11,2	12,0	12,9	13,5	14,0	13,8	13,7	3,3	3,1
Sweden	10,6	10,1	10,3	10,4	10,7	11,1	11,6	11,2	0,4	0,6
United Kingdom	6,6	6,6	6,7	6,9	7,3	7,9	8,4	8,6	1,3	2,0
EU-15	10,6	10,4	10,5	10,8	11,4	12,1	12,9	12,9	1,5	2,3
EU-25	10,6	10,3	10,4	10,7	11,3	11,9	12,8	12,8	1,3	2,2
Made by author on the base of the source: [11].										

Countries with traditionally highly social policy and a large role for the state in income distribution have to revise old standards — at least in the framework of mandatory pension systems. In Germany, the goal — to maintain in 2030 the proportion of 67 — 68 % of the average salary of a worker subject to 45 years of pensionable service within the statutory system (first-tier pension system). In Finland, this object is set to 60 % as part of the statutory system, regardless of income level (subject to the full length of service of 40 years). Such goals in the second and third levels can be seen in the extent to which the premiums are excluded from taxable income. In the Netherlands, this level is limited to necessary to ensure the overall level of substitution of 70 % of income after 40 years of seniority. In Italy, it is assumed that the system of fixed fees, the formation of which was completed in 2035, will lead to a significant reduction in the size of pensions for the same length of employment and retirement age. The level of income replacement worker retiring at 60 years and has 35 years of insurance experience, will decrease from 67.1 % in 2010 to 56 — in 2020 and 48.1 % in 2050 [11].

Meanwhile, the achievement of these levels is problematic because a significant part of the workforce has seniority and salary levels that are insufficient to meet the established indicators.

The question of the level of income replacement is one of the central problems in the reforms of pensions. The social policies of many EU countries actually provides stricter rules of basic pensions. Under the previous system of pensions were calculated on a more favorable basis for considered «reduced» and «Custom» periods, which provides a higher base rate of wages. As a result, the pension is calculated on more favorable terms. However, reforms involve keeping longer periods of work, and even all of the seniority that worsens conditions pensions.

In the last two decades in the Western countries largely unchanged conceptual approach to social policy. This is evidenced by the position became widespread, associated with the formation of a system of targeted social protection. However, these changes are not directly related to the impact of global factors. Reform of the social sphere are due, above all, the transformation of the social structure and economy, and the competitive aspect of the development is paramount. However, it is not opposed to social policy. The principle of equilibrium and motivating the relationship between economic and social factors, despite the changes, is still seen, especially in the EU, as a condition of successful modernization.

Experience the Western countries give a very important reference points for the establishment of appropriate policy in Kazakhstan. Of course, it can not be mechanically transformed on Kazakhstan. But it does not take into account also can not, because it has both national and universal aspects.

One of the main problems is that in Kazakhstan is not formed equilibrium and effective system of income distribution between social groups, between economic sectors, between public and private sectors. The current income distribution is not conducive to solving strategic problems of development of the Kazakh society.

However, the country adopted such regulations as the Law «On social protection of citizens suffered from nuclear tests at the Semipalatinsk nuclear test site», «On social protection of citizens affected by the

environmental disaster in the Aral Sea»; created State Social Insurance Fund, the State Fund for employment. Pension Fund. Law «On the state targeted social assistance».

Targeted assistance in a limited manner establishes the range of persons entitled to receive targeted benefits: citizens of Kazakhstan, repatriates, persons with refugee status, foreigners and stateless persons who have residence permits and permanent residence in the Republic of Kazakhstan, with incomes not exceeding features poverty. The person himself/herself, or on behalf of the family applies for the appointment of targeted social assistance to the authorized body on a residence with application form with the number of social individual code. Size of social benefit is calculated on the person authorized body in the form of the difference between per capita income and the poverty line of the region. Average per capita income of the person or each member of the family is calculated by total income (all income other than housing and targeted social assistance actually received in cash or in kind for a specified period of time) obtained in the quarter preceding the quarter for the purpose of treatment of targeted social assistance, number of family members and three months [12].

We agree with the developers of the law is that with very limited financial resources of the state principle of targeted social assistance is the only real way to keep most of the poor. Nevertheless, there are several barriers to its effective implementation.

So, when trying to implement a system of targeted state aid experimentally in the Komi Republic, Volgograd and Voronezh regions of Russia through loans of the World Bank revealed the following picture: many families with both income and poor, become eligible for social security benefits, so applicants for aid were more. In our view, concerns about the emergence of a similar situation in Kazakhstan are not unfounded.

The second problem is that the allowance is paid, equal to the difference between per capita income and human poverty (1956 tenge) — a paltry sum, not even making it possible to meet the minimum needs of people in power (the cost of the minimum consumer basket equal to 4890 tenge). So, a person receiving social aid remains below the poverty line. Nevertheless, despite a number of gaps in the legislation of the Republic of Kazakhstan, the lack of a comprehensive mechanism to solve this problem, is encouraging, the fact that the leaders of many countries and, in particular, and Kazakhstan, have realized the paramount need to solve social problems, not just economic. After all, while for the subjects of the market economy there is a problem worsening crime situation in the society, the growth of infant mortality, incidence of acute infectious diseases and other negative social phenomena resulting from the increasing scale of the army of the poor, there can be no question of building a developed market economy. In this connection I would like to quote the words of Holmes: «The main thing in this world is not where we stand, and then, in what direction we are moving».

References

- 1 L'avenir de l'etat providence, Presses universitaires de France. — 1995. — P. 50.
- 2 Navarro V., Schmitt J., Astudillo J. Cambridge Journal of Economics. — 2004. — № 1. — P. 28.
- 3 Genschel Ph. Journal of European Public Policy. — 2004. — 4. — P. 11.
- 4 Deacon B., Hulse M., Stubbs P. Global Social Policy. International Organizations and the Future of Welfare. L., Thousand Oaks, New Delhi. — 1997. — P. 155.
- 5 Schmidt G. Critique International. — 2005. — № 27. — P. 9.
- 6 Zeitlin J., Trubek D.M. (eds.). European and American Experiments. — N.Y. — 2003. — P. 187.
- 7 Solow R. Problemes economiques. — 2004. — P. 2856.
- 8 Wittner J. Problemes economiques. — 2005. — № 2883. — P. 14.
- 9 Chapon S., Euzeby Ch. Problemes economiques. — 2003. — P. 2801–2802.
- 10 Kuivalainen S. European Journal of Social Security. — 2005. — Vol. 7. — № 1. — P. 6.
- 11 Adequate and sustainable pensions. Joint report by the Commission and the Council. Luxembourg. — 2003. — № 5. — P. 5–7.
- 12 Закон Республики Казахстан от 17 июля 2001 г. № 246 «О государственной адресной социальной помощи», «Юридическая газета» от 11.09.2009 г. № 138.

Э.М.Кәрімғожина

Жаһандану жағдайындағы әлеуметтік саясат: дамыған елдердің тәжірибесі

Мақалада жаһандану дәуірінде әлеуметтік саясаттың әлемдік даму ағынына зерттеу ұсынылған. Батыс зерттеушілерінің жұмыстарының негізінде автор соңғы екі онжылдықта батыс елдерінде әлеуметтік саясатқа деген тұжырымдамалық тәсілдің өзгергенін анықтады. Әлеуметтік саладағы реформалар әлеуметтік және экономикалық құрылымның өзгеруінен туындап отыр, оның ішінде ерекше көңіл бөлетін жайт — дамудың бәсекелестік аспектісі екені туралы айтылған. Автордың пікірінше, батыс елдерінің тәжірибесі Қазақстанға тән саясатты қалыптастыруға маңызды бағдар береді.

Э.М.Каримгожина

Социальная политика в условиях глобализации: опыт развитых стран

В статье представлено исследование социальной политики в контексте мирового развития в эпоху глобализации. На основе изучения трудов западных исследователей автором выявлено, что в последние два десятилетия в странах Запада во многом изменился концептуальный подход к социальной политике. Реформы социальной сферы обуславливаются трансформацией социальной структуры и экономики, при этом особое внимание уделяется конкурентному аспекту развития. По мнению автора статьи, опыт стран Запада дает важные ориентиры для формирования соответствующей политики в Казахстане.

References

- 1 L'avenir de l'etat providence, Presses universitaires de France, 1995, p. 50.
- 2 Navarro V., Schmitt J., Astudillo J. *Cambridge Journal of Economics*, 2004, № 1, p. 28.
- 3 Genschel Ph. *Journal of European Public Policy*, 2004, 4, p. 11.
- 4 Deacon B., Hulse M., Stubbs P. *Global Social Policy. International Organizations and the Future of Welfare*. L., Thousand Oaks, New Delhi, 1997, p. 155.
- 5 Schmidt G. *Critique International*, 2005, № 27, p. 9.
- 6 Zeitlin J., Trubek D. M. (eds.). *European and American Experiments*, New-York, 2003, p. 187.
- 7 Solow R. *Problemes economiques*, 2004, p. 2856.
- 8 Wittner J. *Problemes economiques*, 2005, № 2883, p. 14.
- 9 Chapon S., Euzeby Ch. *Problemes economiques*, 2003, p. 2801–2802.
- 10 Kuivalainen S. *European Journal of Social Security*, 2005, vol. 7, № 1, p. 6.
- 11 Adequate and sustainable pensions. Joint report by the Commission and the Council. Luxembourg, 2003, 5, p. 5–7.
- 12 Law of the Republic of Kazakhstan from 17th of July 2001, № 246 «On State targeted social assistance», «Legal newspaper» of 11.09.2009, 138.

Г.А.Копжасарова

*Казахстанский экономический университет Казпотребсоюза
(E-mail karagandinka 88@mail.ru)*

Классификация типов конкурентного поведения фирм инновационного характера на эксплеренты, пациенты, виоленты и коммутанты

В статье подчеркивается, что в зависимости от стратегии, которой придерживается фирма, выделяют четыре вида организаций: виоленты, пациенты, эксплеренты и коммутанты. Отмечается, что виоленты — это крупные компании, осуществляющие массовое производство, выходящие на массовый рынок со своей или приобретенной новой продукцией, опережающие конкурентов за счет серийности производства и эффекта масштаба. Описываются пациенты как фирмы, которые приспосабливаются к узким сегментам широкого рынка путем специализированного выпуска новой или модернизированной продукции с уникальными характеристиками. Автором дается характеристика эксплерентам, которые выходят на рынок с новым продуктом и захватывают часть рынка. Уделяется внимание коммутантам, которые занимаются средним и мелким бизнесом, ориентированным на удовлетворение местно-национальных потребностей.

Ключевые слова: стратегия, инновации, конкурентное поведение, виоленты, коммутанты, пациенты, эксплеренты, венчурные фирмы, характеристики.

Стратегическое управление инновациями

Термин «стратегия» встречается еще у древних греков, которые использовали его, когда речь шла об искусстве полководцев. Вплоть до начала 60-х годов XX в. этот термин понимался в узком значении, применительно к военным делам, пока исследователи Гарвардской школы бизнеса не употребили его в том смысле, который вкладывается в него в настоящее время. Очевидно, что для победы, будь то военные действия или борьба за влияние на рынке, необходима соответствующая стратегия.

В настоящее время существует множество определений стратегии, но всех их объединяет понятие стратегии как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние предприятия, как средства связи предприятия с внешней средой [1; 5].

Стратегия предполагает разработку обоснованных мер и планов (программ, проектов) достижения намеченных целей, в которых должны быть учтены научно-технический и производственный потенциалы предприятия и его рыночно-сбытовые возможности. Что же касается управления инновационным процессом, то его важнейшая задача — разработка и реализация инновационной стратегии данного хозяйственного образования, с подчинением общей стратегии. Инновационная стратегия задает цели инновационной деятельности, определяет выбор средств их достижения и источников привлечения этих средств.

Следует помнить, что определение стратегии — лишь начальный этап стратегического менеджмента. В целом стратегический аспект инновационного менеджмента может быть представлен схемой на рисунке.

Практически компания, фирма (предприятие) может применять различные типы стратегий. Основу выработки инновационной стратегии составляют цель компании, теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция фирмы и проводимая ею научно-техническая политика.

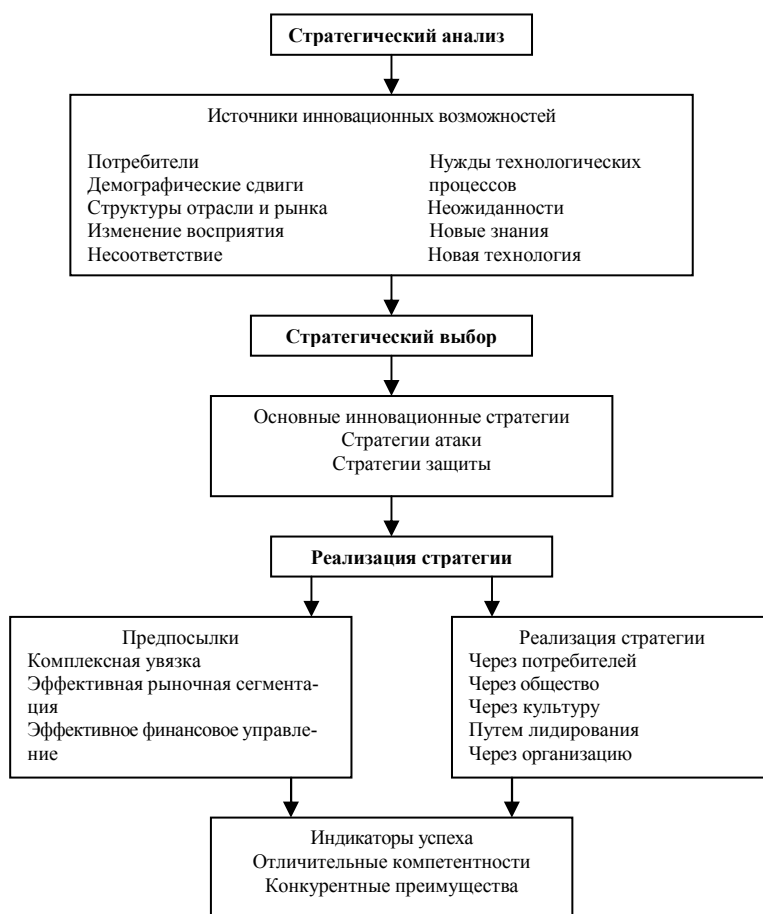


Рисунок. Стратегическое управление инновациями (данные работы [2; 217])

Типы компаний (фирм) в зависимости от их целей

Степень достижения инновационных целей для предприятий во многом зависит от оптимальности организационной формы инноватора (фирмы). Широко известная классификация предприятий в инновационном менеджменте по Л.Г.Раменскому делит фирмы в зависимости от их целей на 4 типа их конкурентного поведения инновационного характера: виоленты, коммутанты, пациенты и эксплеренты [3; 183].

В зависимости от стратегии, которой придерживается фирма, казахстанский ученый Р.С.Каренов выделяет пять видов организаций: венчурные фирмы, эксплеренты, пациенты, виоленты, коммутанты [4; 18–20]. Такой же точки зрения придерживаются авторы учебного пособия «Управление инновациями в организации» (табл. 1).

Роль этих типов организаций в инновационном процессе различна. Так, венчурные фирмы, как правило, неприбыльны. Часто они являются дочерними у более крупных фирм. Из-за малого количества сотрудников на венчурных предприятиях функции инновационного менеджмента выполняются либо традиционным менеджером, либо приглашенным специалистом со стороны, например, из консалтинговой фирмы.

Краткая характеристика типов конкурентного поведения инновационных организаций

Тип поведения	Характеристика типа	Особенности
Венчурное (venture)	Малые фирмы с гибкими и мобильными структурами работают на этапах роста изобретательской активности. Преимущество — высокая скорость разработки нового продукта, с которой не могут конкурировать крупные предприятия	Не занимаются организацией производства продукции, а передают свои разработки другим фирмам. Численность сотрудников мала
Эксплерентное (explorative)	Среднее или малое предприятие выходит на рынок с принципиально новым продуктом, образуя впоследствии новую отрасль	Отличаются целеустремленностью, высоким профессиональным уровнем сотрудников и лидера, большими расходами на НИОКР, результатами которых являются качественно новые продукты и новые технологии
Виолентное (violent)	Крупные компании, осуществляющие массовое производство и работающие на рынке со своей или приобретенной новой продукцией, опережают конкурентов за счет серийности производства и эффекта масштаба. Им свойственно силовое конкурентное и инновационное поведение	Фирмы обладают крупными размерами, большой численностью работающих, множеством филиалов и дочерних предприятий, полной ассортиментом. Их отличает большие затраты на НИОКР, производство, маркетинг и сбытовые сети. Продукция высокого качества благодаря высокому уровню стандартизации, унификации. Многие виоленты представляют собой ТНК, создают олигополистический рынок
Пациентное (patient)	Крупные, средние, малые предприятия осуществляют выпуск новой или модернизированной продукции с уникальными характеристиками и приспособленной к узким сегментам широкого рынка	При специализированном производстве запас конкурентоспособности товара обеспечивается потребительской ценностью товара и полным соответствием ожиданиям потребителей. Занятая узкая ниша должна отличаться устойчивостью и особенностью, что достигается за счет уникального технологического опыта, особой сбытовой сети, исторического престижа товарного знака
Коммутантное (commute)	Малые предприятия осуществляют распространение новшеств, созданных другими инновационными организациями, приспособляя их к требованиям местного рынка	Удовлетворяя локальные потребности местных рынков или даже индивидуальный спрос, «связывают экономику на всем пространстве», что способствует распространению изменений, их диффузии за счет имитационной деятельности и предоставления новых видов услуг, созданных на базе новых технологий

Примечание. Использованы данные работы [5; 194, 195].

Виолентная (силовая) стратегия

Данная стратегия характерна для фирм, действующих в сфере крупного стандартного производства. Основным источником сил — массовое производство продукции хорошего (среднего) качества по низким ценам. За счет этого фирма обеспечивает большой запас конкурентоспособности. Девиз фирм-виолентов — «Дешево, но прилично». Примеры: автомобили «Тойота», «Шевроле», холодильники «Электрлюкс». К ним относится большинство российских крупных промышленных предприятий. Они обладают крупным капиталом, высоким уровнем освоения технологии. Виоленты занимаются крупносерийным и массовым выпуском продукции для широкого круга потребителей, предъявляющих «средние запросы» к качеству и удовлетворяющихся средним уровнем цен.

Виоленты работают в «окрестностях» максимума выпуска продукции. Их научно-техническая политика требует принятия решений о сроках постановки продукции на производство, в том числе о приобретении лицензий; о снятии продукции с производства; об инвестициях и расширении производства; о замене парка машин и оборудования.

В зависимости от динамики развития выделяются следующие типы виолентов (табл. 2):

1) «гордый лев» — тип виолентов, для которых характерен самый динамичный темп развития и малая диверсифицированность. Эту группу можно разделить на подгруппы: «лидеров», «вице-лидеров» и остальных;

2) «могучий слон» — тип с менее динамичным развитием, расширенной диверсификацией за потерю позиции лидера в отрасли;

3) «неповоротливый бегемот» — тип виолентов, утративших динамику развития, чрезмерно увлекшихся широкой диверсификацией и расплывших свои силы. Особенности позиции «гордых львов» на рынке: технические или организационные преимущества в важном и перспективном сегменте рынка. Примеры: концерн «Филипс» главенствовал в производстве ламп, «Тойота» — компактных автомобилей, корпорация «Майкрософт» на рынке с программой «Windows» для ПК, лаборатория Е.Касперского производит антивирусные программы. «Львы» сильны за счет концентрации на узком, но массовом и пользующимся спросом круге товаров; для них характерны большие расходы на НИОКР и создание крупных научно-исследовательских структур.

Характеристика виолентов в зависимости от этапа развития

Признак состояния	Тип виолентов		
	«Львы»	«Слоны»	«Бегемоты»
1. Продолжительность пребывания на стадии	До 10 лет	Десятилетия	Несколько лет
2. Рост компании и ее устойчивость	Быстрый, но не устойчивый	Средний, но устойчивый	Отсутствует
3. Диверсификация (проникновение в другие отрасли и подотрасли)	Слабая	Широкая	Излишне широкая
4. Инновационная активность	Лидер по ряду направлений	Лидер по одному-двум направлениям	Наращение технологического отставания
5. Размеры фирм	Крупные	Особо крупные	Сохраняют большие размеры
6. Наличие сети зарубежных филиалов	Небольшая сеть	Большая сеть	Сеть распадается
7. Типичная стратегия	Метод «самоускоряющегося роста»	Тактика «ловкого второго»	Дезинвестиции
8. Расходы на НИОКР	Крупные	Крупные	Малые
9. Характер конкуренции	Агрессивный	Нишевый	Пассивный
10. Потенциал роста сегментов рынка	Большой	Средний	Низкий

Примечание. Использованы данные работы [6; 174, 175].

Со временем потенциал роста сегмента рынка динамичного развития «льва» иссякает, и он переходит в позицию «могучего слона». Для «слона» характерна утрата фирмой-виолентом динамизма и приобретение в то же время устойчивости. Стабильность обеспечивается за счет больших размеров фирмы, диверсификации, наличия международной сети филиалов. «Слоны» не берут на себя роль пионера при внедрении нового товара на рынок, но когда успешность новинки не вызывает сомнений, они выходят на первый план и за счет имеющихся больших производственных мощностей массово тиражируют новинку, извлекая большую прибыль.

Пример «слона» — фирма ИВМ, которая продавала больше, чем те, кто имел лучшую технологию, поскольку эффективно использовала методы сбыта и продажи на основе «системного знания» о фактическом состоянии с внедрением научно-технических изобретений конкурентов в своей области деятельности. С падением динамизма «слона», распылением сил из-за широкой диверсификации падает и его созидательная способность, а «слон» превращается в «неповоротливого бегемота».

Коммутантная (соединяющая) стратегия

Эта стратегия преобладает при обычном бизнесе в местных (локальных) масштабах. К ним относятся фирмы, осуществляющие средний и мелкий бизнес, ориентирующийся на удовлетворение конкретных местно-национальных потребностей. Фирмы-коммутанты, которых называют «серыми мышами», выполняют связывающую и объединяющую роль, производя ту продукцию или оказывая услуги, которые не вызвали интереса у виолентов, пациентов и эксплерентов, а потому остались неудовлетворенными.

Фирмы-коммутанты действуют на этапе падения цикла выпуска продукции. Их научно-техническая политика требует принятия решений о своевременной постановке продукции на производство, о степени технологических особенностей изделий, выпускаемых виолентами, о целесообразных изменениях в них согласно требованиям потребителей конкретного рыночного сегмента.

Лозунг коммутантов: «Вы доплачиваете за то, что я решаю именно Ваши проблемы». Сила местного неспециализированного предприятия в его лучшей приспособленности к удовлетворению небольших по объему (а нередко и кратковременных) нужд конкретного клиента. Это путь повышения потребительской ценности не за счет сверхвысокого качества, а за счет индивидуализации услуги. Коммутанты получили название «серых мышей» из-за готовности использовать любую возможность для бизнеса. Такая повышенная гибкость коммутантов позволяет удерживать им свои позиции в конкурентной борьбе.

Роль фирм-коммутантов в инновационном процессе неоднозначна: с одной стороны, они содействуют диффузии нововведений за счет продвижения новых товаров и технологий и создания на их основе новых услуг, с другой стороны, посредством своей имитационной деятельности они способствуют рутинизации услуг.

Эволюционный путь развития фирм-коммутантов традиционен. После создания фирмы-коммутанты, определившись с направлением деятельности: сферой и видом обслуживания, предметом, объектом имитации, используют свои конкурентные преимущества, находят свой стиль и особенности, закрепляясь на рынке. Их основным преимуществом является исполнение индивидуальных заказов по приемлемым ценам, качественно и в срок. Фирмы-коммутанты традиционного типа остаются на всем протяжении жизни в своих небольших размерах, но у некоторых фирм размеры постепенно увеличиваются («мыши-переростки»), что нередко приводит к потере их гибкости и управляемости, росту издержек. Для их выживания необходима смена стратегии на пациентную.

Фирмы-коммутанты активно участвуют в процессе рутинизации новинок за счет их склонности к имитационной деятельности, так как имитировать дешевле, чем самому создавать новое. Падение спроса на услуги и товары коммутантов ведет к их ликвидации, но не к банкротству. Коммутанты вновь возрождаются на новом сегменте рынка.

Пациентная (нишевая) стратегия

Фирмы-пациенты, которых называют «хитрыми лисами», работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют особые рыночные потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств. Они действуют на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности. Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания рынков. У них возникает необходимость принимать решения о проведении или прекращении разработок, о целесообразности продажи и покупки лицензии и т.п. Эти фирмы прибыльны. В то же время существует вероятность принятия неверного решения, ведущего к кризису. В таких фирмах целесообразна должность постоянного инновационного менеджера, призванного обезопасить их деятельность.

Пациентная (нишевая) стратегия типична для фирм, вставших на путь узкой специализации для ограниченного круга потребителей, исполнения специфических заказов. Свои дорогие и высококачественные товары они адресуют тем, кого не устраивает обычная продукция. Их девиз «Дорого, зато хорошо». Такие фирмы стремятся уклониться от прямой конкуренции с ведущими корпорациями, поэтому их называют «хитрыми лисами». Данная стратегия призывает не бороться напрямую с ведущими корпорациями, а выискивать недоступные для них сферы деятельности, ниши, которые отличаются устойчивой обособленностью.

В пациентной стратегии четко прослеживаются две составляющие подстратегии: ставка на дифференциацию продукта или необходимость сосредоточить максимум усилий на узком сегменте рынка. Классический пример фирмы-пациента — небольшой американской фирмы «Cry research», специализирующейся на создании суперкомпьютеров, которая выиграла десятилетнее соревнование в этом сегменте рынка с фирмой IBM, ушедшей в 1993 г. с рынка суперкомпьютеров.

Фирма-пациент свою эволюцию начинает с нахождения или создания собственной ниши путем участия в модификации серийной продукции или исполнения специфических заказов. Факторами дифференциации товара могут быть: уникальный технологический опыт; особая сбытовая сеть; исторический престиж торговой марки. Фирма-пациент, по мере накопления опыта и концентрации ресурсов в избранной узкой области, все более обособляет рыночную нишу и отсекает конкурентов, становясь высокодоходной, но небольшой по размерам. На этапе зрелости у фирмы-пациента появляются проблемы: зависимость от особой рыночной потребности (фирма обладает преимуществами, пока существует ниша), опасность поглощения крупной фирмой, стагнация. Развитие пациентов, избежавших поглощения, может пойти по пути смены стратегии и превращения в крупного виолента.

Пациент — заложник ниши: фирма растет вместе со спросом на занимаемую нишу. Изменение производственного профиля зачастую приводит к краху фирму-пациент. Примеры: множество производителей механических часов обанкротились из-за появления кварцевых часов; персональный компьютер (ПК) в сочетании с принтером практически снизил до нуля спрос на пишущие машинки и т.п.

Главная роль фирм-эксплерентов

Основная роль таких фирм — инновационная, состоящая в создании радикальных, «прорывных» новаций: новых продуктов и новых технологий во всех отраслях народного хозяйства. Они отличаются своей целеустремленностью, преданностью идее, высоким профессиональным уровнем персонала, организацией серьезной научно-исследовательской деятельности.

Для уменьшения риска разрабатываются типовые схемы финансирования на определенный срок. За этот срок фирма-эксплерент должна добиться успеха, если ему суждено быть. Например, финансирование рассчитано на 48 месяцев. Капиталовложения делятся на пять временных отрезков с учетом двух правил [7; 57]:

– каждое новое вложение осуществляется только в том случае, если предыдущее себя оправдало. Это означает, что эксплерент существенно продвинулся в создании или коммерциализации новшества;

– каждое новое вложение больше предыдущего и осуществляется на более выгодных для эксплерента условиях.

На Западе инновационные фирмы обычно возглавляют инженер — автор технической стороны проекта, и менеджер, имеющий организационный и коммерческий опыт. Фирмы-эксплеренты получили название «пионерских». Венчурные фирмы и фирмы-эксплеренты создают условия для научно-технических сдвигов в современной экономике.

Перед фирмой-эксплерентом (пионером) возникает проблема объема производства, когда привлекательная для рынка новинка уже создана. Для этого фирма-эксплерент заключает альянс с крупной фирмой, так как не может самостоятельно тиражировать зарекомендовавшие себя новшества. Промедление же с тиражированием грозит появлением копий или аналогов. Союз с мощной фирмой (даже на условиях поглощения и подчинения) позволяет добиться выгодных условий и даже сохранения известной автономии. Выбор такого партнера зависит от специфики потребителя.

Обобщенные характеристики предприятий по типу инновационного поведения

В основу классификации фирм и соответствующих конкурентных стратегий, по Л.Г.Раменскому, на виолентные, пациентные, эксплерентные и коммутантные поведения фирм положен так называемый биологический подход, а автором обозначений типов фирм, ассоциируемых по конкурентному поведению с животным миром («лис», «мышей», «львов») и т.д.), является швейцарский эксперт Х.Фризевинкель.

В таблице 3 приведены характеристики предприятий по типу конкурентного инновационного поведения, основанные на сочетании обеих классификаций: Л.Г.Раменского и Х.Фризевинкеля.

Т а б л и ц а 3

Характеристики предприятий по типу стратегического конкурентного инновационного поведения

Параметры	Тип конкурентного поведения (классификация Л.Г.Раменского)			
	«ВИОЛЕНТЫ»	«ПАЦИЕНТЫ»	«ЭКСПЛЕРЕНТЫ»	«КОММУТАНТЫ»
	Тип компании (классификация Х.Фризевинкеля)			
	«Львы» «Слоны» «Бегемоты»	«Лисы»	«Ласточки»	«Мыши»
1	2	3	4	5
Уровень конкуренции	Высокий	Низкий	Средний	Средний
Новизна отрасли	Новые	Зрелые	Новые	Новые, зрелые
Какие потребности обслуживает	Массовые, стандартные	Массовые, но нестандартные	Инновационные	Локальные
Профиль производства	Массовое	Специализированное	Экспериментальное	Универсальное, мелкое
Размер компании	Крупные	Крупные, средние, мелкие	Средние и мелкие	Мелкие
Устойчивость компании	Высокая	Высокая	Низкая	Низкая

1	2	3	4	5
Расходы на НИОКР	Высокие	Средние	Высокие	Отсутствуют
Факторы силы в конкурентной борьбе, преимущества	Высокая производительность	Приспособленность к особому рынку	Опережение в нововведениях	Гибкость
Динамизм развития	Высокий	Средний	Высокий	Низкий
Издержки	Низкие	Средние	Низкие	Низкие
Качество продукции	Среднее	Высокое	Среднее	Среднее
Ассортимент	Средний	Узкий	Отсутствует	Узкий
Тип НИОКР	Улучшающий	Приспособительный	Прорывной	Отсутствует
Сбытовая сеть	Собственная или контролируемая	Собственная или контролируемая	Отсутствует	Отсутствует
Реклама	Массовая	Специализированная	Отсутствует	Отсутствует

Примечание. Использованы данные работы [8; 76].

Многообразие корпоративных стратегий и организационных форм хозяйствующих субъектов создает множество стратегических позиций и вариантов для выбора конкурентных стратегий инновационного характера. Чтобы ориентироваться в этом пространстве решений, необходимо адекватно оценить положение фирмы на рынке, идентифицировать фирму и тип ее стратегического конкурентного поведения.

Список литературы

- 1 Каренов Р.С. Стратегический менеджмент. — Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006. — С. 5.
- 2 Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 217 с.
- 3 Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2007. — С. 183.
- 4 Каренов Р.С. Инновационный менеджмент. — Алматы: Гылым, 1997. — С. 18–20.
- 5 Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. Управление инновациями в организации: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. — С. 194–195.
- 6 Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Сизова А.О. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2009. — С. 174–175.
- 7 Коноплев С.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ТК «Велби», Изд-во «Перспектив», 2008. — С. 57.
- 8 Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. — М.: ИНФРА-М, 2000. — С. 76.

Г.А.Көпжасарова

Инновациялық сипаттағы фирмалардың бәсекелік ұстанымдарын экспертер, пациенттер, виоленттер және коммутанттар түрлеріне жіктеу

Мақалада фирманың ұстанатын стратегиясына байланысты виоленттер, пациенттер, экспертер және коммутанттар болып жіктелетін ұйымдардың төрт түрі бөлініп қарастырылатындығы айтылған. Виоленттер — жаппай өндірісті жүзеге асырушы, жаппай нарыққа өз өнімімен немесе жуырда игерген жаңа өніммен шығатын, бәсекелестерден өндірістің сериялылығы және үлкен көлем тиімділігі есебінен озатын алпауыт компаниялар болып табылатындығы көрсетілген. Пациенттер кең нарықтың қандайда бір тар сегментіне арнайы мамандырылған жаңаша өнім немесе айрықша сипаттамалары бар жаңа өнім өндіру арқылы бейімделетін фирмалар ретінде суреттелген. Экспертерге нарыққа жаңа өніммен еніп, оның қандай да бір бөлігін игеріп алатын фирмалар ретінде сипаттама берілген. Жергілікті ұлттық қажеттіліктерді қанағаттандыруға бағдарланған орташа және кіші бизнеспен шұғылданатын коммутанттарға көңіл бөлінген.

G.A.Kopzhasarova

Classification of types of competitive behaviour of firms in innovative character on exponents, patients, violents and commutators

It is emphasized that depending on the strategy, which adheres to the firm, there are four types of organizations: violents, patients, exponents and commutators. It is noted that violents is a big company engaged in mass production, leaving the mass market with his or acquired new products ahead of competitors due to mass production and economies of scale. This article describes patients as firms adapt to the narrow segments of the broad market by a specialized production of new or upgraded products with unique characteristics. Describing the exponents that go to market with new products and capture market share. The attention of article is paid to the commutators, which are medium and small business focused on meeting local national needs.

References

- 1 Karenov R.S. *Strategic management*, Karaganda: CPI «Profobrazovanie», 2006, p. 5.
- 2 Tviss B. *Management of scientific-technical innovations*: abbr. translate from English, Moscow: Economics, 1989, p. 217.
- 3 Gugelev A.B. *Innovation management*, textbook, Moscow: Publishing and trading Corporation «Dashkov and K», 2007, p. 183.
- 4 Karenov R.S. *Innovation management*, Almaty: Gylym, 1997, p. 18–20.
- 5 Bovyn A.A., Cherednikova L.E., Yakimovich V.A. *Innovation management in organizations*, training manua, Moscow: Publishing House «Omega-L», 2009, p. 194–195.
- 6 Ivashenko A.G., Nikonova Ya. I., Sizov A.O. *Innovation management*, training manual, Moscow: KNORUS, 2009, p. 174–175.
- 7 Konoplev S.P. *Innovation management*, training manual, Moscow: the TC Valby, Prospekt Publishing house, 2008. p. 57.
- 8 Gunin V.N., Brancheev B.P., Ustinov V.A., Lyapina S.Yu. *Innovation management: 17-modular program for managers Management organization development. Module 7*, Moscow: INFRA-M, 2000, p. 76.

УДК 334.021/65.05

А.Б.Амерханова

*Павлодарский государственный университет им. С.Торайгырова
(E-mail: s777vip@mail.ru)*

Реализация концессионных проектов в Республике Казахстан как инструмент согласования экономических интересов в государственно-частном партнерстве

В статье рассмотрены современные тенденции становления и развития концессионных проектов в Республике Казахстан как важного инструмента согласования экономических интересов между государством и частным бизнесом. В ходе проводимого исследования разработана организационно-экономическая модель построения концессионного проекта, ориентированного на упразднение «узких мест» в экономической системе и интенсификацию инновационных процессов в экономике страны. В качестве основных стратегических ориентиров концессионных проектов определены целевые аспекты развития бизнес-проектов в области производственного предпринимательства.

Ключевые слова: концессия, концессионные соглашения, экономические интересы, государственно-частное партнерство, иностранные инвесторы, государство, предпринимательство, инновации, индустриально-инновационное развитие.

Главным вектором развития государственно-частного партнерства в экономической системе Республики Казахстан выступает поиск оптимальных инструментов согласования экономических интересов между государством и частным предпринимательством. Исследования показывают, что од-

ним из механизмов согласования интересов в государственно-частном партнерстве выступают инструменты передачи объектов государственной собственности в доверительное управление. Организационной основой данного механизма выступают «концессии» или «концессионные соглашения».

Впервые концессионные соглашения в практике Республики Казахстан были применены в 1991–1993 гг., при передаче государственных промышленных предприятий в доверительное управление иностранным компаниям. Активно в концессионных соглашениях участвовал иностранный капитал крупных транснациональных корпораций (ТНК). Передача государственной собственности в собственность иностранных компаний обуславливалась необходимостью внедрения в практику ведущих отечественных предприятий передовых форм менеджмента и маркетинга с целью сохранения и перспективного обеспечения их экономической эффективности. Также следует отметить, что основным мотивом либеральной позиции казахстанского правительства в отношении иностранных компаний и их широкомасштабного беспрецедентного участия в приватизации крупнейших базовых предприятий стали отсутствие достаточных внутренних источников финансирования и слабость отечественной технической экспертизы [1].

В 1994–1997 гг. в Республике Казахстан проводилась интенсивная передача крупных промышленных корпораций в иностранное управление. В общей сложности за этот период в иностранное управление было передано 45 крупнейших предприятий. Так, в результате проведенных реформ в частной собственности находится более 70 % энергоемностей, большая часть — в руках иностранных инвесторов, таких как корпорация AES «Трактель». Основными производителями нефти сегодня в республике также являются иностранные компании. В настоящее время проданы 90 % акций АО «Шымкент нефтеоргсинтез» фирме «Витол Мунай» (Швейцария), 90 % акций АО «Южнефтегаз» — фирме «Харрикейн Кумколь Лтд» (Канада), 60 % акций АО «Актобемунайгаз» — Китайской национальной нефтегазовой корпорации, 60 % акций АО «Мангистаумунайгаз» — индонезийской компании Централь Азия Лтд Петрол, 95 % акций АО «Каражанбасмунай» — фирме Тритон (Канада). Передан в концессию фирме ССЛ (Россия-Швейцария) Павлодарский нефтеперерабатывающий завод. По экспертным оценкам, более 80 % производственного потенциала республики (в основном черной и цветной металлургии, топливно-энергетического комплекса, угольной и химической промышленности) находится в руках иностранных инвесторов [1].

Иностранные инвесторы в значительной степени проявляли и проявляют интерес к минерально-сырьевым ресурсам Казахстана, и прежде всего к разработке нефти. По данным статистики в общем объеме прямых иностранных инвестиций, в соответствии с рисунком 1, 60 % составляют инвестиции в добычу и переработку нефти. Совокупные иностранные инвестиции в нефтегазовую промышленность уже к 1998 г. составили более трех миллиардов долларов США. Потенциальные инвестиции в уже реализуемые проекты с иностранным участием оцениваются в более чем 40 млрд долларов США. Наибольший объем инвестиций в экономику Казахстана вложили такие известные ТНК, как «Шеврон», «Бритиш Газ», «Аджип», «Сумитомо Корпорейшн», «Эльф Акитэн», «БМВ», «Туркие Петроллери», «Оман Ойл Компани», «Джапан Петролиум Эксплорейшн» и другие [1].

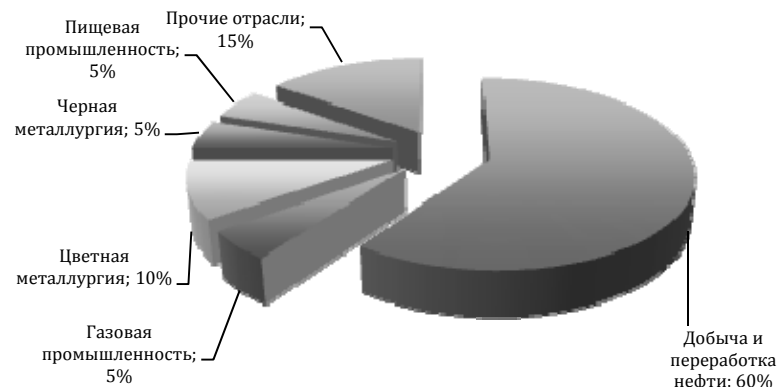


Рисунок 1. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Казахстан в рамках концессионных соглашений (составлено по источнику [1])

В рамках развития «конфессий», по нашему мнению, все государственные предприятия можно разделить на две группы. Первая группа, в соответствии с таблицей, охватывает национальные государственные компании, а вторая — акционерные компании, учрежденные государством и приватизированные по индивидуальным концессионным проектам.

В последующем концессионные соглашения были ориентированы не только на иностранных инвесторов, но и на внутренний сектор предпринимательства.

В целях развития концессионных проектов в Республике Казахстан был принят Закон «О концессиях», который по настоящее время неоднократно совершенствовался и дополнялся.

В настоящее время в Казахстане вопросы реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства регулируются как общим законодательством (Гражданский кодекс, Бюджетный и Налоговый кодексы, Законы «О государственных закупках», «О естественных монополиях»), так и специальным законодательством (Закон «О концессиях» отраслевые законы — «О железнодорожном транспорте», «Об автомобильных дорогах» и др.) [2; 3].

Также в Казахстане для повышения качественных показателей концессионных проектов по решению правительства было создано АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства».

Единственным акционером АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» — Правительство Республики Казахстан в лице Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан.

Т а б л и ц а

Основные типы крупных государственных корпораций в Республике Казахстан

Тип государственной корпорации	Предприятия-участники
Национальные государственные компании	Национальная нефтяная компания АО «КазАхОйл», Национальная компания по транспортировке нефти АО «КазТрансОйл», Национальная компания АО «Казатомпром», Национальная компания ТОО «Шелковый путь-Казахстан», АО «КЕГОК» (Казахстанская компания по управлению электрическими сетями, по транспортировке и распределению электроэнергии), АО «Продовольственная контрактная корпорация» (по хранению и обновлению государственных резервов, экспорту зерна и продуктов его переработки), АО «Казахстан темиржолы», Национальный авиаперевозчик АО «AirAstana», АО «Казхателеком», АО «Казмунайгаз», АО «Казпочта», АО «Казахстан инжиниринг»
Акционерные компании, учрежденные государством и приватизированные по индивидуальным концессионным проектам	АО «Испат-Кармет», АО «Корпорация «Казахмыс», АО «Казцинк», АО «Алюминий Казахстана», АО «Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат», АО «Мангистаумунайгаз», АО «Актобемунайгаз», АО «Казхром», АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение», АО «Шымкентнефтеоргсинтез», АО «Восточно-Казахстанский медно-химический комбинат», АО «Борлы»

Примечание. Составлено по источнику [1].

В Совет директоров центра входят:

- представители государственных структур страны (министерства, агентства, комитеты);
- независимые директора — ведущие специалисты в области государственно-частного партнерства и руководители специализированных организаций из Германии, Франции и Голландии [4].

Общая численность сотрудников компании составляет 60 человек.

На современном этапе АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» представляет собой аналитический и экспертный центр Правительства Республики Казахстан по разви-

тию государственно-частного партнерства в стране. Центр оказывает услуги по исследованиям, обучению и консультированию, экспертизе и оценке реализации инвестиционных проектов. Ведущими направлениями деятельности центра являются:

- экспертиза государственных инвестиционных концессионных проектов;
- оценка реализации бюджетных инвестиционных проектов, бюджетных инвестиций посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц;
- исследования и нормотворческая деятельность;
- проведение семинаров.

По состоянию на 2014 г. АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства.» была выполнена экспертиза 14 концессионных проектов, охватывающих такие направления, как строительство и эксплуатация автомобильных дорог, объектов дорожно-транспортной инфраструктуры, объектов здравоохранения, дошкольных организаций (детских садов).

Также в 2014 г. были выполнены экспертиза бюджетных инвестиций по 44 проектам и финансово-экономическое обоснование бюджетных инвестиций по 31 проекту. Была произведена оценка крупных концессионных инвестиционных проектов:

- КП «Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар — Усть-Каменогорск»;
- КП «Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан — Актюбинская область»;
- КП «Строительство и эксплуатация нового пассажирского терминала международного аэропорта города Актау» [4].

На современном этапе деятельности центра на разных стадиях планирования и реализации находится 21 проект общей стоимостью строительства 1,5 трлн тенге, из которых:

- реализуется шесть проектов на 226,4 млрд тенге (в том числе 62,4 млрд тенге — вложение инвестиций со стороны концессионеров), из них три объекта введены во временную эксплуатацию;
- планируется к реализации 15 проектов общей стоимостью 1,3 трлн тенге, в том числе на стадии конкурса находится пять проектов, на стадии подготовки ТЭО — 10 [4].

Для реализации и управления концессионными проектами АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» был разработан соответствующий организационный механизм, состоящий из взаимосвязанных этапов принятия решений. На первоначальном этапе в Центр государственно-частного партнерства от центральных или местных исполнительных органов поступают проекты, которые в перспективе могут быть реализованы на принципах концессионных соглашений. В последующем центр проводит экономическую экспертизу и готовит заключение, на основании которого проект вносится в реестр. Далее подготавливается технико-экономическое обоснование (далее — ТЭО), на которое также Центром дается заключение, после чего отраслевыми министерствами или акиматами объявляется конкурс, в котором участвуют предприниматели. Чтобы расширить круг участников, министерства ведут информационную работу, проводя роуд-шоу среди потенциальных партнеров. После того как начата реализация проекта, Центр ведет постоянный мониторинг экономических условий, так как ежегодно меняются макроэкономические показатели, стоимость материалов и другие факторы, влияющие на риски.

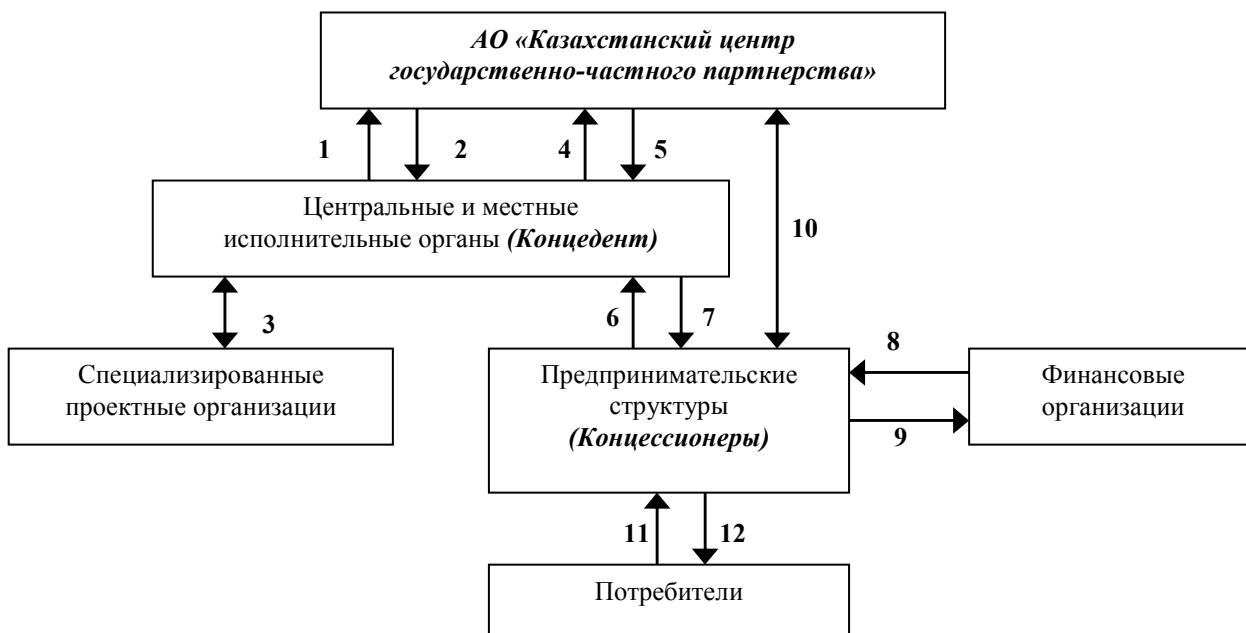
При осуществлении концессионных проектов местный или центральный исполнительный орган — потенциальный концедент — разрабатывает концессионные предложения по строительству или реконструкции объектов, которые предполагается передать в концессию. При получении концессионным предложением положительной оценки о возможности передачи данного объекта в концессию концедент привлекает специализированные проектные компании для разработки технико-экономических обоснований. Технико-экономическое обоснование концессионного проекта должно включать информацию для принятия решения по реализации проекта:

- каковы выгоды для участников;
- каков необходимый объем государственной поддержки;
- какова социально-экономическая эффективность.

В случае получения положительной оценки технико-экономического обоснования проекта и его внесения в перечень объектов, передаваемых в концессию, концедент проводит конкурс по выбору концессионера.

Роль Центра государственно-частного партнерства в данном процессе заключается в проведении экономической экспертизы на всех стадиях проекта — от предложения по передаче объекта в кон-

цессию до осуществления мониторинга в период реализации, с целью обеспечения баланса интересов государства, бизнеса и потребителей при реализации проектов. Модель взаимодействия участников концессионного проекта представлена в соответствии с рисунком 2.



- 1 — разработка концессионного предложения;
- 2 — экономическая экспертиза концессионного предложения;
- 3 — разработка ТЭО концессионного проекта;
- 4 — предоставление ТЭО концессионного проекта;
- 5 — экономическая экспертиза ТЭО концессионного проекта;
- 6/7 — проведение конкурса, заключение договора концессии;
- 8 — заем финансовых ресурсов;
- 9 — обслуживание долга;
- 10 — мониторинг концессионного проекта;
- 11/12 — оказание услуг/ текущее финансирование проекта

Рисунок 2. Модель взаимодействия участников концессионного проекта в Республике Казахстан (составлено автором)

Центром государственно-частного партнерства на постоянной основе ведется мониторинг действующих концессионных проектов, которые находятся на разных этапах реализации. Последнее позволяет идентифицировать риски на ранних этапах и своевременно принять соответствующие меры, а также обеспечить обмен информацией между участниками концессионных проектов относительно направлений решения организационно-экономических проблем.

АО «Казakhstanский центр государственно-частного партнерства» заключены Меморандумы о взаимопонимании и сотрудничестве с местными исполнительными органами, коммерческими организациями, зарубежными специализированными организациями по вопросам государственно-частного партнерства. Центр активно сотрудничает с такими международными организациями, как:

- Всемирный банк;
- Азиатский банк развития;
- Европейский банк реконструкции и развития;
- Европейский центр государственно-частного партнерства при ООН [4].

В целях перспективного развития концессионных проектов в Республике Казахстан в настоящее время все более активно используются такие инструменты государственно-частного партнерства, как инструменты зонального государственно-частного развития.

На сегодняшний день в Казахстане созданы следующие специальные экономические зоны:

- «Морпорт Актау» — для развития транспортно-логистических услуг;
- «Астана — Новый город» — по строительству и производству стройматериалов;

- Парк информационных технологий под городом Алматы — по созданию регионального IT-хаба в целях комплексной поддержки развития отечественного IT-бизнеса;
- «Онтустик» в Южно-Казахстанской области — по развитию текстильной промышленности;
- Национальный индустриальный нефтехимический технопарк в Атырауской области — для развития нефтехимического производства по глубокой переработке углеводородного сырья и выпуска конкурентоспособной нефтехимической продукции с высокой добавленной стоимостью;
- Свободная экономическая зона «Бурабай» — по развитию туристического кластера в 200 км. от города Астаны;
- Свободная экономическая зона «Павлодар» — по развитию нефтехимического кластера в Павлодарской области.

На территории зон действует режим свободной таможенной зоны, предусмотрены значительные налоговые льготы (по корпоративному подоходному, земельному, имущественному налогам, налогу на добавленную стоимость).

Другой формой государственно-частного взаимодействия является создание региональных производств, инициированных государством, в лице социально-предпринимательских корпораций совместно с частным бизнесом. Целью создания социально-предпринимательских корпораций является содействие экономическому развитию регионов страны путем консолидации государственного и частного секторов экономики.

Исследуя современные тенденции развития концессионных проектов в Республике Казахстан можно сделать вывод о том, что концессии выступают одним из значимых приоритетов непосредственного участия государства в индустриально-инновационном развитии экономики. В перспективе, ведущим индикатором эффективности концессионных проектов станут развитие производственного предпринимательства и инновационная активность малых, средних и крупных предприятий, что позволит Республике Казахстан войти в число ведущих конкурентоспособных стран мира.

Список литературы

- 1 Музатаров Л., Карин Е. Транснациональные корпорации в Казахстане // СА&СС Press. — 2000. Интернет-источник: <http://www.ca-c.org/journal/cac-07-2000/10.muzap.shtml>;
- 2 Закон Республики Казахстан «О концессиях» от 7 июля 2006 года № 167-III (с изменениями и дополнениями от 4 июля 2013 года)]. — Алматы: Юрист, 2013. — 14 с.
- 3 Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам концессии» от 5 июля 2008 года № 66-IV. — Алматы : Әділет, 2008. — 10 с.
- 4 Характеристика и современные приоритеты деятельности АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства». — 2014. Интернет-источник: <http://kzppp.kz>.

А.Б.Әмерханова

Мемлекеттік-жеке серіктестікте экономикалық мүдделердің келісу құралы ретінде Қазақстан Республикасында концессиялық жобалардың жүзеге асуы

Мақалада мемлекеттік және жеке бизнес арасындағы экономикалық ынталардың маңызды келісу құралы ретінде Қазақстан Республикасында концессиялық жобалардың дамуы және қазіргі үрдістер қарастырылған. Зерттеу кезінде елдің экономикасындағы инновациялық үдерістердің қарқыны және экономикалық жүйедегі «жіңішке жердің» бағдарлануы, концессиялық жобаның ұйымдастыру — экономикалық модельдің құрылуы жетілдірілді. Концессиялық жобалардың негізгі стратегиялық нысанасы ретінде өндіріс кәсіпорын облысында мақсатты қырлары анықталды.

A.B.Amerkhanova

**The implementation of concession projects
in the Republic of Kazakhstan as a tool for coordination
of economic interests a public-private partnership**

The article discusses the current trends of formation and development of concession projects in the Republic of Kazakhstan as an important tool for coordination of economic interests between the state and private business. The ongoing research developed organizational and economic model for constructing the concession project focused on the elimination of «bottlenecks» in the economic system and the intensification of innovation processes in the economy. The main strategic guidelines of concession projects identified target aspects of the development of business projects in the industrial business.

References

- 1 Muzaparov L.A., Karin E. *CA & CC Press.*, 2000. Internet source: <http://www.ca-c.org/journal/cac-07-2000/10.muzap.shtml>;
- 2 Law of the Republic of Kazakhstan «*On concessions*» on July 7, 2006 № 167-III (as amended on July 4, 2013)], Almaty: Lawyer, 2013, 14 p.
- 3 Law of the Republic of Kazakhstan «*On amendments and additions to some legislative acts of Kazakhstan on the issues of the concession*» on July 5, 2008 № 66-IV, Almaty: Adilet, 2008, 10 p.
- 4 Characteristics and current priorities of JSC «Kazakhstan Public-Private Partnership», 2014. Internet source: <http://kzppp.kz>

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Abubakirova, A.** — PhD, Faculty of social sciences, Department of Business Administration and Tourism, K.A.Yassawi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.
- Amerhanova, A.B.** — Doctoral student in Economics, S.Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
- Asan, D.** — Candidate of Economic sciences, Docent, Chair of Business Administration and Tourism Department, Faculty of Social Sciences, K.A.Yassawi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.
- Askeyev A.G.** — Master of Economic sciences, An expert of the department of regional development of the cabinet of the Prime Minister of the Republic of Kazakhstan, Astana.
- Assylbayeva, A.** — Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana.
- Atabayeva, A.K.** — Master, Senior teacher of «Accounting and audit» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Barysheva, S.K.** — Acting associate professor, Candidate of Economic sciences, K.I.Satpayev Kazakh National Technical University, Almaty.
- Gartsuyeva, Ye.V.** — Senior teacher of «Accounting and audit» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Ibrayeva, M.S.** — Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan, doctoral, Astana.
- Imanbekova, A.M.** — Master, Senior teacher of «Management» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Inglina, D.A.** — Financial University at Government of Russian Federation, Moscow.
- Karenov, R.S.** — Head of the «Management» chair, Doctor of Economics sciences, Professor, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Karenova, G.S.** — Doctor of Economics, Professor of chair «Accounting and audit», Kazpotrebsoyuz Karaganda Economic University.
- Karibayev, Ye.S.** — Candidate of Economic sciences, Associate professor of Finance department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Karimgozhina, E.M.** — PhD student, Karaganda Economic University.
- Kazbekov, T.B.** — Candidate of Economic sciences, Senior lecturer of «Management» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Kelesbayev, D.** — PhD, Faculty of social sciences, Department of Business Administration and Tourism, K.A.Yassawi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.
- Kopzhasarova, G.A.** — PhD student, Kazpotrebsoyuz Karaganda Economic University.
- Lambekova, A.N.** — Master, Teacher of «Accounting and audit» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Makarov, A.A.** — Associated professor, Candidate of Economical sciences, Chair of technologies and sales management, Federal state budget educational enterprise of higher professional education «Russian economical university G.V.Plekhanov», Moscow, Russia.

- Mambetova, S.Sh.** — Candidate of Economic sciences, Associated professor of the Management department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Mamrayeva, D.G.** — Candidate of economic sciences, Associated professor of the Marketing Department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Mamrayeva, G.B.** — Director, Candidate of Economic sciences, Karaganda college of actual education «Bolashak».
- Mukhtarova, T.M.** — The 4 course student of «Marketing» specialty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Mussabekova, A.O.** — Master student of the Management Department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Omarova, B.A.** — Professor, Doctor of economics, Chair of economics and management, «Bolashak» University.
- Potapova, O.A.** — Financial University at Government of Russian Federation, Moscow.
- Raimbekov, B.Kh.** — Associate professor of chair «Economics and international business» department of economic faculty candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Rakhimzhanova, K.K.** — Teacher of the first category of economic disciplines, Master of Economics, Karaganda college of actual education «Bolashak».
- Romanko, E.B.** — Candidate of Economic sciences, Associated professor of the management department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Semak, E.A.** — Professor, Doctor of economic sciences International economic relations chair, International relations department, Belorussian State University, Minsk.
- Shayekina, Zh.M.** — Doctor of economic sciences, Professor of the Marketing Department Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Sitenko, D.A.** — PhD economics, Senior teacher of «Accounting and audit» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Syzdykova, A.** — Master student at Gazi University, Institute of Social sciences, Department of Business Administration, Turkish.
- Syzdykova, D.I.** — Master, Senior teacher of «Accounting and audit» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Syzdykova, E.Zh.** — Candidate of Economic sciences, Head of «Accounting and audit» chair, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Tashenova, L.V.** — Master of economic sciences, Senior teacher of the Marketing Department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Tleuberdinova, A.T.** — Head of marketing department, Doctor of economics, Professor; Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Uvaisova, Sh.S.** — Candidate of economic sciences, Senior teacher, Department of Economy, K.A.Yassawi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.
- Vasa, L.** — PhD, Scent Istvan University, Hungary.
- Yerzhanov, A.M.** — Student of 3 course of the «Management» department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Yerzhanova, S.K.** — Candidate of economic sciences, Associated professor of the Marketing Department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Yerubayeva, A.S.** — Undergraduate «Finance» department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Yeskerova, Z.A.** — Master of economic sciences, Senior teacher of the «Management» department, Ye.A.Buketov Karaganda State University.

Zhartay, Zh.M. — Doctoral Candidate, International economic relations chair, International relations department, Belorussian State University, Minsk.

Zhilvinas Zhidonis — PhD, Associate professor, Associate professor at the Institute of Public Administration, Department of Public Policy and Management, Mykolas Romeris University, Vilnius, Lithuania.