

ISSN 1990 - 5580

УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА



Халықаралық Бизнес Университетінің ХАБАРШЫСЫ

РЕПОРТАЖ
Университета Международного бизнеса

- Интеграция в современной экономике
- Конкурентоспособность национальной экономики
- Финансовый сектор
- Человеческие ресурсы



Signatory of The Magna Charta Universitatum

Выпуск № 1(15)
январь-март



Журнал «Вестник» Университета международного бизнеса включен в перечень научных изданий, рекомендуемых для публикации основных результатов диссертаций и статей по экономическим наукам, утвержденный Комитетом по надзору и аттестации в сфере образования и науки (приказ от 23.11.2006 года N10-7/ 1591).

К СВЕДЕНИЮ АВТОРА

Направляемые в журнал «ВЕСТНИК» Университета международного бизнеса статьи следует оформить в соответствии с правилами издания:

1. Статьи принимаются набранными в текстовом варианте программы MS Office Word на одном из следующих языков: казахском, русском или английском.
2. Максимальный объем материала – 6 страниц формата А4.
Материал печатается через 1,5 интервала, размер шрифта-14.
Поля: верхнее, нижнее, справа и слева- 2см.
Страницы статьи нумеруются.
3. Статья должна сопровождаться рецензией или отзывом, дающим право публикации в открытой печати, сопроводительным письмом с указанием полных данных об авторе: фамилия, имя, отчество, место работы, должность (название ВУЗа, без сокращений), занимаемая должность, ученая степень, домашний и рабочий телефоны, адрес эл. почты (если имеется).
4. Статья сопровождается аннотацией, содержащей не более 6-8 строк.
Аннотации статей, написанных на государственном языке, следует давать на русском или английском языках, на других языках – на государственном и английском языках.
5. В верхней части статьи строчными буквами полужирным шрифтом печатаются инициалы и фамилия автора;
– на следующей строке – полное название организации, где выполнена работа, город, страна;
– на следующей строке – заглавными буквами печатается название статьи.
6. Все сведения, цитаты сопровождаются ссылками на источник.
Библиографическая литература оформляется на языке оригинала с указанием: фамилии и инициалов авторов; заглавия произведения, места издания, названия издательства, года издания, страниц.
7. Редакция оставляет за собой право сократить статью, внести редакторскую правку.
8. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
9. Авторы несут ответственность за достоверность фактов, цитат, экономико-статистических данных, имен и прочих сведений.
10. Таблицы и графические материалы располагаются по тексту материала.



"ВЕСТНИК"

УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Выпуск N1(15)/2010

январь–март

АЛМАТЫ

"Вестник" Университета международного бизнеса
N1(15) 2010

Ежеквартальный журнал

Издаётся с 2006 года

Собственник (учредитель):
Университет международного бизнеса

Председатель редакционной коллегии
Гамарник Г.Н.

Гл. редактор Масырова Р.Р.

Редакционная коллегия:

1. Сагадиев К.А.
2. Ли В.Д.
3. Масырова Р.Р.
4. Кадыржанов Е.К
5. Наренова М.Н.
6. Арыстанов А.К.
7. Зейнельгабдин А.Б.
8. Массимо Бианки
9. Демеуова Г.Т.
10. Ержанова А.Е.
11. Молдагулова А.Н.
12. Ажибаева З.Н.
13. Ержанова А.М.

Журнал зарегистрирован в Международном центре ISSN в
Париже. Регистрационный номер – ISSN 1990-5580.

Основная тематическая направленность научного журнала:
публикации основных научных результатов диссертаций
(08.00.00 – экономические науки), публикация научных ста-
тей, информационно-практических материалов по актуальным
проблемам современной экономики, права, философии, исто-
рии, социологии, политологии, международных отношений,
информационных технологий.

Периодичность издания журнала – I раз в квартал (4 номера
в год, языки изданий – казахский, русский, английский).

Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая, 8а
Республика Казахстан
телефон: +8 (327) 2506244 вн. 3999
факс: +8 (327) 2671245
e-mail: rmasyrova@uib.kz

© Университет международного бизнеса.

Свидетельство о постановке на учет средства массовой ин-
формации N 6384 от 13.10.2005 г. Министерство культуры,
информации и спорта РК

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Масырова Р. Р.</i>	
КОЛОНКА РЕДАКТОРА	6
<i>Гамарик Г.Н.</i>	
ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАЗАХСТАНА – КУРС НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ТРАДИЦИОННЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В УНИВЕРСИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА	8
<i>Нурмуханова Г. Ж.</i>	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД	11
 ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	
<i>Казапцева О.И.</i>	
ЧЛЕНСТВО В ВТО: ВОЗМОЖНОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	15
<i>Massimo Bianchi</i>	
NETWORKING APPROACH FO 20THE DEVELOPMENT OF RIVER BASINS. THE CASE OF LOW VOLGA.....	20
<i>Демеуова Г.Т.</i>	
СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ	26
<i>Никулина Р. В.</i>	
МОНОПОЛИЗМ И МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	29
<i>Маулленова С.С.</i>	
О НОВЕЙШИХ ТЕНДЕНЦИЯХ В РАЗВИТИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕС.....	32
<i>Зуйков А.А.</i>	
ОТ «НЕВИДИМОЙ РУКИ» СМИТА И «РУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ» К НАУЧНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ	37
<i>Сагадиев Н.К.</i>	
ПРИНЦИП ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ.....	44 -
<i>Сисенова А.Т.</i>	
АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ИСО ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	53
<i>Сисенова А.Т.</i>	
НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	55
<i>Саргаева Н.Ю.</i>	
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИКОЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	58
 КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Никифорова Н.В.</i>	
МЕХАНИЗМ ОБНОВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ.....	62
<i>Кенжес Л.С.</i>	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕНИИХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО РАЗРАБОТКЕ КОРМОВЫХ РАЦИОНОВ ДЛЯ ДОЙНЫХ КОРОВ В АДМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	67

Джинсова Г.Т. ПРАКТИКА СТАВОК ДЛЯ КОНТРОЛЛЕРА В КАЗАХСТАНЕ	69
Загнурова О. Н. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	73
Данзбеков С.Ч. РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ	75
Дарбасов Е. Ж. ПРИОРИТАРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	78
Дарбасов Е. Ж. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ ТРАНСПОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ	82
Балташова Ш. Б. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ФОРМ ХОДЯЩЕГО В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ	84
Сарсенбаева А. Б. ЛОГИСТИКА В ОТРАСЛЯХ АПК: ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ	87
Сылейбекова Б. Т. НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ БАЗА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ТРАНСПОРТНО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ	90
Данзбекова А. К. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИИИНЕСТИДИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	93
Джинсулакова Д. М. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПОДПРИЕМАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	97
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	
Миннебаев А. Н. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	100
Басинов Е. В. НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СТРУКТУРЫ ВНЕШНей ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	104
Муканбайжанов Д. А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	108
Балтабек Н. Ж. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РОЛЬ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	114
ЧЕЛОВЕЧесКИЕ РЕСУРСЫ	
Ахметьевина М. В. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	119
Ахметьевина М. В. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	125

Итоги учебно-методической конференции
на тему:

«СОВРЕМЕННОЕ ВУЗОВСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ:
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ»,

которая состоялась 18-19 февраля 2010 года.

В рамках конференции прошло пленарное заседание, где выступили видные ученые, практические работники в области образования, работали 4 секции.

По итогам учебно-методической конференции издан сборник общим объемом 10,0 п.л., куда вошли статьи преподавателей Университета международного бизнеса и других университетов РК.

В материалах сборника представлены новые направления развития высшего образования в Казахстане, странах СНГ, дальнего зарубежья, дан анализ существующих проблем по формированию новых требований к образованию в вузах, раскрываются современные подходы к преподаванию базовых и специальных дисциплин и разработаны конкретные меры по внедрению актуальных образовательных технологий в процессе подготовки высококвалифицированных кадров.

Сборник предназначен для ученых, преподавателей, магистрантов, соискателей.

Основные итоги конференции, перспективы развития вузовского образования отражены в следующих статьях.

Гамарник Г.Н.,
доктор экономических наук, профессор,
ректор Университет междуннародного
бизнеса

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАЗАХСТАНА – КУРС НА ТРАНС- ФОРМАЦИЮ ТРАДИЦИОННЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В УНИВЕРСИ- ТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

Как отметил Президент страны Н.А.Назарбаев в Послании народу Казахстана 2010 года: «Качество высшего образования должно отвечать самым высоким международным требованиям. ВУЗы страны должны стремиться войти в рейтинги ведущих университетов мира».

В современном обществе образование объективно имеет огромное значение. Отсюда – очередной этап поиска перспективных направлений его развития.

Учитывая переход к глобальному информативному обществу и становлению знаний, об адекватности образования социально-экономическим потребностям настоящего и будущего можно говорить лишь в том случае, если его модернизация будет основываться не только и не столько на организационных нововведениях, сколько на изменениях по существу – в содержании и технологиях подготовки кадров.

Как социальный институт, воспроизводящий интеллектуальный потенциал страны, образование должно обладать способностью к опережающему развитию, отвечать интересам общества, конкретной личности и потенциального работодателя.

В последнее время заметно пробуждение интереса к болонским реформам, главным объектом которых является высшее учебное заведение, его развитие. Не случайно Министерство образования и науки РК проводит широкомасштабную работу по переходу казахстанского высшего образования на европейские стандарты обучения (кредиты ECTS).

В Казахстане реализация новых подходов к развитию высшего образования идет в русле трансформации традиционных университетов в университеты инновационного типа. Стратегия их развития основана на реализации концепции вуза как учебно-научно-инновационного комплекса. В этом случае

они, с одной стороны, готовят специалистов нового поколения для рынка интеллектуального труда, а с другой стороны, становятся полноправными субъектами рыночной экономики как разработчики, поставщики объектов интеллектуальной собственности, продукции и услуг с новым качеством, востребованным потребителями. Небезосновательно, что такие университеты рассматриваются в качестве одной из составляющих инновационного сектора экономики страны. Как представляется, они могут дать вполне адекватные ответы на вызовы времени.

Инновационные технологии в вузе (т.е. технологии, основанные на нововведениях) несмотря на их правовую неопределенность в содержательном плане – это, прежде всего, условие повышения качества образования, а следовательно, возможность повысить конкурентоспособность конкретного вуза на рынке образовательных услуг.

Инновационные университеты, деятельность которых вполне отвечает сегодняшним реалиям, стремятся выступать полноценными субъектами рыночных отношений. Поставляя на рынок услуги образовательной и научной деятельности, они пытаются взаимодействовать с иными его сферами. В самом деле, достоинство вузовского образования – это не только его качество, но и ориентация на рынок труда. Однако вузы, чья продукция во всем мире давно считается самым ценным и дорогим товаром, до сих пор не рассматриваются как субъекты рыночных отношений, в то время как современное производство, основанное на знании, формирует новый быстро меняющийся рынок образовательных услуг. Пока же образовательный рынок и рынок труда в значительной степени разбалансированы: наблюдается отставание предложений образовательных услуг от потребностей рынка труда, плохо сопряжены сферы труда и образования с точки зрения структуры, т.е. соответствия классификации профессий и специальностей. Все это отражается и на состоянии образовательной системы, все еще не способной в полной мере к самосовершенствованию, и на состоянии рынка труда, который при наличии огромного числа лиц, получивших высшее образование, не может удовлетворить свои потребности в нужных специалистах.

Проблема соотношения рынка образования с рынком труда только становится пред-

метом исследований. Все больше появляется рассуждений об избыточности специалистов с высшим образованием, во многом обусловленной неполным их использованием и отказом работодателей от приема на работу выпускников вузов. В действительности речь должна идти о несоответствии пропорций подготовки кадров в вузах потребностям и параметрам рынка труда.

Идеально положение, при котором вузы, адекватно реагируя на происходящие в обществе изменения, следуют за рынком труда, а в ряде случаев сами его формируют. Это предполагает существенные изменения в деятельности вузовских структур, которые должны позволить обеспечить учебным заведениям более перспективные позиции как в настоящем, так и будущем. И здесь видна связь с набором специальностей, по которым вуз готовит выпускников.

Инновационная стратегия Казахстана, содержанием которой является создание механизмов "партнерства науки, бизнеса и государства", требует непрерывного притока свежих кадров высшей квалификации, поставляемых системой образования. В связи с этим возникает вопрос о необходимости целенаправленной подготовки специалистов инновационного профиля. Задача выпускника – обеспечить внедрение готовой научной идеи в сферу практической деятельности.

С этой целью, студенты должны быть вовлечены в атмосферу научного поиска, творческой фантазии, они должны будут не только проявлять способности трансформировать научные идеи в успешные инновационные проекты, но и высказывать инициативные предложения о способах и путях решения сложных проблем, связанных с инновационным и конкурентоспособным развитием экономики страны.

Как обеспечить качество образования? Традиционными проблемами, с преодолением которых стратегии от образования связывают его благополучие, считаются:

1) поиск новых форм и организационных структур образования;

2) выявление причин его нынешних бед (хроническое недофинансирование образования и старение его кадров);

3) установление врагов качественного образования, каковыми неизменно представляются негосударственные вузы.

Эта проблема обусловлена консерватизмом мышления, поскольку всегда считалось,

что качественное образование можно получить лишь в вузе государственном. При этом абсолютно игнорируются очевидные факты, что вузы государственные и негосударственные – сообщающиеся сосуды; что большинство негосударственных вузов довольно прочно заняли свою нишу на образовательном рынке. Лицензирование, аттестация и аккредитация привели к унификации в них образовательного процесса. Немаловажно и то, что в условиях провозглашенной доступности образования за счет негосударственных вузов происходит рост числа новых участников образовательного рынка, складываются образовательные сети. И, тем не менее, проблемы некачественного образования продолжают связывать с наличием на рынке образовательных услуг негосударственных вузов.

Качество образования – это уже не национальная, а всемирная проблема. Все страны задаются вопросом о том, как обеспечить качество образования в условиях доступности образовательных услуг, быстро меняющихся ситуаций на рынках труда и образования. В программном документе ЮНЕСКО качество высшего образования выдвинуто на роль "общего знаменателя" реформ высшего образования.

Вполне справедлива мысль о том, что "пройдет еще не один десяток лет, пока мы получим простые, ясные, интегрированные, удобные в обращении критерии оценки качества образования". На сегодня, даже при отсутствии системного законодательного подкрепления, можно обозначить следующие условия, позволяющие обеспечить качество образования:

во-первых, подготовка абитуриентов, измеряемая на основе результатов довузовского образования и результатов вступительных экзаменов;

во-вторых, высокий профессиональный уровень профессорско-преподавательского состава;

в-третьих, используемые образовательные технологии, рационально сочетающие устоявшиеся классические методики преподавания с эволюционными;

в-четвертых, научные исследования в вузе, их влияние на качество образования исходя из идеи о том, что без науки нет преподавателя;

в-пятых, ресурсное обеспечение вуза;

в-шестых, наличие автономной структуры, управляющей качеством образования.

Поскольку качество профессионального образования можно повысить путем интеграции образовательной и научной деятельности, на первом этапе достижения этой цели задача должна быть поставлена гораздо проще – вернуть науку в высшие учебные заведения. В результате будут сформированы академические инновационные университеты, продуманы и внедрены инновационные технологии в вузовское образование. В условиях формирования в Казахстане конкурентоспособной системы генерации, распространения и использования знаний это позволит решить необходимую задачу – превратить вузовское образование в процесс не только учебно-образовательный, но и научно-познавательный. Его составляющая – обучение студентов ("думающую рабочую силу" в будущем) не только научным знаниям как таковым, но и методологии их получения и применения, чтобы привить им способность к непрерывному самообразованию и профессиональному росту в условиях системной трансформации общества. Лишь следуя этому, можно будет говорить о самодостаточности образования как социального института и его качестве.

Если рассматривать образование как процесс, то его содержание составляет производство, накопление, систематизация и сохранение знаний, т.е. формирование и развитие интеллектуального потенциала общества. Особую роль в этом процессе играет наука. Поэтому интеллектуальный потенциал преподавательского сообщества, никогда не измерялся только формальными показателями научного уровня, а оценивался с учетом его конкретного вклада в развитие научной мысли, т.е. получение и применение новых знаний. Между тем в последние годы наметилась все более ясная тенденция к тому, что преподаваемые в вузе учебные дисциплины как бы отчуждаются от соответствующих областей научных знаний. Все реже культивируется мысль, согласно которой каждая учебная дисциплина должна восприниматься не абстрактно, а как соответствующая отрасль научных знаний. Причины такого положения отнюдь не исчерпываются преобладанием практической направленности в преподавании и отсутствием внимания к теоретическим аспектам подготовки кадров. Дело скорее в том, что во многих вузах, на факультетах и кафедрах нет реальной, т.е. "работающей" науки, не ведется исследований как таковых, нет опыта внедре-

ния результатов научного поиска, а значит, нет и творческой атмосферы. В итоге формируется убеждение, что наука как таковая не нужна, что наука, практика и учебная дисциплина – это непересекающиеся явления, и каждое из них живет самостоятельно.

Выпадение научной составляющей из характеристик труда вузовского преподавателя влечет за собой значительное снижение его интеллектуального потенциала. Это неизбежно ведет к тому, что преподавательские будни без должной и постоянной интеллектуальной подпитки, без необходимой научной коммуникации превращаются в рутину, и часть преподавателей, находясь в штате вуза, давно рассматривает эту деятельность как побочную, противопоставляя ее любой другой, только не научной, а, как правило, коммерческой. Сам же преподаватель обречен на более или менее умелый пересказ чужих учебников. В результате у студентов формируется не профессиональное самостоятельное мышление, а ассоциативное. Суть его в том, что студент не знает, а лишь реагирует на понятия и категории, услышанные из уст преподавателя.

Научная основа преподавания – это тот самый фундамент, без которого невозможно представить современное образование. Именно такое образование повышает личностную, а в будущем – профессиональную самооценку выпускника, передает ему значительную часть культурных и социальных стандартов общества. А потому в условиях стремительного развития и расширения доступности открытых информационных сетей передача "готовых" знаний – уже не главная задача учебного процесса.

Результаты качественного высшего образования – это не просто грамотность, приближенная к той или иной профессии, а "нечто большее, чем натаскивание на профессию". Это сочетание образованности и поведенческой культуры, формирование способности самостоятельно и квалифицированно мыслить, а в дальнейшем самостоятельно работать, учиться и переучиваться. Именно из этого исходят сейчас современные представления о фундаментальности образования.

Таким образом, по определению ЮНЕСКО, XXI век должен стать веком образования. Думается, что речь должна идти в первую очередь об образовании качественном. А это значит, что ценно само по себе не образование, а способность на основе полученных

знаний создавать новое знание, умение им управлять на основе теоретического задела, который был получен в вузе на базе обучения не столько практического, сколько имеющего в своей основе научную и творческую составляющую.

Как следует из сказанного, инновации – это прямой путь интеграции образования, науки и производства, адекватный экономи-

ке знаний. Одновременно инновации во всех аспектах: организационном, методическом и прикладном – это основной инструментарий улучшения качества образования. Именно поэтому высшие учебные заведения наиболее полно отвечают вызовам и перспективам современного мира, на которые должна динамично откликнуться казахстанская высшая школа.

Нурмуханова Г. Ж.,
д.э.н., доцент
проректор по УМР
Университета международного бизнеса

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД

Понятие «компетентностный подход» получило распространение в начале 21 века в связи с дискуссиями о проблемах и путях модернизации казахстанского образования и повышения его конкурентоспособности.

Компетентностный подход предполагает не усвоение студентом отдельных друг от друга знаний и умений, а овладение ими в комплексе. В связи с этим по иному определяется система методов обучения. В основе отбора и конструирования методов обучения лежит структура соответствующих компетенций и функции, которые они выполняют при формировании специалиста.

В рамках стратегического развития и модернизации образования, обучения в условиях «экономики знаний», необходимо предположить, что в основу обновленного содержания вузовского образования будут положены «ключевые компетенции». Вопрос о ключевых компетенциях стал предметом обсуждения во всем мире. В настоящее время не существует общепринятого определение компетенции. Общим для всех определений является понимание ее как способности личности справляться с самыми различными задачами. Существуют достаточно конкретные определения компетенции как умения, необходимые для того, чтобы добиться успеха на работе, в учебе и в жизни. Данный подход соответствует пониманию фундаментальных целей об-

разования, сформулированных в документах ЮНЕСКО:

- научить получать знания (учить учиться);
- научить работать и зарабатывать (учение для труда);
- научить жить (учение для бытия);
- научить жить вместе (учение для совместной жизни).

Появилась необходимость определиться в самом понятии «компетенция» и «ключевая компетенция». Под компетенцией нами понимается круг вопросов, в которых личность обладает познанием и опытом, что позволяет ей быть успешной в собственной жизнедеятельности. Компетентностный подход предполагает четкую ориентацию на будущее, которая проявляется в возможности построения своего образования с учетом успешности в профессиональной деятельности. Компетенция проявляется в умении осуществлять выбор, исходя из адекватной оценки своих возможностей в конкретной ситуации, и связана с мотивацией на непрерывное образование.

Логика обучения в контексте компетентностного подхода состоит из двух взаимодополняющих логик:

- логика обучения предмету;
- логика развития студентов посредством предмета.

Наиболее адекватными данному подходу являются следующие образовательные стратегии: модульное обучение; обучение “keis-study”, посредством пакета ситуаций для принятия решений; проектное обучение.

В связи с этим можно определить следующий список образовательных технологий: технология модульного подхода; технология развития критического мышления; технологий проектного обучения; технология.

Ключевые компетенции предполагают оценивание, которое состоит как из внутрен-

ней, так и внешней оценки. Каждый студент собирает портфолио (папка достижений), пишет резюме, проводит самоанализ и самодиагностику. Внешняя самооценка задается и оценивается внешним органом. Здесь возможно использовать метод тестирования, метод рецензирования, метод диалога студента и оценивающего и др. По результатам оценивания студент получает сертификат, определяющий уровень развитости той или иной компетенции.

Опыт работы по развитию ключевых компетенций в разных странах убеждает в том, что ключевые компетенции – это необходимое условие повышения качества образования в целом, высшего профессионального, в частности.

Достижения по разработке и реализации ключевых компетенций в системе образования выдвинула ряд проблем:

- работа над развитием ключевых компетенций в учебном процессе – на занятиях по общетеоретической и специальной подготовки;
- подготовка преподавателей к работе по становлению ключевых компетенций у студентов;
- разработка экспертизы занятий с позиций компетентностного подхода.

Компетентностный подход во всех своих смыслах наиболее глубоко отражает основные аспекты процесса модернизации. Например российские исследователи считают, что:

- компетентностный подход дает ответы на запросы производственной сферы (Т.М. Ковалева);
- компетентностный подход – проявляется как обновление содержания образования в ответ на изменяющуюся социально-экономическую реальность (И.Д.Фрумин);
- компетентностный подход как обобщенное условие способности человека эффективно действовать за пределами учебных сюжетов и учебных ситуаций (В.А.Болотов);
- компетентность представляется радикальным средством модернизации (Б.Д.Эльконин);
- компетентность характеризуется возможностью переноса способности в условия, отличные от тех, в которых эта компетентность изначально возникла (В.В.Башев);
- компетентность определяется, как «готовность специалиста включиться в определенную деятельность» (А.М.Аронов) или как

атрибут подготовки к будущей профессиональной деятельности (П.Г.Щедровицкий).

Мы можем констатировать, что само обсуждение компетентностного подхода, без относительно специфических представлений и интерпретаций, погружено в особый культурно-образовательный контекст, заданный следующими тенденциями казахстанского образования в последнее десятилетие:

- утрата единства и определенности образовательных систем, формирование рынка труда и связанного с ним рынка образовательных услуг;
- вариативность и альтернативность образовательных программ, возрастание конкуренции и коммерческого фактора в деятельности образовательной системы;
- изменение функции государства в образовании: от тотального контроля и планирования – к общей правовой регуляции возникающих в образовании отношений;
- перспективы интеграции казахстанского образования и казахстанской экономики, в целом, в международную (в частности, европейскую) систему разделения труда.

С одной стороны, вполне очевидно, что современная экономика ориентирована на кадры, которые намного превосходят показатели образования большинства выпускников высшей школы. Очевидно и то, что более значимыми и эффективными для успешной профессиональной деятельности являются не разрозненные знания, но обобщенные умения, проявляющиеся в умении решать жизненные и профессиональные проблемы, способности к иноязычному общению, подготовка в области информационных технологий и др. Однако здесь же возникает и очевидное соображение: ведь вся история советской и, позже, казахстанской высшей школы за последние полвека разве не предстает борьбой против заучивания понятий, правил и принципов.

Компетентностный подход востребован постельку, поскольку современное образование требует существенной модернизации, не осуществление этого процесса рискует оказаться очередной компанией среди многолетних попыток безуспешного реформирования образования на основании внедрения современнейших образовательных идей и концепций.

Категориальная база компетентностного подхода непосредственно связана с идеей

целенаправленности и целезаданности образовательного процесса, при котором компетенции задают высший, обобщенный уровень умений и навыков студента, а содержание образования определяется четырехкомпонентной моделью содержания образования (знания, умения, опыт творческой деятельности и опыт ценностного отношения).

Внутри компетентностного подхода выделяются два базовых понятия: компетенция и компетентность, при этом первое из них «включает совокупность взаимосвязанных качеств личности, задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов», а второе соотносится с «владением, обладанием человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности».

В этом же контексте функционирует и понятие «образовательной компетенции», понимаемой как «совокупность смысловых ориентаций, знаний, умений, навыков и опыта деятельности студента по отношению к определенному кругу объектов реальной деятельности, необходимых для осуществления личностно и социально-значимой продуктивной деятельности». В этой связи, образовательные компетенции можно дифференцировать по тем же уровням, что и содержание образования:

- ключевые (реализуемые на метапредметном, общем для всех предметов содержании);
- общепредметные (реализуемые на содержании, интегративном для совокупности предметов, образовательной области);
- предметные (формируемые в рамках отдельных предметов).

Компетентностный подход рассматривается как диалектическая альтернатива более традиционному кредитному подходу, ориентированному на нормирование содержательных единиц, аналогичных казахстанским представлениям об образовательном стандарте. Соответственно, оценка компетенций, в отличие от экзаменационных испытаний, ориентированых на выявление объема и качества усвоенных знаний, предполагает приоритетное использование объективных методов диагностики деятельности (наблюдения, экспертиза продуктов профессиональной деятельности, защита учебных портфелей и др.).

Сама компетентность рассматривается как «способность к решению задач и готов-

ность к своей профессиональной роли в той или иной области деятельности». Соответственно, компетенция предъявляется, в первую очередь, работодателями и обществом в виде некоторых специфических ожиданий, связанных с профессиональной деятельностью выпускника. Более того, именно уровень соответствия индивидуальных показателей – ожиданиям работодателя и общества и полагается в качестве основного показателя компетентности.

Ведущим понятием компетентностного подхода является «образовательные домены», при этом итоговая компетентность представляется совокупностью таких доменов, а каждый домен формируется как специфическая функция (аспект) будущей профессиональной деятельности.

В дальнейшем, каждый из доменов конкретизируется на двух или более уровнях. В частности, на следующем уровне выделяются виды деятельности и проблемы, к решению которых должны быть подготовлены выпускники (создание систем, оценка достижений, планирование результатов и др.). На последующем уровне четко фиксируются отдельные действия и свойства, требующиеся для успешной деятельности: определять, интерпретировать, сравнивать, разрабатывать, осуществлять, интегрировать, контролировать и др.

Обобщая все сказанное выше, мы можем сделать несколько выводов:

Во-первых, несмотря на видимую общность некоторых элементов компетентностного подхода и традиционных для казахстанской практики профессионального образования представлений об умениях и навыках, эти феномены концептуально различны.

Во-вторых, еще более значительно различается контекст и инфраструктура аутентичных версий компетентностного подхода и обсуждаемых в казахстанском образовательном контексте моделей. В действительности, различны сами пространства концептуализации: в нашем случае речь идет о необходимости научного обоснования соответствующих понятий, в то время, как американская ситуация, например, предполагает определение компетенций в рамках многостороннего социального диалога.

В-третьих, и этот вывод является закономерным обобщением всего сказанного выше, в той мере, в которой наличествует

воля к повышению социальной и экономической эффективности образования, развитию кадрового ресурса казахстанского общества, компетентностный подход неизбежно будет востребован. Проблема, однако, заключается в том, что понимание компетентностного подхода и стратегия его внедрения должны быть соотнесены не только с уже имеющи-

мися научными разработками, но, в первую очередь, с происходящими изменениями нормативно-правового, экономического, социально-психо-логического статуса образования, перспективами европейской интеграции, а также внутренними проблемами, ограничениями и рисками развития казахстанского образования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Хуторской А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты // Интернет-журнал «Эйдос». – 2002. – 23 апреля. <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>. – В надзаг: Центр дистанционного образования «Эйдос», e-mail: list@eidos.ru.
 2. Андреев А.Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа //Педагогика. – 2005. – №4. – С.19-27.
 3. Хуторской А. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированного образования // Народное образование. – 2007. – №2. – С.58-64.
-

ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Казанцева О.И.,

кандидат географических наук,

проректор по учебной работе

*Современный гуманитарный университет
Молдова*

ЧЛЕНСТВО В ВТО: ВОЗМОЖНОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В глобальной экономике в основе развития лежит торговля.

Важно, чтобы страны проводили политику, которая способствует развитию торговли и помогает им извлекать из нее выгоды.

Дэнни Лейпцигер,
вице-президент Сети Всемирного банка
по сокращению бедности
и управлению экономикой

Характерной особенностью современных экономических систем стран СНГ является усиление процессов глобализации и интеграции, роста взаимозависимости и взаимообусловленности национальных экономик. В качестве цели развития странами ставится не просто достижение социально ориентированного рыночного хозяйства, а устойчиво развивающейся системы, предполагающей единство экономической, социальной, экологической составляющих эффективности.

Особый интерес представляет группа стран, являющихся членами ВТО, поскольку усиление степени открытости экономик в связи с членством стран в ВТО и либерализацией торговли рассматривались политиками этих стран в качестве ведущих факторов обеспечения экономического роста, благодаря которому возможны проведение справедливой социальной политики, выделение средств на охрану окружающей среды, развитие научно-технического и природно-ресурсного потенциалов стран. Задача малых государств, какими являются вступившие страны (мы не рассматриваем Украину, срок пребывания в ВТО которой слишком мал, чтобы говорить о каких-либо последствиях – прим. автора) заключается в выборе путей, механизмов и инструментов для эффективной адаптации национальных экономик и социальных систем к данному процессу.

Вступление в ВТО – это только один из многих аспектов глобализации, последствия которых оцениваются различными специалистами по-разному. В условиях разразившегося финансового кризиса вопросы влияния степени интегрированности стран в глобальную экономику на устойчивость их развития приобретают особую остроту и актуальность. Тем более, что набирает силу точка зрения о том, что существуют признаки того, что мировая экономика находится на пике перехода к новому режиму, при котором правила игры будут далеко не столь благоприятными для стратегий роста, основанных на экспорте. Уже сегодня становится очевидным, что экономика развитых стран в будущем будет нести убытки – с очевидными последствиями для спроса на экспортные товары развивающихся рынков. В свою очередь, сокращение рынков экспортта приведет к замедлению внутренних структурных изменений, стимулирующих экономический рост.

Такие прогнозы особенно неблагоприятны для стран рассматриваемого региона, поскольку несмотря на некоторое замедление темпов роста в 2008 году, в 2007 году в среднем по странам Содружества валовой внутренний продукт (ВВП) увеличился на 9% (в 2006 году – на 8%), инвестиции в основной капитал – на 20% (на 15%), производство промышленной продукции – на 7% (на 5%), перевозки грузов – на 5% (на 7%), розничный товарооборот – на 16% (в 2006 году – на 15%). Наиболее высокий рост ВВП сохранялся в Азербайджане (25%) и Армении (13,8%).

В последние годы, объем прямых иностранных инвестиций в странах СНГ довольно быстро увеличивался. В 2007г. этот объем составил 4,5% от совокупного ВВП стран, что примерно соответствует показателю для новых государств – членов Европейского Союза. Приток инвестиций в Грузию и Молдову превысил 10% от ВВП этих стран. В Азербайджане приток прямых иностранных инвестиций, который в течение многих лет был едва ли не чрезмерным, сменился их оттоком в размере свыше 10% от ВВП.

Во всех странах Содружества Независимых Государств возрос общий объем внешнеторгового оборота; при этом импорт товаров

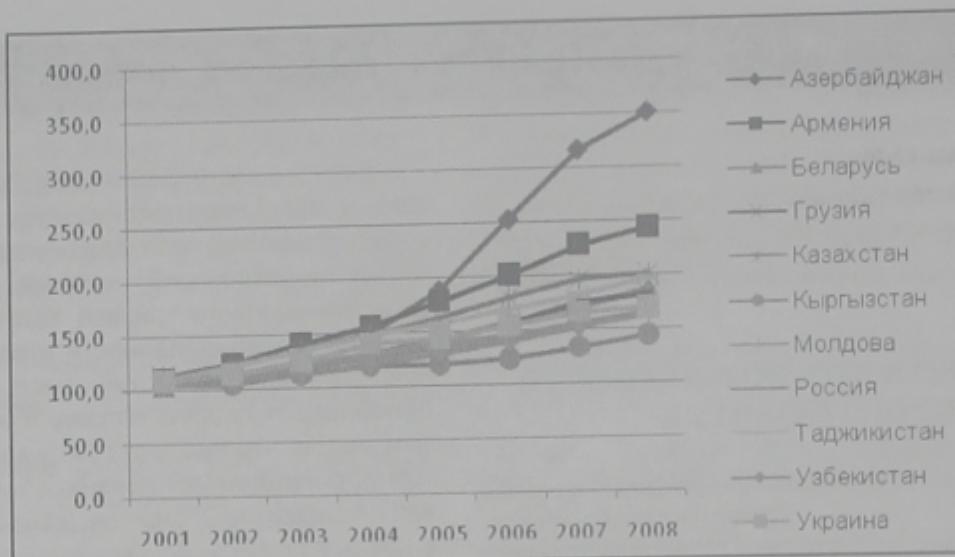


Рис. 1. Валовой внутренний продукт, 2000 = 100

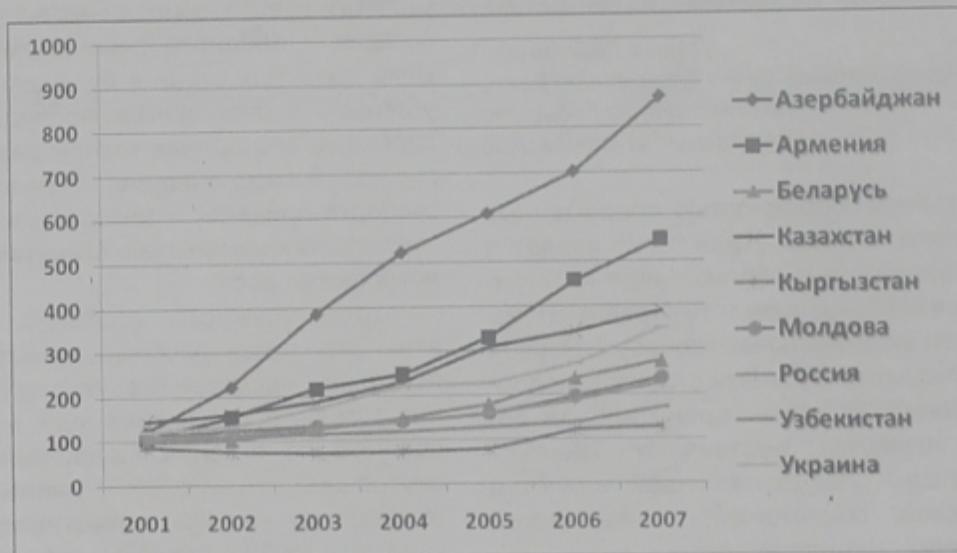


Рис. 2. Объем инвестиций в основной капитал*, 2000 = 100
(данные по Грузии, Туркменистану и Таджикистану отсутствуют)

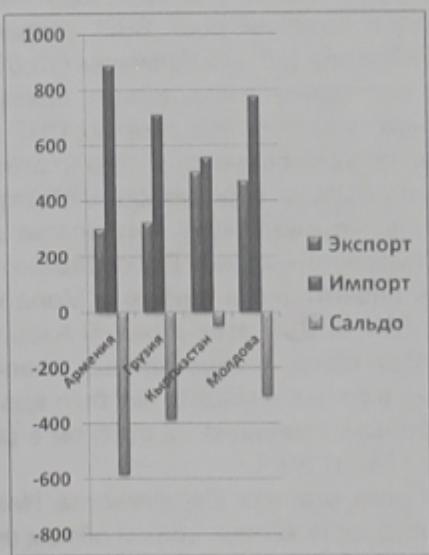


Рис. 3. Экспортно-импортные операции, 2000

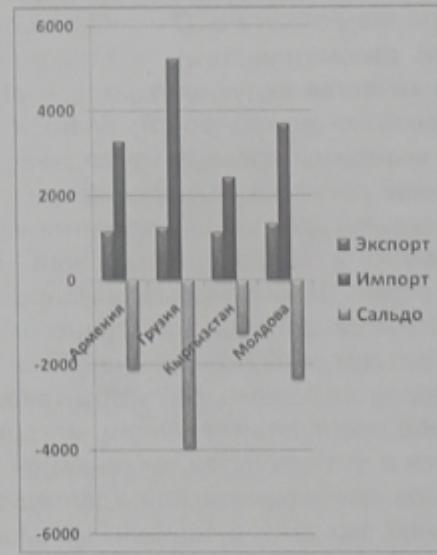


Рис. 4. Экспортно-импортные операции, 2007

увеличивался более высокими темпами, чем экспорт. Особенно быстрыми темпами рос импорт в странах-членах ВТО, что привело к резкому ухудшению платежного баланса стран и к снижению покрытия импорта экспортными поступлениями. Таким образом, к сожалению, находит подтверждение положение о том, что в краткосрочном периоде либерализация внешнеторгового режима приводит к резкому росту импорта, увеличение же притока инвестиций имеет более скромные масштабы.

В последние десятилетия, на фоне быстрого роста торговли с Европейским союзом прослеживается тенденция к снижению внутрирегиональной торговли. Доля стран Содружества в экспорте и импорте увеличивается только во внешнеторговом обороте Армении. Для остальных трех стран характерно снижение доли стран Содружества и в экспорте, в импорте. По мнению экспертов ООН, модернизация сети автомобильных дорог в странах Восточной Европы и Центральной Азии может привести к увеличению объема торговли почти на 50% процентов. Это особенно важно в связи с тем, что по прогнозам, в 2008 году темпы роста мировой экономики замедляются (с 3,8% до 1,8%), а в 2009г. – составят около 2,1%. В условиях спада в развитых экономи-

ческих системах внутренние реформы могли бы стимулировать экономический рост независимо от международной торговли.

Таким образом, вступление стран в ВТО способствовало достижению позитивных результатов в развитии, хотя эффективность этих достижений в значительной степени зависела от успешности проводимых рыночных реформ (Табл. 1).

В связи с особенностями экономического развития стран СНГ- членов ВТО представляет интерес рассмотрение уровня их устойчивости с точки зрения достижения экологических целей на основе использования концепции «экологического следа». Экологический след государства представляет собой площадь всех пахотных угодий, пастбищ, лесов и рыбопромысловых зон, необходимых для производства потребляемых страной продовольствия, волокон и древесины, а также для ассимиляции отходов, связанных с использованием энергии, и размещения инфраструктуры. В опубликованном докладе «Живая планета – 2008» приведены данные об экологическом состоянии стран мира. Показатели по рассматриваемым странам (Табл. 2) отражают особенности их развития.

Таблица 1
Членство в ВТО: оправдание надежд?

Ожидания	Реальность
Более широкий доступ на мировые рынки	В значительной мере эти расчеты оправдались. Экспорт возрос, в т.ч. за пределы СНГ
Полноправное участие в переговорах Раунда Доха по новым правилам либерализации торговли	Кыргызстану, Молдове и Армении удалось сформировать Группу малых стран с низким доходом для достижения согласия членов ВТО о нераспространении результатов Раунда в области снижения импортных пошлин (как на с/х, так и промышленную продукцию)
Усовершенствование положений по облегчению условий торговли, предусмотренное ГАТТ	Получение технической помощи в модернизации таможенной системы и использование единых правил оформления грузов
Доступ к механизму разрешения торговых споров	Торговые барьеры в странах СНГ и ЕС. Многосторонние и двусторонние переговоры

Таблица 2
Экологический след и биоемкость, 2005 [1]

	Экологический след, млн. гга	Биоемкость, млн. гга	Площадь, млн. га	Население, млн. чел.	ИЧР (индекс человеческого развития)
Армения	4,3	2,5	2,0	3,0	0,78
Азербайджан	18,2	8,6	14,2	8,4	0,75
Грузия	5,0	8,1	7,0	4,5	0,75
Молдова	5,2	5,4	3,3	4,0	0,71

В структуре национального экологического следа ведущую роль играют последствия сельскохозяйственного использования территории и углеродный след. При этом Азербайджан отличается более значительным углеродным следом, а Молдова – последствиями сельскохозяйственного использования территории (Рис. 5).

Анализ соотношения экологического следа и биоемкости стран свидетельствует о том, что Молдова и Грузия имеют еще некоторый экологический резерв, в то время как Армения и Азербайджан уже исчерпали свой природный запас прочности (Рис. 6).

Страны различаются также по характеру изменения экологического следа в динамике. Так, если для Армении значительный углеродный след является характерной особен-

ностью, то для Молдовы резкое увеличение углеродного следа является новой тенденцией XXI века (Рис. 7-8).

Интенсивное развитие международной торговли повышает актуальность оценки ее экологических последствий. Анализ экологического следа международных торговых потоков позволяет выявить как масштабы спроса на зарубежную биоемкость, так и местонахождение мировых экологических активов, от которых зависит производство продукции и услуг [2]. Это позволяет связать местное потребление с угрозами для биоразнообразия в удаленных регионах. В настоящее время страны во все большей степени используют биоемкость других государств для поддержания своих моделей потребления и удовлетво-

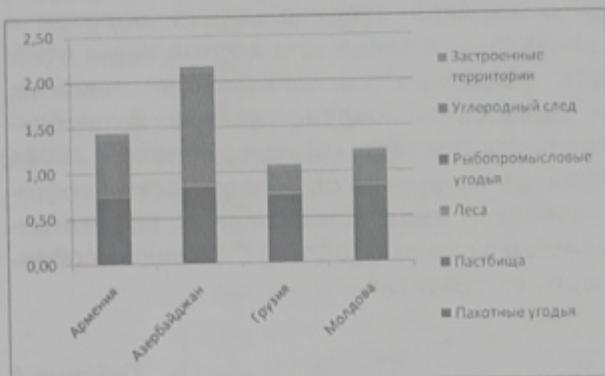


Рис. 5. Структура национального экологического следа (по данным [1])

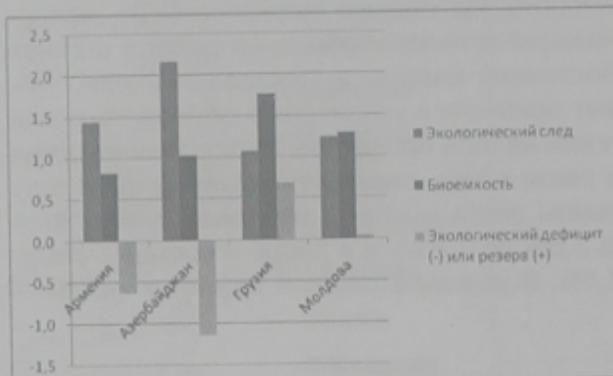


Рис. 6. Соотношение биоемкости и национального экологического следа (по данным [1])

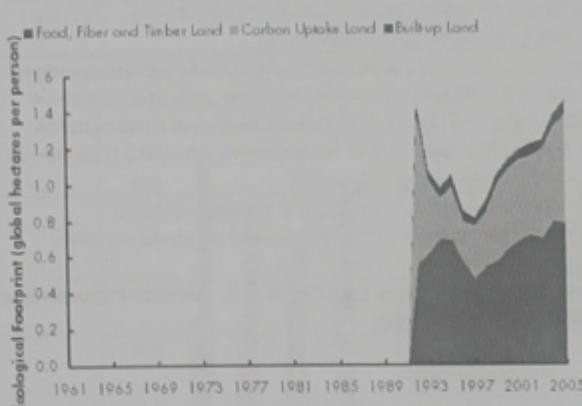


Рис. 7. Армения. Структура экологического следа

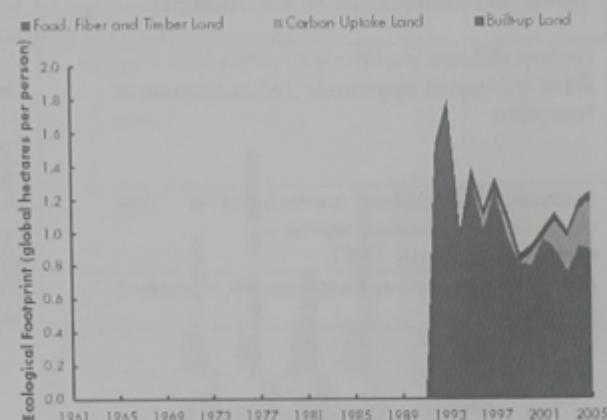


Рис. 8. Молдова. Структура экологического следа

В 1992 году Уильям Риз ввел в обращение новый термин – экологический след, которому дал следующую трактовку: «Экологический след - это мера воздействия человека на окружающую среду, позволяющая рассчитать размеры прилегающей территории, необходимой для производства потребляемых нами ресурсов и хранения отходов. Это - единица измерения, которой мы можем определить соотношение между своими потребностями и объемами экологических ресурсов, которые имеются у нас в запасе».

рения своих предпочтений. Однако торговля также означает, что страны переносят свой след в другие части мира, часто не учитывая экологические, экономические и социальные последствия для страны происхождения импортируемых товаров. В связи с этим, необходимы дальнейшие усилия для расширения рыночной доли товаров и услуг, отвечающих принципам социальной и экологической устойчивости. Направления этой деятельности включают разработку системы стимулов производства подобных товаров и услуг и торговли ими, ликвидацию субсидий, искажающих рыночные механизмы и приводящих к ущербу окружающей среде, а также формирование отрицательных стимулов, затрудняющих производство товаров и услуг, противоречащих долгосрочной цели ликвидации перерасхода.

Вместо заключения

Эффект от вступления в ВТО

Экономический эффект трудно оценить в связи с малыми размерами и низким уровнем развития экономик. Сложное косвенное влияние на экономический рост

Вступление в ВТО носило скорее политический, чем экономический характер. Повышение имиджа стран как членов ВТО

Происходит гармонизация законодательной базы, стандартизация и международная сертификация продукции

Снижаются для инвесторов политические и экономические риски, но не приводят автоматически к росту иностранных инвестиций

Открытие внутреннего рынка способствовало росту импорта товаров, а не инвестиций.

Следствием является происходящее вытеснение с внутреннего рынка традиционных отраслей

Значительный рост импорта привел к резкому увеличению отрицательного сальдо во внешней торговле

Механизмом разрешения споров широко не пользуются по причине отсутствия мотивации и высокой стоимости адвокатских услуг

ВТО: раунд Доха

В процессе присоединения недавно вступившие в ВТО страны приняли ряд жестких обязательств, которые им не всегда удается выполнять. Поэтому данной группой проводятся переговоры о смягчении обязательств по Раунду Доха. Инициатива группы заключается в том, чтобы избежать выполнения обязательств по снижению тарифов – как на сельскохозяйственную продукцию, так и на промышленные товары.

В переговорном процессе Раунда Доха Киргизстану, Молдове и Армении удалось сформировать свою Группу малых стран с низким доходом, которой удалось достичь предварительного согласия членов ВТО с тем, что результаты Раунда в области снижения импортных пошлин (как на сельскохозяйственную, так и промышленную продукцию) не будут распространяться на эту группу.

Развивающиеся страны стараются добиться предоставления специального дифференцированного режима по переходу на унифицированную систему таможенных процедур, ссылаясь на недостаточность технических условий и профессиональных кадров.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ecological footprint and biocapacity, 2005. Режим доступа: http://www.footprintnetwork.org/en/index.php/GFN/page/footprint_for_nations
2. Живая планета – 2008. Режим доступа: http://www.wwf.ru/data/reports/lpr_2008_web.pdf
3. ООН: экономики стран СНГ демонстрируют положительную динамику. Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00B5F/default.asp>
4. Родрик Д. Рост, стимулируемый экспортом? Режим доступа: <http://logos.press.md/Weekly/Main.asp?IssueNum=770&IssueDate=19.09.2008&YearNum=34&Theme=10&Topic=23682>
5. Экономика стран СНГ: цифры за 2007 год. Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/users/atlanko/post66160601/>

Massimo Bianchi*,
professor

NETWORKING APPROACH FOR THE DEVELOPMENT OF RIVER BASINS. THE CASE OF LOW VOLGA

Abstract

The paper proposes a systemic approach called Networking to the model of major rivers in Europe – assets which bring together multiple organisations and combine economic, social and environmental elements – to address changes aimed at sustainable development. Finally the paper discusses particularly the case of Low Volga Basin comparing to Rhein and Po Rivers.

European major rivers, despite their relevance as commercial transport routes, divide the territory into two parts, one on each bank of the river, with different levels of economic and social integration. The paper discusses initiatives to reduce this barriers using the networking approach for an integrated territorial planning and management.

Key words: Governance, River basin, Networking, Economic development

1. Strategic territorial planning with a sustainability approach

Despite the increasing and heterogeneous development of territories and the implementation of infrastructure to move people, goods and knowledge, there are still difficulties in integrating local systems connecting the Big Rivers Sites (BRS) in Europe and in Transition Countries. Problems derived from an unsatisfying top down model of governance and the difficulties in integrating cultures of two rivers banks even more from the use of land surface based upon satellite remote sensing data (LSRD) that could essential information, otherwise ignored, about the empirical micro initiatives of people and its mobility most unrevealed by statistics and theories on local development initiatives.

An advancement in the direction of a new approach was made examining local stakeholders and people perceptions of 'local citizenship' Smith et al, 1983) and considering the impact of management citizenship on the organizational commitment (Larry et al 1991). Qualitative data from people narratives show that

local communities view management practices as unjust and at a disjunction with perceived organizational and local system goals. These perceptions are increasing also in scientific community together with local policy makers and operators and point up that difficulties are mainly consequential to organizational commitment and personal citizenship in the organization involved in the local system management. The implications of these endings are drawn out generally and globally, with a focus on EU strategies in BRS Policies and related projects.

On the other hand the consideration of the operative situation produces a high heterogeneous amount of data and methods that underlines the inadequacy of models.

The critical situation of theories and models could be ascribed to an inadequate approach with the complexity and, on the specific subject, to the expensiveness of systems adopted for the governance of BRS and to the methods of Project Management applied in building structures and methods to face the complexity that are themselves a source of complications and related costs compared with the synthesis and the cheapness of empirical solutions made by individuals or undetected nano as well as micro enterprises

There is also some remarks on traditional ideas about how to trig and create opportunities for integrated management . In some cases was underlined that " Triggers can have the form of floods , pollution hazards, or acute water scarcity." and once more " In river basins where these triggers are absent it is hard to establish some form of joint management."¹ Also dramatic events as political changes, or the dissipation of international tension was recognized as other opportunities to create a turnaround and to establish new arrangements in BRS joint management.

By the way we can discuss if the BRS problem and its integrated management could be approached starting from the creation of a network among local stakeholders enforced by the recovering of local cultures focused on the reestablishing of more tight relationships between the two river banks. This approach consider the mobility of people and its connections with touristic activities as a real trig for development and of recovering the cultural identity.

* University of Bologna, Forli Faculty of Economics, Piazzale della Vittoria, 15, 47100 Forli (FC)

¹ Ibidem

Stay competitive and stay connected could be the basic principle of this methodology, mainly using immaterial resources deriving from networking, slight interventions in local communities, area contract and territorial agreements on the models realized in some restricted area of European Countries².

We can summarize the sense of this approach with a case chosen in the low stretch of Rhine, Po and Volga (RPV). This choice is connected with the different level of governance and integration showed by these three situations: the Rhine with its strong integration, the Po in the middle and the Volga with the minor one.

The variety of approaches and correlated comparisons in Europe and in neighbor Countries could provide an effective laboratory for understanding how economic, social and environmental objectives might be successfully combined in big river macro regions considering the sustainability of environmental conditions together with the human sustainability linked to the real possibility of moving people, goods and information, last ones connected to LSRD methodologies.

2. Networking among local stakeholders

The novelty of the Networking approach applied on BRS is concerning the innovation of reducing policy costs in favor of the auto incentive process connected to the low cost of moving information, take the chance of commitments and improve the self achievement of local

stakeholders. This approach, summarized in the definition of Networking, is opposite to the so called Clustering till now used in most international projects in this field (Bianchi, Tampieri, 2007; Bianchi 2005; Bianchi 2004; Bianchi 1999).

The linear Clustering hypothesis is mainly connected to geographical issues in which the distance from the river is considered as strategic parameter to highlight the participation to projects processes (temporary) and to the governance structures (continuous). The success of a project in Clustering perspective is linked to the amount of resources (particularly financial) focused on the project. In Networking the project fulfill its objectives if it activates and maintains an adequate network of organizational links among partners and local system(Fig. 1).

The Networking considers the organizational different levels of intensity as it concerns the stability of links among organizations and with the territory distinguishing strong links characterized by a continuity in the time from weak links featured by an un continuous dynamics that could be define desultory ties. This approach allows the individuation of two areas a1) distinguished by stable links among stakeholders, partners and organizational entities operating in a territory and defined as strong links with a low renewal in the time a2) with temporary links defined as weak and submitted to a high renewal.

In practices while the clustering considers as a strategic pre conditions for project fulfillment the amount of resources available or at disposal

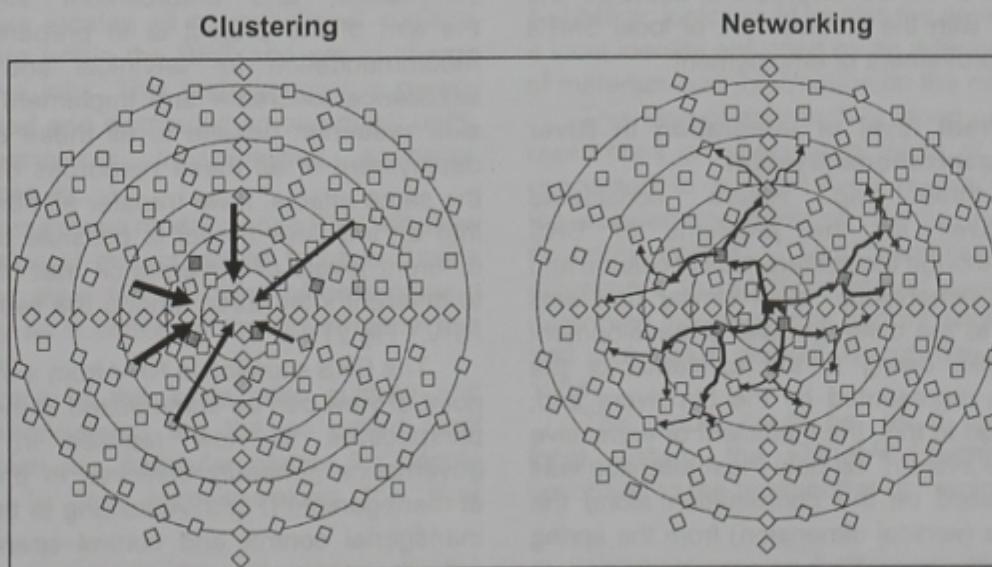


Fig. 1. Clustering and Networking perspectives in Projects Sustainability

² See for instance The Convention on Wetlands of International Importance Especially as Waterfowl Habitat of Ramsar 1971 and integrated interventions for international cooperation.

of grant holder and partners the networking focuses its interests on the continuity, in the time, of relationships among actors and of activities carried on to manage the territorial development.

The operative side of the approach is mainly connected to actions directed to implement or restore mobility among two river Sites as a condition of sustainable development and cultural heritage recovering. Particularly, applying a low resources perspective and a flexible intervention, this objective will be mainly undertaken by navigation between and along two river banks with the individuation of focal points on the rivers sites. This implies the definition of suitable standards for the project of river boats and ferry boats or shuttles adequate to a sustainable perspective and of middle and small dimension.

This will realize the paradigm shift in the energy – transport-environment nexus – and the territorial functions of big rivers otherwise limited by the consideration of these resources as borders or limits dividing the cultures of two river banks and, very often, two different levels of development. The unbalanced situation of two banks in BRS from a social, economic and environmental points of view is a limit for the development of basins because only an equilibrate two banks development could be a grant against the waste of territorial resources.

The detailed programming of focal development points and the diffusion of medium and small means of transport would be the condition of a real development of activities and exchanges with the involvement of local SMEs and the improvement of employment.

3.Different level of integration in River Basins Organizational System

The three Big Rivers considered representatives for the problems of BRS systems, although their differences in cultural and geographic dimensions, have similar problems connected to the different level of development of two banks owing to the existence of the interruption represented by the big rivers and, in connection to this, the inefficient or expensive governance system. Till now most attention was mainly focused on the coordination along the river course (vertical dimension) from the spring to the mouth. Less interest was dedicated to the horizontal dimension(between two banks)

and was concentrated on heavy infrastructures like bridges and highways or railways. Also the Rhine that among the three proposed cases shows the best integration, presents between two river banks (horizontal dimension) relevant and meaningful cultural, economic, social and environmental differences.

Another critical topic is connected to the unsatisfactory approach to the complexity of governance system that many Authors and Operators have underlined (Pahl-Wostl 2004).

One of the problems is the need to establish a new system of communication between the different levels of governance– local, state and national – and to begin the development of a modern management structure³ working on a horizontal dimension.

As it concerns the policy makers level, considering best practices in River Basin Authorities and River Project Management we can distinguish two main areas: the one concerning the strategic control positions dedicated to macro decisions and the governance of the basin (or the part of it) and another area in charge to Managerial and Operative Control.Stakeholders for the planning and implementation process represent the diverse interests of the local community. Each group may include representatives from local government, business owners, farmers, educators, homeowners, land developers, local civic and environmental organizations, or college students.

BRS management includes regulatory, compliance, and enforcement efforts and the aim of the project is to prepare detailed recommendation for technical and financial assistance to create and implement the river side system.In despite to all these efforts the deployment of all these resources didn't have the same effects. If we transfer all observations into an inclusive model is possible to analyze different levels of governance that correspond to different integration among the two banks of RPV (Fig 2).

The BRS situation in RPV from a managerial point of view can be summarized in the different perspectives till now realized in territorial governance generally achieved in three levels of management (Fig.3) According to theories on managerial control and control span together with the perception of performance and the related control system we can consider three

³ Cfr. http://www.eoearth.org/article/Po_Basin_mixed_forests.

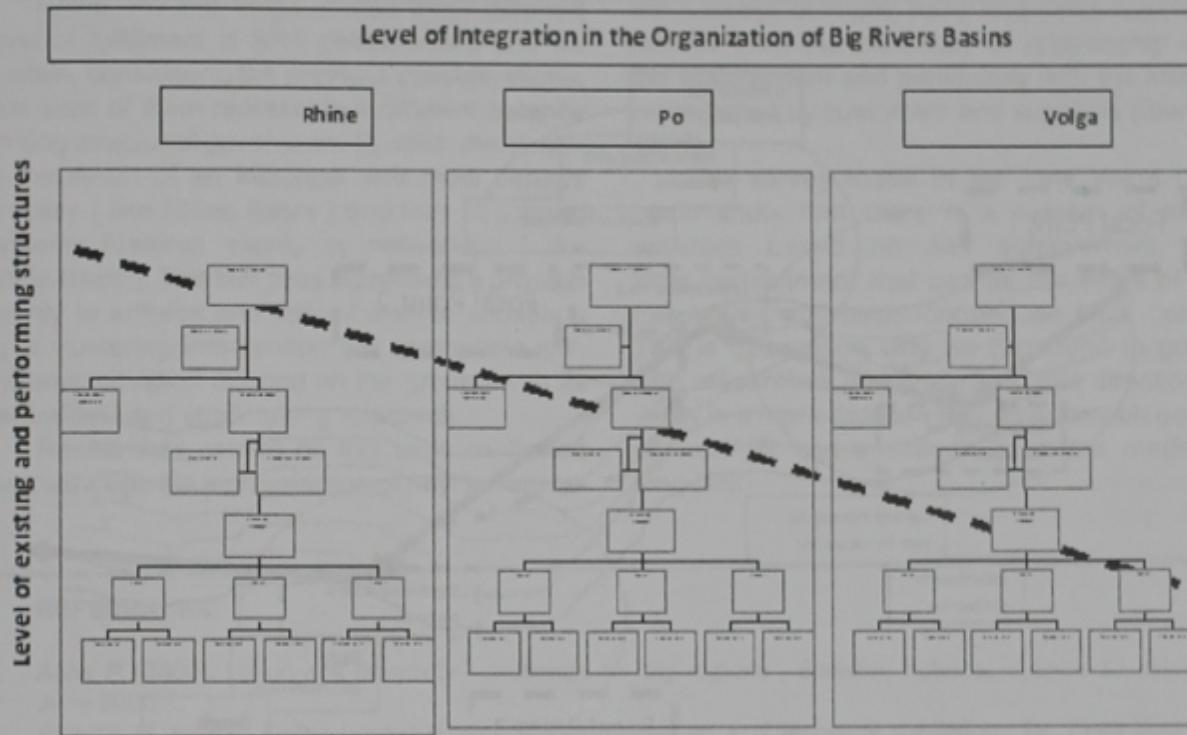


Fig.2. The levels of integration in RPV

distinguished levels of management: 1) the Governance Authority (like ICPR – International Commission for the Protection of the Rhine; AIPO Interregional Agency for PO river and the Volga Authority suggested by the Great Volga River Route Project and by CABRI Volga INCO Program), 2) the Departmental Unit generally situated at the level of Districts or Municipalities Associations and 3) the level of independent operative Units in which are located all organizational subjects that operate within the BRS and are in charge of operative jobs. This last category is greatly differentiated and distributed among many units, local departments, municipalities, agencies, public offices etc.

The comparison model among RPV will allow the extension of project results to other Basins considering their different level of development particularly as it concerns the governance and integration⁴.

The core of the sustainable cultural and tourism development are the so called focal points, which are particular places for people attraction. To this purpose along the river

all anchor points must have an appropriate infrastructure, a special quality of reception and an outstanding environmental, cultural and historical relevance. A second level is represented by the river routes, which connect the focal points and open up the BRS fruition. On the third level we have the connections between two river banks. All these three levels are to point similarities and differences of BRS and show their common roots. A strategic topic would be also the development of a local identity enforced by an adequate support of materials and information on the net

This kind of approach is stood up by recent researches on specialized forms of knowledge connected to a short-lived resources, due to the accelerating pace of change in the global economy (Wolfe). This resources allow the adjustment to rapidly changing conditions and determine the innovative performance of regions and countries (Lundvall, Bengt-Ake, and Borrás 1998)

The model could be, as it concerns the local system, the Florida's Learning Region according to the perspective of "regions function

⁴ Authors experienced in BRS management recognize that complex adaptive systems require flexible governance with the ability to respond to environmental feedback. They recommend the development of an adaptive management system, showing how local groups self-organize, learn, and actively adapt to and shape change with social networks that connect institutions and organizations across levels and scales and that facilitate information flows. See Olsson P, Folke C, Berkes F, Adaptive co-management for building resilience in social-ecological systems. Department of Systems Ecology and Centre for Trans disciplinary Environmental Research, Stockholm University, SE-106 91 Stockholm, Sweden. potto@system.ecology.su.se.

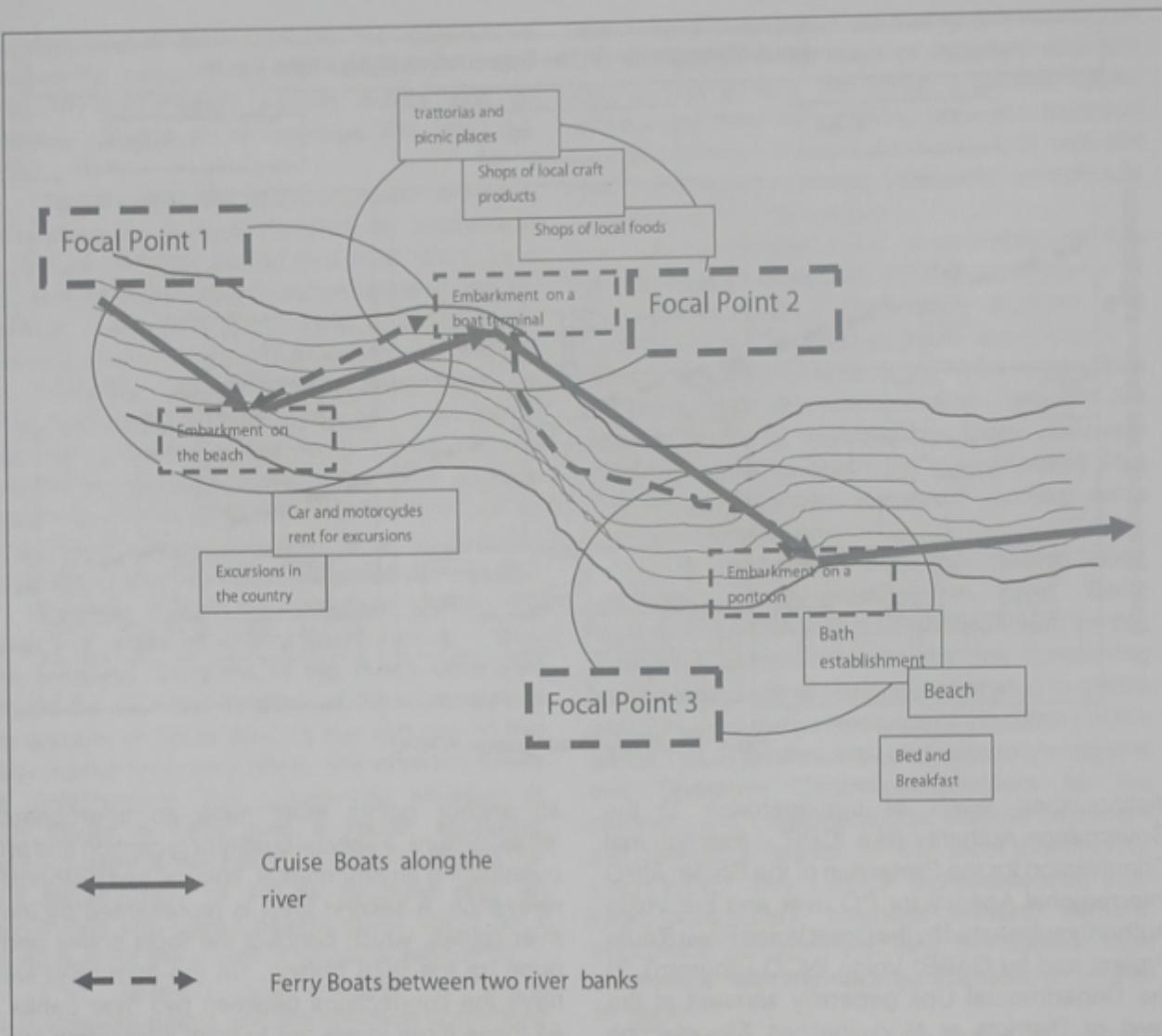


Fig. 3. Focal points network

as collectors and repositories of knowledge and ideas, and provide the underlying environment or infrastructure which facilitates the flow of knowledge, ideas and learning. In fact, despite continued predictions of the end of geography, regions are becoming more important modes of economic and technological organization on a global scale" (Florida 1995). The subject was considered particularly for North Rhine Region (Ache 2000).

Conclusions

The process that differentiates the Networking approach from the Clustering one is that Networking relies on commitment and implies the self achievement of local developmental actors. We identified this process, for instance, in some

places of Lower Volga River, between Volgograd and Astrakan, during a survey realized in preparation of an exploratory seminar supported by the Inter University Cooperation⁵.

The Local System of Volga Lower Basin (Fig. 3) till now creating by the initiative of single individuals or micro/small enterprises, could be the empirical model of bottom – up networking practices. It resumes main features of this approach: micro/small elements, selfsustainability, interconnections among single units, customer orientation. This process produced some embryonic components of focal points ensuring the moving of people along and across the river with very simple and mostly recycled means like military equipments, tanks used as primitive ferries and decks as basis for bath establishments.

⁵ By the Italian Ministry of University and Research. The Seminar is scheduled in Parma on October 22th-23th 2009.

Rhine, Po and Volga offered three different level of fulfillment in BRS development and we sustain, considering the previous considerations, that each of them represents a different balance among structured governance in which the cluster is the result of an historical and multi century process (like Rhine Basin) and less structured systems featured mainly by networking (like Volga Basin). This last case represents a process mainly to enforce and control than to substitute by a clustering intervention not compatible with dynamic situation existing on the ground with its centralized and stock taking approach.

Researches carried on this topic confirmed that, although the high selection of new initiatives,

the success of micro, nano and small business, derives from the continuity of relationship with the environment and particularly with the market represented by customers and suppliers (Bianchi 1999).

The survey made in the Low Volga river basin show that there is a system of micro activities based on self achievement and local commitment that can be the basis of the networking approach founded on focal points. This is the reason why we do intend to go on with researches and projects in this direction to verify in a more detailed way an approach based on network and sustainability in the medium-long term.

REFERENCES:

1. Ache P. (2000): Vision and creativity—challenge for city regions , Elsevier, Futures, Volume 32, Issue 5, June 2000.
2. Bianchi M. (1999): Cross border public centres of support and technical assistance for small business development, Economic Research, Pula, V. 12 , n° 1-2
3. Bianchi M. (2004): Trust impact in the renewal of management systems: Theoretical problems and empirical evidences for boundary maintaining, Economic Research, Vol. 17, n. 2
4. Bianchi M. (2005): Cluster analysis or NewBuC ? Some lessons from interventions of enterprises creation in transition countries, Bianchi M., Tampieri L. (2005) Life Long Learning and Managerial Development in Transition Countries, Il Ponte Vecchio, Cesena
5. Bianchi M., Tampieri L. (2007): Virtual communities for the creation of scientific and entrepreneurial parks in transition countries, International Conference "Global Challenges for Competitiveness: Business and Government Perspective", Pula University, Vol. 12, n. 1-2
6. Florida R. (1995): Toward the learning region, in Futures, Vol. 27, No. 5, pp. 527-536, 1995 Elsevier Science Ltd
7. Larry J. Williams Stella E. Anderson. (1991): Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors, Journal of Management, Vol. 17, No. 3, 601-617. (1991)
8. Lundvall, Bengt-Ake, and Susana Borrás. (1998): The Globalising Learning Economy: Implications for Innovation Policy. Targeted Socio-Economic Research Studies, DG XII, Commission of the European Union. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
9. Pahl-Wostl C. (2004): The implications of complexity for integrated resources management. C. Pahl-Wostl, S. Schmidt, A. E.Rizzoli, and T. J. Jakeman, editors. Complexity and integrated resources management, transactions of the 2nd biennial meeting of the International Environmental Modelling and Software Society, Osnabrück, Germany, 14–17 June 2004. International Environmental Modelling and Software Society, Ecology and Society 13(1): <http://www.ecologyandsociety.org/vol13/iss1/art14/Manno>, Switzerland, pp. 25–33
10. Wolfe D.A., Social Capital and Cluster Development in Learning Regions, Knowledge, Clusters and Learning Regions, ed. J. Adam Holbrook and David A. Wolfe. Kingston: School of Policy Studies, Queen's University.

Демеуова Г.Т.,
к.э.н., доцент
Университет международного бизнеса

СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Эффективное управление организацией должно обеспечивать достижение оптимального баланса интересов всех групп (заинтересованных) лиц, экономические цели которых могут существенно отличаться и даже иногда вступать в противоречия друг с другом. Очевидно, что приоритет в деятельности организации получают цели, в достижении которых заинтересованы, прежде всего, те партнерские группы, которые обладают наибольшим влиянием.

В теории организации цели современных производственных предприятий – как идеальные образы желаемого, возможного, необходимого и приемлемого – классифицируются:

- по уровням значимости – главная, основные, частные;
- по временному фактору – долгосрочные (стратегические), среднесрочные (оперативные), текущие (тактические);
- по сфере деятельности – экономические, технические, социальные, экологические и т.д.;
- по уровням управления – общегосударственные, отраслевые, региональные, цели объединения, цели предприятия;
- по этапам деятельности – промежуточные, конечные.

В крупных организациях, имеющих несколько структурных подразделений или уровней управления, складывается иерархия целей, представляющая собой перестройку целей более высокого уровня в цели более низкого уровня. На этом принципе, а также на предположениях о достижимости, гибкости, измеримости, конкретности, совместимости и приемлемости строится так называемое дерево целей. При этом среди наиболее важных рассматриваются цели, ориентированные на рост организации.

Как справедливо отмечают известные специалисты контроллинга Пич Г., Шерм Э., «достижение успеха возможно только на том предприятии, где знают, чего хотят, и где все сотрудники настойчиво следуют по намеченному ПУТИ – WEG (Wachstum – рост;

Entwicklung – развитие; Gewinn – прибыль) [1, С. 17-18]. При этом цель-рост (W) связывает с увеличением производства и продажи изделий (услуг); цель-развитие (E) – с новыми изделиями и новыми формами их применения, новым сервисом и новыми решениями проблем клиентов, новыми рынками и каналами сбыта, новым имиджем и новыми методами производства, новыми технологиями и новыми организационными структурами и процедурами управления, а также с внедрением рационализаторских предложений; цель-прибыль (G) – с конкретным результатом, выявляющимся в конце хозяйственного года.

Цели контроллинга как направления управлеченческой деятельности, непосредственно вытекающие из целей организации, должны быть конкретно определены, удовлетворять требованиям результативности, быть достижимыми [1, С. 21], при этом основной целью контроллинга следует считать обеспечение достижения целей организации в долгосрочной перспективе.

Цели контроллинга, являясь производными от целей организации, более конкретно выражаются в его задачах, под которыми следует понимать степень соответствия состояния и поведения объекта контроллинга установленной норме. От точной формулировки задач контроллинга во многом зависит выполнение поставленной цели управления организацией.

Решение задач контроллинга осуществляется формированием набора функций, определяемых постановленными перед организацией целями и теми видами управлеченческой деятельности, которые обеспечивают их достижение: функция учета; функция управления прибылью; функция планирования и координации; функция контроля за реализацией планов и регулирования производственных процессов; функция непрерывной информационно-аналитической поддержки процесса выработки, принятия и реализации управленческих решений и другие.

Особое значение приобретает информационно-аналитическая компонента контроллинга, поскольку в современных условиях управления важно не просто описать какое-то событие, явление, но и выявить причины его возникновения и принять соответствующее эффективное управленческое решение.

Полная и эффективная реализация функций контроллинга во многом зависит от следующих моментов:

- организационно-поведенческих факторов;
- экономического состояния организации;
- понимая руководством организации важности и полезности внедрения функции контроллинга;
- размера организации (численности работников, объема производства);
- уровня диверсификации производства, номенклатуры выпускаемой продукции;
- сложившегося уровня конкуренции в отрасли;
- квалификации управленческого персонала.

В интересах повышения эффективности контроллинга и, тем самым, общей эффективности управленческой деятельности организации целесообразно обеспечить:

- создание службы контроллинга;
- информирование служб и подразделений о функциях, методах и роли контроллинга в обеспечении успешной деятельности предприятия;
- поддержку контроллинга со стороны высшего руководства.

Современный менеджмент разделяет цели предприятия по времени их достижения на краткосрочные и долгосрочные, что обуславливает включение в систему контроллинга оперативного и стратегического аспектов. Оперативный контроллинг, реализуя свои функции в краткосрочном периоде, способствует решению текущих задач предприятия по планированию, контролю, учету и отчетности при поддержке информационной системы [2, С.7]. Стратегический контроллинг, ориентированный на средне- и долгосрочную перспективу, координирует функции стратегического планирования, контроля и системы стратегического информационного обеспечения [3, С.13]. Использование методологии оперативного и стратегического контроллинга в качестве поддержки процесса выработки, принятия и реализации управленческих решений может существенно повысить эффективность функционирования системы управления организацией.

Оперативный и стратегический контроллинг – не противостоящие, а взаимодополняющие элементы единой системы контроллинга на предприятии. Оба аспекта имеют сходную структуру задач и функций.

Отличительные особенности оперативного контроллинга, содействующего достиже-

нию запланированных целей, выраженных в виде количественных показателей (основные из которых – рентабельность, ликвидность, и прибыльность), и стратегического контроллинга (направленного на эффективное использование).

В практической деятельности зарубежных компаний оперативный и стратегический контроллинг достаточно тесно взаимодействуют друг с другом в процессе выработки, принятия и реализации управленческих решений. При этом службы контроллинга выступают в качестве координаторов между руководством предприятий и их производственными подразделениями – как при разработке стратегических и оперативных планов, так и при осуществлении контроля их выполнения.

Применение контроллинга нереально без постоянного обновления всех сторон деятельности предприятия с учетом изменяющихся условий и появляющихся возможностей. Следовательно, любое решение, принимаемое в сфере бизнеса на основе контроллинга, должно быть инновационным.

В настоящее время контроллинг как система экономического управления деятельностью широко применяется во многих экономически развитых странах. Как отмечает Чувикова В.В. [4] нет в практике ни одной крупной или средней компании, где использование контроллинга в той или иной мере не служило бы залогом ее успеха на рынке. В последнее время контроллинг все чаще практикуется и на малых предприятиях, что обусловлено, в первую очередь, тем, что он выступает эффективным инструментом, позволяющим выжить в конкурентной борьбе.

В большинстве стран национальные концепции контроллинга весьма схожи, а различия проявляются, прежде всего, в понимании двух противоположных подходов: прагматического (когда тесно связанный с менеджментом контроллинг ориентирован на требования рынка и потребности клиентов) и подхода, основанного на совершенствовании системы на совершенствовании системы в соответствии с менталитетом пользователей. Сегодня прагматический подход к контроллингу, который сводится к практическому применению определенного набора инструментов в различных ситуациях, характерен для США и некоторых европейских стран, в то время как в Германии преобладает тенденция академизма в контроллинге – стремление сначала

ла создать теоретически целостную систему и, лишь затем, обеспечить ее воплощение на практике.

Таким образом, в настоящее время американская и немецкая модели контроллинга явно противостоят друг другу. Поэтому при организации контроллинга задачи, связанные с учетом, следует формулировать в зависимости от того, какая концепция контроллинга (немецкая или американская) берется за основу. Так, например, в немецкой модели контроллинга представлены различные формы внутреннего учета: плановый, документальный, контрольный; при этом внешний учет не входит в компетенцию контроллинга. Уже несколько десятилетий в Германии продолжается процесс интеграции традиционных методов учета, анализа, нормирования, планирования и контроля в единую систему сбора, обработки и обобщения информации, которая позволяет управлять предприятием не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде.

Для обеих моделей контроллинга характерны оперативные задачи, касающиеся информационного менеджмента и отчетности, внутреннего учета, оценки инвестиций. Кроме того, американская модель охватывает задачи финансовой бухгалтерии, налоги и страхование, информационные технологии, внутреннюю ревизию. Предметом ревизии является проверка всех комплексов задач и подразделений предприятия на соответствие их специфической деятельности организационно-правовым нормативам. Деятельность контроллера также подлежит проверке. Ревизия, в отличие от контроллинга, ориентирована на ретроспективу. Поэтому она может относиться к функции контроллинга, если в ее задачи дополнительно включено экономическое консультирование и специальные исследования на предприятии. В большинстве раз-

витых стран с рыночной экономикой концепции контроллинга схожи. Различия касаются в основном понимания двух крайних ситуаций: прагматизма и степени совершенствования системы в соответствии с менталитетом пользователей. Так, в Германии преобладает тенденция академизации контроллинга, стремление создать сначала теоретически целостную систему, а затем приниматься за разрешение конкретных задач. В США и некоторых европейских странах преобладает прагматический подход: здесь контроллинг теснее связан с менеджментом, более ориентирован на требования рынка и потребности клиентов.

Если в России интерес к контроллингу начал проявляться в самом начале 1990-х гг, то в Казахстане, с небольшим опозданием, когда в экономике окончательно закрепились как юридически, так и фактически рыночные принципы хозяйствования. Наибольший интерес к контроллингу и в теоретическом, и в практическом плане был проявлен со стороны банков – наиболее динамично развивающегося сектора рыночной экономики нашей страны. К числу приоритетных задач контроллинга были отнесены:

- создание системы управленческого учета;
- разработка комплексной системы стратегического и оперативного планирования.

Таким образом, можно сделать вывод о значительном потенциале развития концепции и методов контроллинга и, что самое главное, возможностей их практического использования.

Контроллинг является «своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную взаимосвязь в контуре управления». Он не подменяет управление, а лишь переводит его на качественно новый уровень позволяющий предприятию эффективно использовать внутренние ресурсы и возможности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пич Г., Шерм Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепции контроллинга : пер. с нем. / под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. М. : Финансы и статистика, 1997. 800 с.
3. Ченг Ф. Ли. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ф. Ли Ченг, И. Джозеф. М.:ИНФРА-М, 2000.
4. Контроллинг как система совершенствования бухгалтерского учета для управления : дис. ... канд. экон. наук / В.В. Чувикова. М., 1999. 165 с.

Никулина Р. В.,
к.э.н., доцент
Университет международного бизнеса

МОНОПОЛИЗМ И МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

О значении малых предприятий для нормального функционирования рыночных отношений написано много. Об их возможностях обычно судят по опыту промышленно развитых стран, в экономике которых ему по ряду показателей им всегда принадлежало заметное, а подчас и ведущее место. На малый бизнес здесь приходится до 90—95% всех предприятий и до 20—60% валового национального продукта.[1].

Ввиду многочисленности составляющих элементов малого бизнеса и его высокой динамики, он в гораздо меньшей степени поддается монополизации, нежели крупные предприятия. При узкой специализации и использовании новейшей техники малые предприятия оказывают немаловажную роль в осуществлении прорыва по ряду важнейших направлений научно-технического прогресса, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. В США на малое предпринимательство приходится около 50% научно-технических разработок.

Велика роль малых предприятий в смягчении социальной напряженности за счет решения проблем занятости, сокращения безработицы и демократизации рыночных отношений и т.д. Малые предприятия являются фундаментальной основой формирования «среднего класса» и, следовательно, ослабления присущей рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации. Оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, они придают рыночной экономике необходимую гибкость. Именно эта черта малых предприятий приобретает в современных условиях особую значимость в силу быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, возрастания номенклатуры производимых товаров и услуг.

Все эти и другие, не названные здесь свойства малых предприятий были приняты во внимание в качестве существенного фактора и составной части реформирования и развития экономики при переходе к рынку. Крупный толчок на ускоренное развитие малых

предприятий, надо быть объективными, был сделан еще в годы перестроечного периода в условиях бывшего Союза. Предполагалось, что это позволит активизировать структурную перестройку экономики, пре доставит широкую свободу выбора для трудовой деятельности, создания дополнительных рабочих мест и более оперативного реагирования на изменения потребительского опроса. Тот общественный интерес, который был проявлен с первых же дней принятия соответствующих решений правительством по вопросам поддержки развития малых предприятий, был обнадеживающим. Уже в январе 1990 года на территории бывшего Союза насчитывалось около тысячи малых предприятий. Больше половины из них были производственного назначения, четвертая часть — инновационные, 10-15 процентов — ориентированы на переработку отходов. По приведенным данным можно судить, что при формировании малого сектора преобладала ориентация на научно-технический прогресс и развитие производства.

Однако дальнейший процесс реформ отечественной экономики не подтвердил столь оптимистичные результаты. Конкретно по проблемам развития малого бизнеса практически во всех странах с переходной экономикой, в том числе и в Казахстане, были сделаны поверхностные выводы без должного учета закономерностей мирового опыта и особенностей отечественного производства, предпосылок и условий, которые в каждой стране по-разному влияют на эффективность его развития. Роль малых предприятий свелась практически к созданию буферной зоны для смягчения исключительно негативных моментов рыночной экономики и, прежде всего, выживания, а не как центров предпринимательской деятельности и инноваций. В результате в конечном итоге сформировалась непродуктивная и не перспективная их структура, не подтверждающая целесообразность расширения поля деятельности малых предприятий без уточнения стратегических целей их развития. Структура малых предприятий в Республике Казахстан по видам экономической деятельности, характеризует их сырьевую направленность и развитие посредничества. Самый высокий удельный вес малых предприятий имеет место в торговле, ремонте автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления, составивший в 2006 г. 36,8%. Далее идет строительство, где их доля достигла 13,9%.

Происходит рост числа малых предприятий, деятельность которых связана с посредничеством, операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, доля которых повысилась за рассмотренные годы с 17,5% в 2002г до 20,1 в 2006г. В то же время в реальном секторе, как по отдельным отраслям, так и общему их количеству наблюдается тенденция к снижению. Здесь их доля за это время снизилась с 38,4 на начало% до 35,4%, в том числе в сельском хозяйстве с 12,3% до 11,7%, в горнодобывающей промышленности с 12,7% до 11,7%, в промышленности по производству и распределению электроэнергии с 11% до 10,1% [2.с.12-13]. Но самый низкий удельный вес приходится на долю обрабатывающей промышленности ,где он составил всего 0,7%. [2]. Налицо явно несоответствующая структура «малой экономики» не только мировым тенденциям, но и общей экономической ситуации в стране, где разрушена обрабатывающая промышленность, которая до перехода к рынку была представлена крупными современными предприятиями.

Первый вывод, который напрашивается в процессе анализа только этих данных, заключается в том, что любой опыт, какие бы преимущества он не сулил, необходимо осваивать с учетом особенностей отечественной экономики и целесообразности. Формирование малых предприятий должно быть увязано с общими стратегическими целями и задачами развития экономики страны и направлено на восстановление и развитие прогрессивной структуры производства и в первую очередь обрабатывающей промышленности. В свою очередь необходимо разработать стратегию и тактику развития непосредственно малых предприятий. Между тем до настоящего времени отсутствует даже методология решения данной проблемы, а это проявляется в неправильно поставленных целях и задачах.

Так, наиболее часто встречающиеся ошибки заключаются в определении стратегии развития малого бизнеса как многоцелевого процесса. Постановка задач нередко сводится к механическому и бессистемному их перечислению, исходя из очередных лозунгов, субъективных или узко ведомственных подходов, зачастую находящихся в противоречии и односторонне отражающих суть происходящих процессов, без учета взаимосвязи в процессе их реализации. По отношению к малому бизнесу это проявляется в том, что

главная цель формирования малых предприятий отсутствует и совсем непонятно что же является главным и к чему следует стремиться в первую очередь.

Есть крайности другого рода, когда под стратегией понимается выполнение какой то одной задачи, которая нередко принимается без должного обоснования или смешивается с второстепенными подцелями и задачами, иногда даже не самыми главными и не самыми важными. Например, с принятием странами с транзитной экономикой монетарной политики в числе главной цели любых видов деятельности стало рассматриваться воспроизводство капитала. Достигнутые результаты оказались адекватными поставленной цели. Для получения и роста капитала стали использовать любые средства. Наряду с рыночными и законными средствами, с расширением торговли, широкое распространение получила теневая экономика, коррупция и т.д., а производственная сфера из главной перешла в обслуживающую сферу для роста капитала. Это в корне изменило и направление развития малых предприятий, которые также перешли в обслуживающую сферу.

В условиях разразившегося кризиса развитие малых предприятий все больше рассматривается также как стратегия для выживания. Пожалуй, в Казахстане роль малых предприятий в этом плане особенно велика. Именно, малые предприятия обеспечивают повышение занятости населения, снимая пресс давления безработицы в связи с неудовлетворительным развитием реального сектора экономики. Но здесь необходимо учитывать другую сторону. Насколько эффективно использовать трудовые ресурсы, а среди них немало квалифицированных работников, в обслуживающей сфере и на выполнении функций посредничества в ущерб развитию реального сектора экономики и инновационному развитию?

Особенно парадоксальным является то, что для многих стало привычным рассматривать малые предприятия как главное средство повышения конкурентоспособности не просто каких-нибудь отдельных товаров, но и экономики в целом. Здесь проявляются две прямо противоположные крайности. Во-первых, малые предприятия рассматриваются как антипод крупным предприятиям и средство для снижения монополизма. Отсюда отстаивается точка зрения, что чем больше малых пред-

приятий, тем лучше будет общая ситуация в экономике в целом. В частности, на этих принципах в странах с транзитной экономикой, в том числе и в Казахстане, построена антимонопольная политика.

Не отвергая роли и значения малых и средних производств и предприятий, следует подчеркнуть, что их развитие, какое бы количество их ни создавалось, не может заменить роль, выполняемую крупными предприятиями. Они имеют разные рынки и разных потребителей. Крупные производители обычно обладают крупными и сложными товарами, а мелкие заняты более мелкими и преимущественно менее сложными. Они не могут конкурировать между собой, поскольку речь идет о разных сегментах рынка. Ориентация антимонопольной политики на дробление крупных структур, попавшим впоследствии разным собственникам, создало тупиковую ситуацию для экономики республики, привело к ее развалу и во многом предопределило сокращение жизненного пространства для нормального функционирования реального сектора экономики.

Во-вторых, нередко упускаются из виду, что исходным пунктом рыночных отношений на любом уровне развития рынка является производство и обмен товарами, т.е., чтобы был рынок, нужны товары. Нет товаров, нет рынка. Поэтому, в первую очередь надо иметь товарный рынок. Следовательно, товарный рынок – главный рынок. Все другие рынки – инноваций, рабочей силы, разного рода услуг, имеют каждый свою направленность, но в совокупности их можно было бы отнести к рынкам второго уровня, так как их назначение об-

служивание товарного рынка. А товары производятся прежде всего на крупных предприятиях. Малые предприятия могут способствовать реализации товарной политики, но если они в свою очередь будут задействованы в производственной сфере.

Как показывает зарубежный опыт развитых стран, в частности Японии, именно так формируется общая товарная политика в экономике страны. Малые предприятия развиваются не сами по себе, а во взаимосвязи с крупными производствами и предприятиями. Они формируются как сеть, обслуживающая производство, вокруг крупных предприятий. Это выгодно для крупных предприятий, так как последние могут получать по кооперации от малых предприятий специализированную, а значит, более дешевую продукцию экономия своих средств. Выгодно и для малых предприятий, так как крупные предприятия зачастую могут оказывать необходимую им материально-техническую подпитку. В результате на взаимовыгодных условиях вокруг крупных предприятий растет сеть дочерних и самостоятельных производств, и малых организационных структур.

Таким образом, крупные и малые предприятия – это звенья единого воспроизводственного процесса и их следует рассматривать во взаимосвязи и взаимообусловленности. Поэтому для повышения конкурентоспособности отечественной экономики, особенно в свете тех решений, которые предпринимаются по инновационному развитию, нужна разработка специальной программы формирования конкурентной среды на основе их скоординирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. В. С. Афанасьев. Малый бизнес: проблемы становления. Вопросы экономики. 2.1993. с.59
2. Деятельность малых предприятий Республики Казахстан. Стат. сборник, Алматы, 2006, стр.16-17.

Мауленова С.С.,
к.э.н., профессор
КазЭУ им. Т. Рыскулова

О НОВЕЙШИХ ТЕНДЕНЦИЯХ В РАЗВИТИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕС

Образование Таможенного Союза Белоруссии, Казахстана и России заставляет нас обратиться к историческому опыту интеграции в рамках Европейского Союза, поскольку таможенный союз является одной из важнейших ступеней экономической интеграции. В течение пятидесяти лет в Европе шли интеграционные процессы в различных сферах жизнедеятельности общества, начавшиеся в экономике и завершившиеся политическим объединением европейских стран. Процесс политической интеграции шел не легко, было много проблем и препятствий. Вспомним, что в июне 2008 года прошел первый референдум в Ирландии по поводу ратификации Лиссабонского договора, в результате которого 53,4% избирателей отвергли документ. После этого началась цепная реакция «зависания» ратификации договора в Германии, Польше и Чехии. Только глобальный финансово-экономический кризис отрезвил противников и стабилизировал политическую ситуацию в ЕС. Все поняли трудности «одиночного» плавания на волнах кризиса, в первую очередь это касается Ирландии, которая стояла на пороге банкротства. На повторном референдуме, состоявшемся 2 октября 2009 года, в поддержку Лиссабонского договора проголосовали уже 67,1% ирландцев. Чашу весов перевесили гарантии ЕС по сохранению суверенитета Ирландии в ряде областей (нейтралитет, налогообложение, социально-этические нормы). Институциональной основой, позволившей ратифицировать договор, стала 28 поправка, внесенная в конституцию Ирландии.

Кроме Ирландии важным было принятия окончательного решения Чехией. Для вступления в силу Лиссабонского договора необходима была ратификация его всеми 27 странами – членами ЕС. Президент Чехии Вацлав Клаус подписал этот документ после решений саммита Евросоюза 29-30 октября 2009 г., так как для этой страны были сделаны исключения относительно выполнения отдельных положений Хартии фундаментальных прав ЕС.

Таким образом, процесс ратификации договора растянувшийся с декабря 2008 года (когда он был подписан лидерами стран ЕС в Лиссабоне) до ноября 2009 года был официально завершен, после того, как документ был передан на хранение в МИД Италии, являющейся страной – депозитарием данного договора.

Наконец, после всех этих перепитий, 1 декабря 2009 года в средневековом здании монастыря святого Иеронима в столице Португалии состоялась торжественная церемония вступления в силу Лиссабонского договора о реформе ЕС, в результате которого Евросоюз становится подобным конфедерации западноевропейских государств. Вводятся посты президента и министра иностранных дел ЕС, предусматривается новый порядок формирования Еврокомиссии, расширяются полномочия Европарламента по принятию решений о бюджетных расходах, вводится в жизнь статья о возможности выхода из Евросоюза.

Лиссабонский договор нацелен на оптимизацию механизма принятия решений в ЕС и дальнейшее развитие демократических процедур. Так, если единогласие является обязательным условием для принятия решений, связанных с внешней, внутренней, налоговой и социальной политикой, то в остальных случаях будет действовать принцип «двойного большинства», то есть решение будет принято при условии голосования «за» как минимум 55% стран-участниц, в которых проживает не менее 65% населения ЕС.

Первому президенту ЕС, бывшему премьеру Бельгии Херману Van Rompaeu, Еврокомиссии, Совету министров придется решать множество проблем по выводу ЕС из кризиса, по восстановлению докризисного состояния уровня жизни, обеспечению занятости, снижению безработицы и инфляции.

В результате кризиса в ЕС 16% населения (80 млн. человек) попали в разряд бедных (имеют доходы ниже черты бедности). Поэтому не случайно 2010 год объявлен в ЕС как год борьбы с бедностью и социальной изолированностью.

В связи с этим остро стоит вопрос о необходимости совместных усилий для решения социальных проблем европейского общества. Наряду с единым политическим и экономическим пространством необходимо постепенное формирование единого социального пространства ЕС. Анализ существующих и воз-

Таблица 1

Типология процессов социальной интеграции, формирующихся в Европейском союзе

A. Тип	В. Процесс	С. Примеры
Единое социальное пространство, объединяющее все государства члены ЕС.	Полная интеграция в рамках этой области; барьеры передвинуты в сторону Европейского союза, опыт воспроизводится в ЕС как в едином регионе.	Рынок труда, оздоровительные процедуры, дисквалификация водителей и т.д.
Гармонизированная область: широко и глубоко охваченная регулированием Европейского союза.	Параллельное развитие в каждом члене-государстве; законы находятся в гармонии, но имеется специфика применения внутри члена-государства, т.е. ограничена границами.	Рабочее место, здоровье и безопасность.
Сближенная область: некоторое сближение законов и введение минимальных стандартов.	Гармонизация с неодинаковым охватом, регулирование направлено на сокращение разницы (несоответствий) между членами-государствами.	Общие рабочие условия, рабочее время, охрана труда.
Слившаяся область: нарастающие одинаковые социальные политики и/или социальные системы между членами-государствами	Нет единого регулирования, но нарастает единство в экономической политике, приводящее к более одинаковым результатам. Действует от начального до продвинутого слияния.	Гарантия минимального дохода. Социальное включение и гарантированная занятость.

Источник: Journal of European Social Policy 2003 13 (2), P.125

никающих социальных процессов в ЕС позволяет их сгруппировать следующим образом (таблица 1).

К сожалению, наметившиеся ранее процессы по сближению и слиянию социальной политики стран-членов ЕС в условиях кризиса застопорились. В особенности это касается миграционной политики, которая в условиях кризиса ужесточилась, и программ социальной помощи.

Для обеспечения социальной справедливости в распределении доходов ЕС должен совершенствовать методологию определения величины минимального дохода. Если обратиться к истории вопроса, то новая попытка в этом направлении в рамках ЕС была сделана в 1999 году в рамках исследовательских программ Евростата. При этом определялась стоимость и допустимость одинакового минимального дохода по ЕС и исследовались по-

следствия различных уровней минимального дохода, взятых при различных системах налогообложения. После определения уровня минимального дохода (), подсчитывалось число домашних хозяйств (по стране и по всему ЕС в целом), имеющих доходы ниже и стоимость системы социальной помощи нуждающимся лицам.

Подсчет затрат по стране и по всему ЕС происходил следующим образом. Устанавливалась величина минимального дохода на заданном уровне и для тех значений, которые лежат ниже этого уровня, далее предполагалось, что разница будет компенсирована за счет общего налогообложения на специальном для страны или межнациональном уровне (ЕС).

Общая стоимость (ТС) социальной помощи для конкретной страны подсчитывалась в соответствии с уравнением:

$$TC_d = \sum_{h=1}^{H_d} \omega_h (e_h MI - I_h) \mathbf{1}(I_h < e_h MI) \quad \text{для каждого } d \quad (1),$$

где $\mathbf{1}(\cdot)$ – функция индикатор, равная 1, если условие в скобках выполняется, и 0 в противном случае.

TC – общая стоимость или затраты;

$h = 1, 2, \dots, H$ – домашнее хозяйство;

D – страна;

MI – минимальный доход в ППС;

e – коэффициент эквивалентности;

I – доход домашнего хозяйства (ППС), за исключением трансфертов по социальной помощи;

w – вес домашнего хозяйства, отрегулированный для отражения выборки в истинной популяции.

После того, как подсчитана стоимость введения минимального дохода на уровне страны и в целом по ЕС, должны быть определены источники финансирования, которые конечно связаны с системой налогообложения в двух вариантах. Первый – единая ставка налога. Второй – пропорциональный налог. При этом оба варианта налогообложения рассматриваются применительно к ЕС и отдельной стране. В условиях самофинансируемой схемы, в режиме единой ставки налога каждая страна должна возмещать свои затраты по размерам социальной помощи. Прежде всего, определяются налогоплательщики – те домашние хозяйства, чей доход превышает по крайней мере на 20% соответствующий минимальный доход. Для конкретной страны d налог t_d на домашнее хозяйство выглядит следующим образом:

$$t_d = \frac{TC_d}{N.ofHouseholds_d | (I_{hd} > e_{hd}((1.2)MI))} = \frac{\sum_{h=1}^{H_d} \omega_h (e_h MI - I_h) \mathbf{1}(I_h < e_h MI)}{\sum_{h=1}^{H_d} \omega_h \mathbf{1}(I_h > e_h ((1.2)MI))} \quad (2),$$

где все переменные и индексы имеют те же значения, что и выше.

Другой вариант применительно к ЕС в целом – единая ставка налога t для тех домашних хозяйств, чей доход превышает минимальный, по крайней мере, на 20%, подсчитывается как:

$$t = \frac{TC}{N.ofHouseholds | (I_{hd} > e_{hd}((1.2)MI))} = \frac{\sum_{d=1}^D \sum_{h=1}^{H_d} \omega_{hd} (e_{hd} MI - I_{hd}) \mathbf{1}(I_{hd} < e_{hd} MI)}{\sum_{d=1}^D \sum_{h=1}^{H_d} \omega_{hd} \mathbf{1}(I_{hd} > e_{hd} ((1.2)MI))} \quad (3).$$

В этом случае, богатые страны ЕС несут на себе большую долю затрат по социальной помощи, то есть центральная власть будет обладать возможностью изымать средства из каждой богатой страны и перераспределять их бедным странам.

Второй вариант также рассматривается для отдельной страны и ЕС в целом. В этом случае предлагается пропорциональная налоговая ставка, при которой каждая страна должна финансировать свои собственные затраты, возникающие из схемы минимального дохода (MI). Правилом выборки для налогоплательщиков будет опять превышение уровня минимального дохода, по крайней мере, на 20%.

Налоговая ставка для каждой страны будет определяться так:

$$\tau_d = \frac{TC_d}{AggregateIncome_d | (I_h > e_h(1.2)MI)} = \frac{\sum_{h=1}^{H_d} \omega_h (e_h MI - I_h) \mathbf{1}(I_h < e_h MI)}{\sum_{h=1}^{H_d} \omega_h \mathbf{1}(I_h > e_h (1.2)MI) I_h} \quad (4).$$

Налоговая ставка по ЕС в целом будет определяться следующим образом:

$$\tau = \frac{TC}{\text{Сообщественный доход} | I_h > e_h(1.2)MI} = \frac{\sum_{d=1}^D \sum_{h=1}^{H_d} \omega_{hd} (e_{hd} MI - I_{hd}) \mathbf{1}(I_{hd} < e_{hd} MI)}{\sum_{d=1}^D \sum_{h=1}^{H_d} \omega_{hd} \mathbf{1}(I_{hd} > e_{hd} (1.2)MI) I_{hd}} \quad (5).$$

Очевидно, что если мы хотим, чтобы эта налоговая схема не была искажена, мы должны применить эту налоговую ставку на доходы домашних хозяйств, подсчитанные по паритету покупательской способности.

Сравним два варианта. Для этого исследуем выгоды и затраты. Выгоды определены как разница между тем, что страна получает от централизованной системы (обозначенное далее TC_d) и налоговыми отчислениями, которые страна должна заплатить.

В случае режима единой ставки налога (t) выгода для отдельной страны d определяется так:

$$G_d^{LP} = TotalCost_d - LumpSumTaxBill_d = \sum_{h=1}^{H_d} \omega_h (e_h MI - I_h) \mathbf{1}(I_h < e_h MI) - t \left(\sum_{h=1}^{H_d} \omega_h \mathbf{1}(I_h > e_h (1.2)MI) \right) \quad (6).$$

В случае пропорционального налога, выгоды для страны подсчитываются следующим образом (7):

$$G_d^P = TotalCost_d - ProportionalTaxBill_d = \sum_{h=1}^{H_d} \omega_h (e_h MI - I_h) \mathbf{1}(I_h < e_h MI) - \tau \left(\sum_{h=1}^{H_d} \omega_h \mathbf{1}(I_h > e_h (1.2)MI) \right)$$

где является налоговой ставкой ЕС. Чистые доноры, для которых меньше 0, являются таким образом, проигравшими, в то время как чистые получатели, для которых больше 0, являются победителями.

Таблица 2

Уровни минимального дохода для домохозяйств с одним членом

(в евро)

Страна	$MI = 300$	$MI = 608,5$	$MI = 1000$
Дания	365	740	1216
Нидерланды	291	590	969
Бельгия	307	622	1023
Франция	316	640	1052
Ирландия	310	629	1033
Италия	260	526	865
Греция	236	478	785
Испания	248	504	828
Португалия	219	444	729
Австрия	304	616	1013
Финляндия	359	728	1197
Швеция	376	763	1255
Германия	313	634	1042
Люксембург	293	594	976
Великобритания	335	679	1116

При низком пороге минимального дохода (300 евро) нуждаются в поддержке около 15 миллионов домашних хозяйств с общей стоимостью социальной помощи в размере 56 миллиардов евро. Тем не менее, хотя это составляет нижнюю границу, более чувствительным уровнем будет MI около 600 евро (608,5 евро), в этом случае число получателей социальной помощи возрастет и дойдет до 44 миллионов с затратами по социальной помощи 227 миллиардов евро.

Если же минимальный доход составляет 1000 евро (например, самый высокий размер минимального дохода был зарегистрирован в тот период в Дании на уровне 832 (в ППС) для одиночки без детей), то есть практически 90 миллионов будут нуждающимися (более половины домашних хозяйств в ЕС) с общей стоимостью социальной помощи 750 миллиардов евро. Эти значения, в процентном отношении, не являются экстремально значительными, но если их сравнить с некоторыми данными, полученными из базы данных ОЭСД по социальным затратам, то можно получить лучшее представление о том, что может следовать из этой радикальной реформы. Соотношение между общими затратами, полученными по новой схеме, и реальными (эти значения относятся к базе данных ОЭСД по социальным затратам за 1998 г, включающих: пособие по инвалидности, производственные травмы или болезнь, пособие по болезни, услуги для стажировок и инвалидов, семейные пособия и услуги, пособия по безработице, обеспечение жильем и другими условиями) изменится от 6% до 79%.

Если использовать средний уровень минимального дохода (608,5 евро), то тогда странами с наибольшим числом подходящих домашних хозяйств являются Германия, Великобритания, Италия, Франция и Испания, но они же также самые густонаселенные страны.

Со стороны затрат на первые позиции на тот период вышли: Великобритания, Германия, Италия, Франция и Испания. Но если мы посмотреть немного глубже – в случае затрат на одно домашнее хозяйство, то верхние позиции отойдут к Ирландии, Португалии, Финляндии, Испании и Швеции (при фиксировании MI на уровне 608,5 евро в месяц).

Рассмотрев затраты и выгоды, исследователи попытались ответить на дискуссионный вопрос: кто является проигравшим и победителем при предлагаемой радикальной реформе социальной помощи?

Анализ показал, что Финляндия, Греция, Ирландия, Португалия, Испания и Швеция определенно победят при любом из рассмотренных сценариев. Великобритания, скорее всего, будет среди тех стран, которые выиграют от такой реформы (она будет проигравшей только в случае режима пропорционального налога для самого высокого уровня минимального дохода).

В числе «проигравших» были бы: Австрия, Бельгия, Дания, Франция, Германия и Люксембург. Пограничными случаями являются Италия и Голландия. Голландия похоже является чистым донором затрат по социальной помощи для среднего и высокого уровней минимального дохода при обоих режимах, будучи ограниченной в победе только при низких уровнях минимального дохода. Более сложным случаем является ситуация с Италией, которая присутствует три раза в обоих случаях, более того, для среднего минимального дохода она попадает в разряд проигравших при единой ставке налога и попадает в победители в другом случае. Тем не менее, система пропорционального налогообложения, похоже, является благоприятной для этой страны.

Таким образом, проведенное исследование показало, что существуют различные варианты выработки единых методологических подходов к решению социальных проблем, однако необходимо их совершенствование с учетом реальных условий функционирования экономики, в особенности цикличности развития социально-экономических процессов.

Зуйков А.А.,
к.э.н., профессор
Казахская Академия Труда и Социальных
Отношений
доцент
Университет международного бизнеса

ОТ «НЕВИДИМОЙ РУКИ» СМИТА И «РУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ» К НАУЧНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ

«Глобальный экономический кризис показал, что капитализм должен быть смягчен элементами системы, в уничтожении которой он сыграл значительную роль».

М.С. Горбачев

По поводу природы циклического развития и экономических кризисов капиталистической экономики существует обширная научная и публицистическая литература.

Немарксистские экономические школы первоначально отрицали неизбежность циклического развития капиталистического производства через экономические кризисы (Дж. Милль, Ж. Сэй, Д. Рикардо), либо считали, что кризисы носят эпизодический характер, а симитовская «невидимая рука» способна преодолевать их с помощью традиционного рыночного механизма (Ж. Сисмонди, Р. Родбертус, К. Каутский). Такой подход не отражает реальность эволюции рыночной экономики, которая регулярно входила и продолжает входить «в объятия» кризисов. Экономические кризисы имели место в 1825, 1836, 1847, 1856, 1857, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907, 1914 гг. (остановленный первой мировой войной), 1920 – 1921, 1929 – 1933 (самый разрушительный), 1937- 1938, 1948 – 1949, 1953 – 1954, 1957 – 1958, 1960 – 1961, 1969 – 1971, 1974 – 1975 гг. (принявший стагфляционный характер, когда падение производства сочеталось с растущей инфляцией), 1980-1982 гг. [1 с.487 – 488].

В конце 80 – х годов в «образцовых» странах вновь было нарушено равновесие и они, по образному выражению З. Бжезинского, вошли в состояние «глобального беспорядка и катастрофы» [Цит. по: 2, с.385].

В 1987 году обвалились фондовые рынки Америки, Австрии, Канады и Гонконга [3, с. 9]. В 1997 году начался азиатский кризис, девальвировавший национальные валюты стран Юго-Восточной Азии [4].

С распадом СССР, когда «распилили» огромную государственную собственность, кризисной площадкой стало почти на целое десятилетие экономика постсоветских республик, избравших капиталистический путь развития. В Казахстане, например, подъем экономики начался только со второго полугодия 1999 года и вновь прервался нынешним мировым финансово – экономическим кризисом.

Экономическая теория выработала систему научных концепций объяснения циклов (период от начала одного кризиса до начала другого) и экономических кризисов. Обобщая их, лауреат Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсон выделил следующие теории:

- денежная теория, объясняющая цикл экспансиией (сжатием) банковского кредита (Хоутри и др.);
- теория нововведений, объясняющая цикл использованием в производстве важных нововведений (Шумпетер, Хансен);
- психологическая теория, трактующая цикл как следствие волн пессимистического и оптимистического настроения населения (Пигу, Беджот и др.);
- теория недопотребления, усматривающая причину циклов слишком большой долей дохода, которую получают богатые и бережливые люди, по сравнению с тем, что может быть инвестировано (Гобсон, Фостер, Катчингс и др.);
- теория чрезмерного инвестирования (Хайек, Мизес и др.);
- теория солнечных пятен – погоды – урожая (Джевонс, Мур) [5, с.27; 6, с.108-109].

В перечне, приведенным П. Самуэльсоном, не оказалось марксистской теории, объясняющей кризисы более научно – сущностной природой самой капиталистической экономики. Согласно марксистской теории, главная причина цикличности капиталистической экономики и экономических кризисов – непреодолимые противоречия между общественным характером производства и частным присвоением его результатов. «Пока такое отношение сохраняется, противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения продуктов труда, не находя своего полного разрешения, разрешается частично и обнаруживает себя в экономических кризисах перепроизводства, придающих капиталистическому производству циклический характер и повторяющихся с неумолимостью объективного закона» [1, с.510].

По поводу постоянно имеющихся предпосылок кризиса в капиталистической экономике Ф. Энгельс писал: «Каждый производит сам по себе, случайно имеющимися у него средствами производства и для своей индивидуальной потребности в обмене. Никто не знает, сколько появится на рынке того продукта, который он производит, и в каком количестве этот продукт вообще может найти потребителей; никто не знает, существует ли действительная потребность в производимом продукте, оккупятся ли его издержки производства, да и вообще будет ли его продукт продан. В общественном производстве господствует анархия» [7, с.283]. По мере развития рыночной экономики вероятность этого противоречия усиливается, так как исчезают прямые экономические связи, в которые вклиниваются интересы многочисленных посредников, уменьшающих покупательную способность населения за счет значительной надбавки на цену товара.

Череда кризисов подтверждает и ленинскую мысль: «для капитализма необходим кризис, чтобы создать постоянно нарушающую пропорциональность» [8, с.621].

Из марксистской теории также следует, что одной из причин всех кризисов всегда остается бедность и нищета трудящихся масс, обусловленные законами капиталистического накопления.. По данным института ООН, замерившего по всему миру уровень богатства (владение землей, зданиями, животными, финансовыми накоплениями, долгами), бедное население имеет только 1% мирового богатства, а самые богатые люди в мире 2% обладают большим состоянием, чем половина всего населения Земли [9].

Зародившийся в США нынешний мировой финансово – экономический кризис, потянувший за собой другие страны, в очередной раз подтвердил уязвимость рыночной системы, основная цель которой – прибыль и накопление капитала, включая фиктивного. О том, какую роль играет капитал при капитализме образно написал английский публицист XIX века Дюннинг, которого цитирует К.Маркс: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах

нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» [10, с. 770].

Причина нынешнего кризиса во многом как раз и заключается в спекулятивных действиях финансовых рынков ради получения быстрой и высокой прибыли. Об этом Нобелевский лауреат М. Алле писал еще в 1992 году: «Спекуляция с валютой или спекуляция на фондовых рынках свидетельствует, что мир стал одним огромным казино с игровыми таблицами, распределяемыми по всем широтам и долготам. Генерируется перманентная потенциальная нестабильность и растущее разъединение между финансовой системой и реальной экономикой» [Цит. по: 2, с.386]. Поэтому ныне на долю товаров и услуг приходится лишь 2% оборота капитала [2, с. 438].

В погоне за высокой прибылью бизнес не только расширяет производство, но и сокращают его, чтобы перевести капитал в другие более прибыльные отрасли, не считаясь с потребностью общества. В итоге мы имеем рыночную экономику с рыночной ценой, рыночной прибылью, но с заработной платой на уровне и даже ниже советского периода по покупательной способности. В добавленной стоимости также преобладает прибыль и амортизационные отчисления, но не зарплата. В проведенном в 2005 году по заказу Министерства образования и науки РК исследовании роли труда в менталитете казахстанского народа, в котором участвовал и автор настоящей статьи, выявлено, что в городе, где лучшие условия для занятости, нормальную зарплату имеют от 7,7% до 14,8%, считают свою зарплату высокой только 3,4%, среднюю зарплату получают от 23,1% до 31,5% из опрошенных. Большинство респондентов оценивают свой доход, который позволяет им «С трудом сводить концы с концами». Особенно пребывают в постоянном безденежье на селе (61,9 – 87,5%). Подавляющее большинство опрошенных в городе (от 50 до 58%) отметили, что их зарплата в издержках производства составляет 5 – 10%. На долю лиц, у которых зарплата в себестоимости свыше 30%, приходится от 7,4 до 9,7%» [11, с. 15, с. 17 -19].

Неоправданная осторожность бизнеса в увеличении добавленной стоимости доли зарплаты оборачивается против него самого бумерангом: сдерживается покупательная способность, спрос на производимые им же

товары и услуги, что замедляет рост производительности труда и ВВП.

Бизнес системе надо осознать, что прибыль не должна достигаться любой ценой, в частности, сжатием фонда оплаты наемных работников., задержкой выплат зарплат. Достойная зарплата за труд вновь вернется бизнесу: люди с возрастом заработком чаще и больше будут осуществлять покупку товаров и услуг, что увеличит выручку и прибыль бизнесу и даст новый импульс для его расширения, а значит, и выхода из кризиса.

Основным инструментом в борьбе с финансово – экономическим кризисом правительства стран избрали деньги, преимущественно бюджетные. По образному выражению российского специалиста по экономическим кризисам и мировым финансам А.Б. Кобякова, «заливают экономику деньгами», «тушат пожар бензином» [12, с.7]. МВФ считает, что эффективная помощь в конкретной стране может быть оказана в размерах более чем 2% от ВВП. Для спасения от кризиса США выделяет (в млрд. долларах) 787 (5,6% от ВВП), Великобритания – 29,2 (1,1% от ВВП), Канада – 50 (3,2% от ВВП), Германия – 67,9 (2% от ВВП), Япония – 687,7 (15,7% от ВВП), Франция – 35,3 (1,4% от ВВП), Китай – 585,6 (18% от ВВП), Австралия – 26 (2,9% от ВВП) [13, с.45].

Россия выделяет: 12,7 млрд. руб.- на индексацию государственных пособий и социальных выплат, 26,3 млрд. руб. – на возможность семьям с 2009 года направить материнский капитал на улучшение жилищных условий, 30 млрд. руб. – на увеличение программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, 43 млрд. руб. – на увеличение суммы имущественного вычета при исчислении НДФЛ при покупке жилья с 1 до 2 млн. руб., 339,6 млрд. руб.- на увеличение асигнований для перечислений в Пенсионный фонд, 294 млрд. руб. – на снижение ставки налога на прибыль, 6 млрд. руб. – на государственную поддержку экспорта промышленной продукции, 35 млрд. руб. – на обеспечение жильем всех ветеранов Великой отечественной войны, 43,7 млрд. руб. – на региональные программы, направленные на снижение напряженности на рынке труда [14, с. 4 – 6].

В пакете реализуемых антикризисных мер Казахстана – поддержка банковского сектора, жилищного строительства, малого и среднего бизнеса, агропромышленного комплекса.

В отечественную экономику в антикризисных целях направлено свыше двух триллионов семисот миллиардов тенге.

Антикризисной мерой в Казахстане правомерно назвать и Послание Главы государства народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию», в котором даны направления и подходы решения злободневных проблем, способных затормозить скорость развития разрушительного кризиса и помочь войти отечественной экономики в фазу подъема.

Анализ антикризисных программ по спасению экономик разных стран позволяет сделать вывод, что их объединяет кейнсианский подход и рецепт выхода из кризиса – стимулирование национальной экономики путем вливания в нее инвестиций, снижения цены кредитов, поддержания совокупного эффективного (платежеспособного) спроса за счет государственных средств в надежде, что бизнес ответит увеличением выпуска товаров, за которым последует рост экономики, занятости и доходов как у работодателей, так и наемных работников. Однако не исключено и обратное – создание новых пузырей от денежных вливаний, вместо решения структурных проблем.

Уязвимость рыночной экономики в сравнении с плановой все чаще стали признавать представители Запада. И в их числе те, у которых борьба с коммунизмом была смыслом их жизни.

Уход в историческое прошлое СССР обусловил З. Бжезинскому увидеть в этом «грозящую катастрофу накануне XXI века» [Цит. по: 2, с.462].

Как бы подтверждая и развивая эту мысль, президент Международного союза экономистов, известный российский экономист Г.Х. Попов пишет: « Я глубоко убежден, что этот кризис ... начался в момент окончания «холодной» войны и распада Советского Союза. Этот распад, на мой взгляд, неправильно интерпретирован, а соответственно, была выбрана неправильная стратегия. Он был интерпретирован как победа капитализма и поражение социализма ... Никакой капитализм никогда не мог победить социализм. Социализм был более прогрессивным строем, чем капитализм. Социализм мог быть побежден только более высоким строем. Строем более высоким, чем социализм и чем капитализм. Этот строй чаще всего называют постиндустриальным» [15, с. 43].

«Провал модели централизованного планирования, – пишет Дж. Сорос, – вовсе не доказывает правильности модели свободного предпринимательства... [16, с.159]... было бы опасным чрезмерно полагаться на рыночные механизмы. Рынки нужны для того, чтобы обеспечивать свободный обмен товарами и услугами между их участниками, однако они не способны сами по себе заботиться о коллективных потребностях. Не могут они обеспечить и социальную справедливость. Такие «общественные блага» обеспечивает только политический процесс» (выделено нами – читай государство) [16, с.94]. Применительно к США Сорос написал: «мы прошли равновесную точку и оказались в зоне, далекой от равновесия» [16, с. 165] и развиваемся «по сценарию «бум – крах» или «мыльный пузырь») [16, с. 166], причем «...кризисы развиваются намного стремительнее, чем позитивные изменения, и могут одним махом свести на нет результаты многих лет развития. Положение ухудшается еще и тем, что за одним потрясением нередко следует другое» [16, с. 98].

Американский ученый Д.М. Котц, анализируя экономику СССР, отметил: «Государственный социализм рухнул не вследствие его экономической неэффективности или нереформированности, а из-за отречения от него собственной верхушки ... Социалисты не должны позволять уводить себя в сторону сомнительными интерпретациями причин крушения советской системы...в этом опыте нет ничего, что свидетельствовало бы о ложности исходной концепции социализма как солидарного содружества, основанного на экономическом планировании и общественной собственности на средства производства ... нет оснований сомневаться в действенности демократического планового социализма, который еще не испытан на практике» [17, с. 40-44].

Для многих на постсоветском пространстве стало очевидным, что нынешний кризис как никто подтвердил пагубность отказа от всего советского наследства, в частности, от плановых начал развития экономики.

В поиске путей выхода из мирового кризиса предлагается в основном монетарные рецепты – финансирование различных секторов экономики, а также создание единой для всего мира резервной наднациональной валюты. Я опускаю всю техническую сложность вопроса с новой мировой валютой (например, где ее печатать? Как отслеживать объем

эмиссии, чтобы вновь не было ее перепроизводства? Как ее распределить по странам на первый случай – по удельному весу страны в мировом ВВП или иначе? Где каждой стране взять золото, чтобы купить самый минимум новой валюты? У кого ее покупать за золото? В какой стране будет находиться и кому будет принадлежать золото, потраченное на покупку валюты? Не образуется ли искусственно концентрация золота в одних странах за счет других? И т.п.), а подчеркну один принципиальный аспект проблемы – это первичность товаров, услуг в экономике и вторичность денег. Поэтому любая валюта, включая наднациональную, должна выполнять функцию обслуживания экономик, но не управлять ими, как это сейчас получилось с долларом США.

Более скромное место в обществе должны занимать и кредитно – денежные, финансовые институты, как инфраструктурные отрасли, главная задача которых обслуживать экономику, а не выстраивать ее под себя с целью получения высокой прибыли. Противостоящая ситуация, когда отечественная банковская система, имея высокие международные рейтинги, не только не избежала кризиса, а скорее приблизила к нему экономику и в условиях кризиса продолжала иметь более высокую заработную плату («в феврале 2009 года она приблизилась к 140 тысячам тенге – это в 2,3 раза больше средней по стране») [18].

Взамен доллара США можно в дополнение к Евро ввести и наднациональную резервную валюту, и региональные резервные валюты по числу континентов на Земле (кроме Антарктиды), и корзину резервных валют двадцати или пятидесяти развитых стран мира, но только этой мерой не излечишь мировую рыночную экономику, мировой капитализм, а в концепции Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева мировой «дефектализм» [15, с.8] от регулярно повторяющихся кризисов, порождаемых этим укладом.

Изъяны капитализма, включая его развитие через периодическое вхождение в кризис, не уменьшаются, а воспроизводятся. На сей раз это произошло из-за перепроизводства доллара ради прибыли его эмитентов. В следующий раз кризис в капиталистической экономике также произойдет по причине «какого – то глобального внутреннего дефекта» [15, с.5]. Поэтому Маркс, на главный труд которого «Капитал» ныне возрос спрос на Западе, и не

предписал лекарство для лечения капитализма, а научно обосновал его замену.

В концептуальной статье Н.А. Назарбаева «Ключи от кризиса» речь идет о рынке «ключей» от кризиса. Одним из эффективных ключей может стать плановый ключ. Парадоксальность состоит в том, что с искусственным исчезновением советской плановой экономики и продолжающейся не всегда объективной критикой ее недостатков, рыночная экономика давно дрейфует к плановому берегу. На макроуровне многие развитые страны уже десятки лет разрабатывают индикативные планы, которые инициировала Франция, стратегические планы, многочисленные прогнозы. На основе системы планов успешно развивается экономика Малайзии, Китая, использующего плановые и рыночные инструменты [19]. Хотя индикативное планирование исходит из рыночного саморегулирующегося механизма [2, с.305], ровно как и стратегическое планирование, а прогнозы остаются лишь информационными или рекламным материалом [20, с.30] и они не увязываются с факторами производства, материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами и не подлежат обязательному выполнению, а лишь являются ориентиром социально – экономического развития страны, тем не менее они вносят определенную организованность и предсказуемость в развитие рыночной экономики, без которых она могла еще чаще и глубже впадать в кризис.

А на микроуровне в рыночной экономике разрабатываются бизнес-проекты, бизнес-планы, мастер-планы, но они не вытекают из указанных выше макроэкономических планов и не дополняют их, не привносят сбалансированности в экономику страны. Наоборот, преследуя корпоративные цели, которые могут не совпадать с интересами общества, фирменные планы ускоряют перепроизводство товаров на том или ином рынке, провоцируя как минимум локальный кризис, за которым могут следовать более масштабные и разрушительные кризисы.

Таким образом, капиталистическая экономика, являясь антиподом плановой экономики, оценивая ее неэффективной, неконкурентоспособной, сдерживающей инициативу и конкуренцию, сама не постыдилась заимствовать у нее принцип плановости, хотя и в худшем его применении.

Коль многие теоретики и практики – рыночники признают теорию смешанной эко-

номики, суть которой сводится к использованию, а не противопоставлению преимуществ государственного управления (регулирования), направленного на удовлетворение общественных потребностей, и гибкость рынка, обеспечивающего удовлетворение личных потребностей, то логично признать и совместимость рынка и плана, плана и рынка, а не противопоставлять их друг другу. «Обе модели, – пишет Дж. Сорос, – а именно коммунизм и свободное предпринимательство (последнее я переименовал в рыночный фундаментализм), несовершенны, при этом несовершенство одной может компенсироваться лишь элементами другой» [16, с.159].

В Казахстане системный подход к государственному управлению экономики определен президентской стратегией «Казахстан – 2030», которая возродила разработку ежегодных, трех – и пятилетних планов по каждому из семи долгосрочных приоритетов, в том числе по приоритету «3: Экономический рост, базирующийся на развитой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций». Стратегия допускает как невмешательство государства в рынок – «Власть в центре и на местах должна прекратить все виды вмешательства в экономику», так и вмешательство в него – «Государство в экономике должно сыграть существенную, но ограничительную роль ... там, где рынки пока слабы и неразвиты... там государство должно вмешиваться.. Пока сама экономика находится в транзитной стадии неустойчивого развития, регулирующая роль государства и его вмешательство должны быть адекватны ... Поэтому нам необходима система стратегического планирования» [21].

В Системе государственного планирования в Республике Казахстан, утвержденной Указом Президента РК от 18 июня 2009 года № 827 [22], сформулированы принципы государственного планирования, определены виды планов, стратегий, программ, прогнозов, порядок их разработки, а также участники процесса Системы государственного планирования. Хотя в Системе «государственное планирование охватывает деятельность органов государственной власти и иных участников процесса развития страны», то есть надстройку, эта мера существенно повысит устойчивость рыночной экономики, но избавление ее от кризиса мне видится в государственном планировании базиса.

Плановая экономика будет способствовать и более высоким темпам экономического развития, что подтверждается опытом СССР. «Чтобы провести индустриализацию с помощью рыночных механизмов (НЭП), – писал академик С. Г. Струмилин, – СССР потребовалось бы 50 лет. Командная экономика позволила это сделать за две пятилетки» [Цит. по: 2, с. 117]. Народное хозяйство СССР, понесшее огромные потери в период Отечественной войны, было восстановлено «всего за одну пятилетку без (!) иностранных займов» [23, с.9].

Можно привести и другие убедительные аргументы, подтверждающие, что исключение из государственного управления планирования в бывших советских республиках в угоду модной идеи рынка стало на коротком историческом отрезке главной причиной уже двух глубоких экономических кризисов в этих странах.

Таким образом, развитие рыночной экономики в мире показывает, что окончательно потерпели фиаско сторонники видеть государство в роли «ночного сторожа», полагаясь на «невидимую руку Смита (хотя было бы вернее говорить о «невидимых трех руках» – предложение, спрос, цена). Современный кризис многих убедил, что недостаточно и мер, инструментов, используемых государством в роли «регулировщика» рыночной экономики. Становится все больше сторонников видеть государство в рыночной экономике в более высоком статусе «плановика», без дорогостоящей «рефлекторной» реакции правительства на кризисные ситуации, осуществляющей ныне. Убедительно это обосновано в статье академика К.А. Сагадиева «Кризис кризисом, но пора подумать и о будущем» [19].

Возникает вопрос: какие показатели устанавливать в качестве плановых и каким субъектам рыночной экономики? Речь не идет об установлении плана сдачи выручки парикмахерской, хлебному, обувному магазинам. В группу плановых производств, сфер и показателей, целесообразно включить:

– развитие реального сектора экономики, который формируется очень трудно и отличительными чертами структуры нашей экономики является высокая доля промышленности добывающих отраслей (горнодобывающая промышленность составляет почти 50% промышленного производства [24, с.66], а также торгово-посредническая направленность, более уязвимые к кризису;

– производство отечественных товаров и продуктов, обеспечивающих экономическую безопасность страны. Принято считать, что экономической безопасности страны ничего не угрожает, если отечественная экономика удовлетворяет ее потребности на 40% и более. Рыночная экономика Казахстана эту задачу еще не решила. В структуре товаров и потребляемых продуктов преобладают импортные, а не отечественные;

– размещение производительных сил по регионам (областям) в целях обеспечения сбалансированного социально – экономического и бездотационного развития каждого из них;

– развитие научно – технического прогресса, который является признаком инновационной экономики. Но этот важный ресурс в использовании нашей экономики практически не задействован: в 2000 году доля наукоемких и высокотехнологических производств составила в ВВП 0,1%, а при удачном выполнении Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы повысится до 1,1-1,4% [25, с. 89], что по большому счету очень скромно. Положение можно поправить путем доведения до крупных и средних предприятий реального сектора заданий по внедрению новой техники, обновлению основных фондов, изношенность которых очень высокая, а темпы обновления низкие;

– рост производительности труда, по которому в отраслях экономики Казахстан отстает от некоторых индустриально развитых стран более чем в 7-10 раз [25, с. 97]. А ведь уровнем производительности труда , а не прибыли, на максимизацию которой ориентирован бизнес, различают общественно-экономические формации, способы производства и конкурентоспособность экономик. Поэтому этот показатель надо восстановить не только в статистической отчетности, но и планировать его по отраслям, предприятиям реального сектора и территориям;

– уровень цен. Цены растут вопреки рыночной конкуренции даже в условиях кризиса. За счет безудержного роста цен, а не за счет снижения издержек, роста производительности труда и роста объема выпуска товаров в натуральном выражении (единицах, штуках, кг, метрах квадратных и т. п.) увеличивается и прибыль. Между тем в структуре цен советских товаров прибыль составляла в среднем

25%. И этой прибыли хватало возводить города, предприятия, строить ГЭС, дороги, каналы, элеваторы, поднять целину, бесплатно учить, лечить, обеспечивать жильем и еще выполнять интернациональный долг перед многими странами;

– подготовку кадров для реального сектора, в том числе экономистов по планированию. В настоящее время разработкой планов разных видов и уровней (бизнес план, индикативный, стратегический, антикризисный и

др.) занимаются разные специалисты, кроме плановиков, что не может не сказаться на их качестве, научной обоснованности. Поэтому логично ввести в стандарты государственного образования подготовку экономистов по специальности «Планирование», а также менеджеров по специальности «Антикризисное управление», которым ныне занимаются обычные менеджеры, имеющие опыт принятия решений в благоприятных условиях, отличающихся от кризисных.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Политическая экономия: Словарь / Под ред. М. И. Волкова и др. – 3-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1983.
2. Современная политическая экономия: Учеб. пособие / Т. И. Адамович, С.А. Бородич, П.С. Лемешенко и др.; Под общ. ред. П.С. Лемешенко. – Мн.: Книжный дом; Мисанта, 2005.
3. Иванова П. Как страны PostCCCP переживают кризис // «МК В КАЗАХСТАНЕ», 8-15 апреля 2009.
4. Плетин С. Тигровый закат // Свобода слова, 5 февраля 2009, № 4.
5. Антикризисное управление: Учебник. – 2 – изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э. М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2006. (Высшее образование).
6. Орехов В.И., Балдин К.В., Галоненко Н. П. Антикризисное управление: Учеб. пособие, – М.: ИНФРА-М. 2008. – (Высшее образование).
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.2-е изд. Т.20.
8. Ленин В.И. Полн.собр.соч. Т.3.
9. Два% людей богаче, чем половина населения мира // Караван, 8 декабря 2006, № 49.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.2-е изд. Т.23.
11. Сабден О., Ильясов Ж. О., Зуйков А.А., Бойко А.В., Курасова А.М. Эволюция менталитета казахстанского народа // Вестник Казахской академии труда и социальных отношений. 2006, № 1 (12).
12. Черных Е. Мировой кризис продлится до 2015 года // Комсомольская правда, 3 февраля 2009 года.
13. Ахметова А. География мирового спасения // ВОКС РОРУЛ, 1 – 15 марта 2009, № 03.
14. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год (тезисы) // Аргументы и факты, 2009, № 13.
15. Тематический сборник: обсуждение статьи Н.Назарбаева «Ключи от кризиса» / Сост. С. Байзаков, С. Нугербеков, – Астана, 2009.
16. Сорос Джордж. Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
17. Котц Д.М. Крушение государственного социализма в СССР //Проблемы теории и практики управления. 1995, № 6.
18. Жданов А. В кабале у менял // Известия Казахстан, 24 апреля 2009 год.
19. Сагадиев К.А. Кризис кризисом, но пора подумать и о будущем // Деловая неделя, 20 ноября 2009 года.
20. Лебединский Н. Перспективные планы и прогнозы // Коммунист. 1969, № 9.
21. Назарбаев Н.А. Стратегия «Казахстан – 2030». Послание Президента страны народу Казахстана // Казахстанская правда, 11 октября 1997 года.
22. Указ Президента Республики Казахстан от 18 июня 2009 года № 827 «Система государственного планирования в Республике Казахстан» // Казахстанская правда, 23 июня 2009 года.
23. Добрюха Н. Тайна преемника Сталина // Аргументы и факты, 2009, № 51.
24. Стеблякова Л.П. Влияние глобализации на развитие национальных экономических систем // АльПари. 2007, № 3/4.
25. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. – Астана, 2003.

Сагадиев Н.К.

ПРИНЦИП ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ

Если покопаться в истории науки, то, очевидно, можно обнаружить дискуссии, которые велись продолжительное время и представляли оживленный интерес, однако были оставлены без окончательного вердикта для науки. Две такие дискуссии происходили в экономической среде. Первая касалась проблемы, известной в науке как проблема редукции. Экономисты задавались вопросом: как можно, как минимум теоретически, свести разнообразные виды труда к единому, абстрактному труду?

На возможности подобной редукции было воздвигнуто здание марксистской науки. Из нее вытекают все последующие положения теории. Потому, безусловно, важным было рационально обосновать исходное положение науки, дать исключающий сомнения ответ на вопрос: насколько принимаемая абстракция является «практически истинной»? Необходимый консенсус в дискуссии не был достигнут. Тем не менее, идея продолжает сохранять свой статус-кво в качестве научной гипотезы.

Другая дискуссия, хотя и отстоит от первой, была вызвана к жизни теми же методологическими установками. Она касалась проблемы соизмерения полезности благ. Кардиналисты утверждали, что полезность благ может быть выражена абсолютно. Ординалисты полагали, что блага могут иметь лишь сравнительную полезность. Сегодня кажется очевидным, что возобладала точка зрения ординалистской полезности. Идея соизмерения полезности благ получила широкое распространение в форме математического аппарата кривых безразличий. Однако аксиомы, на которых строится гипотеза о непосредственной ранжируемости товаров, не столь очевидны, чтобы не вызывать вопросов. Скорее, за отсутствием иной приемлемой альтернативы теория благополучно перекочевала в университетские учебники и стала своеобразным стандартом официальной науки. Но будет, вероятно, преждевременным утверждать, что теоретический спор был однозначно разрешен в пользу ординализма.

Мы объединяем указанные дискуссии, поскольку они были обусловлены одним и тем же принципом мышления. В методологическом аспекте они представляли собою попытку све-

сти зримое многообразие вещей к тождеству одинаковых сущностей. Чтобы сравнивать разрозненные вещи, необходимо привести их к единой мере. Безусловно, что данная мера должна выступать неким абстрактным свойством самих вещей, раз мы непосредственно сравниваем их. Тем самым требовалось привести некую абстрактную сущность в качестве свойства самих вещей, хотя в самой абстракции она не была представлена в явном виде.

На языке философии принцип мышления именуется формально-логическим тождеством $A=A$. Уже в школе мы привыкаем к формуле: скорость равна скорости, площадь равна площади, энергия равна энергии и т.д. Мы отождествляем идентичные сущности. По сути, на том же фундаменте было воздвигнуто здание экономической науки. В ней существуют две конкурирующие концепции стоимости: трудовая теория стоимости и теория субъективной полезности. Обе концепции основываются на методологическом принципе $A=A$. В первом случае отождествляются затраты труда, во втором случае – субъективная полезность товаров. Поскольку отождествление производится на основе некой одной сущности, то вполне естественно, что указанные две концепции стоимости взаимно исключают друг друга и составляют непримиримые полюса одной науки.

Я обращаюсь к указанным дискуссиям с целью попытаться обосновать принцип относительности. Применительно к предмету дискуссий он состоит в следующем: если один товар продается за 5 шиллингов и другой товар продается за 5 шиллингов, то отсюда не следует, что затраты труда на производство одного товара и затраты труда на производство другого товара – одинаковы, тождественны друг другу. Принцип относительности заключается также и в том, что если покупатель платит за один товар 5 шиллингов и за другой товар платит 5 шиллингов, то данное обстоятельство не означает, что предельная полезность одного товара равна предельной полезности другого товара. Принцип относительности в общем случае исключает наличие в товарах предельной, абстрактной сущности, позволяющей непосредственно приравнивать товары друг к другу.

Как мы видим, принцип относительности находится в прямом противоречии с тем, что было принято наукой. Если два товара обладают равной стоимостью, или обмениваются

на одно и тоже количество денег, то было принято считать, что они содержат нечто одинаковое, количественно равное. Именно против данного пункта направлен принцип относительности. Он выступает альтернативой закону тождества $A=A$. Соответственно, он находится в иной плоскости по отношению к исходным постулатам науки. Потому возникает ощущение несуразности принципа на общем фоне науки. Попробуем провести некоторую аналогию на примере физики.

Если свет проходит одно расстояние за 5 секунд и другое расстояние проходит за 5 секунд, то данное обстоятельство не означает, что сами расстояния равны друг другу. Принцип относительности запрещает нам непосредственно сравнивать расстояния друг с другом. Иначе мы возвращаемся в механику И. Ньютона. В механике Ньютона пространство и время обладали статусом абсолюта. Расстояния и течение времени не зависели от протекающих в них физических процессов. Они были статичными характеристиками, находящимися вне зависимости от позиции наблюдателя и наблюдавших им процессов. Поэтому становилось возможным непосредственно приравнивать друг к другу как расстояния, так и отдельные промежутки времени.

Альберт Эйнштейн, как известно, перевернул данное представление. Пространство и время стали относительными. Мы не можем непосредственно оперировать расстояниями и временем, как это было позволительно в механике Ньютона. Расстояния и время стали величинами, зависимыми от скорости перемещаемых объектов. И хотя релятивистские эффекты дают о себе ощутимо знать при больших скоростях, логические основы науки были пересмотрены.

В повседневной жизни мы привыкли к закону тождества. Мы сравниваем расстояния друг с другом, ничуть не задумываясь над принципом относительности. В экономической науке, в особенности, в той ее части, которая относится к практическим нуждам общества, как финансовый менеджмент или маркетинг, нам, думаю, было бы нелегко жить без закона тождества. Однако, если мы хотим строго обосновать логические основы науки, то сделать это на базе закона тождества будет, пожалуй, невозможно.

В физике открытию принципа относительности способствовал эксперимент. В нашем случае к принципу относительности мы можем прийти лишь логическим путем. У меня

не вызывает сомнений тот факт, что принцип относительности напрямую следует из анализа закона стоимости К. Маркса. Если мы освободим трудовую теорию стоимости от логических оков, на которых она была воздвигнута, то выводом станет принцип относительности, который я попросту обобщил и на случай с конкурирующей теорией субъективной полезности. Попробуем осуществить еще одно прочтение «Капитала». Единственное, что может как-то обнадеживать нас на нашем пути, состоит в том, что на базе закона тождества не было до сих пор достигнуто удовлетворительного консенсуса в теории стоимости.

Маркс в анализе товара различает потребительную стоимость и меновую стоимость: «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело ... само есть потребительная стоимость, или благо»¹. Как мы видим, Маркс отождествляет содержание товара как предмета потребления с вещественной основой товара. Зачастую первые суждения служат предпосылкой последующих выводов. Нам следует обратить внимание на исходный пункт его суждений. Поскольку в дальнейшем, когда Маркс говорит, что отвлекается от потребительной стоимости товаров, имея в виду, главным образом, их телесные свойства, то оказывается, что вместе с этим абстрагированием по существу утрачивается та сторона товаров, которая характеризует их как предметы потребления. К примеру, Маркс пишет: «Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остается лишь одно (курсив мой – С.Н.) свойство, а именно то, что они – продукты труда»².

Но товар как «продукт труда» и товар как «предмет потребления» – равнозначные содержания товара. Более того, в этих своих свойствах товар существует в разных субъектах. Если для одного товар выступает воплощением его затрат труда, то в качестве предмета потребления он является потребностью другого. На базе последнего свойства была развита конкурирующая теория стоимости. Потому заведомо уже здесь встает вопрос: в какой мере в меновом отношении товаров мы можем абстрагироваться от их функции как предметов потребления?

Товар как качество есть две формы наличного бытия – потребление и труд. Но то-

варом это качество становится не в силу того, что оно есть «продукт труда», так же как и не в силу того, что оно есть «предмет потребления», а лишь посредством раздвоения этого качества товара в относительно независимых друг от друга субъектах так, что разные субъекты представляют вместе с тем разные субстанции товара-качества. Благодаря этому обе стороны качества лишь вместе составляют его общественное бытие как товара. И хотя Маркс достаточно часто оперирует определением товаров как предметов потребления, тем не менее, он опускает эту сторону товаров, когда дело касается их общественного отношения. «То общее (курсив мой – С.Н.), что выражается в меновом отношении, или меновой стоимости товаров, и есть их стоимость»³.

Здесь Маркс использует закон формального тождества, согласно которому два товара равны, если у них есть нечто общее, качественно однородное, что делает их соизмеримыми количественно. Это есть тождество, основанное на абстрагировании от различия. Или, как говорит «старик» Гегель: «скорее, абстракция и есть полагание этого формального тождества»⁴. Неслучайно Маркс ссылается на Аристотеля, хотя в методологическом плане закон формального тождества был уже подвергнут критике со стороны Гегеля.

Стоимость одного товара равна стоимости другого. Или, если мы опустим товарные тела, которые фигурируют в концепции Маркса лишь как представители стоимости, то получим искомую формулу: стоимость равна стоимости. Уже этим, без дальнейших определений того, что мы вкладываем в содержание этой стоимости, мы высказываем формально-логический закон: $A=A$. Маркс исходит из равенства товаров, «чтобы напасть на след скрывающейся в них стоимости». Потому делаемый на основании этого вывод, будто товары равны, поскольку они суть стоимости, является пустой тавтологией, поскольку в определении стоимости это равенство содержитя как предпосылка, но не как результат, не как следствие движения самой стоимости.

Формализм закона стоимости Маркса прежде обусловлен не столько тем специфическим содержанием (затрат труда, общественно необходимого рабочего времени), которое вкладывается им в понятие стоимости, сколько самой формой доказательства закона. Для этого рассмотрим вкратце форму доказатель-

ства, или ту логическую цепь построений, которая используется Марксом в обосновании своего закона.

Вначале из обосновываемого им равенства товаров Маркс приходит к выводу, что они должны обладать нечто «общим», на основании которого они могут быть равны. Далее, «общее» наполняется определенным содержанием (затраты труда, рабочее время). Наконец, поскольку «общее» найдено, оно тем самым автоматически становится таким основанием, обосновывающим равенство товаров. И, как следствие всего стоимостью товарных тел. Именно против подобного формального способа доказательства выступал Гегель⁵.

Прежде следует сказать, что содержание, которым наполняется «общее», в обосновании равенства не играет никакой роли. Вся его роль сводится к тому, чтобы быть «общим». Равенство товаров доказывается не в силу своего особого содержания, но лишь потому, что данное содержание является «общим».

Здесь важен сам методологический принцип равенства. Мы спрашиваем: почему данное содержание является основанием равенства товаров? И в качестве ответа находим, что оно есть «общее» свойство товаров. И поскольку оно – «общее», оно тем самым делает товары равными. И уже как следствие всего оно – стоимость.

Таким образом, стоимость, в которой мы временно опустили то специфическое содержание, которым наполняет ее Маркс, рассматриваемая исключительно методологически, есть лишь «общее» свойство товаров, делающее их равными. Утверждение, что «товары равны на основании их общего свойства», есть та парадигма, которая господствовала экономическом мышлении со временем Аристотеля. Именно эту парадигму я пытаюсь оспорить.

Для Маркса «общим» свойством товаров служат затраты труда. Поэтому в самом меновом отношении товаров им приравниваются последние. Безусловно, что в сравнении количества труда, затрачиваемого на производство товаров, есть некий смысл. Но в своем непосредственном значении, в прямом приравнивании затрат труда затратам процедура абстрактного отождествления не говорит нам о том, почему именно должно выполняться это равенство на практике.

Затраты равны затратам – это есть та тавтология как следствие формального основания равенства $A=A$. Что означает данное ра-

венство? Какой в нем экономический смысл? Не говоря о том, почему равенство товаров должно быть основано на равенстве затрат труда, мы не знаем также и того, каким образом могут быть равны сами затраты.

Хотя, казалось бы, содержание равенства найдено, само содержание оказывается чем-то безразличным к обосновываемому им равенству⁶. Под первоначальное, еще формальное основание, каковым является «общее» свойство товаров, подводится некое реальное содержание – затраты, которое непосредственно не дано в обосновываемом равенстве. Тем самым, если в формальном основании основание и обосновываемое суть тождественны, то во втором случае, называемом Гегелем реальным основанием, мы имеем уже некую разность основания и обосновываемого. Ближайшим следствием этой разности является то, что получаемое в результате реальное основание характеризуется своим безразличием к обосновываемому равенству, что обуславливается самой разностью содержаний того и другого. «Вследствие этой разности, – пишет Гегель, – содержания основания или, собственно говоря, основы и того, что связано с нею в обоснованном, указание реальных оснований становится, следовательно, таким же формализмом, как и формальное основание»⁷.

Безразличие реального основания к обосновываемому им равенству обнажится в большей мере, если в качестве подобной основы привести некое другое содержание. Так, согласно гипотезе субъективной школы товары могут быть соизмерены на основании их предельной полезности. Последняя столь же хорошо удовлетворяет требуемому формализму стоимости. Если подойти к вопросу тождества товаров с тем же формализмом, требуя от них лишь количественной сопоставимости, то и понятие предельной полезности блага также «совершенно гладко и по попутному ветру» обосновывает необходимое равенство.

Здесь важно подчеркнуть безразличие реального основания к своему обосновываемому, происходящему из разности содержаний. Какую бы основу мы не выбрали, ни одно из них не обосновывает равенства товаров. Они доказывают его лишь в той мере, в которой подходят под формализм основания, из которого в свою очередь исходят. Не само специфическое содержание, каковым являются,

к примеру, затраты труда, доказывает равенство товаров, а напротив, равенство продолжает обосновывать свою абстрактную основу. Потому содержание «выхолащивается» с тем, чтобы отвечать принятому формализму.

Таким образом, содержание равенства ничего не доказывает в самом равенстве. Какое бы «общее» свойство товаров мы не взяли, оно исключает любое другое «общее» в качестве подобной основы. Равенство товаров в одном делает неравными их в другом. Равенство, к примеру, затрат труда исключает в общем случае равенство товаров на основе их предельной полезности. И наоборот, равенство товаров на основе предельной полезности исключает их равенство как затрат труда.

Если проследить историю «маржиналистской революции», то вся она проникнута стремлением к достижению того же формального тождества $A=A$. Она начиналась с попытки выявить соотношение товаров на основе единой меры полезности. Поскольку решить задачу прямым способом не представлялось возможным, то был изыскан окольный путь. Он состоит в построении кривых безразличия. Каждая точка такой кривой фактически означает равенство полезности определенного количества одного блага полезности определенного количества другого блага.

Согласно гипотезе ординалистов ни один товар не является эталоном полезности, поскольку его полезность не может быть выражена абсолютно. Полезность любого товара определяется посредством количественного сопоставления с миром других товаров. Если же данная процедура верна, то фактически она равнозначна абсолютному пониманию полезности кардиналистов. Если покупатель в состоянии осуществить ранжирование полезности для двух произвольных товаров, и вывести на основе этого количественные пропорции, в которых соотношение полезностей будет представляться безразличным для покупателя, то тем самым оказывается, что любой товар играет роль эталона полезности.

Вместо абсолютной меры полезности мы получили бесчисленное множество мер полезности. Любой произвольно выбранный товар может служить в качестве эталона полезности для всех других товаров. Такая мысль представляется несколько абсурдной. Однако, если быть последовательным в реализации предложенных принципов, то именно такой вывод напрямую следует из аксиом

ранжируемости товаров. Потому насколько неочевидной кажется мысль о том, что любой товар может служить эталоном полезности, настолько неочевидным являются аксиомы о порядковой полезности вещей.

То, чего искали кардиналисты, и то, к чему пришли ординалисты, есть по сути одно и тоже – некая абстракция полезности в качестве всеобщей меры вещей. Без явного или неявного предположения последней гипотеза ранжируемости товаров не имеет положительного смысла. Теория достигла поставленной цели. Принцип абстрактного отождествления нисколько не был нарушен, но и утвержден в качестве нового основания стоимости. Теория остается безупречной с точки зрения формальной логики. Недоумение может вызвать лишь один вопрос: как все это сообразуется с реальностью?

Я по-прежнему обращаю внимание на формальную сторону дела. Из предположения, что товары равны на основе некой предельной сущности, делается положение, что данная сущность является основанием их равенства. Но такое обратное заключение в строгом смысле невозможно. На эту формальную сторону доказательств в науке обращает внимание Гегель. Потому необходимо показать, каким образом найденное основание приводит к обосновываемому тождеству. Очевидно, что для этих целей аксиоматики формальной логики явно недостаточно.

В этой связи я хотел бы вновь вернуться к одному исходному пункту в рассуждениях Маркса. «Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остается лишь одно свойство, а именно то, что они – продукты труда». Если мы примем во внимание, что Маркс отождествляет полезность или потребительную стоимость товара с его телесной основой, то соответственно абстракция или отвлечение от потребительной стоимости товарного тела будет фактически означать абстракцию от самого товара. Такое имеет место быть в действительности, поскольку товар производится с целью отчуждения. Товар производится не для собственного употребления, а с целью его продажи. Соответственно, у производителя товара остаются затраты труда, которые он понес и которые он, безусловно, желает возместить. Тем самым для производителя товар становится «продуктом труда» на деле. Не только потому, что он его произвел, но и, главным образом, потому, что он

служит ему лишь средством, возмещающим его собственные затраты труда.

Товарные отношения основываются на том, что товар как продукт труда и товар как предмет потребления существуют в разных субъектах. Соответственно, абстракция, о которой говорит Маркс, имеет место в реальности. Однако такое происходит не в силу того, чтобы соответствовать формальному тождеству, а обуславливается наличием реальной потребности производителей в возмещении понесенных затрат труда. Затраты не возмещаются затратами. Это – очевидный нонсенс, следствие пустого формализма теории. Затраты возмещаются потреблением благ. Собственно, по отношению к необходимости в возмещении труд в обществе выступает в абстракции затрат труда.

Когда мы говорим «затраты труда», то тем самым мы абстрагируемся в нашем сознании от конкретной формы затрат. Но затрат труда вообще, вне конкретной формы труда – нет. Они есть в каждой обособленной форме труда. Вместе с тем всякий труд предполагает возмещение затрат труда так, что самой необходимостью в возмещении он положен как затраты. Затратами труд является лишь в отношении к своей противоположности, служащей основанием его собственной деятельности.

Затраты и возмещение – это парные категории. Одно предполагает свое другое. Их непосредственное бытие есть труд и потребление. Но эти процессы взаимосвязаны в обществе, опосредованы друг другом, существуют друг относительно друга. Одно обусловлено другим. Потому оно выражает эту свою обусловленность в форме стоимости. Чтобы труд мог осуществлять свою деятельность, он нуждается в возмещении своей деятельности. Это, в общем-то, очевидная мысль, однако она радикально изменяет расклад в нашем представлении о стоимости.

Каждый агент общественного производства, произведя те или иные товары, рассчитывает на возмещение своих затрат. Возмещение затрат труда происходит посредством другого процесса – посредством потребления благ. Соответственно, то, чего стоит труд в обществе, есть блага, которые требуются для поддержания его деятельности. Труд стоит тех благ, которые необходимы ему для возмещения понесенных затрат труда. Потому он выражает свою стоимость в форме своей противоположности – в объеме потребления,

необходимом для его воспроизведения в обществе.

В процессе возмещения затрат труда, как правило, не принимает участия тот продукт, который явился непосредственным результатом труда. Здесь мы имеем дело с абстракцией, которая происходит в практическом мире. Если бы мы жили подобно Робинзону Крузо и каждый создавал блага лишь для собственного употребления, то возмещение затрат происходило бы конкретным характером самой деятельности. Но в обществе товаропроизводителей труд каждого возмещается благами других производителей. Его интерес как покупателя направлен в сторону ценностей, создаваемых другими. Потому в этом отношении к своей противоположности – к потреблению благ других производителей, – труд в качестве затрат труда, т.е. в абстракции от собственной деятельности, выступает практически истиной.

Процедура абстракции от товарного тела, которую мы повторили вслед за Марксом, подводит нас к мысли о том, что за стоимостью товарного тела скрываются не затраты труда, как считал Маркс, а стоимость труда – та стоимость, которую предстояло найти и открыть. Как таковая она не есть затраты труда, но есть требование, состоящее в необходимости возмещения понесенных затрат труда. Иными словами, не товар стоит затрат труда, как следует из доктрины Маркса, а труд выражает свою стоимость посредством стоимости товара. Стоимость товара скрывает в себе стоимость труда, посредством которой труд выражает свое требование в необходимости возмещения затрат своей деятельности.

Неверным было бы утверждать, что равные количества труда создают равную стоимость. Во-первых, потому, что труд не создает стоимости как таковой. Ни в качестве своего конкретного характера, ни в качестве абстрактного. Стоимость есть отношение обмена, оно не создается трудом. Труд создает блага, посредством которых он выражает свою стоимость. Во-вторых, стоимость труда находит выражение в противоположном труду измерении – в объеме потребления, необходимом для его полноправного функционирования. Поскольку различные, конкретные виды труда требуют отличные объемы потребления для осуществления своей деятельности, то соответственно нельзя считать, что равные количества труда создают равную стоимость.

То же самое можно сказать иначе. Если два процесса труда создают равные стоимости, то отсюда не следует, что физиологические затраты труда и в том и в другом случае одинаковы. Мы подошли, наконец, к нашему принципу относительности. Два отдельных процесса труда создают одинаковую стоимость лишь том смысле, что могут быть возмещены или обмениваются на одинаковый объем потребительских благ. Лишь таким образом, т.е. опосредовано, они могут представлять собою тождество друг другу.

Маркс, как бы в подтверждение своего закона стоимости, приводит следующий наглядный пример:

«... чтобы выразить голову сахара как тяжесть, мы приводим ее в весовое отношение к железу. В этом отношении железо фигурирует как тело, которое не представляет ничего, кроме тяжести... Если бы оба тела не обладали тяжестью, они не могли бы вступить в это отношение, и одно из них не могло стать выражением тяжести другого»⁸.

Мы заимствуем пример Маркса. Из курса физики известно, что указанная тяжесть не является действительным отношением головы сахара к железу. Тяжестью они являются в отношении к Земле, как к нечто противоположному им обеим. Другими словами, здесь нет непосредственного отношения равенства, а наоборот, равенство опосредуется силой гравитации, которая составляет действительное основание равенства материальных тел. Вне этой силы их отношение друг к другу не является тождеством. Тождеством их делает нечто другое, противоположное им обеим. Об этом релятивном смысле тождества идет речь. Если мы рассматриваем нечто общее как тождественное в вещах, то мы должны привести некое другое как основание данного тождества.

Если у Вас есть два материальных тела, и ничего более, то никаким способом нельзя показать, что масса тел одинакова. Нельзя также и показать, что масса одного тела больше или меньше другого. Чтобы выяснить соотношение двух тел, Вам необходимо привлечь к эксперименту третье тело. Третье тело будет играть не формальную роль. Лишь во взаимодействии с ним, а значит, лишь по отношению к нему можно будет выявить соотношение массы двух тел.

Если два тела движутся в пространстве, то никаким способом нельзя узнать, насколько-

ко скорость одного тела больше или меньше скорости другого. Нам опять же потребуется некое третье тело, по отношению к которому мы можем определить соотношение скорости двух тел. Я думаю, эти и другие аналогичные факты говорят о том, что принцип относительности играет значительно более фундаментальную роль в науке, нежели формально-логическое тождество $A=A$.

Принцип относительности не позволяет нам придерживаться субстанционального взгляда на природу стоимости. Если мы рассматриваем тождество, как опосредованное в свое основе, то оно вынуждает нас вновь вернуться к исходным положениям науки. Попробуем переформулировать понятие стоимости таким образом, чтобы освободиться от логических оков закона тождества. Первая фраза, с помощью которой мы приступаем и, исходя из которой, выстраиваем последующую дедукцию данного понятия, вытекает из повседневной очевидности жизненного опыта каждого, служит простым свидетельством непреложного факта. Эта фраза гласит следующее: «потребление стоит труда».

На первый взгляд может казаться, что данная фраза не содержит ничего кроме очевидной банальности. Но у нее имеется двоякий смысл. Первый – прямой и непосредственный. Он состоит в том, как изначально воспринимает эту фразу любой обычный человек: домохозяйка, торговец на рынке и т.д. Прежде чем иметь возможность потреблять блага, необходимо их произвести. Соответственно, то, чего стоят блага как обществу в целом, так и отдельным индивидуумам, есть их труд. Блага обходятся обществу затратами труда его индивидуумов. Общество не может потреблять блага, если оно их не производит. Поэтому и стоят они обществу непосредственных затрат труда.

В некотором отношении данное положение воспроизводит взгляд Маркса. Он оценивает товары количеством труда, затраченного на их производство. Однако фраза «потребление стоит труда» имеет еще и другой, рефлексивный смысл. Именно к нему обращено мое внимание.

Потребление стоит труда, который дают в обмен на данное потребление. Это принципиально иное определение стоимости. Речь идет не о том труде, который был затрачен на производство потребительной стоимости. Речь идет о труде, которым покупатель рас-

плачивается за приобретаемые им блага. Этот смысл в определении стоимости я попытаюсь раскрыть.

«Политическая экономия любит робинзонады». Если бы мы жили подобно Робинзону Крузо, и каждый из нас производил блага для своего собственного употребления, то тогда действительно блага бы стоили непосредственных затрат труда. Но мы посредством своего труда приобретаем блага, произведенные другими. Здесь имеет место иной характер взаимосвязи. В обществе товаропроизводителей каждый приобретает блага других посредством собственного труда. А потому и стоят они того труда, которым люди расплачиваются в момент приобретения блага. Каждый оплачивает блага других посредством своего личного труда. Нам блага других стоят нашего собственного труда. Потому личный труд каждого выступает средством оценки благ других производителей.

Ближе всех, кто, по-видимому, подошел к рефлексивному пониманию стоимости, был французский мыслитель Депюи. «За меру полезности блага в политической экономии необходимо принимать наибольшую жертву, на которую каждый потребитель готов пойти ради его приобретения»⁹. Он, таким образом, оценивает полезность блага в форме ее противоположности. Характерно, что он высказал свою мысль задолго до того, как появился известный спор между двумя направлениями в теории субъективной полезности: «ординализмом» и «кардинализмом». Депюи не приравнивает и не сравнивает полезность с полезностью. Он не рассматривает таюю полезность как абсолют вещей. Он измеряет полезность в противоположном ей самой измерении – жертве. Здесь важно уловить интонацию высказывания. Это не та жертва, которая была принесена при создании блага. Но это та жертва, которую я как покупатель готов принести в данный момент ради его обладания.

Когда я приобретаю благо, я расплачиваюсь за него частичками своего труда. Я оцениваю благо частью своего труда, которой готов пожертвовать в пользу данного блага. Поэтому для меня благо в действительности стоит моего труда, а не того труда, который затрачен на его производство. Меня нисколько не интересует, сколько труда было потрачено на производство блага. Я – тот субъект, который оплачивает приобретаемые мною блага. И я оцениваю, чего они в действительности для меня стоят.

Но, — скажут мне, — как же так, ведь тот, кто продает благо, понес какие-то затраты. Он тем самым предъявляет спрос на покрытие понесенных им затрат. Мы, таким образом, чувствуем присутствие другой стороны отношения. Ведь тот другой, кто продает свой товар, имеет иную точку зрения относительно стоимости своего товара. Он осуществил какие-то затраты, а потому рассчитывает, по крайней мере, на возмещение своих затрат, раз продает свой товар. Этим взглядом мы становимся на позицию производителя. Мы переходим к другому определению стоимости. Оно имеет столь же лаконичную формулу: «труд стоит потребления».

Как и первая фраза, данное предложение имеет двойкий смысл. Первый — прямой и непосредственный. Всякий труд может осуществляться лишь, потребляя определенные, необходимые ему блага. Соответственно, то, чего стоит труд как обществу в целом, так и его индивидуумам в отдельности, — это потребленных трудом благ. Труд не может существовать вне потребления. Но то, что потреблено трудом, еще не есть стоимость. То, что потреблено, — того нет. «Нет» в бытийном значении слова. Труд стоит тех благ, которые дают в обмен на этот труд. Второй, рефлексивный смысл фразы и есть действительная стоимость труда. Труд стоит тех благ, которые хозяин в состоянии выменять в обмен на свой труд.

Таким образом, мы имеем две отличающиеся формулировки в понятии стоимости: «труд стоит потребления» и «потребление стоит труда». Труд продается и покупается в обмен на потребление. Потребление продается и покупается в обмен на труд. Когда я выношу товар на рынок, то фактический я продаю заключающийся в нем труд. Я продаю свой труд в обмен на необходимые мне потребительные стоимости. А потому его действительная стоимость выражается в потребительной стоимости тех благ, которые я, в конечном счете, приобрел благодаря своему труду. Когда я приобретаю благо, я расплачиваюсь за него количеством своего труда. Соответственно, мой собственный труд является априорной схемой оценки полезности для меня всех других благ.

Стоимость, по сути, есть это рефлексивное определение стоимости, или второй смысл в указанных нами фразах. Рефлексивное определение стоимости возникает лишь тогда, когда преодолеваются рамки натураль-

ного хозяйства, когда каждый индивидуум, предоставленный самому себе, ставится в рефлексивное отношение ко всему обществу. Его труд и его потребление зависят от процессов труда и потребления в обществе. Стоимость есть условия воспроизводства в обществе как процессов труда, так и процессов потребления, поскольку те и другие, в конечном счете, стоят друг друга. Соответственно, стоимость одного выражается в стоимости другого, и наоборот.

Две приведенные формулировки в понятии стоимости обусловливаются наличием двух сторон отношения. Стоимость в представлении покупателя и стоимость в представлении продавца — это разные вещи. Они настолько разные, что ни одно из них нельзя редуцировать к другому. Ни одно из них нельзя дедуцировать из другого. Это настолько разные вещи, что нельзя также сказать, что одно является верным, другое — нет, неверным. Они представляют собой разные стороны одной реальности, как разные стороны одной монеты, которой расплачиваются контрагенты. Каждый видит в стоимости то, что предопределено видеть его функциональной целью в обмене. Конкуренция, которая существует в экономических теориях в отношении взглядов на природу стоимости, есть лишь отражение конкуренции в практической жизни продавцов и покупателей. А именно, последние представляют диаметрально отличающиеся взгляды на природу стоимости.

Два отличающихся взгляния на природу стоимости следует обозначить двумя разными словами. Одно я обозначу обычным словом «стоимость», другое мы будем именовать «потребительной стоимостью». Смысл, который мы при этом вкладываем в эти понятия, несколько отличается от принятых доктрин. Поскольку то конечное, в чем выражаются стоимости, есть именно процессы труда и потребления, то, соответственно, я выражу стоимость и потребительную стоимость благ относительно этих процессов. Стоимость блага есть объем потребления, необходимый для воспроизводства данного блага. Потребительная стоимость блага есть объем труда, который покупатель готов пожертвовать ради обладания благом.

Стоимость и потребительная стоимость выражают разные стороны отношения обмена. Потребительная стоимость есть ценность блага для покупателя. Слово «ценность»

здесь означает то же самое, что и слово «стоимость», лишь рассматриваемая с другой стороны отношения. Она представляет собой точку зрения покупателя. Ценность вещи – это ее стоимость для покупателя, – то, насколько он готов потратиться ради ее обладания. Потому даже в языке различие точек зрения находит свое отражение в виде двух слов: «стоимость» и «ценность».

Тем самым, есть два рефлектирующих взгляда. Товаропроизводитель, продавая свой товар, вместе с тем предъявляет спрос на потребленные им предметы. Он выражает свою стоимость в потребительной стоимости предметов, необходимых для покрытия затрат труда. Потребитель, приобретая то или иное благо, расплачивается частью своего труда. Стоимость и потребительная стоимость, таким образом, существуют лишь во взаимной рефлексии друг к другу. И рефлексия противоборствующих сторон отношения есть действительное основание обмена.

Таким образом, покупатель и продавец одинаково участвуют в формировании менового отношения товаров. Один из них анализирует потребленные им блага, которые он использовал в процессе производства. Исходя из этого, он формирует спрос на эти блага в стоимости своего товара. Другой – покупатель, – исходит из объема труда, которым готов пожертвовать в пользу обладания тем или иным благом. Стоимость для одного и потребительная стоимость для другого выступают, говоря языком философии, как априори заданные условия опыта. Они априорны опыту в том смысле, что каждая из сторон, вступая в обмен, исходит из заранее данных ему предпосылок обмена. Но условия обмена одновременно противоположны друг другу. Функцией покупателя является распределить количество своего труда среди приобретаемых им благ. Функцией продавца является покрыть понесенные им затраты.

Труд стоит потребления, которое обменивается в обмен на данный труд. И потребление стоит труда, который обменивается в обмен на данное потребление. Если присмотреться к этим формулировкам внимательно, то они тождественны. Они тождественны в форме в противоположность их миру фактичности. Каждая сторона отношения выставляет в виде стоимости свои особые условия воспроизведения. Обмен происходит тогда, когда условия стоимости одного становятся

условиями потребительной стоимости для другого. И наоборот, когда условия потребительной стоимости со стороны другого становятся условиями стоимости для первого. Тем самым, лишь когда взаимно противоречащие друг другу взгляды совпадают, появляется то, что на языке философии именуется тождеством противоположностей.

Данное тождество сторон отношения следует выделить особо. В соответствии с традициями политической экономии мы будем называть его «меновой стоимостью». Если «стоимость» и «потребительная стоимость» выражают, главным образом, рефлексию продавца и покупателя в отношении представляемых ими интересов на рынке, то меновая стоимость есть достигаемое тождество взглядов. Оно возникает лишь тогда, когда потребители продукта в конечном счете готовы платить его производителю ту часть своего труда, достаточную для того, чтобы производитель мог приобрести необходимые ему предметы для покрытия своих затрат. Вместе с тем производители платят потребителю в обмен на его труд тот объем потребления, необходимый для воспроизводства его труда. Эта длинная выдержка говорит о взаимно рефлексивном характере связи, устанавливаемой между продавцами и покупателями. Здесь, безусловно, речь не идет о том, чтобы свести меновые стоимости товаров к некому единому для всех абстрактному тождеству.

Лишь в самом обмене возникает тождество. Оно берется ни до, ни после. Тождество диктуется не условиями производства, как мы наблюдаем в схеме Маркса. Оно диктуется и не условиями градаций полезности для субъекта, как представляет себе классическая доктрина полезности. Тождество является своеобразным соглашением-договором о том, что покупатели отдают часть своего труда в пользу того, чтобы данный продукт имел возможности для воспроизводства, в обмен на то, чтобы покупатели имели условия для полноправного жизнеобеспечения процесса труда. Потому оно возникает лишь в обмене. Обмен как таковой и есть это становление тождества, процесс установления взаимного соответствия априорных условий продавца и покупателя, а, в конечном счете, условий производства и потребления.

То обстоятельство, что стоимость есть нечто двойственное в самом своем основании, не могло не оставить своего отпечатка

воззрениях экономистов разных эпох. Наиболее противоречивым в этом отношении явился Адам Смит, которого справедливо считают родоначальником трудовой теории стоимости. Он был в числе первых, кто пришел к мысли о том, что труд есть главное мерило стоимости. Как и положено быть первопроходцу, он шел к этому, еще не различая ясно конечной цели своего путешествия. Он был первооткрывателем, потому не мог предвидеть всех подводных камней, могущих встретиться на его пути. Им двигала интуиция. Вот почему он приводит два совершенно

противоположных определения стоимости, смешивая их, и не делая между ними явного различия.

Давид Рикардо эксплицировал различие двух определений стоимости. Но, как и предшествующие ему экономисты, продолжал оставаться в убеждении, что стоимость должна быть определена однозначно, одним способом. Он находился в поисках ее «стандартной меры», что не позволяло ему видеть другую сторону отношения. Наконец, это двоякое определение стоимости было окончательно утрачено в монизме Маркса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23. С.44.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23. С.46.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23. С.47.
4. Гегель. «Энциклопедия философских наук». М.: «Мысль», 1975 Т.1. С.269.
5. «А именно, главная задача этой рефлексии состоит в том, чтобы из наличного бытия найти основания, т.е. превратить непосредственное наличное бытие в форму рефлексированности: основание, вместо того, чтобы быть в себе и для себя самостоятельным, оказывается тем самым скорее чем-то положенным и производным. А так как оно посредством такого способа объяснения прилагается к явлению, и его определения основываются на последнем, то последнее, конечно, совершенно гладко и по попутному ветру вытекает из своего основания». Гегель. Соч. М.: 1937. Т.5. С.545-546.
6. «... когда спрашивают об основании, то в качестве основания требуют, собственно говоря, некоторого другого определения содержания, чем то, об основании которого спрашивают. Это соотношение определяет себя далее. А именно, поскольку две его стороны представляют собою разное содержание, они безразличны друг к другу». Гегель. Соч. М.: 1937. Т.5 С.548-549.
7. Там же, С. 552
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23 С. 66
9. Цит. по книге: Дж. Р. Хикс «Стоимость и капитал». М.: «Прогресс», 1993. С. 133.

Сисенова А.Т.,
старший преподаватель
Университет международного бизнеса

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ИСО ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день в Казахстане зарегистрировано почти полмиллиона предприятий, фирм и компаний, однако по последним данным Комитета по техническому регулированию и метрологии при этом сертификатами ISO обладают только около 400 из них. В прошлом году данный показатель был значительно меньше. В странах бывшего СССР особенно тяжело система менеджмента каче-

ства внедряется в сфере малого и среднего бизнеса.

Насколько же актуальны международные стандарты ИСО для казахстанских предприятий?

Есть следующие несколько причин, на наш взгляд, способствующих популярности стандартов ИСО:

1) удачное внедрение стандартов управления качеством гарантирует создание системы, обеспечивающей постепенный рост показателей бизнеса. За счет реинжиниринга нуждающихся в этом процессов, возможности их быстрого и кардинального улучшения рост может быть в некоторых случаях даже резким;

2) благодаря прописанным процедурам производится четкое разделение и повышение ответственности участников сертифицированных процессов. Система менеджмента

качества ориентирована, с одной стороны, на выявление инициативных работников, их эффективную ротацию, с другой, позволяет исключать дублирование функций. В результате повышается общая управляемость организацией.

3) по статистике при внедрении систем управления качеством происходит снижение доли брака на 25%. Требованием стандарта является осуществление поэтапного контроля качества продукции на всех стадиях жизненного цикла.

Также наличие сертификата на систему менеджмента качества дает гарантии и преимущества предприятию при выходе на зарубежные рынки, что становится в последнее время все более актуальными для казахстанских компаний и соответственно оказывает значительное влияние на принятие решения о сертификации системы менеджмента качества.

Международный рынок, стремящийся к всеобщей глобализации, уже сегодня и в дальнейшем будет демонстрировать свою потребность только в сертифицированных товарах, продукции и услугах. Политика нашего государства также направлена на повышение конкурентоспособности отечественных товаров, что актуализируется на пороге вступления страны в ВТО. Национальная политика в области качества предусматривает оказание помощи предприятиям малого и среднего бизнеса во внедрении систем менеджмента качества – подготовку методических материалов, государственную поддержку предприятий, внедряющих системы менеджмента качества и т.д. Учитывая инвестиционную направленность экономической политики, нельзя игнорировать тот факт, что иностранные финансовые структуры рассматривают сертификацию как снижение риска для кредитования и инвестирования. Наличие сертификата может сыграть роль ключевую роль, т.к. в мировой практике принято доверять компаниям, сертифицировавшим СМК, что формирует имидж так называемого доброго имени (goodwill) фирмы.

Если проследить динамику развития СМК, то можно отметить, что в СМК стартовала в нефтегазовой отрасли, затем переместилось в индустриально-промышленный сектор, далее вполне логично эстафета перешла в динамичную область строительства, сегодня стандарты ИСО внедряют органы госструктур. Все крупные компании, закрепившиеся

в определенном сегменте рынка, имеют сертифицированные системы управления качеством, тем не менее, есть определенный процент сомневающихся руководителей, которые сомневаются в целесообразности сертификации? Действительно, какие преимущества дает сертификация системы менеджмента качества предприятию?

Стандарты ИСО серии 9000 – это подход к организации деятельности компании, закрепленный в виде рамочных требований к системе менеджмента качества, применение которой сегодня дает очевидные преимущества и приемлемы для любой организации независимо от того, производит ли она товары либо оказывает услуги. Сегодня чтобы быть успешным нужно иметь такие преимущества, которые выгодно бы отличали от конкурентов. Несомненные преимущества такой системы управления в том, что она упорядочивает деятельность, т.е. стандартизирует взаимоотношения между отдельными исполнителями и подразделениями, причем версия ИСО 9001:2000, в которой выстроены требования к СМК, основана на применении процессного подхода. Принципиальное отличие процессного подхода от функционального заключается в том, что основное внимание менеджмента концентрируется не на самостоятельных функциях, выполняемых различными подразделениями и должностными лицами, а на межфункциональных процессах, объединяющих отдельные функции в отдельные потоки и нацеленных на конечные результаты деятельности организации. При этом главное внимание обращается не на вертикальные связи в организационной структуре, которые традиционно хорошо отлажены, а на горизонтальные, являющиеся наиболее слабыми и потому представляющими реальную опасность для прочности как организационной структуры, так и эффективного менеджмента организации. Определяющее достоинство процессного подхода заключается, прежде всего, в управлении процессами на стыках деятельности подразделений и конкретных исполнителей.

Как свидетельствует международный опыт, внедрение системы менеджмента качества позволяет предприятию:

- существенно улучшить и оптимизировать свою деятельность и повысить производительность;
- усилить акцент на цели своей деятельности и достижении ожиданий потребителей;

- достичь и стабильно поддерживать высокое качество своей продукции и услуг для удовлетворения потребностей и требований потребителей;

- обеспечить для потребителей доказательства относительно того, что организация может сделать для них;
- открыть новые возможности или сохранить уже завоеванные сегменты рынка;
- получить признание со стороны заказчиков через процедуру сертификации.

При этом следует понимать, что система менеджмента качества может лишь помочь в достижении упомянутых ожиданий и является только одним из способов для достижения целей, поставленных перед организацией, а также получить дополнительные преимущества.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что внедрив СМК, предприятие получает:

- вовлечение всего персонала предприятия в деятельность по улучшению качества выпускаемой продукции;
- снижение себестоимости продукции за счет уменьшения затрат на исправление несоответствий, выявления внешних и внутренних потерь от брака;
- рост прибыли;
- повышение капитализации и инвестиционной привлекательности компании;
- повышение управляемости компании;
- рост мотивации и лояльности сотрудников, улучшение обстановки в коллективе;
- повышение производительности труда наступает автоматически, когда Ваши сотрудники вовлечены в процесс внедрения СМК;

- развитие имиджа и повышение конкурентоспособности компании;

- повышение удовлетворенности клиентов продуктами и услугами;

- возможность выхода на зарубежные рынки;

- непрерывное улучшение деятельности компании;

- увеличение объема продаж и повышение финансовой устойчивости предприятия;

- совершенствование технологических процессов.

Несколько тезисов в пользу преимуществ, проявляющихся сразу после сертификации системы менеджмента качества:

- у руководителей всех уровней появляется инструмент оценки и анализа деятельности компании в разрезе процессов;
- идентификация участков улучшения;
- выгоды при участии в тендерах;
- повышение инвестиционной привлекательности компании;
- возможность заключения долгосрочных отношений с потребителями и поставщиками;
- повышение имиджа компании;
- возможность выхода на мировой рынок;
- появление прозрачности работы организации;
- возможность получения «Премии по качеству».

Должна ли концепция Всеобщего качества стать национальной идеей Казахстана? Мы считаем, что отвергнув практику бескачественности, мы можем рассчитывать на достойное место в мировой экономике.

Сисенова А.Т.,
старший преподаватель
Университет международного бизнеса

НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Каким образом осуществляется управление качеством строительной продукции? Рассмотрим вопросы и проблемы управления качеством строительной организации в условиях рыночных отношений с точки зрения нормативно-законодательной базы.

Согласно ЗРК "Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан", любая строительная организация, работающая на территории Казахстана, обязана иметь в арсенале градостроительную и архитектурно-строительную документацию, включая предпроектную и проектную документацию, государственные и межгосударственные нормативные документы.

Согласно п.7 настоящего закона, проектная документация включает:

- 1) градостроительные проекты – проекты, содержащие замысел комплексного градостроительного планирования организации, развития и застройки территорий и населенных пунктов и т.д;

2) архитектурный проект, содержащий архитектурный замысел, самостоятельный проект возведения сооружения, учитывающий социальные, экономические, функциональные, технологические, инженерно-технические, противопожарные, противовзрывные, санитарно-гигиенические, экологические и иные требования;

3) проект строительства (строительный проект) – проектную (проектно-сметную) документацию, содержащую объемно-планировочные, конструктивные, технологические, инженерные, природоохранные, экономические и иные решения, а также сметные расчеты для организации и ведения строительства, инженерной подготовки территории, благоустройства. К проектам строительства также относятся проекты консервации строительства незавершенных объектов и др.;

4) проекты озеленения территории, её внешнего оформления, размещения и установки (возведения) произведений монументального или декоративного искусства.

В п.п. 8,9 настоящего закона, содержится интерпретация таких понятий, как эскизный проект, макет, даны различия между ними.

Вопросами управления качеством строительной продукции, точнее внешнего контроля, занимается уполномоченный орган по делам архитектуры, градостроительства и строительства – центральный государственный орган, осуществляющий руководство в сфере государственного управления архитектурной, градостроительной и строительной деятельностью.

Подробно объясняются, каковы требования государственных нормативов: они должны быть направлены на обеспечение государственных, общественных и частных интересов, благоприятных и безопасных условий жизнедеятельности человека, устойчивого функционирования проектируемых объектов. На основании госнормативов осуществляется экспертиза проектов как 1-й этап разработки предпроектной или проектной документации, предшествующий принятию заказчиком (инвестором) решения о целесообразности инвестирования проекта и его реализации. Экспертиза заключается в проведении анализа документации и установлении эффективности инвестиций, а также оценке качества проектов.

В статье 3 настоящего закона говорится об основных направлениях деятельности в области архитектуры, градостроительства и

строительства, где предусматривается, что основные направления деятельности в области архитектуры, градостроительства и строительства должны обеспечивать государственные, общественные и частные интересы в этой сфере:

Причем, следует особо подчеркнуть, что физические и юридические лица до утверждения градостроительной и архитектурно-строительной документации имеют право принимать участие в обсуждениях, вносить предложения по изменению принимаемых решений, затрагивающих общественные или частные интересы.

Участие физических и юридических лиц в обсуждениях при принятии градостроительных, архитектурных или строительных решений может выражаться в форме:

- 1) прямого участия;
- 2) представительства;
- 3) иной, не запрещенной законодательством форме.

Граждане как потребители результатов архитектурной, градостроительной и строительной деятельности имеют право на благоприятную, применительно к данной местности, среду обитания и жизнедеятельности в пределах территории населенного пункта (поселения) в соответствии с ...градостроительными требованиями..., нормами экологической и санитарно-гигиенической безопасности и уровнем обеспеченности данной местности инфраструктурой.

В 8 статье ЗРК говорится о том, что осуществление архитектурной, градостроительной и строительной деятельности должно исходить из условий обеспечения установленных законодательством требований по безопасности населения, территорий и населенных пунктов от воздействия опасных (вредных) природных и техногенных, антропогенных явлений и процессов. Меры по выполнению этих требований должны отражаться в проектной документации, регламентируемой государственными нормативами.

В статье 9 содержатся требования по экологической безопасности и охране окружающей среды.

Так, в данной статье говорится о том, что архитектурная, градостроительная и строительная деятельность должна осуществляться с учетом оценки ее воздействия на окружающую среду и предусматривать мероприятия по рациональному использованию природных

ресурсов, обеспечению экологической безопасности и охраны окружающей среды.

Причем, выполнение требований (условий, ограничений) утвержденной в установленном порядке проектной документации по рациональному использованию природных ресурсов, обеспечению экологической безопасности и охраны окружающей среды обязательно для всех субъектов архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, осуществляющих реализацию проектов.

Территории с наличием промышленных центров или отдельных производственных комплексов, объявленные зонами экологического бедствия, должны быть обеспечены комплексной проектной документацией по защите населения и окружающей среды.

Комплексными схемами градостроительного развития территорий, а также межрегиональными схемами территориального развития должны предусматриваться меры по охране окружающей среды и природопользованию, а также реабилитации зон экологических бедствий и чрезвычайных ситуаций.

Также представляется важным следующее положение: градостроительной документацией по планированию и застройке населенного пункта ... должны определяться состав ... объектов социальной, производственной, рекреационной, инженерной и транспортной инфраструктуры, а также предусматриваться:

- 1) благоустройство, о зеленение, инженерная подготовка территории и необходимые сервисы с учетом типа (роли) поселения;

- 2) комплексная застройка территории;

- 3) учет интересов различных социальных, демографических и профессиональных групп населения;

- 4) соблюдение нормативных требований (ограничений, условий);

- 5) развитие конкурентной среды в сфере обслуживания.

Важное место в Законе занимают вопросы организации (механизм) архитектурно-строительного контроля, который осуществляют:

- 1) уполномоченный государственный орган по делам архитектуры, градостроительства и строительства путем проведения инспектирования строительства объектов республиканского значения;

- 2) местные исполнительные органы в пределах их контрольных функций, исполняемых

путем проведения инспектирования строительства объектов местного значения;

- 3) заказчик путем организации технического надзора за строительством и приемки объекта в эксплуатацию;

- 4) разработчики проектной документации путем ведения авторского надзора за строительством;

- 5) рабочие, приемочные и государственные приемочные комиссии.

В законе подчеркивается, что архитектурно-строительный контроль сопровождается надзорной деятельностью:

- 1) уполномоченного государственного органа по стандартизации, метрологии и сертификации – в части стандартизации и сертификации строительной продукции;

- 2) уполномоченного государственного органа в области чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера – в части безопасного ведения работ в промышленности и по горному надзору, ведения контроля за эксплуатацией и нормативным содержанием объектов;

- 3) уполномоченного органа в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения – в части ведения контроля за санитарно-эпидемиологическим состоянием территорий и объектов;

- 4) центрального исполнительного органа в области охраны окружающей среды – в части ведения контроля за воздействием объектов или их частей на экологическое состояние территории вследствие их возведения и (или) эксплуатации.

- 5) уполномоченного органа социальной защиты населения – в части обеспечения доступа для инвалидов и маломобильных групп населения к объектам социальной, транспортной и рекреационной инфраструктуры.

Архитектурно-строительный контроль является сложной и трудоемкой процедурой, особенно, если это касается жилых зданий: осуществляется посредством выполнения нескольких этапов, а именно:

1. Извещения о сроке намеченной проверки направляются заказчику (собственнику), группе авторского надзора и подрядчику (генподрядчику) по данному объекту строительства не позже чем за пять дней до начала проверки.

2. Заказчик (собственник) и подрядчик (генподрядчик) представляют запрашиваемую государственным органом архитектурно-

строительного контроля или государственным строительным инспектором проектную и исполнительную техническую документацию по данному объекту, а также заключение экспертизы по соответствующим проектам.

3. В ходе проверки объектов государственным органом архитектурно-строительного контроля (государственным строительным инспектором) устанавливаются:

а) наличие утвержденной проектной (проектно-сметной) документации, положительного заключения экспертизы проектов, а также соответствующего разрешения на производство строительно-монтажных работ;

б) наличие лицензии на право осуществления соответствующих видов лицензируемой архитектурной, градостроительной и строительной деятельности;

в) соответствие выполненных (выполняемых) строительно-монтажных работ, применяемых строительных материалов (изделий, конструкций) и оборудования утвержденным проектным решениям и государственным (межгосударственным) нормативам, в том числе по обеспечению прочности, устойчивости, надежности несущих и ограждающих кон-

струкций и эксплуатационных качеств зданий (сооружений) и др.

4. По результатам проведенной проверки качества строительства составляются справка и ведомость объектов с описанием выявленных дефектов по установленной уполномоченным органом по делам архитектуры, градостроительства и строительства форме, которая выдается подрядчику (генподрядчику), работа которого проверялась, а также заказчику (собственнику).

5. Предписания государственных органов архитектурно-строительного контроля или государственных строительных инспекторов могут быть обжалованы в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

6. Проверки субъектов малого предпринимательства осуществляются не чаще одного раза в три года, за исключением ввода объекта в эксплуатацию, возникновения чрезвычайной ситуации, возбуждения уголовного дела, заявления самого субъекта малого предпринимательства, подтвержденных фактов, изложенных в обращениях физических и (или) юридических лиц, за исключением анонимных.

Саргаева Н.Ю.,
преподаватель
Рудненский индустриальный институт

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИКОЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Логистика в Казахстане является относительно новой и приоритетной наукой. Правильно организованная логистическая система дает предприятию устойчивые конкурентные преимущества.

Актуальность развития логистической науки для отечественной экономики усиливается поставленными стратегическими целями до 2020 года, определенными Н.А. Назарбаевым в Послании «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» (Астана, 29 января 2010 года). Современным предпринимателям «важно правильно оценить появление новых возможностей, всерьез заняться разработкой эффективных стратегий по выходу на новые рынки,

наращивать конкурентные преимущества». Поставленные задачи для сферы бизнеса не могут быть реализованы без грамотного логистического подхода [1].

Проблемам развития логистики посвящены научные труды таких зарубежных ученых, как П. Конверс, П. Дракер, М. Портер, Д. Сток, Э. Мате, Д. Тиксье, Д. Бенсон, Дж. Уайтхэд, М. Кристофер, Г. Уилс и др.

Логистика дополняет и развивает маркетинг, увязывая потребителя, транспорт и поставщика в мобильную, технотехнологическую и планово-экономическую согласованную систему [2].

Исследования ученых свидетельствуют о том, что понятие логистики гораздо шире маркетинга, поэтому отделы логистики в крупных компаниях поглотили отделы маркетинга.

В 1963 году был сформирован Национальный совет по управлению физическим распределением (National Council of Physical Distribution Management), переименованный в 1985 году в Совет логистического менеджмента (Council of Logistics Management). Его цель состояла в следующем: «разработать теорию

и понять сущность логистического процесса, способствовать продвижению искусства и науки управления (логистическими) системами» и др. В 1999 году в данный Совет входило 15 тысяч практикующих логистов, консультантов и преподавателей.

В последние годы логистический менеджмент признан ключевым элементом, необходимым для повышения рентабельности и показателей деятельности компании, отражающих их конкурентоспособность. Компоненты логистического менеджмента, разработанные зарубежными учеными, представлены на рисунке 1 [3].

Как видно из рисунка 1 логистический менеджмент способствует формированию конкурентного преимущества. Авторами рисунка

выделены виды ресурсов (природные, человеческие, финансовые, информационные), способствующие достижению на выходе конечной цели предприятия в области логистики. Конечная цель подразумевает доставку нужного товара необходимого качества в необходимом количестве в нужное место, в нужное время с минимальными затратами. При этом выделены такие виды управленческой деятельности как планирование, реализация и контроль.

Возможно, отображение компонентов логистического менеджмента, представленная авторами на рисунке, будет эволюционировать в связи с развитием научных исследований в области логистики и с учетом специфики деятельности отечественных предприятий.

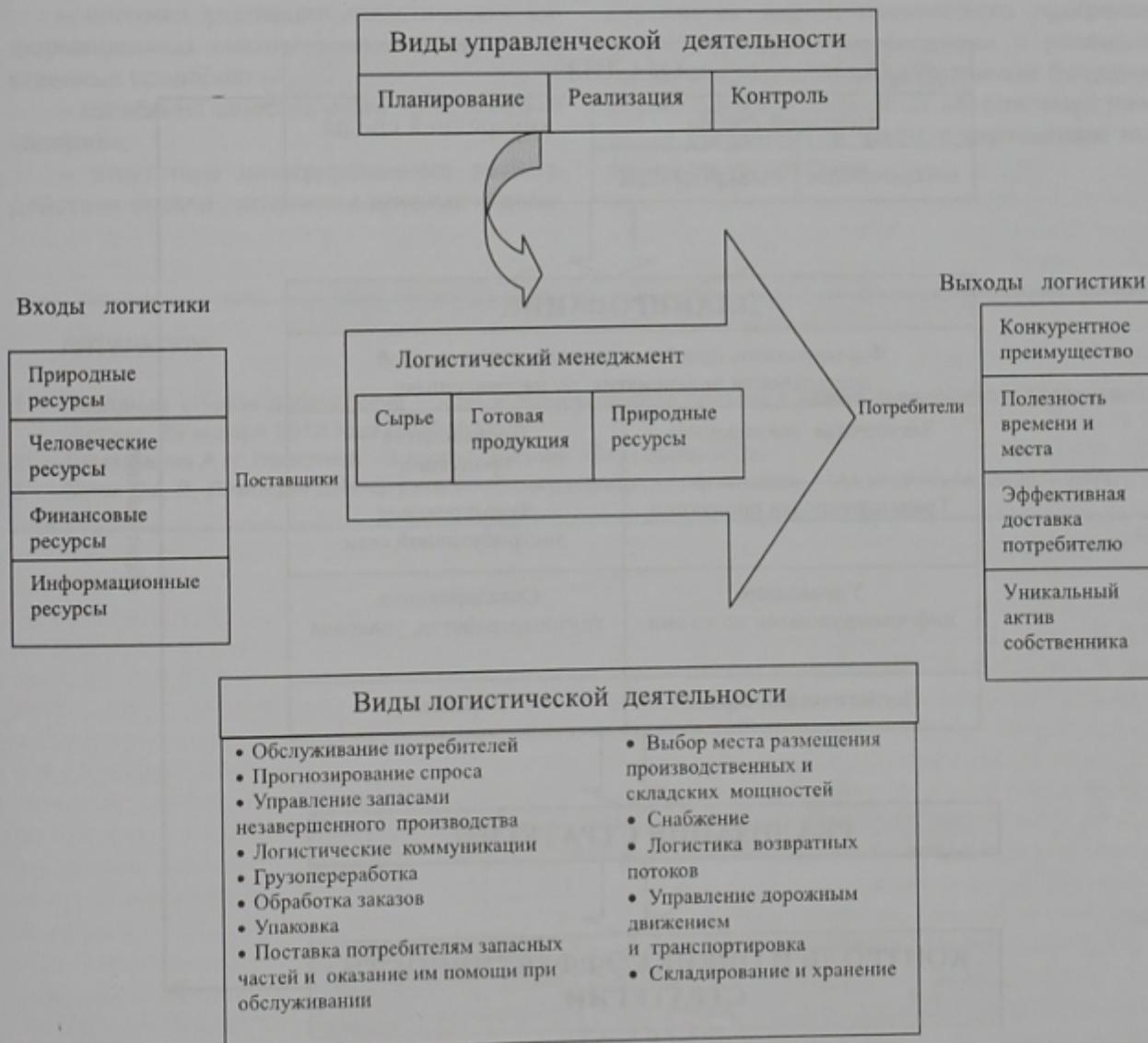


Рис. 1. Компоненты логистического менеджмента
Примечание – Источник [3]

По нашему мнению, стратегическое управление логистикой предполагает формирование стратегического плана по направлениям: закупки, производство, транспортировка, запасы, складирование, сбыт, сервис и др. (рисунок 2).

Формирование стратегии предприятия в сфере логистики необходимо начинать с анализа внешней и внутренней среды предприятия. Внутренняя среда характеризуется следующими составляющими: производственные мощности, квалификация персонала, НИОКР, финансы, информационные системы и др.

Внешняя среда предприятия, как показывают исследования многих ученых, может быть представлена макросредой и микросредой. Макросреда характеризуется экономическими, демографическими, политико-правовыми, научно-техническими и социо-культурными

факторами. Данные виды факторов могут влиять на все направления деятельности предприятия в сфере логистики.

Потребители, поставщики, конкуренты и др. представляют собой микросреду предприятия. Ключевой фигурой микросреды является потребитель, так как деятельность предприятия ориентирована, прежде всего, на его потребности и предпочтения. В рамках закупочной логистики особое внимание уделяется решению задачи выбора поставщика путем исследований, расчетов их рейтинга.

Реализация стратегии предполагает наличие квалифицированного административного персонала в области логистики.

Оценка и контроль выполнения стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает

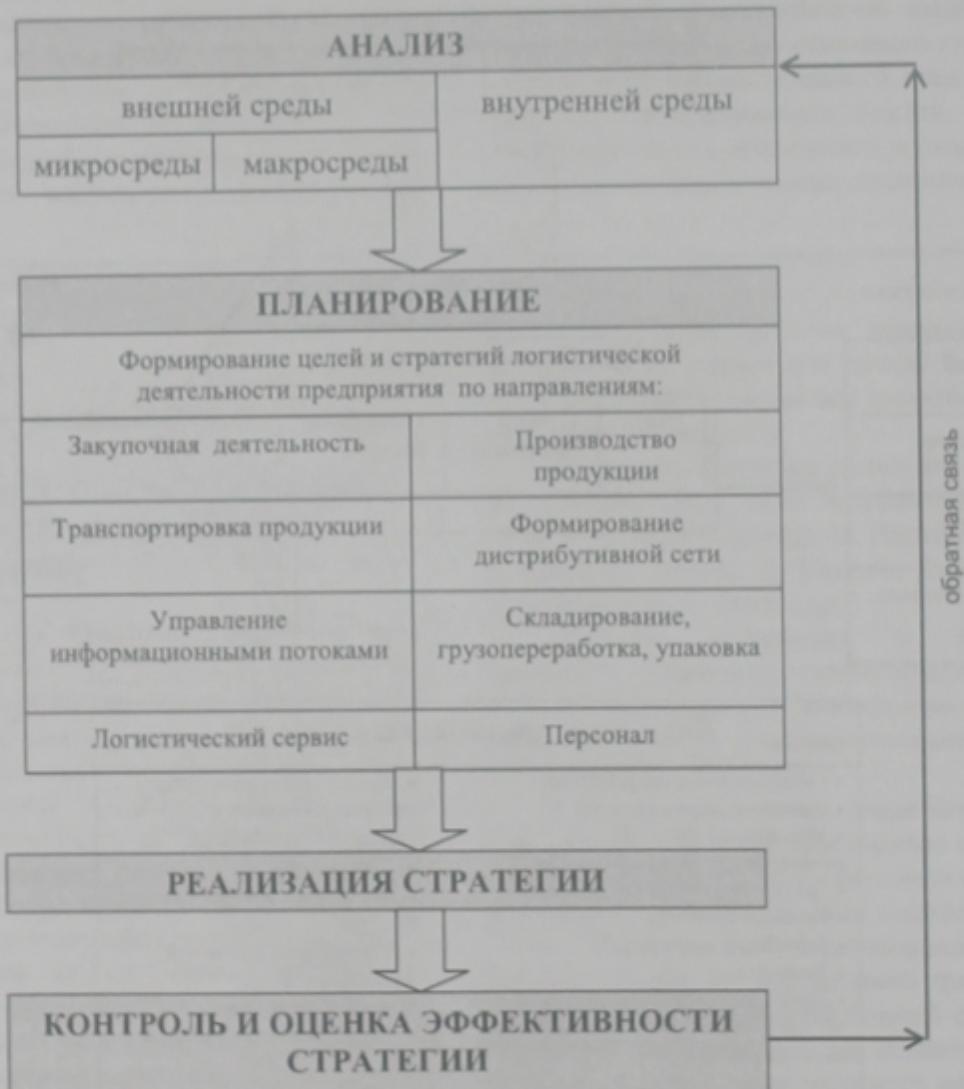


Рис. 2. Стратегическое управление логистикой
Примечание: составлено автором

устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией в области логистики.

Основной задачей контроля является выявление показателей в области логистики, согласно которым необходимо проверять выполнение стратегического плана.

В условиях роста требований потребителей к качеству продукции и возможности выхода отечественных предприятий на внешние рынки стратегическое управление логистикой приобретает особую значимость.

Предприятие при формировании и реализации стратегического плана в сфере логистики может столкнуться со следующими проблемами:

- дефицит квалифицированных кадров в сфере логистики;
- сложная адаптация логистических информационных систем к специфике отечественных предприятий;
- колебания качества учета логистических издержек;
- отсутствие интегрированного взаимодействия отдела логистики с другими отдела-

ми предприятия (маркетинга, финансов, производственным и др.).

Реализация логистических концепций и принципов на предприятии, а также разработка стратегий в данном направлении, позволит предприятиям повысить рентабельность бизнеса за счет значительного сокращения затрат вследствие оптимального использования производственных, складских и транспортных мощностей, повышения качества логистического обслуживания и др.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что в современной логистической концепции еще не сформулированы полностью комплексы выполняемых задач как на микро, так и на макроуровне. В настоящее время логистику стали признавать стратегической наукой лишь немногие передовые фирмы. Между тем, глубокий анализ перспектив научно-технического прогресса свидетельствует, что создание и развитие логистических систем в обозримом будущем станет одним из основных направлений развития большинства фирм и крупнейшим источником их прибыли.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1 Постановление «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» (Астана, 29 января 2010 года) // zakon.kz
- 2 Тулембаева А.Н. Логистика. - Алматы: Триумф «Т», - 2008. 360с.
- 3 Сток Дж. Р., Ламберт Д.Н. Стратегическое управление логистикой. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 797с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Никиторова Н.В.,
д.э.н., профессор
Университет международного бизнеса

МЕХАНИЗМ ОБНОВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Система взглядов на управление национальной экономикой, составляющая новую парадигму управления, базируется на следующих положениях:

- 1) рынок признается средством развития свободного, эффективного и стабильного социально-ориентированного общества;
- 2) социально-ориентированное хозяйство рассматривается как средство устранения недостатков рыночных механизмов хозяйствования и социальной напряженности;
- 3) экономическая политика государства приспосабливается к человеку и ориентирована на социально-экономический прогресс общества;
- 4) признание равенства возможностей всех граждан для участия в хозяйственной жизни как источника их инициативы;
- 5) использование гибких управленческих связей бюрократического типа, позволяющих быстро адаптироваться к меняющейся рыночной ситуации;
- 6) гибкое и эффективное сочетание методов рыночного управления с государственным регулированием социально-экономических процессов. Такое сочетание обусловлено тем, что движение к рынку является сложным и целенаправленным процессом, в связи с чем рыночная инициатива нуждается в активном и оперативном участии государства. Роль государства состоит в том, чтобы устанавливать и охранять общие правила функционирования рынка. На протяжении всего этапа становления рыночной экономики степень государственного регулирования меняется, изменяются формы и методы воздействия;

7) обоснование функций государственного управления и регулирования с учетом особенностей рыночной экономики и смены приоритетов. Необходима рационализация структуры органов государственного управле-

ния по функциональным признакам при четком распределении между ними всей системы полномочий и ответственности;

8) переход к преимущественно экономическим методам управления. Экономические методы предполагают использование товарно-стоимостных инструментов в производстве, распределении и обмене товаров, а также в управлении хозяйственной деятельностью на предприятиях, в масштабах отдельных регионов и страны в целом. Экономические методы позволяют обеспечить соответствие между совокупным платежеспособным спросом и совокупным предложением продукции и услуг. При этом регулируются структурные сдвиги в производстве и обмене товаров, объемы и направления инвестиций, занятость, структура экспорта и импорта продукции и другие экономические процессы. В сбалансировании спроса и предложения, доходов и расходов государства большое организационное значение имеют бюджет, налоги, цена, кредитная и внешнеэкономическая политика, способствующие нормализации рынков товаров, ценных бумаг, рабочей силы и капиталов. Благодаря этому создаются предпосылки для экономического подъема. Перспективы таких тенденций во многом зависят от преодоления диктата монополий и развития конкуренции;

9) переход к полицентрической системе хозяйствования. Эволюция системы управления направлена на формирование полицентрической системы, базирующейся на функционировании в экономике структур, способных к самоуправлению и саморазвитию. Переход к полицентрической системе хозяйствования должен обеспечить значительное повышение роли самоуправления на всех уровнях. В условиях Казахстана центры хозяйствования все больше перемещаются на уровень регионов, экономическая самостоятельность которых за годы проведения рыночных преобразований значительно выросла. Демонтаж командно-административной системы и укрепление горизонтальных связей между центрами хозяйствования существенно упрощают систему управления экономикой в целом, снижают энтропию и ведут к росту управляемости экономикой и ее эффективности;

10) функционирование хозяйствующих субъектов как открытых социально ориентированных систем. Концепция предприятий как открытых систем означает все больший поворот к рынку и потребителю. Хозяйственная самостоятельность предприятий является обязательным условием их безубыточной деятельности, необходимой для нормального обитания в конкурентной рыночной среде. Характерной чертой открытых социально-ориентированных систем является стратегический анализ изменений внешней среды и выработка адекватных реакций. Растет и социальная роль предприятий.;

11) оптимизация иерархических уровней в организационных структурах, что ведет к сокращению затрат на содержание аппарата управления и будет способствовать улучшению качества информации и принимаемых решений. При построении и изменении структуры управления необходимо учитывать ряд общих принципов: структура должна отражать цели и задачи организации, быть подчиненной по отношению к структуре самой организации и меняться вместе с преобразованием организационных форм; структура должна отражать функциональное разделение труда и объем полномочий работников управления; структура управления должна соответствовать социально-культурной среде и учитывать условия, в которой ей предстоит функционировать; соответствие между функциями и полномочиями, с одной стороны, и квалификацией и уровнем культуры – с другой.

12) использование виртуального управления деятельностью, не требующего физического присутствия исполнителей. Виртуальное управление предполагает формирование виртуальных организационных структур, получение, обработку, использование и передачу информации для удовлетворения соответствующих потребностей без прямых контактов с партнерами, виртуально «уничтожая» огромные расстояния;

13) усиление мотивационных аспектов в управлении. Система рыночных отношений в качестве одного из главных своих составляющих элементов предполагает наличие отношений материального стимулирования труда. Проблемы формирования трудовых доходов, отражаемых, прежде всего, в динамике заработной платы, входят как в общие характеристики рыночной системы, так и в более конкретные характеристики принципов

эффективного распределения ресурсов, препятствующих расширению масштабов теневой экономики;

14) обеспечение соответствия между функциями и структурой, формами и методами управления организацией и ее стратегией. В связи с чем достижение целей обеспечивается путем формирования структур, процессов и методов, позволяющих производить необходимые изменения и организовывать совместную эффективную работу. Так, если принимается решение об изменении организационной формы, в которой существует организация, то это ведет и к изменениям в системе управления – в структуре, методах, функциях и процессах;

15) ориентация на формирование интегрированных корпоративных структур, занимающих ведущую роль в отечественной экономике и которым инвесторы и кредиторы смогли бы доверить свои средства. Формирование сильной корпоративной управленческой культуры, проявляющейся в умении формировать управленческие концепции, программы, проекты, уважение к государственным и общественным организациям, законам, нормам морали, а также в разработке и реализации эффективных управленческих технологий, аккумулирующих знание, опыт и энергию многих личностей;

16) построение концепции антикризисного управления, создающей возможности при решении проблем, предвидеть и смягчать экономические кризисы, устранивать их отрицательные последствия и превращать их в позитивные изменения. Управление социально-экономической системой в определенной мере должно быть антикризисным. Антикризисное управление является объективной потребностью современного управления, ориентированного на развитие, своевременное реформирование экономики и анализ ее будущего состояния. Антикризисное управление характеризуется определенными технологическими схемами управления, которые учитывают такие факторы как дефицит времени, снижение управляемости, конфликтность интересов, степень неопределенности ситуации, давление внешней среды, нарушение баланса власти, переплетение сложных проблем в процессе реформирования экономики.

Степень результативности и прогнозируемости действий по управлению в условиях кризисных ситуаций в существенной

мере зависит от правильно сконструированной макротехнологии. Другими словами, предотвращение кризиса и даже выход из него осуществляется в большей степени успешно тогда, когда приоритет отдается не частным интересам и поступкам отдельных индивидов и единичным процедурам, а созданию условий, при которых достижение желаемой цели становится предопределенным совокупностью многих факторов. Технологическая схема антикризисного управления, являющаяся составной частью новой парадигмы управления, представляет собой возвратно-поступательную последовательность различных операций при разработке и осуществлении управленческих решений по выводу экономики из предполагаемой или разразившейся кризисной ситуации. Технология антикризисного управления представлена на рисунке 1. Технологическая схема антикризисного управления состоит из нескольких этапов. На первом этапе создается группа, куда входят специалисты, владеющие знаниями в области теории кризисов, прогнозирования, конфликтологии, разработки управленческих решений, исследование систем управления. Данная группа должна иметь статус консультирующего органа при Аппарате президента. На втором этапе осуществляется проверка целесообразности и своевременности проведения мероприятий по антикризисному управлению. На третьем этапе разрабатываются управленческие решения антикризисного характера, создается система их реализации и определяются кон-

кретные исполнители. На четвертом этапе антикризисного управления осуществляется организация выполнения управленческих решений, представляющих собой конкретные организационно-практические мероприятия, реализация которых позволит достичь поставленных целей. Следующий этап предполагает проведение оценки и анализа качества выполнения принятых управленческих решений по основным макроэкономическим показателям и разработку мероприятий по прогнозированию будущих кризисных ситуаций.

Прогнозирование является неотъемлемой частью антикризисного управления. Оно позволяет если не избежать кризисной ситуации, то подготовиться к ней и минимизировать ее отрицательные последствия;

17) проведение социально-экономических преобразований, частью которых являются административные реформы, предусматривающие решение следующих задач: четкое определение функций различных структур всех уровней по вертикали и горизонтали, обеспечение механизма административной взаимозависимости и соподчиненности, размежевание в функциях, объеме власти, сферах власти между госструктурами и негосударственными институтами, налаживание горизонтальных связей на всех уровнях власти, определение концепции преобразований в сфере государственного управления, на основе которой можно было создать модель государственного управления с определенными принципами и структурой, соответствующие сложившейся ситуации;

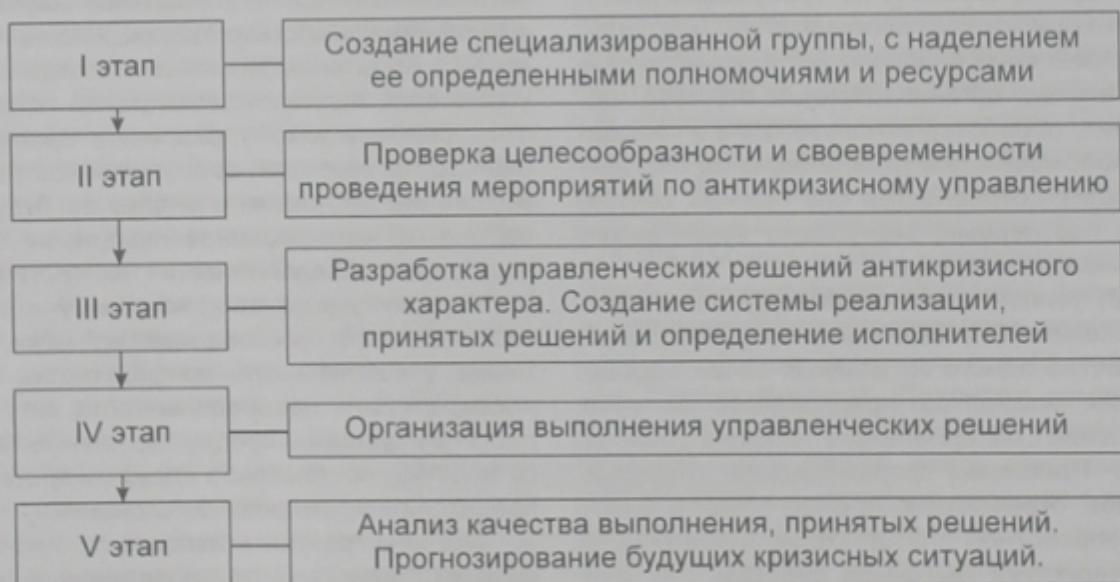


Рис. 1. Технология антикризисного управления

18) создание механизма обновления управления экономикой, который должен мотивировать и придавать целенаправленные организационные формы инновациям в управлении. Движущей силой такого механизма является мотивация, обеспечивающая достижение частного и общественного интереса, а сутью – устойчивая система экономических, организационных, научно-технических, информационных и других факторов, способствующих повышению качества и эффективности управления путем совершенствования управленческих отношений.

Дальнейшее реформирование казахстанской экономики выдвигает требование создания системы управления реформами в соответствии с принципами инновационного творческого менеджмента. Такое управление подразумевает способность рассматривать каждую решаемую проблему в ходе реформ в целостности. При этом постановка вопроса, выработка методов решения управленческих задач и отбор лучших из имеющихся альтернатив становятся единым динамичным процессом. Для устойчивого роста экономики необходима концепция создания механизма обновления управления, который должен мотивировать и придавать целенаправленные организационные формы нововведениям в области управления, а через нее – в производственной и социальной сферах.

В функциональном плане такой механизм выступает как специализированное звено в организационной структуре управления. Решающее значение имеет соединение в таком механизме профессионально подготовленных менеджеров, современных средств обработки информации и связи, а также возможность использования необходимых финансовых ресурсов.

К функциям данного механизма относятся мотивация, организация, внедрение нововведений, создание нормативов обновления, рекомендации по замене устаревших элементов системы управления новыми более совершенными. При этом немаловажную роль играет управленческая предпримчивость, сущность которой заключается в принятии и реализации решений, способствующих обновлению системы управления. Она должна опираться на эффективные варианты решений, связанных с неопределенностью и риском, но обеспечивающих выход управляемой системы на новый качественный уровень.

Механизм обновления управления национальной экономикой предполагает работу «на упреждение» мировых тенденций. Многие казахстанские ученые начинают осознавать явную ограниченность существующих теоретических разработок в экономической науке, что проявляется в отсутствии удовлетворительных объяснений ряда накопившихся противоречий и обоснований путей их преодоления. Трудно найти готовые рекомендации для решения сложных экономических задач, возникающих в ходе проводимых в республике реформ. Поэтому выход республики на новую траекторию хозяйствования возможен только при готовности к творческому проектированию национальной экономической системы и соответствующего ей механизма обновления управления.

Для быстрого и высокоэффективного подъема национальной экономики, механизмом обновления управления должна быть предусмотрена необходимость переориентации экономических интересов и мотивов поведения главных субъектов отечественного бизнеса с учетом приоритетности инновационного предпринимательства. На рисунке 2 представлен механизм обновления управления, который предполагает:

- поиск инноваций в управлении, сопровождающихся изменениями в способе достижения устойчивого экономического роста и определения того, каким образом восстанавливаются каналы эффективного государственного управления и регулирования;

- поиск условий распространения инноваций в управлении. Дело в том, что инновации могут быть не только полезными, но и бесполезными, а также преждевременными, когда условия на микро- или макроуровне не приспособлены к их восприятию. Поэтому очень важно определить факторы, которые в условиях рыночных преобразований определяют распространение инноваций;

- определение различий между локальными и глобальными изменениями. Необходимо уметь видеть различие между дополнительными инновациями в рамках существующей логики нововведений в системе управления и структурными изменениями, затрагивающими саму эту логику. Причем следует заметить, что новое часто накладывается на старое. В этом случае переход от одной парадигмы управления к другой совершается путем смены поколений и это относится не

только к занятому кадровому персоналу, но и к используемой технике управления;

– установление структурной совместимости одновременно совершающихся изменений в системе управления. Это вытекает из самой логики процесса управления. Ведь предпринимаемые изменения могут или не привести к цели, или вызвать непрогнозируемые последствия в ходе проводимых преобразований в экономике;

– организационно-структурные новшества. Этот аспект находит свое отражение в укреплении административного механизма управления. Непосредственный контакт населения с государством происходит тогда, когда населению предоставляются государственные услуги. Население судит об эффективности государственного управления и регулирования по тому, насколько последствия экономических преобразований отражаются на их повседневной жизни.

Эффективное функционирование механизма обновления управления предполагает постоянный анализ эффективности работы всех хозяйственных и управляемых звеньев; оценку результатов их деятельности, оптимизацию управляемых структур в соответствии с целями предприятия. Показателями, характеризующими эффективность деятельности данного механизма управления, могут быть затраты на управление в их динамике, сопоставлении с достижениями конкурентов или отечественными и зарубежными

аналогами, гибкость и адаптация управляемой системы. Предлагаемый механизм обновления управления предполагает укрепление экономической ответственности руководителей за конечные итоги хозяйствования как на промежуточных, так и на завершающих стадиях реализации управляемых решений, проведение реорганизации управления в целях повышения эффективности производственных и социально-экономических процессов, подготовку и переподготовку профессионалов, владеющих анализом результатов экономической и социальной деятельности и внедрение прогрессивных нововведений. Данная концепция формирования механизма обновления управления применима на разных уровнях экономики: макро-, мезо- и микроуровне. Основные ее отличия состоят в применяемых организационных структурах, их количественном составе, характере взаимосвязей и отношений с подразделениями управляемой и управляющей систем.

Для предприятий предлагаемый механизм будет являться «банком» инноваций, который поможет им достичь более высоких результатов в производстве продукции на основе формирования приоритетных направлений развития технологии и организации управления. Он будет влиять на разработку внешних стратегий, на экономические и технологические циклы, предупреждая или сглаживая их протекание.

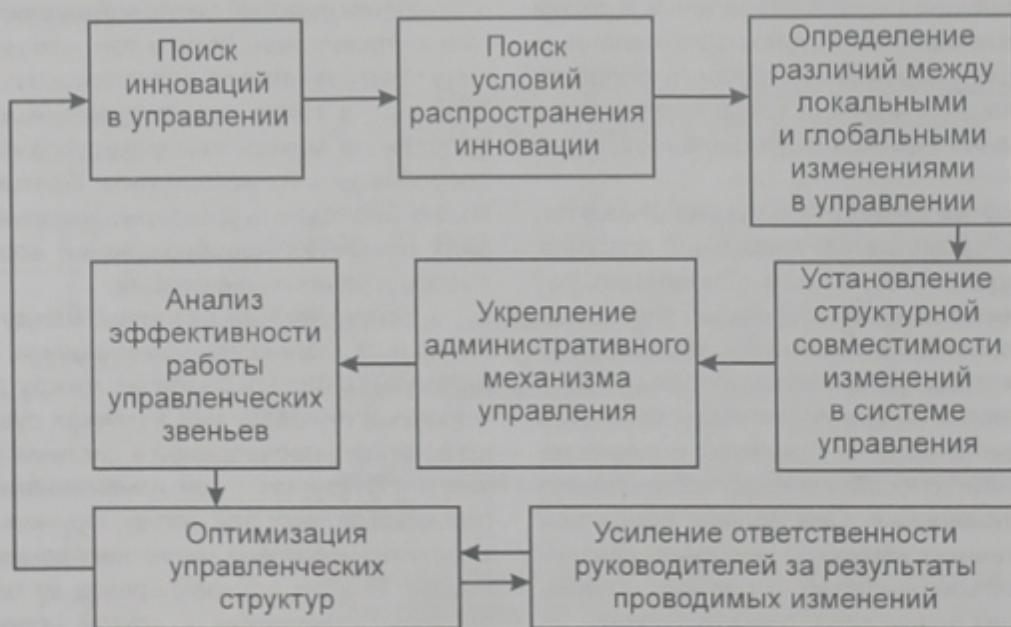


Рис. 2. Механизм обновления управления национальной экономикой

На региональном уровне такой механизм будет способствовать обновлению систем управления экономикой путем наращивания интеллектуального управленческого и производственного потенциала. На уровне республики необходимы аналитические центры, состоящие из ученых и специалистов, работающих при Администрации Президента страны, призванные генерировать передовые идеи преобразования и просчитывать возможные их результаты на основе концентрации коллективного интеллекта и

обобщения научных исследований в стране и за рубежом, анализа возможностей и соотношения их с потребностями населения и имеющимися ресурсами. Формирование таких структур возможно за счет сокращения, а также при оптимизации управленческого аппарата всех уровней и повышения его профессионализма. Механизм обновления системы управления будет гарантией взвешенного и научно обоснованного подхода к разработке и реализации экономических реформ развития республики.

Кенже Л.С.,
доктор с/х наук
Казахский Национальный аграрный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕНИХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО РАЗРАБОТКЕ КОРМОВЫХ РАЦИОНОВ ДЛЯ ДОЙНЫХ КОРОВ В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ

В аграрном секторе экономика Республики сложились новые условия хозяйствования в сельской местности. Агробизнес набирает темпы и ему требуется поддержка в развитии предпринимчивости в том числе в способности самостоятельно решать в условиях рынка и конкуренции свои проблемы в области кормопроизводства и кормления сельскохозяйственных животных.

Кормопроизводство, строящееся на знаниях химического состава, возделываемых кормовых культур должно быть научно обоснованным. Сбалансированное кормление по питательным веществам достигается подбором для посева тех растений и тех видов кормов, при скармливании которых более полно удовлетворяется потребность животных в элементах питания.

Определение качества кормов должно быть обязательным условием мероприятий, направленных на создание и укрепление кормовой базы. Без осуществления тщательного контроля над качеством кормов практически невозможно организовать сбалансированное полноценное кормление сельскохозяйственных животных и получении продукции.

Биологически полноценное питание обуславливается наличием в кормах достаточно-го количества и в оптимальном соотношении питательных, минеральных и биологически активных веществ.

Собранные данные о химическом составе кормов юга и юго-восточного регионов Казахстана, позволила нам разрабатывать кормовые рационы, в частности для молочного скотоводства, исходя из меняющегося набора кормовых средств которые позволяют фермерам рационально использовать корма и в по-следующем корректировать посев и заготовку кормов исходя из их потребностей.

Нами в 2006-2008 годы в хозяйстве «Ажар» Алматинской области был заложен научно-производственный опыт по оценке состава питательности кормов и рационов крупного рогатого скота, способствующих про-явлению максимального генетического потенциала продуктивности и экономической эф-фективности их.

Для этого сформулированы две группы коров алатауской породы по 10 голов в каж-дой, среднегодовым надоем молока 3000 кг, с живой массой 450 кг, суточный удой 10 кг. Первая группа: контрольная суточная норма кормления 9,6 кг кормовых единиц, 960 г перевариваемого протеина. Вторая опытная норма кормления такая же, но рацион отли-чается (табл.1).

Суточный рацион коров контрольной группы: сено-6 кг, силоса-30, комбикорма-0,2, солома-6кг.

Рацион опытной группы коров: сено-6кг, силоса-36кг, комбикорма-0,5кг,

Исходя из себестоимости кормов в хозяй-стве, нами были подсчитаны стоимость су-точного рациона коров I и II группы. Суточный

Таблица 1

Кормовой рацион для дойных коров на стойловый период (210 дней, живая масса 450-550 кг, годовой удой 3000кг, при жирности 3,8-4,0%)

Группа	Норма		Рацион			
	корм. ед., кг	перев. протеина, г	сено, кг	силос, кг	Комби корм, кг	солома, кг
I Контрольная	9,6	960	6	30	0,2	5
II Опытная	9,6	960	6	36	0,5	-

Таблица 2

Экономическая эффективность кормовых рационов дойных коров в Алматинской области (среднее за 2006-2008гг.)

Показатели	Контрольная группа	Опытная группа
Затраты , тыс. тенге		
1. Оплата труда	69,6	81,1
2. Стоимость кормов	116,6	135,8
3. Амортизация	6,8	7,9
4. ГСМ	9,5	11,0
5. Электроэнергия	11,5	13,4
6. Транспортные расходы	3,9	4,6
7. Страховые платежи	5,5	6,4
8. Налоги	7,6	8,9
9. Прочие затраты	32,9	38,2
10. Всего затрат, тыс.тенге	263,9	307,3
11. Получено молока с 1 коровы, кг	2838	3415
12. Себестоимость 1 кг молока, тенге	93	90
13. Реализационная цена 1 кг молока, тенге	108,3	108,3
14. Стоимость реализованного молока, тыс. тенге	307,3	369,8
15. Прибыль от реализации молока, тыс. тенге	43,5	62,5
16. Рентабельность производства молока, %	16,4	20,3
17. Затраты труда на производство 1 кг молока, чел/час	77,1	72,0

рацион коров контрольной группы составила – 554,4 тенге, опытный – 646,7 тенге, а стоимость израсходованных кормов на период опыта (210 дней) составляла у первой группы коров – 11,4 тыс. тенге, у второй – 135,8 тыс. тенге. Экономическая эффективность производства молока приведены в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что на производство молока в среднем за три года, от 1 коровы контрольной группы затрачено 263,9 тыс. тенге (210 дней стойлового периода).

Учет затрат показывает: оплата труда – 69,6 тыс. тенге, стоимость кормов – 116,6, амортизация – 6,8, ГСМ – 11,5, прочие затраты – 32,9 тыс. тенге.

От контрольной группы коров получено за период опыта 2838 кг молока.

Себестоимость 1 кг молока составил 93 тенге, реализационная цена 1 кг молока составляла 108,3 тг.

Прибыль от реализации молока контрольной группы составил 43,5 тыс. тенге, рен-

табельность производства молока – 16,4%, затраты труда на производство 1 кг молока – 77,1 чел/часа.

Результаты опытной группы, где состав рациона составлена с учетом способствующих проявлению максимального генетического потенциала продуктивности, были следующими. У опытной группы затраты на производство молока: оплата труда – 81,1 тыс.тг, стоимость кормов – 135,8, амортизация – 7,9, ГСМ – 11,0, прочие затраты – 38,2, всего затрат – 307,3 тыс.тенге.

У опытной группы в среднем за 3 года получено 3415 кг молока, себестоимость 1 кг молока – 90 тг. Стоимость реализованного молока составила – 369,8 тыс. тенге, прибыль от реализации – 62,5 тыс. тенге, рентабельность

производства молока – 20,3%, затраты труда на производство 1 кг молока составила – 72,0 чел/часа.

Итоги научно-производственного опыта в хозяйстве «Ажар» Алматинской области показывает, экономический эффект у коров, рацион которых способствовал проявлению максимального генетического потенциала продуктивности (опытная группа) надой молока у коров было – 3415 кг, у контрольной группы, где рацион обычный составлен без учета продуктивности – 2838 кг, разница в 577 кг, в пользу опытной. У опытной группы себестоимость 1 кг молока составила – 90 тенге или на 3,3% ниже чем у контрольной, рентабельность производства молока – 20,3% или на 3,9% выше чем сверстниц контрольной группы.

Демеуова Г.Т.,
к.э.н., доцент
Университет международного бизнеса

ПРАКТИКА СТАНОВЛЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА В КАЗАХСТАНЕ

В отличие от развитых промышленных европейских стран и США в России и Казахстане интерес к контроллингу стал проявляться лишь к концу 2000-х гг. после фактического и юридически подкрепленного перевода экономики на рыночные принципы хозяйствования. Потребовались радикальные изменения в планировании, учете и контроле производственно-хозяйственной деятельности, трансформация всей системы управления предприятиями. Совершенно другими стали цели предпринимательства, пути и формы их достижения, средства обеспечения, рыночные критерии эффективности, экономическая основа общества в целом.

Общеизвестно, что становление и развитие рынка в Казахстане происходило в условиях множества нерешенных проблем, при этом специфическая, обусловленная национальными особенностями постсоветского общества российская ситуация имеет целый ряд негативных черт, не характерных для развитых стран: обстановка неопределенности, нестабильности, раздробленности и разобщенности, фактическое отсутствие единого общес-

того рынка и т.д. Кроме того, на повседневную деятельность отечественных предприятий немало давление оказывают также представители местных органов власти, стремящиеся в рамках производства и реализации продукции и услуг, в социальном обслуживании и политике занятости учитывать, в первую очередь, местные интересы. В итоге, первые трудности ожидают начинающего отечественного предпринимателя уже в момент регистрации организации, оформления аренды помещений, получения лицензий. Следовательно, для того чтобы выжить в сегодняшних реалиях, руководителям организаций необходимо просчитывать на рынке каждый шаг, уметь разумно рисковать и находить оптимальные выходы из самых сложных ситуаций [1].

Существующие проблемы казахстанского предпринимательства требуют формирования новых подходов к управлению, разработки инструментов их внедрения, которые позволил бы:

- предвидеть экономические проблемы организации;
- принимать современные адаптивные меры;
- обеспечивать надежную информационно-аналитическую поддержку процессов выработки, принятие и реализации решений по управлению бизнес-процессами в соответствии с установленными целями;
- заранее устранять «узкие места» в деятельности организации, ориентированной на перспективу.

В качестве механизма модернизации организационной и информационной структуры казахстанского промышленного предприятия – для решения базовых проблем развития и ориентируясь на стабильные производственные достижения в настоящем и будущем – можно использовать комплексную методологию и определяемый ею аналитический инструментарий контроллинга [2]. При этом контроллинг рассматривается как функционально обособленное направление экономической деятельности на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической функции по информационному обеспечению оперативных и стратегических управлеченческих решений.

Для использования в полной мере потенциала контроллинга на отечественных предприятиях необходима перестройка планирования, учета и анализа хозяйственной деятельности в соответствии с современными требованиями. При этом особая роль отводится внедрению стратегического планирования, на основе которого контроллинг может стать надежным средством будущего процветания фирмы.

Постепенно в отечественной практике контроллинг находит все большее широкое применение, хотя в настоящее время известны пока лишь единичные случаи целенаправленной работы подразделений контроллинга на промышленных предприятиях. Наибольшее внимание к контроллингу как в теоретическом, так и в практическом плане было проявлено со стороны казахстанских банков, которые представляют наиболее динамично и активно развивающийся сектор рыночной экономики. Приоритетными задачами контроллинга были признаны:

1. Создание системы управленческого учета.
2. Разработка комплексной системы стратегического и оперативного планирования на основе контроллинга в современных социально-экономических условиях.

3. Изучение возможностей использования зарубежного опыта формирования методологии и практики контроллинга на казахстанских предприятиях с учетом местных особенностей.

Среди основных причин востребованности контроллинга на казахстанских предприятиях можно выделить:

- усиление конкуренции, требующей все более быстрой адаптации к постоянно меняющемуся рыночному окружению;

- необходимость своевременного распознавания и учета возможностей и рисков предприятия в будущем;

- усложнение организационной структуры (слияние отдельных предприятий в группы), повышающее требования к координацией взаимосвязей между вновь создаваемыми и уже существующими подсистемами в системе управления;

- потребность в освоении методов планирования, внутрипроизводственного учета и контроля, экономического анализа, адекватных рыночной экономике и т.д.

Как уже отмечалось, в настоящее время контроллинг получил наибольшее распространение на крупных и средних предприятиях финансово-кредитной сферы. Можно смело утверждать, что в необходимости внедрения рациональной системы контроллинга на крупных предприятиях теперь мало кто сомневается.

Внедрение системы контроллинга на предприятия – достаточно сложный и длительный процесс. Среди факторов, которые могут решающим образом повлиять на процесс внедрения системы контроллинга на конкретном предприятии, можно назвать продолжительность функционирования организации на рынке, сферу ее деятельности, размер предприятия, структуру, уровень автоматизации управления и т.д.

Л.В.Попова, Р.Е.Исакова и Т.А.Головина [3] следующим образом описывают последовательность этапов внедрения системы контроллинга на предприятии:

Первый этап (характерен для организаций, присутствующих на рынке довольно продолжительное время) – описание существующей информационной (бухгалтерской) системы организации.

Второй этап – построение требований к необходимой управленческой информацией.

Третий этап – построение формализованной системы, способной обеспечить менеджеров необходимой управленческой информацией.

Четвертый этап – построение системы управленческой отчетности.

Пятый этап – построение системы внутрипроизводственного анализа.

Шестой этап – построение системы финансового планирования.

Как отмечают А.М.Карминский, Н.И.Олевнев, А.Г.Примак и С.Г.Фалько [4], анализ

спроса на рынке трудовых ресурсов в Германии показывает, что не только крупные и средние, но уже и малые предприятия приглашают на работу контроллеров – специалистов по контроллингу и подобную ситуацию хотелось бы прогнозировать и для Казахстана, однако, решая вопрос организации службы контроллинга и ее встраивания в организационную структуру предприятия, руководству следует детально взвесить все достоинства и недостатки создания новой структурной единицы.

В условиях перехода к рыночным отношениям отечественные предприятия малого и среднего бизнеса столкнулись с резким усилением нестабильности своей конкурентной позиций, внутренней организационной структуры и т.д.

В связи с этим одной из важнейших задач таких предприятий в Казахстане следует рассматривать поиск путей, обеспечивающих наиболее эффективное использование их суммарного потенциала, складывающегося из комплекса количественных и качественных характеристик, потребляемых организацией материальных и нематериальных ресурсов, – потенциала, во многом зависящего от каждого из сотрудников, их rationalной расстановки в производственном процессе, состояния технологической оснащенности предприятия, профессионализма руководителей и т.д.

В современных экономических условиях, когда на первый план выходят рыночные критерии эффективности, требуется разработка новых подходов к управлению, повышению его гибкости. По мнению автора, основные

проблемы управления современным малым предприятием в Казахстане сводятся к необходимости решения следующих важнейших задач:

- координации действий сотрудников компании по достижению общих целей под руководством менеджеров различных уровней;

- мотивации сотрудников к наилучшему выполнению своих непосредственных производственных обязанностей, что позволит обеспечить достижение общих целей компании и получить необходимый синергетический эффект от результативного взаимодействия коллектива предприятия в целом;

- поддержания профессионализма менеджеров на необходимом предприятию уровне путем перманентного контроля и самоконтроля достигнутых ими результатов, тщательного анализа причин отклонений от намеченных целей.

С точки зрения этапов исторического развития контроллинга разрабатываемая система управления ближе всего к шестому концептуальному подходу – как процессу принятия решений на основе технологии упорядочения знаний на уровне индивида. Управленческая деятельность исследуемого предприятия, основанная на выбранной концепции контроллинга, должна быть направлена на постоянное информационно-аналитическое обеспечение менеджмента, ориентированного на получение максимально возможного результата в процессах подготовки, принятия и реализации скоординированных управленческих решений – на всех уровнях управления и деятельности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Фалько С.Г., Носов В.М. Контроллинг на предприятии. – М.: Знание России, 1995. – 80 с.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга /Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
3. Контроллинг в бизнесе: методологические и практические основы построения контроллинга в организациях /А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 256 с.
4. «Why isn't the Controller Having More Impact?», Schuemann, Jon. Strategic Finance, April, 1999, pg. 32.

Залученова О. М.,
к. э. н., доцент
Университет международного бизнеса

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Социально-ориентированная рыночная экономика предполагает значительную деятельность государства в решении социальных проблем. Это связано с тем, что рыночная экономика не гарантирует трудящимся право на труд, стандартное благосостояние, образование, не обеспечивает социальную защиту инвалидов, малоимущих, пенсионеров. Поэтому возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения доходов путем проведения социальной политики.

Социальная политика государства – политика, направленная на изменение уровня и качества жизни населения, на смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов.

Многие социальные государства в Европе на законодательной основе обеспечивают доступ своим гражданам к социальным правам, изложенным в принятой ими Европейской хартии, и следуют модели социальной политики, обеспечивающей, по их определению, здоровый ум, здоровый дух в здоровом теле.

Цена пренебрежения государства к социальным правам своих граждан ведет к росту нищеты и отчужденности в обществе; разрушению главной (человеческой) производительной силы и в результате к снижению экономического роста; расслоению общества, росту неравенства в нем и почве для экстремизма, падению нравственности культуры, падению моральных ценностей в обществе.

Эти аспекты имеют чрезвычайно актуальное значение для установления социальной справедливости и в казахстанском обществе.

Достойная оплата труда – основной принцип социальной политики государства.

Государственные социальные гарантии – важнейший элемент механизмов социальной политики, обеспечивающий реализацию конституционных прав граждан.

Государство в рыночной экономике одновременно выступает как:

- организатор экономического порядка, ответственный за установление общих «правил игры», являющийся гарантом их стабильности и выполнения;

- предприниматель, осуществляющий экономическую деятельность в пределах установленных норм и правил;

- персонификатор и выражатель общественных целей и интересов.

Направления развития государства определяются функциями, которые оно обязано выполнять для реализации главной цели – обеспечения условий благополучия, безопасности и достойной жизни граждан Казахстана. Структура государственного аппарата должна быть приведена в строгое соответствие со структурой и масштабом проблем, которые он призван решать.

Для реализации социальной политики применяются разнообразные методы государственного управления.

Правовое регулирование – принимаемые на всех уровнях государственной власти правовые акты и нормативные документы, действие которых распространяется на предприятия всех форм собственности.

Финансово-кредитное регулирование – использование рычагов по управлению финансовыми потоками. Основной формой реализации данного метода является выделение в государственном бюджете статей, за счет которых финансируются бюджетные отрасли – отрасли социальной сферы. Другая форма финансового регулирования – создание внебюджетных социальных фондов: пенсионного, социального страхования, занятости населения, за счет которых финансируются соответствующие отрасли социальной сферы.

При этом приватизация, то есть передача в частную собственность объектов социальной сферы, как правило, ограничена.

Целевые программы – программы, имеющие социальную направленность по наиболее острым социальным проблемам: «Сахарный диабет», «Мигрант», «Борьба с бедностью и безработицей». Финансируются они также из государственного бюджета.

Инструменты социальной политики – социальные гарантии, стандарты, потребительские бюджеты, минимальный размер оплаты труда и пороговые социальные ограничители.

В социальных гарантиях фиксируются обязанности и ответственность как государства перед гражданами, так и граждан перед

государством, например, в приоритетном порядке из государственного бюджета выделяются средства на реализацию программы поддержки семьи и детства, развитие услуг образования и культуры.

Социальные стандарты – разработка форм и объемов социальных услуг, бесплатное предоставление которых гарантировится Конституцией. Социальные стандарты необходимы для определения финансовых нормативов, например, Постановлением Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан устанавливается величина прожиточного минимума в расчете на душу населения.

Минимальный потребительский бюджет – важный элемент социальной политики. С его помощью оценивается уровень жизни населения, регулируются доходы, он учитывается при социальных выплатах.

Экономику, функционирование которой направлено первоочередным образом на удовлетворение потребностей человека, семьи и исходит из социальных запросов, принято называть социально ориентированной.

В Конституции Республики Казахстан, в пункте 1 статьи 1 определено, что Республика Казахстан утверждает себя демократическим, светским, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого является человек, его жизнь, права и свободы.

Таким образом, Конституция задает вектор социально-экономического развития, которое должно обеспечить жизнь человека в пределах его законных прав, как раз и начиная с Конституции.

Государство, если оно является социальным, должно проводить социальную политику.

В чем же заключается сущность и основные направления социальной политики?

Прежде всего, социальная политика является одним из направлений внутренней политики государства, которая включает социальную и межнациональную политику.

Целью социальной политики является обеспечение более полного удовлетворения потребностей членов общества, рост уровня и качества их жизни.

Социальная политика – это совокупность мер государства, направленных на изменение уровня жизни населения, поддержание справедливости в обществе, нейтрализацию негативных последствий рыночной экономики; создание системы социальной защиты населения.

Социальная политика государства призвана обеспечивать далеко не все потребности граждан, а только те, которые они в силу объективных обстоятельств не могут обеспечивать самостоятельно.

Роль социальной политики заключается лишь в том, чтобы создавать условия, позволяющие людям решать свои проблемы.

Основная масса людей, здоровых и трудоспособных, должна сама обеспечивать свои основные жизненные потребности. Помощь со стороны общества, государства и его институтов для части этих людей может заключаться в трудоустройстве, защите трудовых и конституционных прав и интересов.

Таким образом, социальная политика лишь создает благоприятные условия для развития соответствующих процессов самообеспечения трудоспособных граждан и одновременно адресного обеспечения тех, кто еще или уже не может трудиться и нуждается в заботе общества и государства.

Какие виды помощи относят к социально-му обеспечению? Прежде всего, это различные виды материальной поддержки, денежной помощи, оказываемые отдельным, чаще всего нетрудоспособным слоям населения, которые не имеют собственных доходов и источников существования, либо обладают ими в ограниченной, недостаточной степени.

Особую область социальной политики образует содействие людям, попавшим в беду, пострадавшим от природных и социальных катастроф, от стихийных бедствий.

Экологическая экономика, характеризующая воздействие окружающей среды на жизнеспособность и качество жизни людей, должна быть также отнесена к социальной политике.

Однако социальная политика – это не только социальная защита населения, она включает в себя многие аспекты производственной сферы (установление продолжительности рабочего дня, минимальной оплаты, охраны труда и т.д.).

Новизна подхода к проведению социальной политики заключается в формировании многоуровневой системы социального обеспечения.

Первый уровень представлен базовыми социальными выплатами (государственные пенсионные выплаты по старости; пособия по инвалидности или потере кормильца; гостиницы на погребение). Эти выплаты обе-

спечивают минимальный уровень социальной поддержки и предоставляются независимо от трудового стажа и заработка.

Второй уровень связан с введенным с 2005 года обязательным социальным страхованием (ОСС). Участники системы ОСС при наступлении основных социальных рисков (потеря трудоспособности, кормильца, работы) получают страховые выплаты из Государственного фонда социального страхования.

Третий уровень предполагает ответственность работодателя и работника.

В целях социальной защиты материнства и детства, а также поддержки малообеспеченных семей с детьми 28 июня 2005 года принят Закон Республики Казахстан «О государственных пособиях семьям, имеющим детей».

Социальная поддержка семей, имеющих детей, включает выплаты пособий в связи с рождением ребенка и по уходу за ребенком до достижения им возраста 1 года независимо от доходов, а также пособий на детей до 18 лет семьям со среднедушевым доходом ниже стоимости продовольственной корзины.

С развитием экономики социальная поддержка семей с детьми получила дальнейшее развитие. С 1 января 2008 года размер пособия на рождение ребенка увеличен в 2 раза и составил 35040 тенге, ежемесячные пособия по уходу за ребенком до достижения им возраста одного года в среднем возросли в 1,6 раза, составив:

5840 тенге при рождении первого ребенка; (с 2010 г. – поэтапное увеличение до 14600 – в 2,5 раза)

6424 тенге – второго ребенка; (16060)

7008 тенге – третьего ребенка; (17520)

7592 тенге – четвертого и более ребенка (18980).

Малообеспеченным семьям, доход которых не превышает черты бедности, выплачивается адресная социальная помощь, ее размер исчисляется как разница между чертой бедности (40% от прожиточного минимума) и среднедушевым доходом (Закон Республики Казахстан «О государственной адресной социальной помощи»).

С целью реализации Послания Президента Республики Казахстан от 6 февраля 2008 года в целях социальной защиты материнства и детства, улучшения демографической ситуации, проектом Стратегического плана развития Министерства труда и социальной

защиты населения на 2009 – 2011 годы предусматривается с 2010 года:

- поэтапное увеличение ежемесячного пособия по уходу за ребенком по достижению им одного года в среднем в 2,5 раза по отношению к 2007 году;

- увеличение размера единовременных пособий на рождение четвертого и более ребенка более чем в 4 раза к уровню 2007 года;

- введение пособия родителям и опекунам, воспитывающим детей-инвалидов, в размере минимальной заработной платы.

Повышение размеров социальных пособий производится поэтапно, пропорционально темпам экономического развития страны, с учетом реальных возможностей государственного бюджета и приоритетности задач, стоящих перед государством в социальной сфере.

Существует связь между уровнем экономического развития и качеством жизни населения. Но насколько она устойчива и пропорциональна? Рост экономики в Казахстане позволил улучшить благосостояние населения, увеличить социальные выплаты. Однако динамика роста отдельных показателей социальной сферы в Республике Казахстан свидетельствует о возникших диспропорциях в соотношении размеров прожиточного минимума, минимальной заработной платы и минимальной пенсии.

Пора выживания в стране закончилась. Набирающая темпы экономика дает возможность постоянного повышения заработной платы, пособий, стипендий, но обеспечивают ли они достойную, качественную жизнь человеку в условиях продолжающейся инфляции и повышения цен? Без определения уровней качества жизни, реализации прав, удовлетворения первоочередных, в том числе и духовных потребностей человека ответить на этот вопрос невозможно.

Сегодняшняя социальная политика формируется на стандартах, не соответствующих истинным потребностям человека. Отсутствие социальных стандартов или их несоответствие приводят к тому, что социальная политика не только малозэффективна, но и безответственна.

Социальная сфера должна базироваться на основе просчитанных технологий, а наличие выверенных стандартов не оставит пространства для коррупции.

Тултабаев С.Ч.,
к.т.н., доцент
Казахстанский институт маркетинга
и менеджмента

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

В рыночной экономике каждая организация ведет конкурентную борьбу с тем, чтобы преуспеть и обогнать конкурентов. Ценность стратегии в том, что она позволяет компаниям преуспеть в конкурентной борьбе. Можно с уверенностью сказать, что в рыночной экономике любая компания нуждается в стратегии. Однако проблема в том, что до сих пор нет единого понимания того, что такое стратегия. Существует множество формальных определений стратегии. Например, стратегия это «определение долгосрочных и среднесрочных целей организации, принятие курса действий и распределение ресурсов для достижения этих целей» (Chandler, 1962). С другой стороны, Портер так определил стратегию «процесс анализа, призванный обеспечить конкурентные преимущества одной организации перед другой в долгосрочной перспективе» (Porter, 1985). Можно привести еще много определений стратегий. На наш взгляд весьма полезным является еще одно определение стратегии. Стратегия это «(средство) сделать организацию способной выявлять, создавать, распределять и использовать ресурсы наиболее результативно с точки зрения достижения ее целей» (Henderson, 1984).

Несмотря на различия в акцентах, все три определения имеют общее. Все три определения связывают стратегию с долгосрочной перспективой. Авторы едины в том, что стратегия это инструмент достижения стратегических целей компании. В определениях предполагается, что организации отличаются тем, что один организации могут управлять стратегическим процессом лучше, чем другие. Кроме того, в этих определениях предполагается, что процесс разработки стратегии включает в себя анализ, в процессе которого формулируются стратегические цели компании и какие решения менеджерам необходимо принять относительно распределения ресурсов.

Из данного краткого обсуждения определения стратегий становится ясным, что имеют в виду, когда обсуждают стратегические вопро-

сы. В своей статье Нортон и Каплан (Harvard Business Review – Россия, май 2008) представил примеры стратегических вопросов.

Каким бизнесом мы занимаемся и зачем? Что принципиально для нашего бизнеса? Как нам стать первыми в отрасли? На какие рынки мы ориентируемся? Чем наши продукты отличаются от существующих на рынке? Какие технологии дадут нам конкурентное преимущество? Какие специалисты нам нужны, чтобы благодаря новым технологиям добиться максимальных успехов? Каковы организационные инструменты реализации стратегии?

Для того, чтобы получить ответы на эти и другие стратегические вопросы любой организации нужно провести анализ внешней и внутренней среды, в которой она осуществляет свою деятельность. Чтобы понять важность такого анализа и провести его менеджеры компаний должны обладать стратегическим мышлением. Стратегическое мышление – это способность по результатам анализа внешней и внутренней среды создавать цельное видение будущего, а также «обладать воображением, чтобы изобретать альтернативные курсы действий, и логикой, чтобы анализировать их последствия» (Henderson, 1984).

Майкл Портер в своей статье «Что такое стратегия» подчеркнул на необходимость проводить различия между операционным и стратегическим мышлением. Согласно Портера, операционное мышление связано с повседневной внутренней деятельности компании. Примерами такой деятельности являются процедуры контроля качества выпускаемой продукции, системы отбора и найма персонала, система разбора жалоб потребителей и т.д. Стратегическое мышление направлено на то, чтобы ответить на вопрос, как скомпоновать или использовать иначе различные виды деятельности для достижения стратегических целей организации. Портер ясно показал, что операционная и стратегическая деятельности осуществляются по-разному. Результат операционной деятельности это достижение превосходных показателей деятельности организации, а результат стратегической деятельности это «осознанный выбор комплекса действий для поставки на рынок уникального набора ценностей».

Майкл Портер определяет конкурентную стратегию как «поиск благоприятных позиций в отрасли», а отрасль – как «главную арену, на которой происходит конкуренция» (Porter,

1985). Сделанный организацией выбор способа конкуренции определяет ее способность получать прибыль в отрасли. Последователи классической школы стратегического менеджмента Ансофф, Чандлер, Слоун и Эндрюса утверждают, что прибыльность является главной целью любой коммерческой организации. Поэтому, фундаментальная стратегическая задача компании заключается в выборе выгодных позиций на рынке, где может быть получена максимальная прибыль. Согласно последователей классической школы, формулирование стратегии это процесс, который контролируется высшим руководством, тогда как реализация стратегии это отдельный этап, ответственность за который в основном лежит менеджерах среднего звена. Таким образом, по мнению последователей классической школы, внешняя среда компании управляема, так как будущие изменения могут быть спрогнозированы и скорректированы на благо организации путем принятия рациональных решений высшим руководством. Однако, события 1970-х и 2007-годов наглядно показывают несостоительность идей классической школы. Например, классическая школа оказалась неспособной объяснить стремительный экономический рост в Японии и странах юго-восточной Азии. События 1970-х и 2007-годов показывают, что организациям приходится осуществлять свою деятельность в динамичном окружении. Например, deregулирование и приватизация распространились из Европы на Индию, Россию, Бразилию и Китай. Финансовый кризис 2007 года охватил США, Европу и докатился до России, Китая и Казахстана. Нестабильность валют, ипотечный и банковский кризис в США, банковский кризис в Европе – эти и другие факторы обуславливают обострение конкуренции. Д'Авени назвал это состояние «гиперконкуренцией», знаменующей собой замену рыночной стабильности нестабильностью и непрерывными изменениями.

Стратегии позволяют отвечать на вопросы не только о том, как позиционировать ту или иную организацию, чтобы использовать благоприятные возможности в отрасли, но и том, как создавать эти возможности. Поэтому то, как руководители формулируют и реализуют стратегии своих организаций, влияет на то, как изменяются факторы отрасли и как организация реагирует на эти изменения в отрасли.

Статья Минцберга и Уотерса в журнале *Strategies Management Journal* в 1985 году ознаменовала отход от парадигмы классической школы стратегического менеджмента. Вместо определения стратегии как долгосрочное планирование, осуществляемого высшим руководством организации, Минцберг и Уоттерс определили стратегию как «системность в потоке решений», которая может быть как результатом намерений руководства, так и возникнуть стихийно. Более того, они обратили внимание на возможность существования разрывов между намерениями и планами руководства и тем, что в действительности может происходить в организации. Этот подход стал называться процессной школой стратегии. Минцберг и Уоттерс разделили стратегии на преднамеренные и стихийные. «Преднамеренные стратегии – это те стратегии, которые реализуются в соответствии с намерениями людей. Стихийные стратегии – это те стратегии, которые реализуются вопреки существованию преднамеренной стратегии или в условиях отсутствия каких-либо стратегических намерений».

Концепция стихийной стратегии делает стратегический процесс открытым для обучения и реагирования на непрерывно изменяющуюся внешнюю среду организаций. Можно констатировать, что результативная стратегия та, которая имеет элементы преднамеренности и элементы стихийности.

Идея преднамеренных стратегий весьма привлекательна благодаря своей простоте, однако ее применимость зависит от типа организаций. Уоррен (Warren, 2003) выделил следующие три типа современных организаций в зависимости от характера процесса формирования стратегии:

1. Однопрофильная бизнес-единица, которой может являться новое венчурное предприятие, независимый малый бизнес или филиал крупной организации.
2. Многопрофильная фирма, владеющая портфелем разнообразных бизнесов и продуктов и зачастую функционирующая в нескольких географических регионах.
3. Государственная или благотворительная организация, предоставляющая услуги, необходимые обществу, или управляющая предоставлением таких услуг.

Современные организации становятся сложными системами. Уровень сложности увеличивается за счет того, что работники

привносят в организацию свои индивидуальные цели и устремления. Лоундал и Реванг (Lowenthal and Revang, 1998) объяснили эту сложность изменением характера организационных взаимоотношений. В частности, работники, клиенты, конкуренты и другие заинтересованные стороны организации могут исполнять множество ролей и переключаться с одних ролей на другие в процессе взаимодействия. Следствием усложнения характера взаимодействий создается неопределенность как внутри организации, так и вне организации. Поэтому имеет смысл позволить стратегии быть хотя бы частично стихийной.

Сбалансированное сочетание преднамеренности и стихийности при формировании стратегии позволяет организациям успешнее реагировать на изменения во внешней среде и достигать поставленных стратегических целей. Минцберг и Уотерз называют такой подход «ходжением на двух ногах, одна из которых – преднамеренность, другая стихийность». Браун и Эйзенхард (Brown and Eisenhardt, 1997) также отметили, полезность сочетания «частично структурированных» стратегических процессов создания планов, установления стандартов в одних видах деятельности с предоставлением «полной свободы» в других.

Таким образом, можно констатировать, что не существует единственного способа формирования и реализации стратегии, так как внешние и внутренние факторы в разных странах, отраслях и секторах отличаются.

Однако существует общий подход к стратегическому процессу. На рис. 1 представлена базовая модель стратегического процесса. Согласно представленной схеме, стратегический анализ включает в себя три круга, которые между собой пересекаются. Стратегический анализ включает в себя анализ внешнего окружения, оценку ресурсов и способностей организации и оценку ожидания различных заинтересованных сторон. Оценка ожидания заинтересованных сторон подразумевает как оценку ожидания различных заинтересованных сторон, так и заключение с ними соглашения. Стратегический выбор состоит из идентификации вариантов стратегии, оценки вариантов и выбора наиболее приемлемого варианта стратегии. Реализация стратегии включает в себя распределение ресурсов, реструктуризацию организации, в случае необходимости и управления стратегическими изменениями и культурой.

В пересекающихся кругах отражено разнообразие реальных стратегических процессов. В некоторых организациях выбор стратегии может предшествовать стратегическому анализу и реализации стратегии. В других организациях, придерживающихся классической школы стратегического менеджмента, анализ предшествует выбору, а выбор предшествует реализации, в результате чего мы имеем преднамеренную стратегию. Данная модель не исключает варианта, когда анализ, выбор и реализация могут осуществляться одновре-

БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

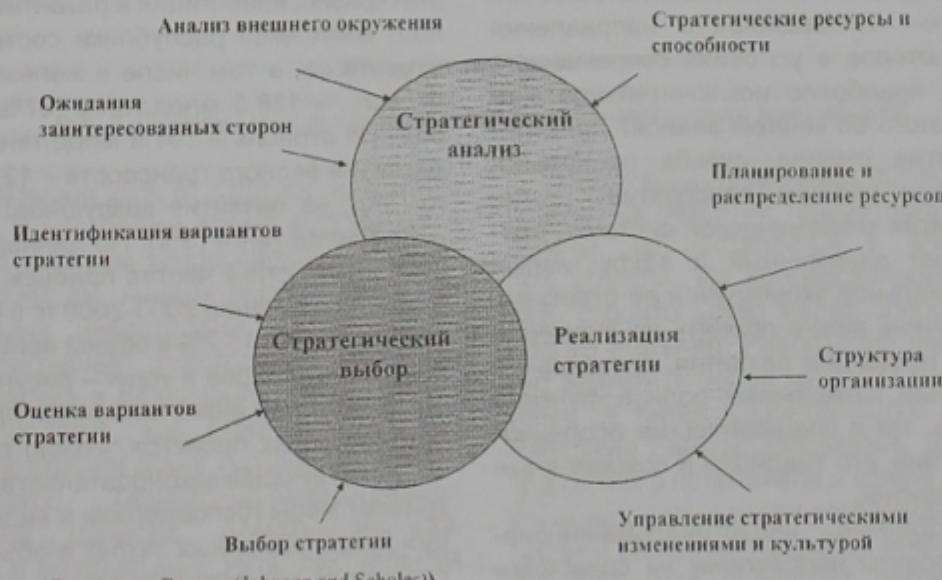


Рис. 1

(Джонсон и Скоулз (Johnson and Scholes))

менно, причем предварительные результаты оценки вариантов могут влиять на реализацию и анализ, а результаты реализации – на анализ и выбор.

Представление стратегического процесса в виде трех отдельных кругов, хотя и пересекающихся, наводит нас к важной проблеме определения очередности прохождения этапов. Очередность прохождения этапов зависит от целей компании и факторов внешней и внутренней среды. Например, если на этапе реализации стратегии ощущается сильное сопротивление, то может оказаться полезным вернуться к стратегическому анализу, в частности к анализу ресурсов и способностей.

Таким образом, очередьность этапов может изменяться в зависимости от результатов, полученных на каждом этапе. По мнению авторов данной модели, организация может и должна использовать уроки реализации ны-

нешней стратегии при формировании и реализации новой стратегии.

Выводы

По результатам анализа теоретических положений по стратегическому менеджменту, можно констатировать:

- нет единого подхода к пониманию самого определения «стратегия». Однако, есть много общего между разными определениями, что позволяет прояснить основные аспекты данного определения.
- процесс стратегического анализа имеет цикличность, это означает, что независимо от того, на какой стадии находится организация в вопросах, связанных со стратегией (анализ, выбор или реализация), можно вернуться предыдущим этапам с тем, чтобы скорректировать стратегию в случае необходимости.

**Даубаев К. Ж.,
к.э.н., доцент
КазАТК**

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Выход национальной экономики из финансового кризиса и ее дальнейшая стабилизация предполагают повышение роли индустриально-инновационного направления развития, которое в условиях современного Казахстана приобрело исключительное значение. От этого во многом зависят дальнейшее развитие страны, судьба социально-экономических реформ, перспективы создания и развития экономической системы, обеспечивающей динамичный и эффективный рост национальной экономики и ее отраслей. При этом очень важно принять во внимание как общие тенденции развития, связанные с существенным изменением роли и функций государства, так и специфические особенности Казахстана, его традиции и современные условия развития.

Разработанные индустриально-инновационные проекты направлены на совершенствование, обновление и формирование со-

временной транспортной инфраструктуры по наращиванию ее пропускной способности. Его результатом станет создание карты индустриализации транспортной инфраструктуры и начала перевода аналитических данных в практическую плоскость, подготовки к созданию перспективных отраслевых программ и конкретных бизнес-планов, формирующих основу Государственной программы по фокусированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2010-2014 годы.

Только в 2008 году, несмотря на финансовый кризис, инвестиции в развитие транспортного комплекса республики составили 355,6 млрд.тенге, в том числе в железнодорожную отрасль – 138,5 млрд.тенге (37%); в автодорожную отрасль – 191,5 млрд.тенге (57%); на развитие водного транспорта – 12,8 млрд.тенге (3%); на развитие воздушного транспорта – 12,7 млрд.тенге (3%). По данным Агентства РК по статистике чистая прибыль транспорта выросла в течение 2000-2008 гг. в 6,6 раза, составив долю в 15,2% в общей прибыли от производства товаров и услуг – рисунок 2.

В качестве инвестиционных преимуществ автодорожных проектов, можно отметить то, что действующее законодательство предусматривает меры господдержки в виде компенсации инвестиционных затрат в объеме 60% от стоимости объекта концессии и поручительства государства по инфраструктурным обли-

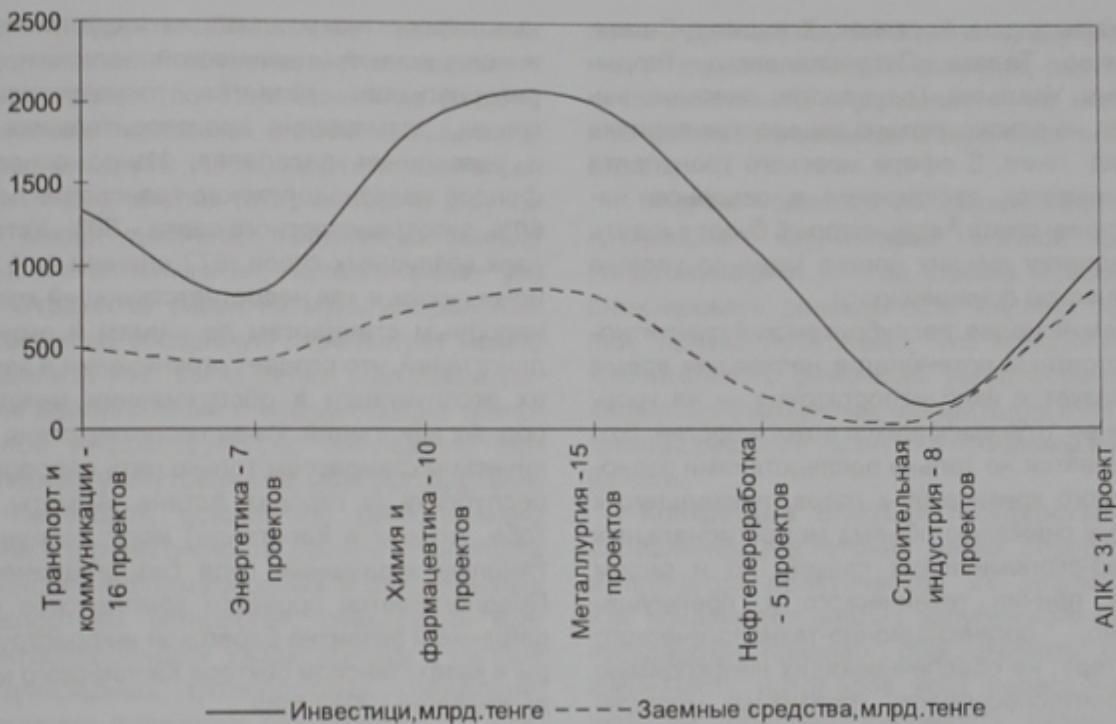


Рис. 1. Инвестиции в индустриально-инновационные проекты развития транспортного комплекса РК в кризисный и посткризисный периоды



Рис. 2. Динамика чистой прибыли (млрд. тенге) транспортного комплекса РК

гациям в размере 20% от стоимости объекта концессии. В настоящее время выполняются проекты по четырем концессионным автодорожным проектам, начаты переговоры с потенциальными инвесторами; казахстанская сторона приглашает иностранные компании принять участие в реализации таких концессионных проектов, как строительство БАКАД, реконструкция дорог Астана-Караганда, Алматы-Хоргос, Ташкент-Шымкент-граница Жамбылской области, Алматы-Капшагай, внедрение и эксплуатация интеллектуальных транспортных систем на автодороге Астана-Щучинск.

Ряд инфраструктурных проектов, направленных на развитие транзитного потенциала страны, осуществляется в железнодорожной отрасли. На концессионной основе начато строительство железнодорожной линии Коргас-Жетыген. Реализация проекта позволит запустить более короткий маршрут перевозок из Китая в Центральную Азию, Иран, Западную Европу, Закавказье. Для усиления транзитного потенциала в сфере гражданской авиации реализуется программа по модернизации и развитию наземной инфраструктуры. До 2015 года предстоит реконструировать взлетно-посадочные полосы в аэропортах Ак-

тау, Кызылорды, Костаная, Кокшетау, Семея, Балхаша, Тараза, Петропавловска, Талдыкоргана, Уральска. Государство ежегодно выделяет на реконструкцию аэропортов порядка 7 млрд. тенге. В сфере морского транспорта продолжается расширение в северном направлении порта Актау, который будет входить в двадцатку лучших портов мира по уровню технической оснащенности.

Тем не менее, республиканский транзитно-транспортный потенциал в настоящее время используется явно недостаточно — на уровне менее 10% имеющихся возможностей. Это объясняется не только последствиями экономического кризиса 90-х годов, приведшего к резкому снижению объема межрегиональных торгово-экономических связей, но и рядом других причин технического и, преимущественно, организационно-технологического характера, не обеспечивающих необходимую конкурентоспособность транзитных маршрутов казахстанского направления на евроазиатском рынке перевозок.

Определен коэффициент соотношения объемов перевозок в экспортном и импортном сообщениях (кроме речного транспорта), путем деления экспортных грузоперевозок на объем импортных грузоперевозок. Коэффициент соотношения представлен в таблице 1.

Данные таблицы свидетельствуют о преобладании перевозок грузов в экспортном сообщении всеми видами транспорта: на железнодорожном транспорте — почти в 8 раз, значительно в морских перевозках (в 62 раза экспорт перевозимых грузов превышает импорт), а также в перевозках трубопроводным транспортом — в 3,4 раза и в воздушных перевозках — в 1,8 раза. В целом, более чем в пять раз грузовые перевозки всеми видами транспорта (не считая речного) преобладают в экспортном сообщении.

Требуется дальнейшая оптимизация развития транспорта с учетом долгосроч-

ных перспектив реализации индустриально-инновационной, технической политики, территориального развития государственных связей, размещения производительных сил и расселения населения. Износ основных фондов железнодорожного транспорта достиг 60%, автотранспортного парка — 30%. Устарел парк воздушных судов (672 единицы) по экономичности и как несоответствующий международным стандартам по шумам и эмиссии двигателей, что создает ограничения и запрет их эксплуатации в обслуживании международных авиалиний. Из-за несоответствия техническим стандартам только пять аэропортов республики (в городах Астане, Алматы, Актобе, Атырау и Караганде) могут принимать тяжелые воздушные суда без ограничений. Предполагается провести комплексное расширение и развитие береговой инфраструктуры в казахстанском секторе Каспийского моря до середины 2010 года.

По планам стран ЕС комбинированные перевозки до 2010 года должны достигнуть уровня не менее 25% общего транспортного рынка Европы. Развитие этих перевозок рассматривается в качестве одного из стратегических направлений транспортной политики стран ЕС, России и Казахстана. По данным за 2008 год при общем объеме транзита грузоперевозок в 15,6 млн.тонн было перевезено железнодорожным транспортом 15,4 млн. тонн или 98,7% и получен доход 73,7 млрд. тенге или 87,4% от общего дохода по транзиту; транзит, выполненный автомобильным транспортом составил 0,26 млн.тонн (1,7%) и получен доход в 0,02 млрд.тенге (0,02%); воздушным и морским транспортом перевезено 0,06 млн. тонн груза (0,4%) и получено доходов — 10,68 млрд.тенге, что составляет 12% от общего годового дохода от транзита. Основную долю в транзитных перевозках в 2008 года занимали: лесные грузы (17%), нефть и нефтепродукты (14%), хлопок (6%),

Таблица 1

Коэффициент соотношения грузовых перевозок в экспортном-импортном сообщении

Вид транспорта	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Железнодорожный	7,54	6,02	8,34	9,34	9,08	8,22	7,89
Автомобильный	2,02	1,17	1,68	1,33	0,99	0,67	1,04
Морской	3,45	23,43	2,1	56,00	59,25	85,00	62,00
Трубопроводный	2,16	2,28	8,00	5,48	2,88	2,83	3,42
Воздушный	0,09	0,17	0,19	0,70	0,23	1,88	1,76
Всего	5,12	4,35	7,27	7,46	4,345	4,67	5,24

овощи и фрукты (6%), сахар, удобрения, продовольственные грузы, металлоизделия, металлопрокат (по 5%). Основную долю в транзитных перевозках в 2008 года занимали: лесные грузы (17%), нефть и нефтепродукты (14%), хлопок (6%), овощи и фрукты (6%), сахар, удобрения, продовольственные грузы, металлоизделия, металлопрокат (по 5%). Стратегию развития мультимодальных перевозок на обозримую перспективу можно определить как: выполнение комплекса работ по реабилитации и модернизации транспортной инфраструктуры; повышение эффективности внутренних и межгосударственных перевозок; повышение качественного уровня и эффективности работы транспорта на основе информационных и современных транспортных технологий; повышение конкурентоспособности казахстанских участков международных транспортных коридоров; укрепление правового международного статуса республики (присоединение к основным международным соглашениям и конвенциям по вопросам транспорта); формирование внутренней нормативной и правовой базы. Основными направлениями развития мультимодальных перевозок для Казахстана являются, в первую очередь, такие страны, как Китай, Россия, республики Центральной Азии, Азербайджан, а также некоторые государства Ближнего и Среднего Востока, в частности – Иран.

Применительно к современному Казахстану можно отметить наличие двух противоположных тенденций. Первая состоит в сокращении директивных начал управления, уменьшении государственного сектора экономики, превращении государства в одного из субъектов регулирования общественных процессов. Вторая тенденция проявляется в расширении и усложнении задач государства в силу создания рыночной инфраструктуры; формировании новых законодательных и нормативных актов, социальных, экономических отношений; необходимости регулировать становление разных форм собственности и их взаимоотношений. Поэтому нельзя согласиться с призывами к сокращению объема государственного управления, так как это может привести к усилению состояния неуправляемости экономики. Так, в обществе, где не создана государственно-правовая система,

гарантирующая силой закона предупреждение разрушительных конфликтов, растет темная экономика и усиливается ее негативное влияние на экономическую безопасность страны.

Модели усиления государственного регулирования, как показал мировой кризис, придерживаются многие страны, чтобы стабилизировать деятельность крупных компаний. Кризис показывает, что идеология исключительного рыночного регулирования не является незыблемым авторитетом и не дает готовых решений на многие проблемы выхода из него.

Конкретные функции государственного управления достаточно четко определены в процессе практической их реализации. Как показывает анализ зарубежного опыта, государство призвано обеспечивать: согласованность интересов всех иерархических уровней; сбалансированность развития и структурные перестройки общественного воспроизводства; включение отечественной экономики в международное разделение труда; развитие производственного аппарата страны, улучшение его качественного состояния и использования; контроль за качеством продукции, ценами; активную и целенаправленную кредитную, денежную, налоговую политику; предоставление коммерческим структурам информации о долгосрочных и среднесрочных планах социально-экономического развития страны и ее регионов. Все сказанное свидетельствует о том, что государство реализует свои функции по регулированию национальной экономики и ее отраслей, осуществляя многоцелевую, разнонаправленную деятельность. Следовательно, нужна упорядоченная система государственных мер, которые в совокупности представляют собой государственную макроэкономическую политику, которая включает следующие основные составляющие: институциональную, структурно-инвестиционную, промышленную, финансовую и социальную.

Таким образом, благодаря комплексу различных методов и форм государство фактически выступает «мозговым центром» в современном рыночном хозяйстве, который обеспечивает динамизм и устойчивость экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию». 6 марта 2009г.
2. Транспортная стратегия РК до 2015 г. Утверждена Указом Президента РК от 11.04.06., № 86.
3. Касымбек Ж.М. Стратегия государственного регулирования инновационным развитием экономики // Материалы Пятой Международной научно-практической конференции «Транспорт Евразии XXI века», Алматы: КазАТК, 2008. – С.121-124.
4. Егоров В.В., Парсаданов Г.А. Прогнозирование национальной экономики: учебное пособие. -М. 2001. -184 с.

Даубаев К. Ж.,
к.э.н., доцент
КазАТК

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНО- ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ ТРАНСПОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ

Под транспортно-логистической системой понимается совокупность технических средств и происходящих в ней материальных, документальных, финансовых и информационных процессов с целью реализации основной функции по своевременной и сохранной доставке грузов из пункта ее производства в место потребления. Она включает: собственно транспортный процесс; технические средства, необходимые для перемещения грузов и выполнения комплекса операций; все средства для контроля и управления процессом доставки.

Транспортно-логистическая система состоит из взаимосвязанных и взаимодействующих между собой подсистем и в определенном смысле представляет собой замкнутое целое,

иначе ее нельзя было бы назвать системой. Она взаимодействует с внешней средой, имеет входы x и выходы y из нее (рисунок 1).

Входами в транспортно-логистическую систему являются поток грузов, его структура, качественная характеристика, срок транспортировки, объемная масса, опасность и др. Выходами – поток доставленных грузов в пункт назначения, их сохранность, срок доставки, качественная характеристика.

Функционирование системы в качестве единого целого обеспечивается связями между ее элементами. Состав элементов и способ их объединения определяют структуру системы. Структура экономических систем обычно подвижна, формируется применительно к условиям их функционирования.

Транспортно-логистические системы можно разделить на малые и большие. Малые транспортно-логистические системы однозначно определяются назначением процесса и обычно ограничены одним видом транспорта или типовым процессом (определенным модулем, например пунктом перегрузки), его внутренними связями и взаимозависимостями, а также особенностями режима функционирования. Большие транспортно-логистические системы представляют собой совокупность

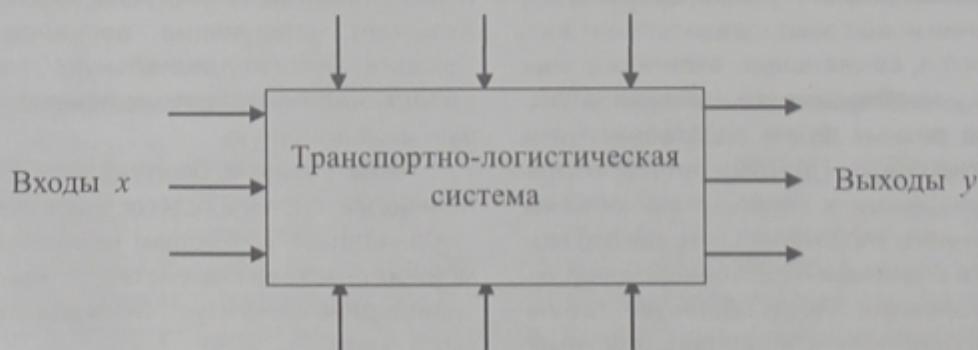


Рис. 1. Транспортно-логистическая система

малых систем и отличаются от них в количественном и качественном отношении. Большим системам присущи: определенная целостность, наличие общих целей и назначения; большие размеры, большое число выполняемых функций; сложность поведения; наличие конкурирующих сторон. Примером большой транспортно-логистической системы может служить транспортный комплекс.

Маркетинговые исследования показали, что существенными входными переменными транспортно-логистических систем являются: тарифы и сборы, логистические издержки, время доставки грузов, сохранность перевозимых грузов, интенсивность потока, условия перевозки грузов.

По характеру материальных и информационных внутренних связей и взаимозависимостей все процессы транспортной технологии целесообразно разделить на следующие классы: материальные, документальные, финансовые и информационные. В соответствии с целевым назначением и особенностью их реализации указанные выше классы делятся на типовые технологические процессы: на станции отправления, в пути следования, на пограничной перегрузочной станции, на станции назначения и т.п. По своей природе процессы подразделяются на детерминированные и стохастические.

Таким образом, целесообразно переходить от использования простых подсистем к применению транспортно-логистических систем.

Процесс управления транспортно-логистической системой можно представить в виде комбинации изменения значения входных и выходных переменных. Максимальная эффективность управления достигается за счет выбора наилучшего варианта, обеспечивающего достижение поставленной цели. Показателем эффективности управления транспортно-логистической системой доставки грузов является экономический критерий, определяемый из соотношения:

$$K_0 = 1 - \frac{Ц_{np}^o}{Ц_p^o}$$

где $Ц_{np}$ – цена производителя; $Ц_p$ – рыночная цена;

Переход от «рынка продавца» к «рынку покупателя» предъявляет особые требования к транспортно-логистическим системам доставки грузов от поставщика до потребителя. Острая конкуренция в условиях перенасыщения рынка вызвана необходимостью приспо-

собления к интересам клиентов, что находит отражение в повышении качества обслуживания. В результате фактор времени стал решающим параметром в процессе доставки грузов.

В ранее существовавшей системе экономических отношений варианты доставки грузов от поставщика до потребителя оценивались на основании минимума приведенных затрат. Однако данный критерий не отражает влияние спроса на соотношение доходов и расходов фирмы. Такой подход имеет определенные ограничения, так как не учитывает все цели. В частности, не учитывается рыночная цена перевозимых грузов и влияние логистических издержек на цену предложения грузов в месте ее потребления.

Транспортно-логистические системы доставки грузов должны быть увязаны со стратегией предприятия и логически вписываться в рыночную среду. В частности, они должны минимизировать транспортные издержки и одновременно увязываться со спросом и предложением на товар, т.е. транспортно-логистическая система доставки грузов должна быть гармонизирована с предложением грузов в пункте отправления и спросом в пункте назначения. В конечном итоге транспортно-логистическая система должна обеспечивать сокращение запасов в пункте отправления и назначения, а также качественную доставку грузов. Следует указать, что транспортно-логистическая система доставки грузов охватывает не только материальные, информационные, финансовые потоки, но и процесс выполнения коммерческих операций.

Основные требования к транспортно-логистическим системам доставки грузов от поставщика до потребителя можно свести к следующим положениям:

- приспособленность к требованиям клиентов, включая гибкость, диверсифицированность (оказание комплекса услуг на всем пути следования);
- возможность осуществления перевозок по предъявлению с учетом удобств для грузо-отправителя;
- быстрота доставки в сравнении с традиционными способами перевозки грузов;
- сокращение запасов и размеров партий грузов, что приводит к повышению частоты отправлений;
- надежность соблюдения сроков доставки грузов.

Кроме того, конкурентоспособные и эффективные транспортно-логистические системы доставки грузов должны:

- обеспечивать необходимое количество перевозок груза и не лимитировать торгово-экономические связи между промышленными предприятиями и государством;
- не допускать снижения конкурентоспособности товаров предприятий по причине неоптимального значения транспортной составляющей в конечной цене грузов;
- гарантировать выполнимость сроков доставки грузов и сохранность перевозимой грузов, в том числе за счет пополнения и модернизации парков подвижного состава;
- создавать условия для концентрации финансовых средств на прогрессивных проектах, соответствующих международным стандартам и обеспечивающих возможность создания транспортно-логистических систем, гарантирующих качественное обслуживание сфер экономики, не исключая участия международного капитала.

С учетом вышеперечисленных условий можно сформулировать основные требования к моделям экономической оценки эффективности транспортно-логистических систем доставки грузов от поставщика до потребителя:

- оценка снижения запасов сырья и готовой грузов при работе производства «с колес» и доставки грузов «точно в срок»;

- решение задачи по определению оптимального соотношения между затратами на запасы и транспортными издержками, включающими региональные распределительные центры;

- оценка затрат на производство грузов при использовании преимуществ рабочей силы и транспортных расходов;

- сбалансированность решений по вопросам технологии, политики в области запасов и потребности в транспортировке;

- взаимосвязанность с рыночными ценами на сырье и готовую продукцию.

Таким образом, при разработке транспортно-логистических систем доставки грузов следует соблюдать системный подход, при котором должны быть увязаны в единое целое предложение грузов в пункте отправления и спрос в пункте назначения с процессом доставки грузов, учитывающим материальные, документальные, информационные и финансовые потоки. В этом случае транспортно-логистические системы доставки грузов можно характеризовать как форму организации рыночных связей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Логистика товародвижения. -М.: Маркетинг, 2000.-С. 120-126
2. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика. М.: Биржи и банки, 1997. – 271с.
3. Кобдиков М.А., Карсыбаев Е.Е. Пути интеграции и новые технологии перевозок в логистической цепи поставок грузов // Магистраль. – 2004.- № 4.- С.87-95.
4. Эффективная логистика / Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Порошина О.Г. Экзамен, – 2003. С. 160.
5. Д. Жангаска. Общие требования к разработке транспортно-логистических схем доставки грузов // Вестник КазАТК, 2007, № 2, С. 55-57.

Балтагулова Ш. Б.,
к.э.н., доцент
Университет международного бизнеса

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Неблагоприятная экономическая обстановка, сложившаяся на сегодняшний день в агропромышленном комплексе Казахстана требует углубленного извешенного анализа ситуации и разработки мер по выходу из си-

стемного кризиса, укреплению финансового и материально-технического состояния аграрных товаропроизводителей и, в целом, повышения экономической безопасности страны.

Радикальная экономическая реформа начала 90-х годов, предусматривала конструктивные преобразования в аграрном секторе страны. Она включала в себя проведение земельной реформы, реорганизацию колхозов и совхозов, являющихся доминирующей формой социалистического хозяйствования в аграрной сфере, развитие фермерского сектора.

Главной целью земельной реформы было перераспределение земли между хо-

зяйствующими субъектами для равноправного развития различных форм хозяйствования и рационального использования земель на территории Казахстана, что способствовало отмене государственной монополии на землю на территории страны и возрождению института частной собственности на землю.

Принятые постановления о реорганизации колхозов и совхозов и порядке приватизации государственных сельскохозяйственных предприятий были нацелены на изменение организационно-правового статуса коллективных хозяйств, на реализацию права свободного выбора формы предпринимательства с закреплением за работниками имущественных паев и земельных долей с правом свободного выхода из состава коллективного хозяйства без согласия на то трудового коллектива. Реорганизации подлежали все коллективные хозяйства независимо от эффективности их деятельности. На их базе могли быть созданы товарищества, акционерные общества, сельскохозяйственные производственные кооперативы. Основой же данной реорганизации являлось создание как основной формы хозяйствования, не характерной для казахстанского сельского хозяйства – крестьянского (фермерского) хозяйства.

Таким образом, принятие ряда постановлений в аграрном секторе способствовало развитию фермерского сектора в Казахстане, которое началось с принятия Закона РК «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и который определил экономические, социальные и правовые основы организации и деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и их ассоциаций, как формы свободного предпринимательства, осуществляемого на принципах экономической выгоды, а также была заложена законодательная база для формирования многоукладной экономики в аграрном секторе страны и свободного выбора каждым сельским тружеником формы хозяйствования на земле.

Однако необходимо отметить, что в результате изменений социально-экономической ситуации, путем внедрения на селе многоукладной экономики, земельных преобразований, не принесло ожидаемых результатов, не стало стимулятором производства сельхозпродукции и повышения ее качества, так как была практически ориентация на перераспределение ресурсов и доходов. Также переход к многообразию форм собственности и хо-

зяйствования потребовал чуть ли не стопроцентный и повсеместный переход на мелкое производство, так называемую «фермеризацию», без обдуманного и правильного отношения к понятию и организации крестьянского хозяйства. В последующем такие «плановые» крестьянские хозяйства прекращали свою деятельность. Такой подход к рассмотрению «многообразия форм хозяйствования» на селе способствовал практическому исчезновению совхозов и колхозов, причем были реорганизованы и те крупные хозяйства, которые являлись эффективными в своем первоначальном виде.

В связи с этим, сложившаяся неблагоприятная в сельском хозяйстве ситуация, возвращает нас к необходимости рассмотрения развития крупного и среднего сельскохозяйственного предприятия, на основе создания конкурентоспособных форм хозяйствования, типа колхозов и совхозов. Конечно, перспектива развития таких форм хозяйствования требует экономического обоснования в соответствии с рыночными требованиями, поиска способов преодоления недостатков отношений собственности в совхозно-колхозной сфере, а, следовательно, постепенной их модификации. Возможно, для раскрытия потенциала колхозов и совхозов необходимо создать такие условия, когда определится будущее этих крупных сельскохозяйственных предприятий с преобразованием внутренней структуры на базе развития аренды земли и фондов, создания ассоциации крестьянских хозяйств, акционерных обществ.

Обвинять в неэффективности всю существовавшую колхозно-совхозную форму производства, на взгляд, является не справедливым, поскольку на основании тщательных расчетов, верность которых признана и авторитетными зарубежными специалистами, доказано: сельское хозяйство СССР по эффективности, то есть по соотношению результатов и затрат, превосходило аграрный комплекс Запада. Имея на тысячу гектаров пашни тракторов втрое меньше, чем в США, и в 5—10 раз меньше, чем в ведущих аграрных странах Западной Европы, намного меньше другой техники и внося впятеро меньше минеральных удобрений на гектар, колхозы и совхозы на каждую единицу технической оснащенности давали продукции больше, чем западные фермеры. А по производству на душу населения молока, мяса, зерна и картофеля Бе-

порусская ССР, например, занимала одно из первых мест в мире. Поэтому признание всех видов формирований сельскохозяйственной деятельности, а также наличие равных прав по отношению к государству, по отношению друг к другу, возможно, является одним из решений, которое поможет поднять животноводство, растениеводство и другие отрасли сельского хозяйства. Для полного раскрытия потенциальных возможностей сельского хозяйства необходим плюрализм организационных форм, заключающийся в развитии как крупных, средних, так и малых форм хозяйствования сельскохозяйственного производства и соответственно выявления в последующем наиболее перспективных и конкурентоспособных форм хозяйствования в аграрном секторе экономике. На наш взгляд, нельзя рассматривать и расценивать развитие малых форм хозяйствования как альтернативу крупному производству. Ведь, как показывает практика, в настоящее время большинство крестьянских хозяйств, в силу недостаточного исследования и недостаточного опыта формирования данной формы хозяйствования, находятся на стадии «выживания». Нет четких рекомендаций по правовому статусу, альтернативным вариантам формирования крестьянского хозяйства, финансово-кредитного его обслуживания, созданию кооперации крестьянских хозяйств по видам и формам деятельности. Стало ясно, что крестьянское (фермерское) хозяйство как уклад еще не состоялось, но как явление реально и потому имеет право на существование и перспективу своего развития.

Таким образом, причинами неудач в проведении новой аграрной политики можно считать отсутствие научно обоснованной концепции, поспешность решений важных проблем. Реформирование, реорганизация и ликвидация совхозов и колхозов и создание на этой основе крестьянских хозяйств было направлено на формирование продовольственного рынка, который должен был удовлетворить потребности населения в сельскохозяйственной продукции. Однако не было учтено то, что крестьянские хозяйства, как новая форма хозяйствования, находилась на стадии развития и соответственно не могла полностью обеспечить продовольственный рынок и создать продовольственную независимость. Следовательно, поспешность в действиях и недостаточная изученность одновременного функционирования разнообразных укладов

и форм хозяйств и экономическая необходимость создания конкурирующих производств как основы существования рыночных отношений не соответствовало важнейшему условию формирования конкурентной среды, без чего нереален переход к цивилизованному рынку. Как показывает теория и практика саморегулирующихся экономических систем в мире переходу к рыночной экономике должно предшествовать становление приоритетной совокупности форм собственности, на базе которой формируется многообразие укладов. И только после формирования многообразия форм хозяйствования возможно выделение именно той формы хозяйствования, которая будет наиболее конкурентоспособной и способной оказать ощутимое влияние на состояние продовольственного рынка в стране. Поэтому, для того чтобы выявить наиболее конкурентоспособную форму хозяйствования, государству необходимо научно разработать и практически обосновать концепцию развития многоукладной экономики аграрного сектора республики, основанной на рациональном сочетании различных форм укладов и хозяйствования и принять меры по повышению эффективности этих форм хозяйствования. В связи с этим необходимо создание правовых, экономических и социальных условий для функционирования различных форм хозяйствования на земле, укрепления законности в области земельных отношений. Совершенствование законодательства — требование времени, обусловленное рыночными преобразованиями в экономике и способствующее повышению конкурентоспособности всех отраслей.

Поскольку участие конкретной формы хозяйствования в создании продовольственной базы оценивается не показателем удельного веса в валовой продукции, а объемом продукции в натуральном исчислении, то и постановка вопроса о том, кто прокормит страну: будь то фермер, колхоз, совхоз или какая-либо другая форма хозяйствования является неправомерной, поскольку все формы хозяйствования приемлемы, если их подкрепить экономическим содержанием. Только своей высокой эффективностью производства они могут доказывать свою перспективность. А приоритет будет иметь та форма, которая в короткие сроки обеспечит наибольший прирост продукции, снижение себестоимости и улучшение качества.

Однако необходимо учитывать, что степень участия каждой формы хозяйствования будет изменяться в зависимости от изменения как политической, так и экономической ситуации в государстве, но в любом случае основой повышения потенциала села остается проблема установления рационального сочетания различных форм хозяйствования и выявления новых подходов к обоснованию

перспективных направлений развития с целью максимального их участия в формировании продовольственного рынка. Именно такое решение вопроса, когда рассматриваются новые подходы к формированию многообразия форм хозяйствования в современной аграрной экономике, будет способствовать стабильности и конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства.

Сарсенова А. Е.,

к.э.н.

Таразский институт

*Международного казахско-турецкого
университета имени Х.А. Ясави*

ЛОГИСТИКА В ОТРАСЛЯХ АПК: ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

В условиях рыночных отношений внутри и между предприятиями особо важное значение имеет достижение оптимального развития и повышение эффективности как всей экономики страны, так и каждой отрасли, предприятия в отдельности. Ибо только на этой основе могут быть достигнуты повышение благосостояния народа и экономического могущества государства.

Современные тенденции развития мировой экономики, глобализация, открытость рынков товаров и услуг поставили казахстанских производителей пищевых продуктов в условия жесткой конкуренции. Анализ эволюции отечественной и мировой экономик выявил, что одним из актуальных конкурентных преимуществ бизнеса на современном этапе развития рыночных отношений является эффективное использование логистики. Опыт промышленно развитых стран показывает, что логистике принадлежит стратегически важная роль в современном бизнесе. По оценкам экспертов уменьшение логистических издержек предприятия на 1% адекватно 10%-ному увеличению объема продаж.

Анализ научных трудов отечественных и зарубежных авторов показывает, что к настоящему времени отсутствует детально проработанная концепция учета логистических затрат и четкое описание влияния логистики предприятия на эффективность его работы с финансовой точки зрения.

Успешному достижению этих целей может и должна способствовать разработка и внедрение методов логистического анализа, рассмотрение народнохозяйственного комплекса РК как совокупности логистических систем разного уровня. Это целесообразно, так как логистика является наукой об оптимизации и рационализации материальных, финансовых и связанных с ними информационных потоков, и преследует цель минимизации затрачиваемых в производстве средств (финансовых, материальных, трудовых и т.п.) с максимизацией прибыли, показателей рентабельности.

Особенно необходимо широкое применение и использование логистического анализа и методологии в отраслях АПК, которые оказались, в ходе реформ, в крайне трудном положении, с низкой рентабельностью, а порой и абсолютно нерентабельными. Поэтому, главная задача для отраслей АПК – повышение эффективности производства продукции может быть решена на основе использования логистических методов, которые должны осуществляться по следующей схеме:

- разработка схем движения материальных, финансовых, информационных потоков между предприятиями АПК и перерабатывающей промышленности;
- организация и применение прогрессивных технологических процессов производства в отраслях АПК, ресурсообеспечения и т.п.;
- организация оптимальных транспортных связей внутри и между сельскохозяйственными предприятиями и предприятиями перерабатывающей промышленности.
- всестороннее применение ЭВМ и новейших программных разработок в отношении системного анализа (например, применение CASE-технологий);
- разработка схем информационных потоков внутри и между предприятиями АПК;

- обеспечение экономического обоснования и разработка логистических цепей взаимодействия между предприятиями;
- подготовка высококвалифицированных специалистов в области логистики.

Все эти разработки по применению логистических методов, при условии оснащения предприятий АПК современными ЭВМ и максимальным их использованием для решения организационных, управленческих и других основных вопросов функционирования организаций, могут сделать сельское хозяйство нашей страны наиболее эффективной и прогрессивной отраслью.

В нашей же стране, и в регионе, в частности, основными препятствиями для реализации подобной модели являются последствия административно-командной модели экономики, которая привела к тому, что сложившаяся структура АПК Казахстана не отвечает современным требованиям уровня техники и технологий по производству, переработке, хранению и упаковке продукции сельского хозяйства.

Это несоответствие заключается в следующем:

- в отсутствии достаточного количества мощностей по переработке сельхозпродукции;
- в низком качестве и большом износе оборудования перерабатывающих предприятий;
- в узкой номенклатуре и малой глубине переработки сельхозпродукции;
- в низком уровне или полном отсутствии упаковки и расфасовки сельскохозяйственной продукции и продукции, поступающей в различную торговлю;
- в сформированных административными методами сырьевых зонах, перерабатывающих предприятиях и т.д.

Ситуация со снабжением агропромышленной продукцией предполагает создание инфраструктуры, имеющей базу поставок и обслуживающую рынок в значительно более широком масштабе, чем существующая система, которая связывает лишь непосредственно примыкающие к городам районы и инфраструктуры.

В развитых странах эту функцию в значительной степени реализуют международные и региональные логистические центры. Действительно, задачей современной логистики является формирование комплексных интегрированных и высокодинамичных систем, органически взаимодействующих со всеми

видами бизнеса в сфере производства и распределения продукции. Причем формирование цепочки создания продукта или ценности конечного потребителя осуществляется в соответствии с критериями оптимальности и получения наибольшего вклада от каждого участника.

Анализ перспектив развития АПК страны, включая производство сельскохозяйственного сырья, переработку, хранение, торговлю, должен рассматриваться в тесном единстве с вопросами формирования продовольственного рынка и потреблением конкретных продуктов питания, их потребности для сбалансированного рациона питания.

В АПК Казахстана следует использовать методы интегрированной логистики в развитии инфраструктуры и управления материальными потоками.

В этих целях имеются отдельные примеры использования принципов логистики в практике хозяйственной деятельности предприятий сельского хозяйства Казахстана.

Запущен новый производственно-логистический центр (ПЛЦ) АО «RG Brands» (поселок Аксенгир, Карабайский район, Алматинская область).

Новый Южный производственно-логистический центр АО «RG Brands», дающий около 1000 рабочих мест, – современный комплекс, созданный для выпуска высококачественной пищевой продукции по принципам и стандартам, принятым в международной практике. Заводы и подразделения центра раскинулись на обширной, ранее неиспользуемой территории в 21 Га, к которой были специально подведены все необходимые коммуникации: автомобильная и железная дорога, линии электропередач и канализационные сети, газ.

Строительство нового производственно-логистического центра АО «RG Brands» было начато в 2007 году. Фактическая стоимость проекта составит около 80 млн долларов США. Полный ввод в эксплуатацию нового центра позволит АО «RG Brands» внести весомый вклад в развитие продовольственной безопасности Казахстана и усилить свой экспортный потенциал.

Южный ПЛЦ «Аксенгир», по завершению проекта, будет включать в себя производство соков иnectаров торговых марок Gracio, Да-Да, Нектар Солнечный, рассчитанный на 10 линий розлива; производство газированных

напитков и питьевой столовой воды торговых марок компании PepsiCo (Pepsi-Cola, 7-Up, Mirinda, AquaFina) в 5 линий розлива, чаеразвесочную фабрику (торговая марка Piala Gold) и заводом по производству снеков (картофельных чипсов Гризли). В целом, новые производственные линии данного ПЛЦ позволят не только увеличить мощности АО «RG Brands», но и консолидировать производственные и логистические операции компании в одном месте, резко повышая, как их производительность, так и контроль качества конечной продукции.

Южный ПЛЦ «Аксенгир» является примером инновационного подхода к планированию и проектированию подобных производственных комплексов и оснащен оборудованием нового поколения от высококлассных поставщиков: TetraPak, Krones, KHS, Sidel, Van Der Mollen, Berkefeld, которые сами по себе являются мировыми лидерами по разработке передовых технологий в производстве напитков, в обеспечении гарантий качества и безопасности продуктов питания.

Важной частью данного проекта стал логистический комплекс: многоуровневый склад с автоматизированным управлением на 40 000 паллето-мест, двумя платформами на одновременный прием 20 вагонов и двойной железнодорожной веткой, соединенной с национальной железнодорожной магистралью.

В социально-предпринимательской корпорации (СПК) «Оңтүстік» (г.Шымкент), приступили к реализации ряда проектов в агропромышленном комплексе, охватывающих три южные области Республики.

Главной задачей создания региональных СПК ставилось содействие экономического развития областей и регионов. На юге страны создавалось СПК «Оңтүстік», в поле деятельности которой включались Южно-Казахстанская, Кзылординская и Жамбылская области.

Инвестиционная программа «Региональный агрокомплекс «Оңтүстік» одобрена Правительством РК (протокол от 28.06.08) и охватывает все районы (31) трех областей. В рамках программы реализуются следующие проекты: сервисно-заготовительные центры, транспортно-логистическая и торговая инфраструктура, учебно-производственные центры, строительство тепличных комплексов общей площадью 100 га, откормочные и молочно-товарные комплексы, развитие производства

на базе государственных активов. Стоимость программы – 22 595,5 млн тенге.

На сегодня на территории ЮКО создано 10 сервисно-заготовительных центров, основное направление деятельности которых – производство, переработка, хранение, реализация продукции животноводства, плодоовощной продукции. Для всех СЗЦ (в трех областях – 17) закуплено 177 единиц сельхозтехники на сумму 676,9 млн тенге, в т.ч. в ЮКО – 468,7 млн тг.

Создана транспортно-логистическая компания «АгроХолдинг Оңтүстік», закуплено 22 единицы грузового автотранспорта и приобретается 30 рефрижераторов Volvo, Daf на общую сумму 890,5 млн тенге.

Как отмечают специалисты СПК, проект по созданию сервисно-заготовительных центров является ключевым в программе «Регионального агрокомплекса Оңтүстік». В каждом из подобных центров, учитывая особенности района, сельхозпроизводителям будут предложены услуги технического направления – машинно-тракторные работы, снабженческо-сбытовой сервис, услуги транспортировки, хранения, автоматизированной машинной переработки продукции. СЗЦ (некие аналоги ранее существовавших сельских механизированных станций), будут размещены как минимум в каждом районе, а в случае повышенного потенциала того или иного района здесь возможно размещение до двух и более СЗЦ. Сейчас готовится создание 36 сервисно-заготовительных центров на сумму порядка 9 млрд. тенге.

В рамках реализации проекта «Региональный агрокомплекс Оңтүстік» также будут созданы: ТОО «РАО», (задачу которого входит координация процессов контрактации продукции по схеме фьючерсных договоров), транспортная компания ТОО «АгроХолдинг» (доставка продукции).

Наличие собственной транспортной компании, как отмечают специалисты СПК «Оңтүстік», позволит обеспечить минимальные цены на сельхозпродукты (на сегодня транспортные затраты составляют до 40% и выше в стоимости продуктов питания). Уже в этом году для ТОО «АгроХолдинг» будет приобретено 60 грузовых машин, в том числе 154 рефрижераторов, 25 единиц малотоннажной техники и 25 тентованных КамАЗов.

В перспективе, как один из конечных и завершающих этапов программы региональ-

ного агрокомплекса – строительство крупного торгово-логистического центра в г. Шымкенте на площади 200 га со всей необходимой инфраструктурой, по примеру и аналогу таких крупнейших международных оптовых центров как «Ранжис» в Париже, германских Гросс-маркетов и испанской торговой сети «Меркаса».

Для создания подобного торгового центра по примерным подсчетам потребуется около 16 млрд. тенге. Финансирование предполагается как из государственных институтов развития, так и за счет частных инвестиций.

Таким образом, высокие затраты на движение товаропотоков в сфере обращения вызывают потребность кооперации фирм, обеспечивающих транспортировку, переработку, хранение материальных потоков, движение информационных, финансовых потоков с выполнением необходимых сервисных операций. Создание логистических центров должно быть осуществлено на основе положений современной логистической концепции: горизонтальной интеграции субъектов логистического сервиса, внедрения единых стандартов качества, маркетингового и стратегического подходов. Поиск синергетической эффективности в логистических системах направлен на поиск такого варианта распределения затрат

на товародвижение, который бы учитывал, во-первых, все стадии движения потока, и во-вторых, всех участников, задействованных в системе.

Региональный агропромышленный логистический центр (АПЛЦ), который был бы адекватен современному состоянию экономики Казахстана, должен строиться на принципах конкуренции. Современный АПЛЦ представляет собой совокупность разрозненных самостоятельных субъектов сельского хозяйства и предприятий переработки, директивно установить связи, между которыми затруднительно. Формирование АПЛЦ в условиях конкуренции предполагает на первом этапе создание многочисленных управляемых звеньев, которые будут виртуально интегрировать ресурсы разнообразных поставщиков услуг и создавать для грузовладельцев оптимальные схемы движения грузов. Такая интеграция ведет к росту сервиса логистического обслуживания, центры берут на себя общие функции по управлению доставкой, в том числе движением финансовых и информационных потоков, а конкуренция между центрами заставляет искать наилучшие пути удовлетворения потребностей клиентов и интегрироваться с другими поставщиками логистических услуг.

ЛИТЕРАТУРА:

- Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
- Ворожейкина Т.М. Логистика в АПК. – М.: КолосС, 2007. – 184 с.
- Производственно-логистический центр «Аксенгир» [www//neopomad.kz](http://neopomad.kz).

Сыздықбаева Б.У.,
к.т.н., доцент
ТарГУ им. М.Х.Дулати,
Тараз

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ БАЗА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ТРАНСПОРТНО- РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

В условиях рыночной конкурентной среды, deregulирования и децентрализации экономики решение проблемы повышения эффективности функционирования регионального транспортного узла и обеспечения

координации и взаимодействия в работе различных видов транспорта, развития смешанных (интермодальных) перевозок грузов по международным транспортным коридорам требует применения принципиально новых подходов, в основе которых заложены принципы логистики и логистического менеджмента, приоритетность формирования и развития интегрированных логистических транспортно-распределительных систем (ТРС) как на региональном, так и на межрегиональном, и транснациональном уровнях.

В последнее десятилетие в южном регионе Казахстана происходило интенсивное формирование рынка транспортно-экспедиционных и таможенно-складских услуг. Зарегистриро-

вана и функционирует сеть таможенных складов, посреднических и коммерческих структур по оказанию складских, перевозочных и транспортно-экспедиционных услуг.

Особенно интенсивное развитие получил рынок транспортно-экспедиционных услуг за период с 1999 по 2008 гг. Если в 1992 году Южно-Казахстанскую область обслуживала всего 1 грузовая автостанция, терминал «Казтрансавто» и таможенные терминалы «Оңтүстік» и «Шымкент», то в 2008 году их было уже 5, а по состоянию на 01.12.2008г. в г.Шымкенте и области было зарегистрировано уже свыше 10 таможенных складов различной специализации площадью от 400 до 2000кв. м.

Серьезным недостатком рынка транспортно-экспедиционных и таможенно-складских услуг является его стихийность, то время как во всем цивилизованном мире идет процесс интеграции складского бизнеса в крупные логистические компании и транспортно-распределительные центры (ТРЦ). Это позволяет рационализировать процесс грузодвижения, обеспечивает экономию на общесистемных затратах и получение максимального экономического эффекта в сфере производства, распределения и потребления товаров и услуг.

Проведенный анализ состояния действующих терминалов и грузовых комплексов всех видов транспорта, а также складов с таможенной обработкой грузов показал, что в Южно-Казахстанской области, также, как и в Казахстане в целом, в постперестроечные годы не получил должного развития таможенно-складской и терминальный бизнес. На территории региона в настоящее время зарегистрировано свыше 10 объектов терминальной инфраструктуры, из них порядка 7 – с таможенной обработкой грузов, в том числе 3 – на территории г. Шымкента.

В связи с этим остро стоит проблема создания вокруг Шымкента на территории Южно-Казахстанской области сети крупных мульти-модальных грузоперерабатывающих терминалов, способных «закрыть» город от въезда большегрузного транспорта и обеспечить вывод за пределы городской агломерации многочисленных складов и ряда грузовых дворов железнодорожных станций, расположенных в центре Шымкента и не имеющих возможностей для своего расширения и развития.

Однако только с созданием крупных мульти-модальных терминальных комплексов в

Южно-Казахстанской области может быть решен вопрос о поэтапном выводе из г.Шымкента многочисленных складов, занимающих в настоящее время порядка 50га дефицитных и дорогостоящих земельных участков, а также расположенных в центре города грузовых дворов железнодорожных станций. Тем самым будут решены проблемы, связанные с ограничением въезда в город большегрузного транспорта, улучшения экологии города.

Программа по формированию транспортно-распределительной системы должна предусматривать, наряду с развитием грузовых комплексов аэропорта, а также ряда грузовых дворов товарных железнодорожных станций, расположенных на окраине города, создание одного крупного мультимодального терминального комплекса (МТК) за пределами обьездной дороги г.Шымкента (в сторону аэропорта).

Внедрение терминальной системы грузодвижения позволит значительно улучшить транспортно-экспедиционное обслуживание клиентуры за счет ускорения доставки грузов и обеспечения их сохранности, предоставления грузоотправителям и грузополучателям дополнительных услуг по их информационному, складскому, транспортно-экспедиционному и сервисному обслуживанию. Это будет способствовать повышению эффективности работы предприятий и организаций региона, как в сфере материального производства, так и в сфере реализации (торговли).

Городское хозяйство получит дополнительный эффект в виде рационализации использования земельных ресурсов (за счет ликвидации малодеятельных складских комплексов и сокращения складских площадей клиентуры, а также поэтапного вывода за пределы г. Шымкента грузовых дворов железнодорожных станций), улучшения экологической обстановки в городе. Сооружение терминалов и объектов инфраструктуры транспортно-экспедиционного обслуживания потребует привлечения дополнительных трудовых ресурсов, что поможет смягчить проблему занятости, возникающую в условиях рыночных отношений и экономического кризиса.

Исключительное значение для развития хозяйственного комплекса региона и Казахстана в целом имеет разработка и реализация Программы формирования в крупных транспортных узлах логистической транспортно-распределительной системы и ее последующей интеграцией с республиканской и между-

народной логистическими системами грузо- и товародвижения в увязке с развитием международных транспортных коридоров.

Методологической основой формирования и развития региональной логистической транспортно-распределительной системы (РЛ ТРС) должны стать Транспортная стратегия Казахстана и программы развития транспорта.

На рисунке 1 в виде укрупненной блок-схемы показан комплекс научных работ, бизнес-планов и инвестиционных проектов создания объектов терминалной и логистической инфраструктуры, представляющий научно-методическую и практическую

базу для формирования и развития в Южно-Казахстанском транспортном узле РЛ ТРС.

Проведенный анализ показал, что в Казахстане в процессе осуществления рыночных реформ были созданы объективные предпосылки для формирования РЛ ТРС, связанные с макроэкономическими и институциональными преобразованиями в нашей стране, развитием новых технологий организации транспортно-распределительного процесса. В качестве основных комплексных факторов, способствующих формированию РЛ ТРС, рассматриваются развитие рынка транспортных и транспортно-

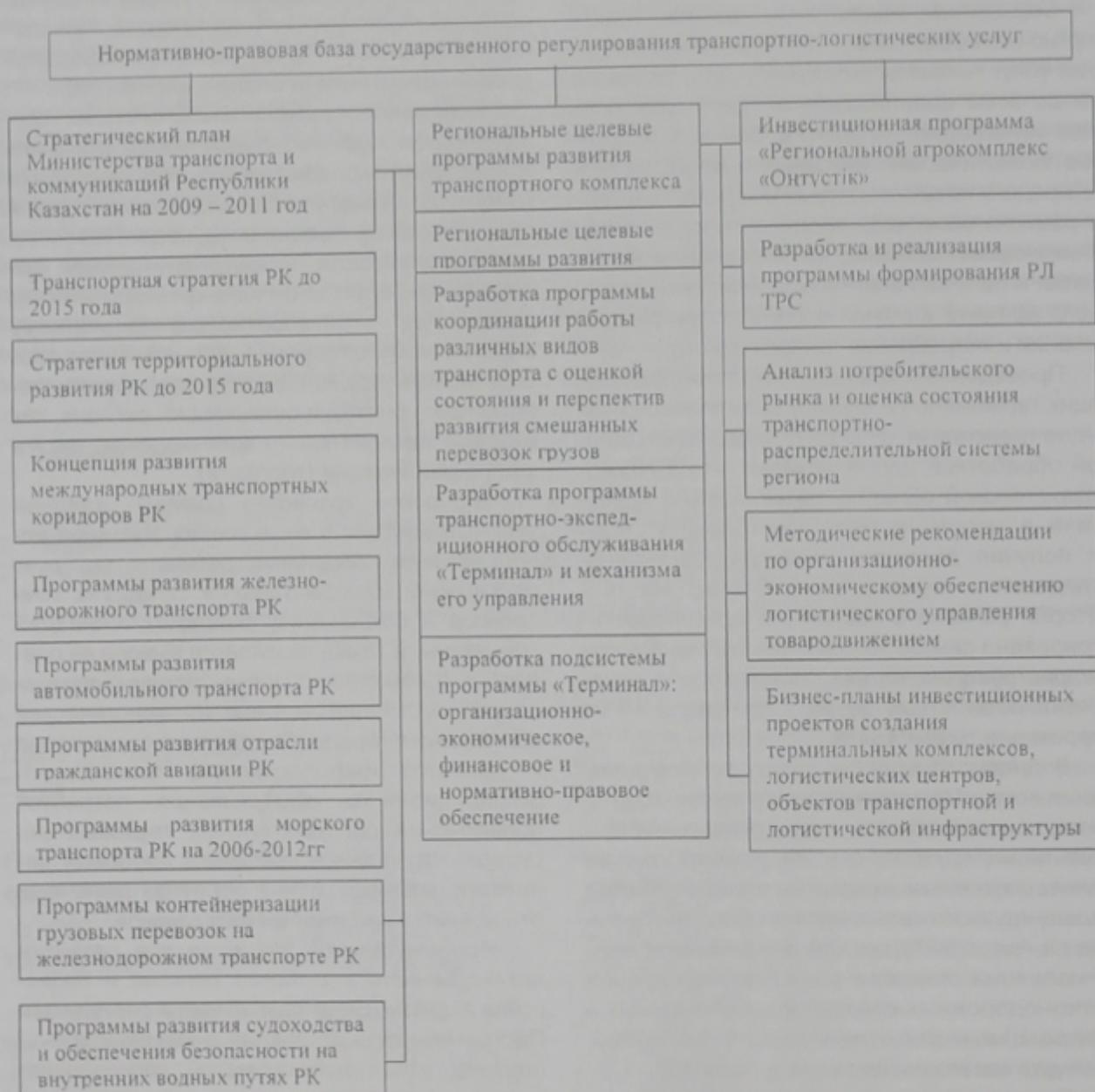


Рис. 1. Научно-методическая база формирования РЛ ТРС

экспедиционных услуг и формирование конкурентной среды; создание логистических компаний – организаторов системы грузо- и товародвижения и развитие индустрии сервиса; создание терминальных комплексов, региональных и международных логистических транспортно-распределительных центров как основных системообразующих элементов РЛ ТРС; развитие транспортно-логистических технологий и транспортно-логистического сервиса; регионализация и глобализация экономики, развитие интегра-

ционных процессов на транспорте и в сфере распределения.

В отдельных регионах страны, в основном расположенных в зонах тяготения к трассам международных транспортных коридоров, идет процесс создания транспортно-логистических систем. При этом необходимо конструировать, что осуществляется он на различной методологической основе, в условиях отсутствия единого понимания транспортно-логистических систем, их структурных элементов и подсистем.

Азимбекова А.К.,
преподаватель
Университет международного бизнеса

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕН- НОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИ- ЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Мировой финансово-экономический кризис заставляет нас еще раз задуматься над вопросом о роли государства и его институтов в рыночной экономике. Естественно, что в условиях кризиса роль государства значительно возросла, так как именно государство взялило на себя весь груз ответственности за устойчивость и безопасность экономической системы в целом, а также обеспечило финансовыми ресурсами пакет антикризисных мероприятий. Так, доля финансовых средств, направленных Правительством РК на обеспечение стабилизационных мер составила 14% ВВП (19 млрд. долл.). Вместе с тем государственные институты, в частности Правительство РК, вынуждено было обратить внимание на совершенствование инструментария государственного управления и повышение их качества, эффективность использования бюджетных средств.

Впервые было обращено самое пристальное внимание на разработку механизма управления инвестиционными программами и проектами. Так, 30 апреля 2009г. вышло Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил рассмотрения, отбора, мониторинга и оценки реализации бюджетных инвестиционных проектов».

Для подъема реального сектора страны нужна ускоренная модернизация производственных фондов. Важнейшей формой капиталовложений являются инвестиции в основные производственные фонды. Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных фондов. Они включают затраты на работы по строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений; приобретение и капитальный ремонт машин, оборудования; прочие капитальные работы и затраты.

Инвестирование в основной капитал позволяет добиться экономического роста за счет снижения материалоемкости, повышения фондоотдачи и производительности труда.

Обычно базой развития инвестиционных процессов является динамика инвестиций в основной капитал. Именно по их объему, направлению и структуре можно судить о результатах осуществляющей политики государства в области обеспечения устойчивого развития экономики, структурных изменений в экономическом базисе страны.

Объем инвестиций в основной капитал за 2008 г. по данным Агентства РК по статистике составил 4210,9 млрд. тенге, что на 14,8% больше по сравнению с предыдущим годом (Таблица 1). Средний темп прироста инвестиций в основной капитал по Казахстану за 2004-2008 гг. составил 19,3%. Инвестиционная активность в 2007 г. и в 2008г, по сравнению с предыдущими годами, активизировалась соответственно на 13,5% и 14,8%, однако, это заметно меньше, чем в 2005 г., по сравнению с 2004 г., когда увеличение инвестиций в основной капитал составляло 34,1%. На замедление темпов роста инвестиционной

активности в 2008 г., по сравнению с предыдущими периодами, в основном повлияли следующие факторы:

- более умеренные, чем в предшествующие годы, темпы роста промышленного производства, которые в сравнении с предыдущим периодом, (2006 г., 2007 г., 2008 г.) увеличились соответственно на 7,3%; 5%; 2%.

- мировой финансовый кризис стал причиной снижения объемов производства финансовой деятельности, что привело к снижению ее доли в структуре ВВП с 5,9% в 2007 до 5,3% в 2008 г.; вместе с тем наблюдается снижение объемов производства в обрабатывающей промышленности на 3% в 2008 г. по сравнению с 2007 г.

Доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте сократилась с 36,1% в 2007 г. до 27,1% в 2008 г. (Рисунок 1)

Вместе с тем происходит оптимизация видовой структуры основных средств: все в большей мере в качестве объектовложений выступает активная их часть – машины, оборудование, транспортные средства. В 2007 г. на их долю приходилось 49,8% всех инвестиций в основной капитал. Для сравнения: в 2003 г. доля инвестиций в активную часть средств составляла 36,9%. При этом по-прежнему большой удельный вес в общем объеме инвестиций занимают здания и сооружения, 41,9% в 2003 г. и 45,4% в 2007 г.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан за 2003-2008 гг.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт методом производства, в текущих ценах, млрд. тенге	3 776,3	4 612,0	7 590,6	10 213,7	12 849,8	16 052,9
ИФО ВВП, % к предыдущему году	109,3	109,6	109,7	110,7	108,9	103,3
ВВП на душу населения, тенге	309 341,3	391 003,8	501 127,5	667 211,6	829 865,3	1 024 175,1
ВВП на душу населения, долларов США	2 068,1	2 874,2	3 771,3	5 291,6	6 771,6	8 513,5
Инвестиции в основной капитал, млрд. тенге	1 327,9	1 703,7	2 420,9	2 824,5	3 392,1	4 210,9
Инвестиции в основной капитал, %	116,6	123,1	134,1	111,1	113,5	114,8

Источники: [4; 5; 9];

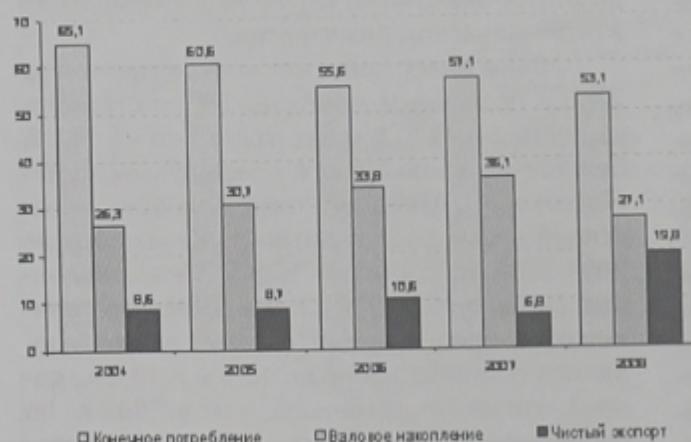


Рис. 1. Структура Валового внутреннего продукта (в процентах)

За период 2003-2007 гг. в структурном соотношении значительно уменьшился объем инвестирования в другие виды основных средств с 21,2% в 2003 г. до 4,6%; 4,8% соответственно в 2006 г., 2007 г.

Структура источников финансирования инвестиций показывает, что за последние два года привлеченные средства в процессе формирования инвестиций в основной капитал играют доминирующую роль по сравнению с собственными средствами. Если в 2003-2006 годы инвестиции финансировались в большей степени за счет собственных средств, то уже в 2008 г. на долю собственных средств

приходилось всего 40,5% инвестиций в основной капитал, а на долю привлеченных – 59,5% (Таблица 2).

Из привлеченных средств наибольший удельный вес приходится на заемные средства, которые в 2008 г. составляют 25,3% всех средств финансирования инвестиций. Нужно отметить то, что за 2003-2008 гг. произошло значительное увеличение доли заемных средств с 6,2% до 25,3%.

Основной целью текущего инвестирования в основной капитал является замена изношенной техники и оборудования. В целом, основные средства по Республике Казахстан отличаются высокой степенью изношенности, которая увеличилась с 30,1% в 2002 г. до 37,8% в 2007 г. (40,6% в 2006 г.).

Поэтому особо хочется отметить положительную тенденцию увеличения коэффициента обновления основных средств с 12,6% в 2002 г. до 17,5% в 2007 г., вместо 8% в 1999 году [9].

Таким образом, обзор положения с инвестированием основного капитала в Республике Казахстан показывает, что в последние годы происходит рост инвестиционной активности, однако низкие темпы выбытия, высокий коэффициент изношенности свидетельствуют о старении основных фондов. В связи с этим Правительством РК были принят ряд мер по улучшению инвестиционного климата в стране, одной из них являются изменения в налоговом кодексе страны.

С 1 января 2009 г. вступил в силу новый Налоговый кодекс, который несет в себе больший инвестиционный потенциал. С целью снижения общей налоговой нагрузки новый Налоговой кодекс предусматривает постепенное снижение ставки корпоративного подоходного налога: с 1 января 2009 г. до 20%, с 1 января

2010 г. до 17,5%, и с 1 января 2011 г. до 15%. Снижение налога позволит расширить инвестиционные возможности предпринимателей на сумму более 300 млрд. тенге.

Уменьшение ставки корпоративного подоходного налога создаст дополнительные возможности предприятиям инвестировать собственные средства для расширения деятельности предприятия, путем технического перевооружения, реконструкции, расширения действующих и строительства новых предприятий и цехов с использованием прогрессивных ресурсосберегающих технологий и передовой техники, обновления основных производственных фондов. Таким образом достичь повышения конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, обеспечения выхода инновационной продукции.

В дополнение к снижению ставки корпоративного подоходного налога значительно упрощен порядок получения инвестиционных налоговых преференций. Инвестиционные налоговые преференции – это освобождение от уплаты корпоративного налога либо представление права дополнительных вычетов из СГД юридических лиц, осуществляющих реализацию инвестиционного проекта с целью создания новых, расширения и обновления действующих производств, а также освобождение от уплаты имущественного налога по вновь вводимым финансовым активам и земельного налога по соответствующим участкам. Вновь вводимыми признаются впервые введенные в эксплуатацию фиксированные активы в рамках инвестиционного проекта, включая реконструированные объекты в части фактически произведенных расходов.

Это откроет свободный доступ к инвестиционным налоговым преференциям широко-

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования
(в% к итогу)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Собственные средства предприятий и организаций	59,8	64,3	56,1	56,7	48,8	40,5
Заемные средства	6,2	6,6	8,3	10	17	25,3
Иностранные инвестиции	21,6	17,7	23,9	20,2	18,8	15,5
Бюджетные средства	12,4	11,4	11,7	13,1	15,8	18,7
Всего инвестиций в основной капитал	100	100	100	100	100	100

Источники: [4;9];

му слою инвесторов, включая концессионные проекты, и значительно повысит мотивацию налогоплательщиков к увеличению инвестиций в несырьевой сектор. Только по этой статье налогоплательщики могут сэкономить более 100 млрд. тенге корпоративного налога.

Преференции предоставляются в форме ускоренного вычета сумм инвестиций в течение периода до трех лет практически всем секторам экономики. Одновременно увеличен срок переноса убытков с 3 до 10 лет, что в полной мере позволяет воспользоваться преимуществами инвестиционной льготы. Освобождение от земельного налога и налога на имущество сохранится только на территории СЭЗ.

Инвестиционные преференции будут предоставляться также недропользователям для использования в деятельности по контрактам, заключенным с 1 января 2009 г. до 1 января 2012 г. с целью стимулирования добычи полезных ископаемых. Также недропользователи могут последующие расходы на реконструкцию и модернизацию зданий, сооружений, машин, оборудования, используемых в рамках этих контрактов, относить на вычеты.

Временная норма на 3 года позволит отдельным недропользователям-градообразующим компаниям сохранить уровень добычи, количество занятых работников, исключить социальную напряженность в отдельных регионах страны.

С целью частичного урегулирования ситуации, связанной с мировым финансово-экономическим кризисом, падением спроса и мировых цен на сырье и металлы, распространено на недропользователей право по впервые введенным в эксплуатацию фиксированным активам исчислять амортизационные отчисления по двойным нормам амортизации

при условии использования данных фиксированных активов не менее трех лет.

Следует особо отметить, что сохранены инвестиционные налоговые преференции по контрактам, заключенным Комитетом по инвестициям, до 1 января 2009 г. на весь срок их действия (не более 10 лет). Таким образом, государство подтверждает стабильность инвестиционных контрактов.

Ставка налога на добавленную стоимость с 2009 г. составила 12 процентов. Это делает казахстанскую ставку НДС одной из самых низких в мире среди стандартных ставок этого налога. Можно сказать, что снижение ставки по корпоративному подоходному налогу, а также по другим видам налогов в Казахстане с 1 января данного года повысит интерес иностранных инвесторов к экономике нашей страны.

По налогу на имущество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей сокращены объекты налогообложения со всего имущества (основных средств и нематериальных активов) до зданий, сооружений, жилых строений, помещений, а также строений, прочно связанных с землей, являющимися основными средствами или инвестициями в недвижимость. Это позволит не взимать налог с оборудования и машин. При этом увеличена ставка с 1 до 1,5 процента.

Снижение налогов, предоставление инвестиционных налоговых преференций создадут дополнительные источники финансирования для приобретения и модернизации основных средств.

В целом новый Налоговый кодекс способствует стимулированию экономической активности и является важным инструментом Программы стабилизации экономики Казахстана в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

ЛИТЕРАТУРА:

- Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Через кризис к обновлению и развитию. От 6 марта 2009 г. / сайт www.akorda.kz.
- Постановление Правительства Республики Казахстан от 1 сентября 2009 года № 1293 «Об утверждении перечня инвестиционных стратегических проектов» Казахстанская правда, 2009, 15 сентября.
- Кодекс Республики Казахстан от 12 июня 2001 г. №209-II «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 01.01.2009 г.).
- Казахстан в 2007 г. Статистический сборник / Под ред. А.Е. Мешимбаевой / Агентство Республики Казахстан по статистике – Астана, 2008. 494 с. На государственном и русском языках.
- «Инвестиционная деятельность в Республике Казахстан» Статистический сборник / 2009. Под редакцией Ж.И. Омарова.
- Беков Е. Новый Налоговый кодекс Республики Казахстан // Вестник Налоговой службы Республики Казахстан. – 2009, №12 (112).- с. 20-25.

7. Кнюх А. Налоговый кодекс как один из главных инструментов качественного экономического роста // Вестник Налоговой службы Республики Казахстан. – 2009, № 2.-с. 6-10.
8. Тенилбаев Б. Инвестиционные налоговые преференции // Вестник Налоговой службы Республики Казахстан. – 2008, № 4.-с. 7-8.
9. <http://stat.gov.kz> – сайт Агентства Республики Казахстан по статистике.

Джаманкулова Д.М.,

аспирант

Казахский НИИ экономики АПК и развития сельских территорий (КазНИИЭОАПК)

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПОЛЯРИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В последние годы в различных отраслях хозяйственной деятельности произошли радикальные изменения в подходе к формированию отраслевой структуры в целом, как основном критерии повышения фактора конкурентоспособности. Вследствие чего появились предпосылки для формирования в предстоящем десятилетии уже не отдельных хозяйственных секторов, а системы территориального управления предприятиями, которые окажутся в совершенно новой конкурент-

ной обстановке, которая будет развиваться по новым рыночным правилам игры.

Глобальный финансово-экономический кризис в свете современных интеграционных процессов выдвигает на первое место вопрос о необходимости разработки новой парадигмы экономического развития, адекватной новым требованиям и веяниям рынка. Достаточно явно это проявляется, когда затрагивается тема экономического пространства, так называемой поляризации (кластеризации) территорий.

Термин «поляризация» (франц. polarisation, первоисточник: греч. pόlos – ось, полюс) представляет собой процессы и состояния, связанные с разделением каких-либо объектов, преимущественно в пространстве. Сам термин «поляризация» имеет несколько смысловых значений. В нашей статье под поляризацией будет пониматься процесс одновременного удаления от «середины» распределения и территориального разме-

Таблица 1

Хронология развития теории поляризации

№ п/п	Автор	Теория/Труд	Годы	Примечание
1.	Альфред Маршалл	«Принципы экономической науки»	1890г.	Глава о «концентрации специализированных отраслей в отдельных местностях».
2.	Альфред Вебер	«Чистая теория размещения промышленности»	1909г.	Развитие штандартных теорий размещения производства
3.	Гуннар Мюрдаль	«Американская дилемма» (1944г.), «Экономическая теория в слаборазвитых регионах» [(1957) 1965г.], «Азиатская драма» (1968г.)	1944-1968гг.	Модель «центр-периферия»
4.	Франсуа Перру	Идея «полюсов роста»	1949г.	
5.	Майкл Портер	«Конкуренция»	1990г., 1994г.	Понятие индустриальный кластер и кластер конкурентоспособности
6.	Х.-М. Эстебан и Д. Рэй	«Поляризация»	1994г.	
7.	Гранберг А.Г.	«Основы региональной экономики»	2001г.	Теория локалитетов

¹Некоторые исследователи кластеров находят еще более глубокие корни данного явления, например, von Thunen «The Isolated State» (1826). [2, стр. 14]

щения локальных объектов аграрного рынка, в частности мясопродуктового. Как признает сам М. Портер, идея специализированной индустриальной локализации едва ли нова. Рассмотрим основных авторов идей поляризации (таблица 1).

Нами предлагается следующая классификация видов поляризации (таблица 2).

В таблице 2, можно наблюдать развитие различного рода взглядов на теорию поляризации (кластеров) в исторической ретроспективе.

Следует вспомнить функционирование мощных территориально-промышленных комплексов (ТПК) в СССР. В Казахстане это – Павлодар-Экибастузский, Мангистауский, Карагатай-Жамбылский ТПК. Они также как и кластеры строились на принципах так называемого «пучка» и территориального разделения труда, где каждый регион был включен в работу определенной технологической цепи. При них работали крупные научно-исследовательские институты (таблица 2).

Таблица 2

Виды поляризации

№ п/п	Тип поляризации	Определение
По производственно-промышленному назначению		
1.	Территориально-производственный комплекс (ТПК)	Взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание отраслей материального производства на определенной территории, представляющее собой часть хозяйственного комплекса всей страны или какого-либо экономического района.
2.	Промышленный узел	Территориально сближенная и экономически тесно взаимосвязанная и взаимодополняющая группа промышленных центров и пунктов, опирающаяся на общие условия размещения и развития производства [2]
3.	Промышленно-производственные зоны	Ограниченнная территория с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных и/или иностранных предпринимателей.
4.	Кластер	Географически сконцентрированная группа взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений), конкурирующих, и при этом – ведущих совместную деятельность [3, 263].
По инновационному назначению		
5.	Бизнес-инкубатор	Юридическое лицо, создаваемое для поддержки субъектов малого предпринимательства на этапе их становления путем предоставления производственных помещений, оборудования, организационных, правовых, финансовых, консалтинговых и информационных услуг [4].
6.	Технико-внедренческая зона (ТВЗ)	Территория, выведенная за пределы национальной таможенной территории, внутри которой размещаются научно-исследовательские, проектные, конструкторские бюро и организации (ТВЗ: технопарки, технополисы)
7.	Бизнес парк	Территория, на которой реализованы все условия для комфортной работы, то есть присутствуют высококлассные офисные здания, просторная парковка, магазины, гостиницы, предприятия торговли и сферы обслуживания
8.	Индустриальный парк	Инженерно подготовленные земельные участки, производственные и складские здания, предназначенные для размещения в основном производственно-складских комплексов и крупных производств.
9.	Природный территориальный комплекс	Закономерное сочетание географических компонентов или комплексов низшего ранга, находящихся в сложном взаимодействии и образующих единую неразрывную систему разных уровней от географической оболочки до фации

Таким образом, можно отметить, что на современном этапе, на рынке наблюдаются следующие тенденции:

1. Происходит разделение труда, территориальная и отраслевая дифференциация производства, обособление и углубление специализации;
2. Усиливаются процессы концентрации производства, растут его масштабы, т.е. процесс воспроизводства повторяется на более высоком уровне, сопровождаясь усилением

кооперации, интеграции и обобществления производства.

На этой методологической основе базируется взаимосвязь и взаимообусловленность объективно происходящих процессов специализации, кооперации и интеграции производства. Эти процессы составляют глубинную основу совершенствования территориально-отраслевой структуры, проявляющейся в специализации и размещении производства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
2. Исянбаев М.Н. Экономическая эффективность отраслевых производственных комплексов в промышленных узлах. М., 1977; Развитие производительных сил Урала и сопредельных территорий. Межвузовский науч. сб. Уфа, 1979; Хисматов М.Ф. Территориальная организация производительных сил Башкирии и пути ее совершенствования. Уфа, 1987
3. Портер, М. Конкуренция [перевод с англ.] / Michael E. Porter. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608с.
4. Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.07.2006г.)

Мамырбаев А.Н.,
составитель
КазЭУ им. Т. Рыскулова

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Основополагающей группой элементов системы финансового контроля является её теоретическая база. Ведь без надлежащей теоретической базы по финансовому контролю, не будут функционировать остальные элементы этой системы, не будет единой и целостной системы финансового контроля. На фоне того, что уже сегодня функционируют различные органы финансового контроля, принимаются законы, развиваются учебные программы и курсы по контролю, до сих пор у нас нет единой теории финансового контроля, отсутствие которой не позволяет правильно оценить сложившиеся ситуации в системе финансовых отношений.

На современном этапе развития рыночных отношений происходят радикальные преобразования важнейших рычагов финансово-экономического управления. В том числе происходит функциональная активизация и реформирование финансового контроля, сформированы и совершенствуются налоговый, таможенный, бюджетный, банковский контроль. В современном обществе контроль все в большей степени реализуется как средство регулирования при решении конкретных экономических задач. Однако следует отметить, что эффективность финансового контроля в стране остается еще не достаточно развитой. Одной из причин сложившегося положения является недостаточность единых правовых и методологических основ осуществления контрольных мероприятий. Не однозначна трактовка вопросов теории и организации контроля, существуют различные терминологические расхождения в сфере государственного финансового контроля в принятых нормативно-правовых актах, не полностью раскрывают положения контроля в условиях рыночных отношений в Казахстане. Назрела необходимость в осмыслении содержания и роли финансового контроля в современных условиях.

Прежде чем приступить к определению понятия «финансовый контроль», рассмотрим понятие «контроль», которое до сих пор является темой дискуссий для многих ученых. В табл. 1 представлены различные определения контроля, данные учеными дальнего и ближнего зарубежья.

Сложная природа этого института имеет многообразные проявления и дает возможность анализировать его с самых различных позиций. Контроль в различных научных исследованиях рассматривается в следующих аспектах как:

- деятельность или функция различных контролирующих органов;
- функция системы управления;
- система наблюдения, сопоставления, проверки и анализа функционирования управляемого объекта с целью выявления отклонений от принятых стандартов;
- совокупность мероприятий, проводимых контролирующими органами по проверке хозяйственных операций;
- инструмент снижения различных рисков;
- процесс, обеспечивающий достижение организацией поставленных целей;
- неотъемлемая часть системы регулирования;
- форма обратной связи, посредством которой управляющая система получает необходимую информацию о действительном состоянии управляемого объекта и исполнении управленческих решений.

Все эти подходы, на наш взгляд, являются правильными, так как система контроля отличается своей сложностью и многогранностью задач, стоящих перед ней. Но из всего множества аспектов, в которых рассматривается контроль, необходимо выбрать тот, который отражает его сущность и содержание.

Сама сущность «контроля», исходя из этимологии этого понятия (фр. «contre-role» – противостояние), консервативна по определению, заключена в установлении правильности обстоятельств дела, несет в себе охранительную, сберегающую функцию порядка, и тем самым предопределяет некоторую «традицию» в основах жизнеобеспечения государства. Это и роднит государственный контроль

Таблица 1

Определение понятия «контроль» российскими и зарубежными авторами

№п.п	Определение	Автор
1.	Составная часть управления экономическими объектами и процессами, заключающаяся в наблюдении за объектом с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния объекта желаемому и необходимому состоянию, предусмотренному законами, положениями, инструкциями, другими нормативными актами, а также программами, планами, договорами, проектами, соглашениями	Райзберг Б.А., Современный экономический словарь, М., ИНФРА-М, 2005, с.188
2.	Контроль - управленческая функция, предполагающая наблюдение за действиями работников, точным следованием организации по выбранному курсу и достижением поставленных целей, а также внесение необходимых корректировок	Дафт Р.Л. Менеджмент. Глоссарий. 2001. с.800
3.	Контроль – проверка осуществления планов со стороны руководителя, менеджера – состоит из определения состояния объекта; сопоставления фактических результатов с плановыми; пересмотра планов, если становится явным, что они не могут быть выполнены; выявление отклонений от запланированного и регулирования	Карпова Т.П. Управленческий учет. 2001. с.40
4.	Контроль является самостоятельной функцией управления и одним из важнейших элементов рыночной экономики	Шидловская М.С. Финансовый контроль и аудит. 2001. с.5
5.	Контроль - совокупность следующих действий: 1) определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления организацией; 2) сравнение фактических данных с требуемыми, т.е. с базой для сравнения, принятой в организации либо заданной извне, либо основанной на рациональности; 3) оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, на предмет степени их влияния на аспекты функционирования организации; 4) выявление причин данных отклонений	Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации. 2002. с.30
6.	Контроль - неотъемлемая часть системы регулирования, одна из форм обратной связи, благодаря которой субъект, управляющий системой, получает необходимую информацию о её действительном состоянии, что позволяет ему правильно оценивать фактически сделанное, выявлять отклонения от цели и связанные с этим нежелательные последствия	Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль. 2002. с.14
7.	Контроль представляет собой процесс обеспечения достижения организацией своих целей	Переверзев М.П., Шайденко Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент. 2002. с.167

Таблица 2

Определение понятия «Финансовый контроль» российскими и зарубежными авторами

№	Определение	Автор
1.	Финансовый контроль - регламентированная нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных и иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования	Грачева Е.Ю., Соколова Э.Д. Финансовое право: Учебное пособие. – М.: Юриспруденция, 2000. с.34
2.	Финансовый контроль: 1) строго регламентированная деятельность специально созданных контролирующих органов за соблюдением финансового законодательства и финансовой дисциплины всех экономических субъектов; 2) неотъемлемый элемент управления финансами и денежными потоками на макро-, и микроуровне с целью обеспечения целесообразности и эффективности финансовых операций	Башкатова Т.А. Сущность и функции финансового контроля./ в учебнике Финансы, под ред. проф. Л.А. Дробозиной. 2001. с. 385
3.	Финансовый контроль как вид государственного контроля направлен на проверку расходования государственных средств, своевременности и полноты мобилизации государственных ресурсов, законности расходов и доходов всех звеньев финансовой системы, соблюдения правил учета и отчетности	Грачева Е.Ю. Соколова Э.Д. Налоговое право: Вопросы и ответы. 2001. с.89
4.	Финансовый контроль - это регламентированная нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных и иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования	Желудков А., Новиков А. Финансовое право (конспект лекций). 2001. с.15
5.	Финансовый контроль представляет собой проверку специально уполномоченными органами соблюдения участниками финансовых отношений требований законодательства, норм и правил, установленных государством и собственниками	Овсянников Л.Н. Игра без правил. // Финансы. – 2001. – №12. – с.56-57
6.	Финансовый контроль - это совокупность мероприятий, проводимых субъектами контроля по проверке финансовых и связанных с ними операций и действий государственных органов власти, муниципальных образований, предприятий, учреждений, организаций, а также населения с применением специфических форм и методов организации	Сомоев Р.Г. Задачи, формы и методы финансового контроля. / в Учебнике Финансы, денежное обращение и кредит, под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. 2001. с.104
7.	Финансовый контроль - это одна из функций системы управления финансовыми отношениями, основной задачей которой является отслеживание правильности функционирования этих отношений на уровне конкретного управляемого объекта с целью определения	Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль. 2002. с.16

с одной из основополагающих задач консерватизма – формирование государственной системы, соединяющей начала свободы и правопорядка, поскольку консерватизм базируется на представлениях о порядке, дисциплине и крепкой власти (*conserve* (лат.) означает буквально сохранять, хранить, спасать, беречь, оставлять невредимым, сберегать, щадить, соблюдать).

В ст.1 Лимской декларации руководящих принципов контроля 1977 года отмечается «Контроль не самоцель, а неотъемлемая часть системы регулирования, целью которого является вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов, законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на возможно более ранней стадии с тем, чтобы иметь возможность принять корректирующие меры, в отдельных случаях привлечь виновных к ответственности, получить компенсацию за причиненный ущерб или осуществить мероприятия по предотвращению или сокращению таких нарушений в будущем».

Таким образом, контроль с точки зрения экономических процессов – это составляющая системы регулирования с целью вскрытия отклонений от стандартов и нарушений принципов, законности, эффективности и экономии расходования ресурсов для принятия соответствующих управленческих решений.

Проведем такое же исследование понятия «финансовый контроль», как и понятия «контроль» (см. табл. 2).

Толкование понятия «финансовый контроль» в различных научных работах рассматривается в следующих аспектах как:

- деятельность или функция различных контролирующих органов;
- система наблюдения за финансово-хозяйственной деятельностью объекта управления;
- совокупность мероприятий, проводимых контролирующими органами по проверке хозяйственных операций;
- один из видов государственного контроля;

– функция системы управления финансово-юридическими отношениями;

– контроль рублем в процессе объективно существующих денежных отношений.

На наш взгляд, основополагающим подходом, раскрывающим содержание и сущность финансового контроля наравне с тем, что он является системой наблюдения за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, учреждения, организации, государства, является ещё и то, что это важнейшая функция управления финансовой системой, имеющая специальную целевую направленность, определенное содержание и специфические способы осуществления. Таким образом, финансовый контроль – это функция управления финансовой системой, с помощью которой управляющий субъект, получает информацию о действительном состоянии объекта управления для принятия соответствующих решений.

В бюджетном Кодексе РК в разделе 7. Государственный финансовый контроль (гл.27, ст.135) отмечено, что «Государственный финансовый контроль осуществляется путем проверки и анализа соблюдения объектами контроля бюджетного и иного законодательства Республики Казахстан с целью выявления, устранения и недопущения нарушений. Государственный финансовый контроль представляется как проверка и анализ соблюдения законодательства. Также по данным таблицы видно, что одни авторы ГФК представляют как деятельность государственных органов, как вид государственного контроля, как функция системы управления финансово-юридическими отношениями, как система наблюдения, как контроль, как проверка.

Проведенный в работе анализ разнообразных подходов к определению финансового контроля позволяет автору сделать следующее определение. Финансовый контроль – это контроль за финансовыми средствами и операциями с ними, а также за нефинансовыми ресурсами (включая природные и интеллектуальные), которые могут быть выражены в денежном эквиваленте или осуществляемый с помощью финансовых инструментов.

тивным пользователем, способным влиять на значения показателей налоговой отчетности путем выбора способов и методов ее формирования.

Налоговые органы.

Контроль за исполнением обязанностей по уплате налогов и сборов – одна из основных функций налоговых органов. Налоговые органы обязаны принять и в установленные сроки проверить налоговую отчетность, а в случае обнаружения нарушений, известить об этом налогоплательщика и требовать внесения в нее исправлений. Таким образом, налоговые органы также являются ответственным и активным пользователем налоговой отчетности.

Административные органы.

Налоговая отчетность в обезличенном виде поступает в общую систему статистической отчетности страны, данные о налоговых платежах являются базой для формирования доходной части бюджета, с налоговой отчетностью работают органы налоговой полиции, судебные эксперты. Таким образом, данный пользователь также является активным по отношению налоговой отчетности.

Инвесторы.

Особый интерес для инвесторов представляют сведения, позволяющие оценить риски финансовых вложений, а также информация, характеризующая доходность предприятия. Риски вложений для инвестора предприятия с просроченной задолженностью перед бюджетом будут очень велики, поскольку вложенные средства будут неизбежно отвлекаться на уплату долгов и пени.

Влияние инвестора на налоговую отчетность может быть как активным, так и пассивным. При активном влиянии инвестор может выступать в роли налогового консультанта, предоставляя соискателю инвестиций квалифицированный персонал или схемы для минимизации налогов. При пассивном отношении к налоговой отчетности, инвестор по результатам рассмотрения имеющейся налоговой отчетности и информации о величине налоговых обязательств, отраженных в балансе, делает положительный или отрицательный вывод о возможности инвестиций.

Кредиторы.

Кредиторы интересуются данными, позволяющими сделать заключение о возможности возвращения предоставленных средств и получения соответствующих процентов в

установленные сроки. Кредитора, в частности кредитную организацию, будет интересовать наличие просроченной задолженности перед бюджетом. При наличии таковой внутренние инструкции многих банков запрещают выдачу кредитов. Поведение кредитора по отношению к налоговой отчетности пассивно.

Работники.

Работники являются пользователями информации и одновременно участниками процесса потребления финансовых ресурсов организации, поэтому заинтересованы в том, чтобы эти ресурсы как можно меньше расходовались, в том числе на уплату налогов.

Работники являются пассивными пользователями, не оказывающими влияние на налоговую отчетность, за исключением случая, рассмотренного ниже.

Не относится к налоговой отчетности информация о накопительной части пенсии, но, поскольку она составляется на основании тех же данных, которые используются для составления отчетности по единому социальному налогу, нам представляется возможным рассмотреть ее в рамках классификации.

Поставщики и покупатели.

Не имеют прямого доступа к налоговой отчетности.

Поставщики, поставляющие товар с последующей оплатой или с рассрочкой платежа, а также покупатели, авансирующие будущую покупку, являются кредиторами организации. Кредитор, будучи заинтересованным в скорейшем возвращении авансированных средств, интересуется статьей баланса, отражающей задолженность перед бюджетом на отчетную дату, соответствующей статьей отчета о прибылях и убытках, информирующей о величине использованной на расчеты с бюджетом прибыли, величиной отраженных в приложении к финансовому отчету начисленных за отчетный период налоговых обязательств. Таким образом, информация, содержащаяся в налоговой отчетности может поступить в распоряжение кредитора не в полном объеме через финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Кредитор пассивен по отношению к налоговой отчетности.

Покупатели могут косвенно влиять на систему налогообложения продавца, отдавая предпочтение, например, товарам (работам, услугам), облагаемым НДС с целью применить налоговый вычет.

Конкуренты.

Не имеют прямого доступа к налоговой отчетности, но проявляют интерес к величине налоговых обязательств конкурентов. В силу того, что обязательства перед бюджетом отвлекают часть средств из коммерческого оборота, в конкурентной борьбе выигрывает тот, кто умеет регулировать финансовые потоки, грамотно и эффективно строит бизнес.

Таким образом, конкуренты могут оказать косвенное влияние на процесс генерирования и содержание информации налоговой отчетности.

Общественные организации.

Не имеют прямого доступа к налоговой отчетности до момента возникновения взаимной заинтересованности с объектом отчетности.

У налогоплательщиков и общественных организаций часто возникает совместный интерес в отношении применения методов налогового планирования, когда производственные предприятия действуют на базе общественных организаций, пользующихся налоговыми льготами.

Аудиторы.

Имеют прямой доступ к налоговой отчетности аудируемого лица или клиента, которому оказываются аудиторские услуги.

Проводят независимую оценку достоверности данных, отраженных в бухгалтерской отчетности и в налоговых декларациях.

Представленные в перечне пользователи могут быть охарактеризованы с точки зрения наличия обратной связи, возможности их влияния (активности) на процесс генерирования информации налоговой отчетности, по характеру влияния и степени доступности для них налоговой отчетности.

Под активным влиянием в рамках настоящего исследования понимается оказание тем или иным пользователем определенного воздействия на входную, управляющую или выходную информацию системы налоговой отчетности.

Под косвенным влиянием понимается влияние через третьих лиц.

Под активно-пассивным влиянием понимается влияние пользователей, которые могут занимать пассивную позицию до определенного времени или события, после чего их отношение к налоговой отчетности меняется, и они могут воздействовать определенным образом на входную, управляющую или выходную информацию.

Под пассивным отношениям понимается отношения получателя информации, когда он не имеет возможности влиять на нее или не имеет возможности получить информацию в полном объеме.

Таким образом, исследование субъектов показало, что поскольку налоговая информация и система налоговой отчетности функционируют в тесной связи с другими системами экономической информации нельзя ограничивать круг пользователей только одним законно установленным субъектом – налоговым органом. В информации о финансовом положении предприятия в отношении исполнения им обязанностей перед бюджетом заинтересованы многие другие пользователи, которые имеют обратную связь с объектом отчетности и могут влиять на качественные характеристики налоговой отчетности.

Процесс генерирования информации налоговой отчетности также имеет ряд особенностей, отличающих его от процесса генерирования информации финансовой отчетности. Важнейшей особенностью является то, что регламент генерирования информации налоговой отчетности установлен налоговым законодательством. В отличие от финансовой отчетности налоговая отчетность представляется только одному законно установленному пользователю – налоговому органу. При этом информационное взаимодействие объекта налоговой отчетности с ее субъектом носит пассивный характер. Пассивный характер взаимодействия характеризуется следующими признаками:

- объем порядок, сроки представления отчетности жестко установлены законом;
- законом не предусмотрено каких-либо иных потребителей налоговой информации, кроме налогового органа.

Еще одно существенное отличие налоговой отчетности от отчетности состоит в наличии жесткой обратной связи с единственным пользователем налоговой отчетности – налоговым органом в форме налогового контроля. В процессе контроля за правильностью исчисления и своевременностью поступления налогов, субъекты налогового контроля, реализуя властный характер возложенных на них функций, принимают решения о финансовой и административной ответственности юридических, физических и должностных лиц за нарушение налогового законодательства.

Индивидуальный характер налогов определяет структуру информации подсистемы налоговой отчетности, которая определяется количеством налогов, по которым объект отчетности является налогоплательщиком. Процесс генерирования информации налоговой отчетности можно представить в виде последовательных этапов:

1. В объект системы поступает внешняя информация, являющаяся первичной.

2. Внутри объекта в процессе его деятельности формируется внутренняя первичная информация.

3. Применяется управляющая информация для обработки первичной информации, ее сжатия и получения выходной информации в виде налоговой отчетности.

4. Происходит информационное взаимодействие с субъектами (пользователями) отчетности.

Перечисленные этапы процесса исследуемой подсистемы предлагается сравнить с этапами процесса системы финансовой отчетности для выявления общих черт и различий.

Первые три этапа аналогичны этапам подготовки финансовой отчетности. Дальнейшее сравнение позволяет выявить этап сертификации, по нашедший отражения в подсистеме. Под сертификацией выходной информации в данном случае понимается аудиторское заключение. По нашему мнению, отсутствие этапа сертификации является существенным недостатком в процессе генерирования информации налоговой отчетности, поскольку выходная информация не имеет независимого засвидетельствования ее соответствия установленным требованиям. Кроме того, применение сертификации в отношении налоговой отчетности, как подсистемы информации бухгалтерской отчетности, является логичным звеном в формировании единой системы данных предоставляемых бухгалтерским и налоговым учетом.

Этап информационного взаимодействия системы налоговой отчетности существенно меняется с учетом реально существующего круга пользователей.

Меняется также и содержание каждого из этапов процесса функционирования системы:

1. При поступлении первичной внешней информации кроме налоговых законов и первичных документов, формирующих налоговые базы, появляются документы субъектов, находящихся на обратной связи с объектом

отчетности. В частности, от аудиторов (аудиторских организаций) – рекомендации, консультации, расчеты, позволяющие менять налоговую информацию, вплоть до смены налогового статуса.

2. При поступлении первичной внутренней информации, в ее состав может входить информация от субъектов, обладающих определенным влиянием на систему руководства и работников налогоплательщика.

3. На этапе сертификации независимый аудитор проводит проверку качества налоговой отчетности, выражая мнения о ее соответствии требованиям действующего законодательства, определяет нарушения устанавливает размеры отклонений в суммовом выражении и предоставляет информацию руководству аудируемого лица для внесения исправлений в проверенную налоговую отчетность.

4. Информационное взаимодействие идет по каналам связи со всеми реально существующими пользователями налоговой отчетности. Таким образом, можно сделать вывод о том, что оптимальная модель процесса функционирования системы налоговой отчетности связана с отражением связей со всеми возможными пользователями (субъектами) отчетности и характера их взаимодействия. При этом качественные характеристики налоговой отчетности повышаются, если выходная информация проходит этап сертификации.

Этап сжатия информации, то есть применяемые методы и технологию обработки (сжатия) рассмотрим в ретроспективе создания и развития налоговой систем. По результатам исследования подсистемы налоговой отчетности и сравнения с системой финансовой отчетности можно определить ряд общих черт и различий. Результаты исследования у предлагаются использовать как основу методики планирования проверки налоговой отчетности. Кроме организаций признаками налогоплательщика могут также обладать физические лица, в этом случае они также становятся объектом налоговой отчетности.

По следующему элементу структуры, т.е. по субъекту, общим для налоговой и бухгалтерской отчетности является то, что перечень субъектов и порядок представления им отчетности устанавливается законом, также законодательно субъекты наделены рядом прав и обязанностей. Различаются рассматриваемые системы по субъекту тем, что для бухгалтер-

Таблица 2

Особенности подсистемы информации налоговой отчетности в системе информации финансовой отчетности (предлагаемая модель).

№ элемента	Наименование и содержание элементов системы информации финансовой отчетности	Наименование и содержание элементов системы информации налоговой отчетности
1	Объект Предприятие (организация), ведущее хозяйственную деятельность	Предприятие (организация), обладающее признаками налогоплательщика (наличием обязанности уплачивать налоги)
	Субъект	
2	Пользователи: Инвесторы, кредиторы, работники предприятия, поставщики и покупатели, конкуренты, правительственные органы, общественные организации, руководство хозяйствующего субъекта	Пользователи: единственный законно установленный пользователь – налоговый орган; – заинтересованные в информации пользователи: руководство хозяйствующего субъекта, налоговые органы, правительственные органы, инвесторы, кредиторы, работники предприятия, поставщики и покупатели, конкуренты, общественные организации, аудиторы.
3	Процесс генерирования информации 3.1 получение первичной внешней информации	3.2 получение первичной внутренней информации
	3.3 Сжатие информации и получение выходной информации в конце отчетного периода	3.3 Сжатие информации и получение выходной информации в конце отчетного (налогового) периода.
	3.4 Сертификация	3.4 Сертификация
	3.5 Информационное взаимодействие с пользователями. Объект активен.	3.5 Информационное взаимодействие с пользователями: - в форме налогового контроля с единственным законно установленным пользователем (налоговым органом), объект пассивен, - взаимодействие с другими пользователями, объект активен.
4	Методы и технологии обработки информации Регулируется МСФО и учетной политикой	Регулируется налоговым законодательством и учетной политикой в целях налогообложения
5	Внешние условия Внешние факторы: экономика и сопряженные с ней области	
	Временной интервал	
	6.1 Временной интервал процесса генерации выходной информации – отчетный период. 6.2 Периодичность получения выходной информации – квартал, полугодие, девять месяцев, год. 6.3 Момент представления отчетности – не позднее 90 дней со дня окончания отчетного периода.	6.1 Временной интервал процесса генерации выходной информации – отчетный (налоговый) период. 6.2 Периодичность получения выходной информации – устанавливается налоговым законодательством в зависимости от вида налога. 6.3 Момент представления отчетности – устанавливается налоговым законодательством в зависимости от вида налога.

ской отчетности установлено множество субъектов, имеющих право свободного доступа к отчетной информации. Для налоговой отчетности установлен единственный субъект – налоговый орган, но заинтересованными в информации о налогах могут быть и большинство пользователей бухгалтерской отчетности.

Процесс генерирования информации системы бухгалтерской отчетности отличается наличием этапа сертификации выходной информации. Аудиторское заключение, свидетельствующее о достоверности представленной бухгалтерской информации, позволяет пользователям принимать обоснованные решения. Отсутствие этапа сертификации при составлении налоговой отчетности является существенным недостатком подсистемы, по-

вышает информационные риски для пользователей и объекта отчетности. Еще одно существенное отличие двух систем состоит в том, что объект и субъект налоговой отчетности находятся в состоянии жесткой обратной связи, осуществляющейся в форме налогового контроля.

При этом часть методов могут совпадать, а часть – различаться, что требует описания различий в учетной и налоговой политиках.

В обобщенном виде различия систем бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности представлены в таблице 2.

В таблице учтены недостатки существующей модели системы налоговой отчетности и отражены предложения по их устраниению (выделено курсивом).

Мухамеджанов Д. А.
Магистратура МБА
Национального банка РК

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Устойчивость коммерческого банка первична по отношению к понятию «надежность банка». Устойчивым может быть только надежный банк. А надежный же – это не всегда устойчивый банк. Надежность банка – это способность банка к выполнению взятых на себя обязательств. Коммерческий банк, будучи надежным, к примеру, может выполнить свои обязательства перед клиентом, но это будет идти вразрез с его устойчивостью, вызывать сокращение прибыли и даже привести к убыткам. Термин «надежность» чаще употребляется в казахстанской практике для сравнительной характеристики деятельности коммерческих банков, основанной на данных публикуемой отчетности, что позволяет построить рейтинги надежности банков. Следует отметить, что понятие «надежность» отражает, прежде всего, взгляд на коммерческий банк со стороны его клиентуры.

То есть «устойчивость банка» – это более фундаментальное понятие нежели «надежность». Поэтому многие авторы все-таки чаще апеллируют к термину «устойчивость».

Относительно понятия «надежность банка» в современной экономической литературе не существует единого мнения. Например, В.В. Иванов утверждает, что надежность – это способность банка без задержек и в любой ситуации на рынке выполнять взятые на себя обязательства. Однако в данном определении надежность банка трактуется без учета временных границ, тогда как в понимании О.Б. Нестеренко и А.В. Буздалина, которые предлагают под надежностью банка подразумевать вероятность того, что его работа в течение некоторого промежутка времени будет удовлетворять определенным критериям, временные рамки ограничивают определение надежности только в заданном интервале.[1]

С надежностью очень тесно связано понятие устойчивости объекта. Чаще всего категория устойчивости применяется к характеристике сложных динамических систем, подверженных влиянию большого числа факторов, в том числе и случайных. Поскольку банк тоже является сложно структурированной развивающейся системой, функционирующей в изменяющихся условиях рыночной среды, его необходимо рассматривать с точки зрения системного подхода, и, следовательно, ему присущее состояние устойчивости в условиях воздействия внутренних и внешних факторов. Устойчивость является более фундаментальным и первичным по отношению к надежности понятием. Надежность зависит от устойчивости.

Однако следует отметить, что при всей схожести понятий «устойчивость» и «надежность», в отношении к кредитным организациям они имеют ряд принципиальных отличий, и характеристики «устойчивого» банка и «надежного» банка не совпадают. С позиции клиентов банка, его вкладчиков, надежный банк в большей мере ассоциируется с убеждением в том, что он выполнит перед ними свои обязательства. С точки зрения акционеров банка, надежный – тот банк, который является доходным местом помещения капитала и получает прибыль, соизмеримую с другими секторами экономики. С позиций сотрудников банка, заинтересованных в получении высокого заработка, надежный банк должен давать им возможность быть несомненно, уверенными в стабильном и хорошо оплачиваемом труду-устройстве. [2]

Следовательно, проводя анализ надежности и устойчивости кредитных организаций, в каждом отдельном случае можно воспользоваться различной комбинацией методов, приемов, способов и критериев, обязательными среди которых, несомненно, являются показатели достаточности капитала, качества активов и пассивов, доходности (прибыльности) и ликвидности. Комплексное изучение названных характеристик объективно оправдано тем, что формирование ресурсов и их размещение должно вестись с позиций оптимальной рискованности, высокой надежности, ликвидности и прибыльности.

Финансовой устойчивостью банка можно управлять путем проведения комплекса мероприятий, направленных на укрепление позиции банка в банковской системе в целом. Прежде всего, это достигается обеспечением оптимального финансового состояния и выработкой эффективной стратегии развития банка.

Для оценки достаточности величины банковского капитала используются разные методы. Один из самых старых показателей, который широко применяется и сегодня, – отношение капитала к сумме депозитов. В США он применялся еще в начале века ведомством контролера денежного обращения при анализе балансов национальных банков. При этом указанный коэффициент не должен быть ниже 10%.

В последние годы начали применять более совершенные способы оценки банковского капитала и его достаточности. Активы в со-

ответствии с новыми подходами начали дифференцироваться в зависимости от степени связанного с ними риска. Чем больший риск ассоциировался с данным видом активов, тем большая часть суммы этих активов использовалась при расчете коэффициента капитал/активы.

В странах с развитой рыночной экономикой проблеме оценки достаточности банковского капитала уделялось большое внимание еще в конце 70-х гг. 20-го столетия. Изначально в большинстве стран достаточность капитала определялась как отношение капитала к величине привлеченных банком депозитов («метод рычага»). Однако этот достаточно простой метод не учитывал величину реальных рисков коммерческих банков. Во второй половине 80-х гг. вопрос методологии оценки банковского капитала стал предметом обсуждения в международных финансовых организациях. В июле 1988 г. под эгидой Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору было заключено «Соглашение о международной унификации расчета капитала и стандартам капитала», которое ввело в банковскую практику норматив достаточности, называемый «коэффициент Куга». «Коэффициент Куга» представляет собой стандарт, согласно которому отношение собственного капитала к балансовым и забалансовым активам, взвешенным по степени риска, должен находиться на уровне 8%, в том числе дополнительный капитал может составлять не более 50%. [3]

В банковской практике существует множество подходов к оценке ликвидности банка. Так, ликвидность коммерческого банка определяется с помощью специальных коэффициентов ликвидности, которые органы банковского надзора рекомендуют или вменяют в обязанность поддерживать на определенном уровне. Показатели ликвидности в различных странах называются по-разному, имеют неодинаковые методики исчисления и разную степень нормативности.

Хотя прибыль и является одним из важнейших оценочных показателей, она не всегда дает достаточно объективную информацию об уровне эффективности деятельности банка, о способности размещенных или инвестированных им ресурсов приносить эту прибыль. Эффективность работы банка – производительность или отдачу его финансовых ресурсов – в большей мере характеризуют

показатели прибыльности, представляющие собой результаты соотношения прибыли и средств ее получения.

В отечественной банковской практике самым распространенным подходом к оценке прибыльности банков является отражение эффективности деятельности через отношение прибыли к активам. Данный показатель предназначен как для проведения анализа эффективности активных операций банка и управления банком в целом, так и для сравнительного анализа с другими банками. Другим важным показателем рентабельности является отношение прибыли к совокупному капиталу. Данный показатель находится в прямой зависимости от прибыльности активов и в обратной – от достаточности капитала. [4]

Итак, банк можно назвать устойчивым только в том случае, если его работа на протяжении некоторого промежутка времени удовлетворяет таким критериям как ликвидность, высокое качество активов, достаточность капитала, прибыльность, оптимальная структура пассивов. Значение каждого из них – огромно и потеря одного может привести к самым серьезным последствиям. Но на мой взгляд для Казахстанской экономики наиболее оптимальным, при оценке и прогнозировании финансовой устойчивости, является прежде всего на основе анализа и прогнозирования ликвидности.

Деятельность коммерческих банков представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, которые зависят от многочисленных и разнообразных факторов. Если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными. Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разнонаправлено влияют на результаты жизнедеятельности коммерческого банка: одни – положительно, другие – отрицательно, заставляя его экстременно менять свою стратегию и тактику на финансовом рынке.

Необходимость конкретизации факторов, определяющих устойчивость функционирования банков в экономической среде, обусловлена потребностями выработки стратегии и тактики их поведения. Согласно схеме устойчивость коммерческих банков определяется внешними и внутренними факторами. При этом внешние факторы не зависят от работы коммерческого банка, а внутренние являются

отражением эффективности функционирования самого банка.

В целом, экономическая ситуация, как в стране, так и в регионе характеризуется следующими показателями:

- производственно-техническим потенциалом, который зависит от количества и качества рабочей силы, объемов, структуры и качества производственных фондов и природных ресурсов;
- структурными изменениями, происходящими в экономике;
- инвестиционным климатом страны;
- состоянием платежного баланса и тенденциями его развития. [5]

Стабильная экономическая база страны – основа устойчивости банков, их фундамент. Трудности в экономике серьезно влияют на устойчивость и дееспособность банков. Так, экономические кризисы в первую очередь снижают финансовую устойчивость клиентов банков, что соответственно ведет к оттоку средств из банков и снижению возвратности выданных кредитов, а это в конечном итоге негативно сказывается на устойчивости коммерческих банков. Экономические подъемы, наоборот, способствуют притоку дополнительных средств и развитию новых сфер приложения капитала.

Огромное влияние на устойчивость коммерческих банков оказывают финансовые факторы, то есть состояние и развитие финансового рынка. Состояние финансового рынка определяется следующими факторами: денежной эмиссией, темпами инфляции, процентами по краткосрочным кредитам, изменениями государственного регулирования во внешнеэкономической и валютной областях, золотовалютными резервами страны, размером внешней задолженности страны, состоянием и перспективами развития фондового рынка.

Существенно влияют на устойчивость коммерческих банков и правовые факторы, то есть формы и методы правового регулирования банковской деятельности. Устойчивость законодательства, его относительная консервативность создает предпосылки нормального правового регулирования возникающих проблем. При этом законодательство оказывает влияние на развитие банковской системы особыми правилами регулирования тех или иных банковских операций или сделок.

Особое значение для устойчивости банков имеет внутренняя политика, осуществляемая

ими. Она должна быть направлена на предотвращение основных причин банкротства: потери активов за счет просроченных ссуд или падения рыночной стоимости ценных бумаг; неликвидность; убытки от основной деятельности; рост издержек; предупреждение преступлений со стороны высококвалифицированных специалистов, коррупции.

Для любого коммерческого банка крайне важно определить степень необходимого сокращения объема рискованных активов для обеспечения возможности покрыть свои обязательства перед вкладчиками или другими кредиторами, имеющими преимущество в удовлетворении своих требований.

Пассивы коммерческого банка являются основой для осуществления им активных операций и определяют масштабы их развития. Одновременно структура и качество активов обуславливают структуру пассивов и разнообразие депозитных инструментов. Функции управления пассивами и активами тесно взаимосвязаны между собой и оказывают равновеликое влияние на уровень ликвидности и рентабельности банка.

Оптимизация структуры пассивов может идти по следующим направлениям:

- установление соответствия структуре активов;
- удешевление ресурсной базы.

Влияние внешних факторов на ликвидность банка обычно проявляется через изменение структуры его активов и пассивов. Так, при случайных или чрезвычайных обстоятельствах может начаться отток срочных депозитов, что, конечно, приводит к напряженности

в выполнении банком своих обязательств. У клиентов с сезонным производством в отдельные периоды либо увеличивается потребность в ссудах, либо высвобождаются средства, которые могут накапливаться в виде срочных депозитов. Для любого коммерческого банка крайне важно определить степень необходимого сокращения объема рискованных активов для обеспечения возможности покрыть свои обязательства перед вкладчиками или другими кредиторами, имеющими преимущество в удовлетворении своих требований.

При всей важности организационных и технологических факторов, оказывающих влияние на устойчивость коммерческих банков, решающая роль все-таки принадлежит группе финансово-экономических факторов. Общепризнанными финансово-экономическими факторами устойчивости банка, являются: объем и структура собственных средств, уровень доходов, расходов и прибыли, структура, источники поступления средств и их эффективное размещение. Данные факторы имеют силу только во взаимодействии друг с другом, то есть должны учитываться коммерческими банками в комплексе.

Таким образом, устойчивость коммерческого банка представляет собой сложную общезаводскую категорию, работающую только в условиях соблюдения всех ее правил и требующую постоянного наблюдения со стороны банков. Поэтому важным условием существования любого банка является необходимость оценки его финансовой устойчивости с учетом всех вышеперечисленных факторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Банки и банковское дело / Под ред. И.Т. Балабанова. – СПб.: Питер, 2003;
2. Банковское дело / Под ред. Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кропивецкой. – СПб: Питер, 2002.;
3. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник М.: «Эксперспектива», 2004;
4. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003;
5. Ковалев В.В. Управление финансами. Учебное пособие – М.: «ФБК-Пресс», 2008. – 160 с.

Бидайбек Н. Ж.
*Магистратура МБА
 Национального банка РК*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РОЛЬ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

В Республике Казахстан коммерческие банки рассматривают деятельность на рынке ЦБ как одно из важнейших направлений своей деятельности. Многие из них уже создали или создают структурные подразделения по работе с ценными бумагами, которые функционируют таким образом, что банки в одних случаях являются инвесторами, в других — эмитентами, в третьих — посредниками.

На сегодняшний день одной из главных функций банков является предоставление кредитов. В странах с развитыми рыночными отношениями органами власти специально контролируется возможность доступа к финансовым услугам банков широких слоев населения. Одной из наиболее жизненно важных услуг такого рода является выдача ссуд, которые используются бизнесом для осуществления инвестиций и потребительских целей.

Однако не все банковские средства могут быть размещены в виде ссуд. Большая часть ссуд неликвидна, то есть они не могут быть быстро проданы тогда, когда банку, возможно, потребуются наличные денежные средства. Другая проблема состоит в том, что ссуды из-за достаточно высокой вероятности их невозврата со стороны заемщика имеют достаточно высокую степень риска, а для мелких и средних банков большая часть выдаваемых ссуд связана с определенным регионом. Следовательно, любое значительное снижение экономической активности в этом регионе ухудшит качество кредитного портфеля банка. Тем более, сегодня, в кризисный период времени, просрочка или невозврат выданных банком кредитов является одной из самых больших головных болей коммерческих банков.

По всем перечисленным выше причинам банки стали направлять значительную часть своего портфеля активов во вложения в другой важный вид доходных активов в ценные бумаги. Эти составляющие банковских портфелей активов выполняют ряд важнейших функций,

обеспечивая банкам доходность, ликвидность и диверсификацию с целью снижения риска, а также выводя часть доходов банка из-под налогообложения. Такие вложения стабилизируют доходы банка, обеспечивая дополнительные поступления в то время, когда остальные их источники почти истощены.

Основные виды деятельности коммерческого банка на рынке ценных бумаг:

1. Деятельность банков по выпуску собственных ценных бумаг.

Банки и кредитные учреждения выпускают собственные акции с целью формирования (увеличения) собственного уставного капитала. При формировании дополнительных, заемных средств они выпускают собственные долговые обязательства — облигации, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, а также производственные ценные бумаги (варранты, опционы и др.).

2. Собственные сделки банков с цennymi бумагами.

Такие сделки осуществляются по инициативе банка и кредитного учреждения от собственного имени и за собственный счет подразделяются на: инвестиции и торговые операции.

Банки могут вкладывать средства в ценные бумаги целью получения доходов. Такая деятельность является альтернативной (но не взаимоисключающей) по отношению к кредитованию.

В торговых операциях с цennymi бумагами банк выступает в роли торговца, приобретая ценные бумаги для собственного портфеля или продавая такие бумаги из собственного портфеля. Основная цель этих операций — увеличение дохода из разности курсов на одни и те же бумаги на биржах. Важное их условие — быстрота проведения сделок. Банки также могут заключать прямые сделки с цennими бумагами вне биржи.

3. Деятельность банков в качестве финансовых брокеров.

В качестве финансового брокера на РЦБ банки (кредитные учреждения) выполняют посреднические (агентские) функции при купле-продаже за счет и по поручению клиента. Эти посреднические операции банками могут выполняться в двух вариантах:

- на основании договора комиссии;
- на основании договора поручения.

По поручению клиентов банки могут совершать комиссионные операции (выступать в качестве комиссионера), т.е. осуществлять

сделки купли-продажи ценных бумаг за счет клиента, но от своего имени.

Брокерские операции на основании договора поручения предполагают поручение клиента банку купить или продать ценные бумаги от имени и за счет клиента и заключение между ними соответствующего договора. Банк (поверенный) может выполнить поручение клиента (доверителя) одним из следующих способов:

- осуществить сделку на бирже;
- купить ценные бумаги для себя или продать клиенту бумаги из собственного портфеля.

Если поручение касается бумаг, котирующихся на официальном или регулируемом биржевом рынке, то сделка проводится через биржу (биржевых маклеров), за исключением тех случаев, когда доверитель требует иного.

4. Деятельность банков в качестве инвестиционных компаний.

Предприятия при эмиссии и размещении своих ценных бумаг пользуются услугами других лиц. И, как правило, посредниками в этих случаях выступают банки и кредитные учреждения.

Банки вправе по соглашению с эмитентом организовывать выпуск ценных бумаг и их первичное размещение. При этом инвестиционные институты могут создавать временные объединения (консорциумы или синдикаты) для совместной организации выпуска и размещение ценных бумаг одного эмитента, для чего они заключают многостороннее соглашение, с одной стороны, и соглашение головного института консорциума с эмитентом (эмиссионное соглашение) – с другой стороны.

Банки (кредитные учреждения), выступая в качестве инвестиционных компаний, могут выдавать гарантии в пользу других лиц – посредников, занимающихся размещением ценных бумаг, – по размещению ими ценных бумаг эмитента. Такая операция – своего рода страхование рисков. Содержание гарантии сводится к тому, что гарант обязуется принять на себя по обусловленному курсу бумаги, если посредникам не удастся их разместить. Если же размещение состоится, то гарант вправе рассчитывать на комиссионные и вознаграждение за свой риск.

Выступая в качестве инвесторов, коммерческие банки покупают ценные бумаги государства, различных акционерных обществ и таким образом формируют свой портфель ценных бумаг. Интерес банков заключается, даже, не столько в получении в будущем

дивидендов, сколько в возможности участия в качестве акционеров в управлении делами той или иной компании. Присутствует и определенный спекулятивный интерес. Если дела данной компании пойдут успешно, ее акции будут котироваться высококо, и в определенный момент их можно будет продать, реализовав прибыль в виде курсовой разницы.

Как видно из основных функций банков, их роль на рынке ценных бумаг очень важна, как для самого финансового института, так и для других участников.

Инвестиционная деятельность казахстанских банков второго уровня на РЦБ в настоящее время значительно отличается от той, которую проводят, например, коммерческие банки США. Главная цель формирования портфеля ЦБ коммерческих банков США – обеспечение ликвидности банковских операций. Считается, что ссудные операции несут в себе значительный риск, поэтому определенная доля ресурсов банка должна находиться в форме высоколиквидных активов, в частности вложений в ценные бумаги. Однако это не любые ценные бумаги, а главным образом облигации займов федерального правительства, обладающие высоким рейтингом надежности и хорошей ликвидностью. В результате в случае потребности в дополнительных кредитных ресурсах банк может получить их путем реализации ценных бумаг из своего портфеля, а при избытке кредитных ресурсов обратить соответствующую их часть в высоколиквидные ЦБ.

Портфели ценных бумаг местных коммерческих банков отчасти формируются из акций акционерных обществ, которые, как правило, возникли недавно, и будущее их неизвестно. Инвестиции в такие ценные бумаги высоколиквидными активами назвать нельзя, они близки по риску к кредитным вложениям. И если кредитный риск ограничивается, как правило, несколькими месяцами, то акции являются бессрочными цennыми бумагами, и в связи с этим средства, вложенные в них, подвержены даже большему риску, чем кредитные вложения. Преодолеть подобную ситуацию можно только путем развития рынка государственных ценных бумаг. В этом случае портфели ЦБ коммерческих банков будут иметь структуру, более соответствующую их функциональному назначению как регуляторов ликвидности. Последние события, которые произошли как на мировой арене так и на местном рынке пока-

зали что структура инвестиционного портфеля банков второго уровня РК не соответствуют тем стандартам, при котором возможна хорошая доходность при заложенном заранее риске. То есть они не считали риски, относящиеся к данному портфелю. Даже если не возможно было избежать систематических рисков, которые непосредственно связаны с поведением мировых рынков, то специфических рисков можно было бы избежать с помощью диверсификации инвестиционного портфеля.

Коммерческие банки в Казахстане играют активную роль в становлении фондового рынка. В ближайшем будущем получат развитие и такие направления работы коммерческих банков с ценными бумагами, как доверительные трастовые операции с векселями.

Сегодня в Казахстане конкурируют между собой банки, представляющие два разных направления развития экономики – капитализм бюрократический и капитализм частнопредпринимательский. Но поскольку управлять экономикой (а значит, определять пути ее развития) может только тот, кто владеет собственностью, то и рынок ценных бумаг (как определяющий, кому принадлежат титулы собственности и обеспечивающий их перемещение) приобретает особую экономическую и историческую значимость.

Какие бы цели не ставили перед собой банки на фондовом рынке или в иных областях, для их достижения им в первую очередь нужны средства. В данном случае интерес представляют средства, образованные за счет эмиссии ценных бумаг.

Их роль на этом рынке изначально весьма значима: без эмиссии ценных бумаг не может быть образован уставной капитал банка и поэтому невозможно само его существование. Здесь может возникнуть вопрос: стоит ли называть доли собственности, приобретаемые участниками банков, акционерного общества, ценными бумагами? Возможно — да, и не столько исходя из самого названия общества, сколько из того, что эти доли, несмотря на все ограничения все же могут менять владельцев.

В последнее время банки все более активно приобретают ценные бумаги других предприятий и организаций. Цель у них та же, что и у инвесторов, вкладывающих средства в акции банков, — закрепление за собой прав собственности. Достигается это путем участия в образовании новых предприятий или акционировании уже существующих. Банки в

силу специфики деятельности и практически полного отсутствия зарубежной конкуренции выигрывают битву за собственность, которая с момента начала приватизации является инструментом, приводящим в действие многие рычаги в экономике Казахстана. Но, оттесняя конкурентов от контроля за экономикой, финансовый капитал сталкивается с не менее мощной силой — государством. Практически не игравший самостоятельной роли при социализме Национальный банк Республики сегодня укрепил свою независимость и усилил свою роль в регулировании денежно-кредитной сферы. Нарастивает золотовалютный резерв Национального Банка и средства национального фонда. В конце 2009 года чистые золотовалютные резервы НБРК составили 22,7 млрд. доллара США, а Средства Национального фонда равнялись 24,4 млрд. долларам США.

Наиболее мощные потенциальные инвесторы в Казахстане — коммерческие банки, так как созданные инвестиционные приватизационные фонды пока не способны осуществлять реальные инвестиционные программы.

Коммерческий банк (тем более небольшой) должен оберегать свою независимость. Люди, им владеющие, обязаны помнить, как легко может уйти от них реальный контроль за делом. Если все-таки потребовалась дополнительная эмиссия, то следует отдать предпочтение закрытой подписке. Всеми средствами (поддержанием курса акций, трастовыми договорами, дополнительными соглашениями) необходимо стремиться ограничить участие новых акционеров в управлении банком.

Законодательство разрешает коммерческим банкам выпускать следующие виды ценных бумаг: акции, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты, чеки и векселя. И хотя банки реализуют это право по мере своих возможностей, привлекательность этого или иного финансового инструмента для его эмитента и покупателя остается неодинаковой. Разница в отношении различных видов ценных бумаг определяется намерениями инвесторов и законодательными ограничениями в этой сфере.

Коммерческие банки могут выступать в качестве эмитентов собственных акций, облигаций, векселей, депозитных сертификатов и других ценных бумаг, а так же роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет, и, наконец, банки имеют право проводить по-

среднические операции с ценными бумагами, получая за это комиссионное вознаграждение.

Сегодня значение портфеля государственных ценных бумаг для банков качественно меняется. Если раньше банки могли рассчитывать на достаточно адекватную рыночным индикаторам доходность по государственным ценным бумагам, то сейчас портфель государственных ценных бумаг в большей степени рассматривается как гибкий технологичный инструмент управления ликвидностью банка, который намного функциональнее корреспондентского счета.

Обычно перед формированием оптимального портфеля ценных бумаг необходимо раз-

работать инвестиционную стратегию, которая основывается на анализе доходности от вложения, времени инвестирования и анализе возникающих при этом риске. Чем выше риски на рынке ценных бумаг, тем больше требований предъявляется к качеству управления портфелем. Процесс управления направлен на сохранение основного инвестиционного качества портфеля.

Поэтому для формирования и управления эффективного ПЦБ необходимо будет определить оптимальные финансовые инструменты (ценные бумаги) которые могут быть в составе данного портфеля. Следовательно, всем банком второго уровня необходимо сравнивать,

Таблица
Структура инвестиционного портфеля банков второго уровня
на 1 октября (2008 и 2009 гг.)

Финансовые инструменты	2008 года		2009 года	
	млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу
Государственные ценные бумаги РК, в т.ч.:	595 425	58,1	351 979	24,3
Ценные бумаги Министерства финансов РК	256 769	25,1	228 758	15,8
Ноты Национального Банка РК	338 656	33,0	123 221	8,5
Ценные бумаги международных финансовых организаций	35 840	3,5	44 640	3,1
Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов	136 580	13,3	9 138	0,6
Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК, в т.ч.:	191 375	18,7	957 358	65,9
Акции	32 619	3,2	51 534	3,5
Облигации	158 756	15,5	905 824	62,4
Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов, в т.ч.:	65 288	6,4	88 771	6,1
Акции	960	0,1	681	0,0
Облигации	64 328	6,3	88 030	6,1
Итого:	1 024 508	100	1 451 826	100

и отбирать необходимые ценные бумаги в состав портфеля банков второго уровня с учетом вышеперечисленных факторов при помощи специальных статистических пакетов. Данная операция должна проводиться для различных сценариев развития как глобальной, так и местной экономики. При этом необходимо разобраться сложившейся ситуации на рынке ценных бумаг в финансово-сложных условиях, то есть провести анализ и в дальнейшем можно по методу индукции выдвинуть определенную модель эффективного управления портфеля ценных бумаг финансового института после изучения всех материалов, то есть «от общего к частному».

Во время кризиса все финансовые институты, которые ведут портфель ценных бумаг, пересмотрели свои стратегии в формировании и управлении данного портфеля. Поэтому создание эффективной модели управления может стать одним из оптимальных вариантов выхода из данной ситуации учитывая нестабильность мировой финансовой конъектуры.

На 1 октября 2008 года значительную долю портфеля БВУ составляли государственные ценные бумаги РК – 58,1% или 595 425 млн. тенге. На долю негосударственных ценных бумаг эмитентов РК приходилось 18,7%. Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов составляли 6,4% совокупного портфеля, государственные ценные бумаги иностранных эмитентов – 13,3%.

А на 1 октября 2009 года большую долю портфеля БВУ составляли негосударственные ценные бумаги эмитентов РК – 65,9% или 957 358 млн. тенге. На долю государственных ценных бумаг РК приходилось 24,3%. Него-

сударственные ценные бумаги иностранных эмитентов составляли 6,1% совокупного портфеля, государственные ценные бумаги иностранных эмитентов – 0,6%.

Анализируя эти данные можно сказать, что в октябре 2008 года, в самый разгар мирового финансового кризиса банки второго уровня составляли свой портфель с учетом нестабильности на фондовом рынке. То есть основную часть своих активов они держали в государственных ценных бумагах РК (58,1%), притом, что на долю негосударственных ценных бумаг эмитентов РК приходилось всего 18,7%. За год ситуация немного стабилизировалась и игроки фондового рынка активизировали свои действия. При этом наблюдалось возвращение доверия к данному рынку, которая исчезла во время кризиса. В результате этого мы можем наблюдать изменение структуры инвестиционного портфеля коммерческих банков на 1 октября 2009 года. Здесь наблюдается обратная тенденция: снижение доли ГЦБРК до 24,3% от общего объема портфеля и соответственно подъем негосударственных ценных бумаг эмитентов РК до 65,9%.

Подводя итоги можно сказать, что коммерческие банки являются неотъемлемой частью рынка ценных бумаг и от их активности в этой отрасли зависит и общий подъем всей экономики нашей страны. Тем более, в данный посткризисный период, у данных финансовых институтов есть хорошая возможность создать и увеличить свой инвестиционный портфель за счет создания оптимальной модели по управлению портфеля ценных бумаг, которая будет приносить хороший доход с учетом рисков присущих к данной отрасли.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Ахмедьярова М.В.,

профессор

Университет международного бизнеса

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Управление качеством жизни – это относительно новая тенденция, сложившаяся на основе эволюции системы управления качеством, а также цели развития общества. Управление качеством жизни представляет собой процесс, направленный на достижение планируемых уровней и параметров гармоничного существования населения (человека, группы населения), где процесс управления рассматривается как воздействие на объект и его отдельные составляющие с целью их совершенствования и развития.

Управление качеством жизни должно базироваться на принципе системности, что предполагает подготовку и обоснование комплексных управленческих решений с учетом всех взаимосвязей, отдельных структурных частей и их взаимовлияния. Основная функция управления качеством жизни должна заключаться в обеспечении реализации потребностей населения, в формировании показателей их комплексного развития, выявлении возникающих проблем, разработке и использовании методов их решения в достижении планируемых параметров качества жизни.

Цель создания системы управления качеством жизни населения можно определить как формирование организационно-управленческого механизма, обеспечивающего удовлетворение индивидуальных, коллективных и общественных потребностей и интересов каждого человека в соответствие с его полом, возрастом, профессиональной принадлежностью, образованием, физиологическим состоянием в целях обеспечения достойной жизни и свободного развития.

В последние годы в экономической литературе исследователи выделяют 3 основных направлений работ по данной теме – это разработка нормативов качества жизни, создание оптимальной модели (набора показателей) качества жизни и разработка системы управления качеством жизни.

Одним из основных направлений в области управления качеством жизни населения является разработка его нормативов, иначе говоря создание таких комплексных оценок жизни индивида, реализация которых обеспечит ему качественный уровень жизни.

Вначале это направление возникло и получило свое дальнейшее развитие в научной дисциплине квалиметрия, изучающей методы количественной оценки качества продукции [1]. Существует два направления: квалиметрия продукции – наука об измерении качества продукции и квалиметрия жизни – наука об измерении качественных аспектов жизни индивида (уровень образования, здоровье, безопасность жизни, культуры, экологическая безопасность и т.д.).

Различают общую квалиметрию (теоретическую), специальную (изучает специфику используемых методов и средств оценки) и предметную (использует теоретические разработки первого и второго уровней, методология организуется с учетом специфики объекта, оценки, т.е. с учетом предметной направленности).

В связи с тем, что качество жизни имеет комплексный и системный характер, то это определяет его построение как системы взаимодействующих и взаимосвязанных предметных квалиметрий: здоровья, образования, культуры, экологической безопасности и др. Квалиметрия жизни, будучи комплексной, предметной теорией, базируется в своем синтезе и развитии на теоретических разработках общей и специальной квалиметрии. Наряду с этим, она входит составной частью в квалиметрию человековедения. Здесь она взаимодействует с квалиметрией потребностей и способностей, квалиметрией интеллекта, человека и др. В данном случае мера качества жизни выступает и мерами качества человека, его разума, возможностей социально-экономического развития, всестороннего развития личности и т.д.

Исследования, проводимые в рамках квалиметрии [2], позволяют через разработку номенклатуры показателей создать нормативную базу качества жизни, это в свою очередь выступает основой для создания эффективной системы управления качеством жизни населения.

Следующим, не менее важным направлением исследования в области управления качеством жизни является создание оптимальной модели качества жизни. В нашем случае – это система показателей, которые влияют на уровень качества жизни населения. Ныне разработано множество различных вариаций моделей качества жизни, хотя многие из них являются предметом дискуссий.

Качество жизни может быть сгруппировано на ряд функциональных составляющих, каждая из которых будет соответствовать некоторому узлу в механизме формирования качественного уровня жизни населения. Синтезируя эти составляющие определенным образом, мы получим в итоге систему из конечного числа блоков, взаимозависимых и взаимосвязанных между собой в соответствии с их задачами и целями.

На сегодняшний день составленная подобным образом модель качества жизни является наиболее эффективной. Однако, трудно не согласиться с мнениями исследователей, что данный подход имеет ряд недостатков. К примеру, сложно согласовать структуры составляющих частей модели, а также отсутствует единый для всех моделей объект исследования. Различные толкования категории «качество жизни» не позволяет построить общепринятую систему его показателей. Вариации с показателями породили многообразие форм моделей качества жизни, от простых до громоздких, излишне подробных и усложненных.

Отсюда, задача перед исследователями, занимающимися моделированием качества жизни – разработка оптимальной модели, пригодной для практического использования.

Третьим направлением работ в области управления качеством жизни является создание системы управления качеством жизни населения. Хотя это относится, прежде всего, к ведению управленческих наук, но в силу специфики данной системы в ее разработке могут участвовать исследователи из разных сфер знаний: стандартизации, образовательной сферы, медицины, культуры, экономики, то есть из всех тех областей науки, которые имеют отношение к человеку и его жизнедеятельности. В данном случае речь идет о комплексном подходе. Исследователи выделяют в основном три управленческих подхода (комплексный, системный и аспектный), каждый из которых может быть использован в системе управления качеством жизни.

Сторонники системного подхода считают неверным подходить к проблеме управления качеством жизни с классических позиций, то есть когда целое рассматривается как сумма его составляющих. Управление качеством жизни, по их мнению, должно осуществляться путем декомпозиции целого на части (в направлении сверху вниз). При системном подходе вначале определяется цель, а затем – средства для ее достижения. В данном случае цель определяет структуру системы управления, а структура системы отражает элементный состав и связь между ними. На основе структуры создается организация.

При системном подходе управление качеством жизни должна строиться в соответствии с принципами целостности, структурности, иерархичности и принципом взаимодействия с окружающей средой, а также во взаимосвязи со структурой и организацией управляемого объекта.

Среди работ, посвященных вопросам управления, следует выделить работу Н.И. Бондаренко [3], где сделана попытка создать унифицированную модель системы управления. На основе систематизации существующих схем систем управления, он предлагает свою обобщенную типологическую схему процесса управления (рисунок 1).

Используя схему Н.И. Бондаренко, мы рассмотрим процесс управления качеством жизни населения.

Вначале, исходя из цели управления, информация о требуемом состоянии параметров качества жизни формируется в органе 1 (создание идеального образа). Допустим, что в органе 1 находятся стандарты здравоохранения, образования, экологии, потребления и т.д.

О фактическом состоянии объекта судят с помощью управляемых параметров, которые оцениваются уже в органе 2 (оценка текущей ситуации). Очень важно правильно выбрать систему показателей качества жизни, способную адекватно оценить реальное положение дел, и одновременно обеспечить свою жизнедеятельность на практике. Сравнение данных о фактическом и желаемом состояниях качества жизни происходит в органе 3 (сравнение плана и факта), где определяется величина несоответствия между ними (отклонение).

Далее, с учетом принятого в системе закона управления, устанавливаемого органом 4 (закон управления), величина выявленного отклонения преобразуется в информационный

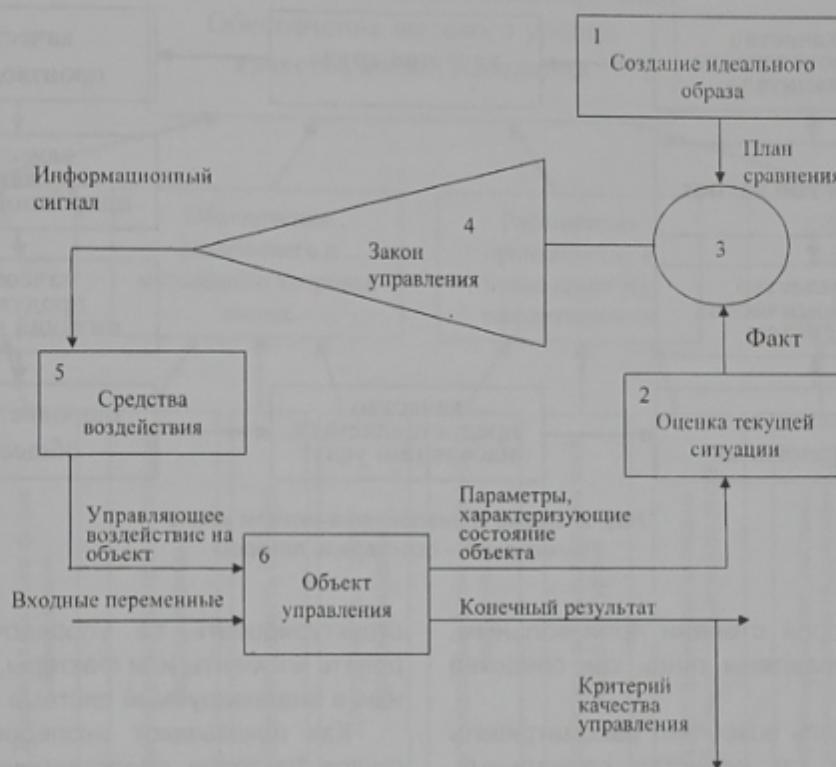


Рис. 1. Типологическая универсальная схема систем управления

сигнал, который посредством органа 5 (средства воздействия) преобразуется в управляющее воздействие. На основании управляющего воздействия объект управления, в данном случае это набор показателей качества жизни, переходит из одного состояния в другое, наиболее желаемое в данный промежуток времени. О качестве действующей системы можно судить по заранее выбранным критериям на выходе системы.

Таким образом, управление качеством жизни – это одна из многочисленных разновидностей управления, функция которой заключается в обеспечении реализации потребностей человека, в формировании критериев и показателей комплексного развития людей, выделении возникающих при этом проблем, разработке и применении методов их решения в достижении планируемых состояний и параметров гармоничного существования человека.

Многогранность качества жизни предполагает необходимость комплексного и системного его управления.

Комплексное и системное управление качеством жизни включает в себя управление основными составляющими системы качества (рисунок 2).

Данная схема отражает основные составляющие управления качеством жизни: качество человеческого потенциала, качество образования и науки, качество труда и т.д., что позволяет, на наш взгляд, перейти к рассмотрению принципов формирования системы управления анализируемым объектом.

В классической теории управления, которая используется в теории систем, предлагается следующий подход: имеется система, затем формулируется цель управления. Далее управление ведется так, чтобы цель была достигнута. Гипотеза, что система имеет цель, является постулатом. Для достижения цели необходимо найти способы оптимального достижения цели, использовать специфические методы управления. Упорядоченное множество целей можно представить как «дерево целей». Истинная цель распознается в следующих критериях. 1. Цель должна быть достижима. 2. Цель может быть и не достигнута. Этот принцип предполагает наличие возможности корректировки направления цели объектом. 3. Цель должна быть единственной [4, 5].

В данном случае подчиненные цели являются лишь средством достижения главной цели. Значимость главной цели существует априорно. Выбор подчиненных целей может

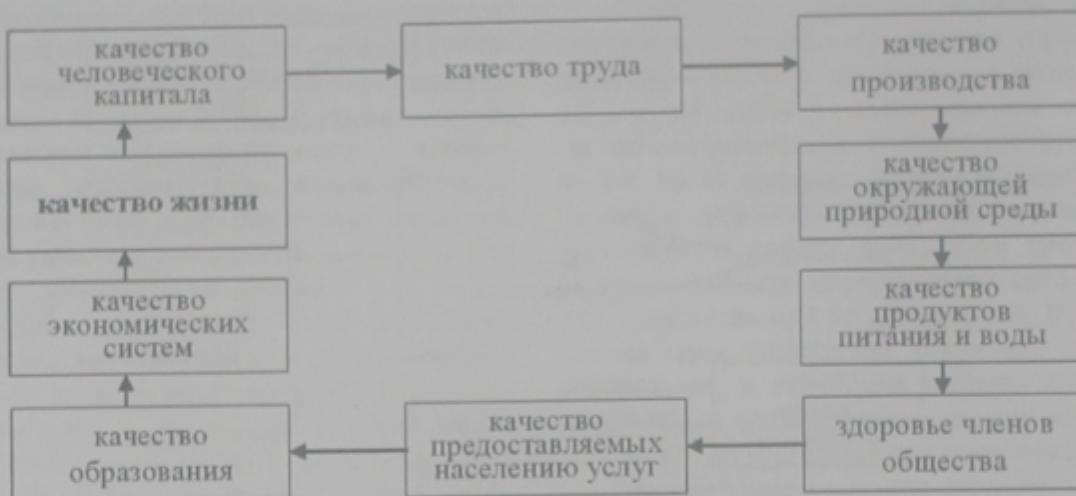


Рис. 2. Схема управления качеством жизни
Примечание – составлено автором

быть до некоторой степени произвольным, так как они оправданы лишь как средства (рисунок 3).

Данная модель позволяет рассматривать качество жизни как единство социальных, экономических и экологических компонентов, выражающихся через конкретный набор качественных характеристик: здоровье, образование, культуру, состояние экологии и т.д., которые представляют собой некоторый определяющий минимум, допускающий дальнейшее расширение. Вопрос о структуре и показателях качества жизни, как было отмечено ранее, остается пока дискуссионным. В связи с этим чрезвычайно важно найти универсальную методику определения качества жизни с целью выявления региональных различий и разработки соответствующих социально-экономических программ, направленных на его улучшение.

Особенность управления качеством жизни населения заключается в формировании форм, методов и инструментов регулирования отклонений меры удовлетворения потребностей в ту или иную сторону от норматива, стандарта и т.д.

Исходя из этой специфики, целью управления мерой удовлетворения потребностей со стороны субъектов управления является формирование разумных индивидуальных, коллективных и общественных потребностей, способствующих сохранению и укреплению здоровья, духовного потенциала человека, развитию личности и общества.

Для того, чтобы лучше представить процесс управления качеством жизни, его можно

структурировать, т.е. упорядоченно сгруппировать элементы или факторы, задействованные в анализируемой системе (рисунок4).

Как показывают исследования, каждая группа факторов, представленных на рисунке 4, в свою очередь включает в себя достаточно большое число признаков, для отбора которых следует руководствоваться требованием к инструментарию для оценки качества жизни, который мог соответствовать кругу аналитических задач, решаемых на основе его практического применения.

Использование в практике управления социально-экономическими процессами механизма обратной связи позволит, на наш взгляд, наиболее полно оценивая сложившиеся тенденции, решать задачи комплексного и синхронного управления повышением качества жизни и устойчивым экономическим развитием как регионов, так и республики в целом.

Таким образом, исходя из вышеизложенного следует:

- управление качеством жизни представляет собой процесс, направленный на достижение планируемых уровней и параметров гармоничного существования населения (человека, группы населения), где процесс управления рассматривается как воздействие на объект и его отдельные составляющие с целью их совершенствования и развития;

- управление качеством жизни должен базироваться на принципе системности, что предполагает подготовку и обоснование комплексных управленческих решений с учетом всех взаимосвязей, отдельных структурных

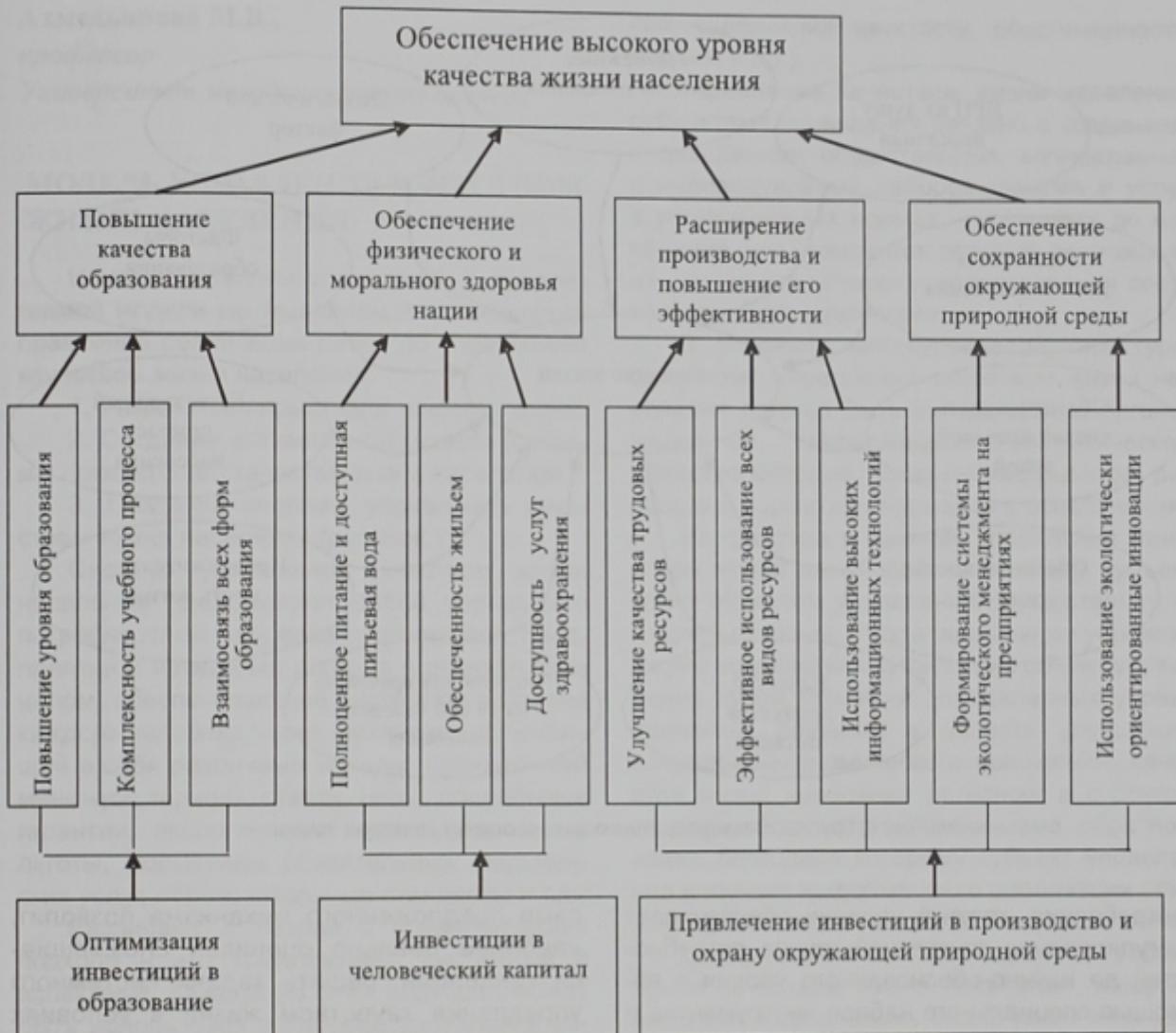


Рис. 3. «Дерево целей» региональной программы управления качеством жизни

Примечание – составлено автором

частей и их взаимовлияния. Основная функция управления качеством жизни должна заключаться в обеспечении реализации потребностей населения, в формировании показателей их комплексного развития, выявлении возникающих проблем, разработке и использовании методов их решения в достижении планируемых параметров качества жизни;

– система управления качеством жизни населения представляет собой управление потребностями человека, коллективов предприятий и населения региона и республики в целом, обеспечивающее системное развитие каждого человека через механизм, включающий в себя различные методы: прожиточный минимум, тарифы, ставки, цены, социальные гарантии, экологические нормы, налоговые льготы, нормативы обязательных медицинских услуг, образовательные стандарты и т.д.;

– управление качеством жизни населения субъектами управления связано с созданием и доведением общественных, коллективных и индивидуальных наборов товаров и услуг в установленных нормах, нормативах до населения, что становится реально возможным на основе разработки и использования соответствующего механизма;

– в условиях многоуровневой структуры механизма управления качеством жизни населения должно быть методическое, организационное, информационно-аналитическое единство методов, показателей, рычагов, ресурсов и нормативно-правового обеспечения;

– в системе управления качеством жизни населения с учетом многообразия потребностей человека, коллективов предприятий, населения регионов и республики в целом и научно-обоснованных норм и нормативов их

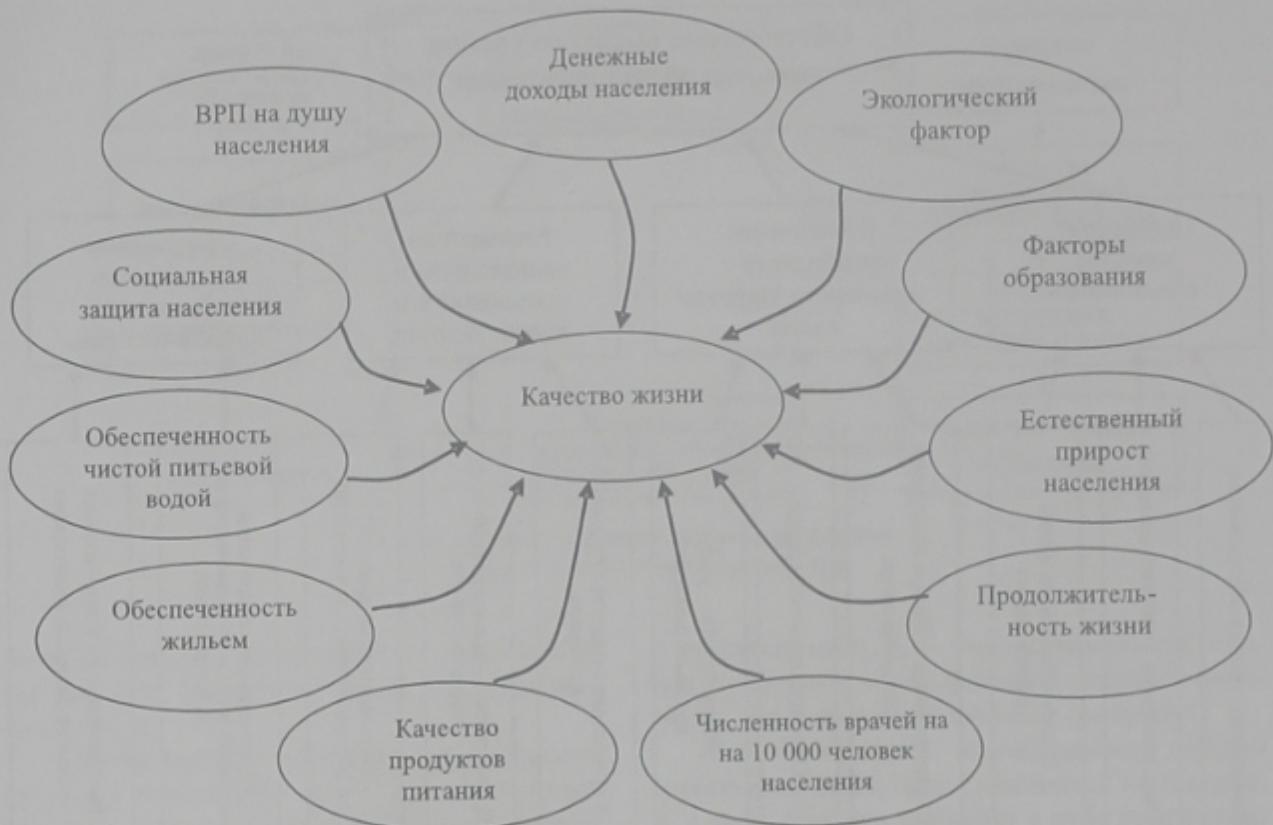


Рис. 4. Группы факторов, влияющих на оценку качества жизни

потребления, каждый уровень обеспечивает регулирование конкретной группе потребностей до научно-обоснованного уровня с помощью специального набора инструментов и показателей;

– использование в практике управления социально-экономическими процес-

сами предложенного механизма позволит, наиболее реально оценивая сложившиеся тенденции, решать задачи системного управления качеством жизни в условиях перехода на модель устойчивого развития республики.

ЛИТЕРАТУРА:

- Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь – М.: Издательство «Наука», 1993. – 289 с.
- Квалиметрия человека и образование. Методология и практика в 2-х частях\ сб.: статей под ред. Л.И. Субетто. – М., 1992. – 140 с.
- Бондаренко Н.И. Долгосрочный прогноз и управление в многоуровневых социально-экономических системах. Методология. Теория. Практика. – Великий Новгород: НовГУ им.Ярослава Мудрого, 2000. – 534 с.
- Шрейдер Ю.А., Шаров Л.А. Системный подход и принцип деятельности. – М.: Радио и связь, 1982. – 152 с.
- Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. – М.: Наука, 1978. – 391 с.

Ахмедьярова М.В.,
профессор
Университет международного бизнеса

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Исходя из теории управления в предлагаемой модели мы выделяем 3 основных направления реализации работ по управлению качеством жизни населения:

1. Разработка нормативов качества жизни.
2. Создание оптимальной модели (системы показателей) качества жизни населения.
3. Создание системы управления качеством жизни населения (рисунок 1).

Система управления качеством жизни населения представляет собой управление потребностями человека, коллективов предприятий и населения региона и республики в целом, обеспечивающее системное развитие каждого человека через механизм, включающий в себя различные методы: прожиточный минимум, тарифы, ставки, цены, социальные гарантии, экологические нормы, налоговые льготы, нормативы обязательных медицинских услуг, образовательные стандарты и т.д.

Различают в теории 3 управленческих подхода – это комплексный, системный и аспектный. Каждый из этих подходов может быть использован в системе управления качеством жизни населения.

Многогранность и многоаспектность качества жизни предопределяет необходимость комплексного и системного подхода к его управлению. Комплексное и системное управление качеством жизни включает в себя управление основными составляющими системы качества населения, как качество человеческого капитала, здоровье членов общества, качество образования, качество продуктов питания и воды и т.д. Данная модель показывает основные составляющие системы управления качеством жизни, а именно управляющую и управляемую подсистемы (субъект и объект управления). Здесь субъектами управления выступают руководители государственных органов управления всех уровней, а объектами управления являются ресурсы (затраты на здравоохранение, образование, жилищное строительство и др.) и результаты (повышение средней продолжительности жизни, увеличение доходов на душу населения, увеличение занятости, обеспеченности жильем и др.).

Управление качеством жизни населения субъектами управления связано с созданием и доведением общественных, коллективных и индивидуальных наборов товаров и услуг в установленных нормах, нормативах до населения, что становится реально возможным на основе разработки и использования соответствующего механизма.

В условиях многоуровневой структуры механизма управления качеством жизни населения должно быть методическое, организационное, информационно-аналитическое единство методов, показателей, рычагов, ресурсов и нормативно-правового обеспечения.

На практике в системе управления качеством жизни взаимодействие между субъектом и объектом управления осуществляется, с одной стороны, в ходе реализации управляющего воздействия субъекта на объект управления путем принятия определенных управленческих решений в области улучшения социально-экономического положения, качества жизни населения регионов; а с другой стороны, посредством механизма обратной связи, благодаря которому субъект управления получает информацию о реализации принятых решений, а также о состоянии объекта.

Следующий блок – это механизм управления качеством жизни населения, который включает в себя совокупность различных методов управления, как экономические, финансовые, административные, социальные, психологические и правовые.

К экономическим методам управления относятся регулирование цен, тарифов, оптимизация региональных налогов, обеспечение здоровой конкуренции и формирование антимонопольной политики.

Посредством экономических методов достигается оптимальная структура производства товаров и услуг, адекватной совокупной медицински обоснованной структуре индивидуальных потребностей населения, оптимальной структуре потребностей в общественных товарах и услугах на макро-, мезо- и микроуровнях, а также оптимальной структуре коллективных потребностей, обеспечивающих рациональное использование финансовых ресурсов для развития человека через экономические методы управления качеством жизни. Пропорциональное развитие отраслей и регионов достигается на основе

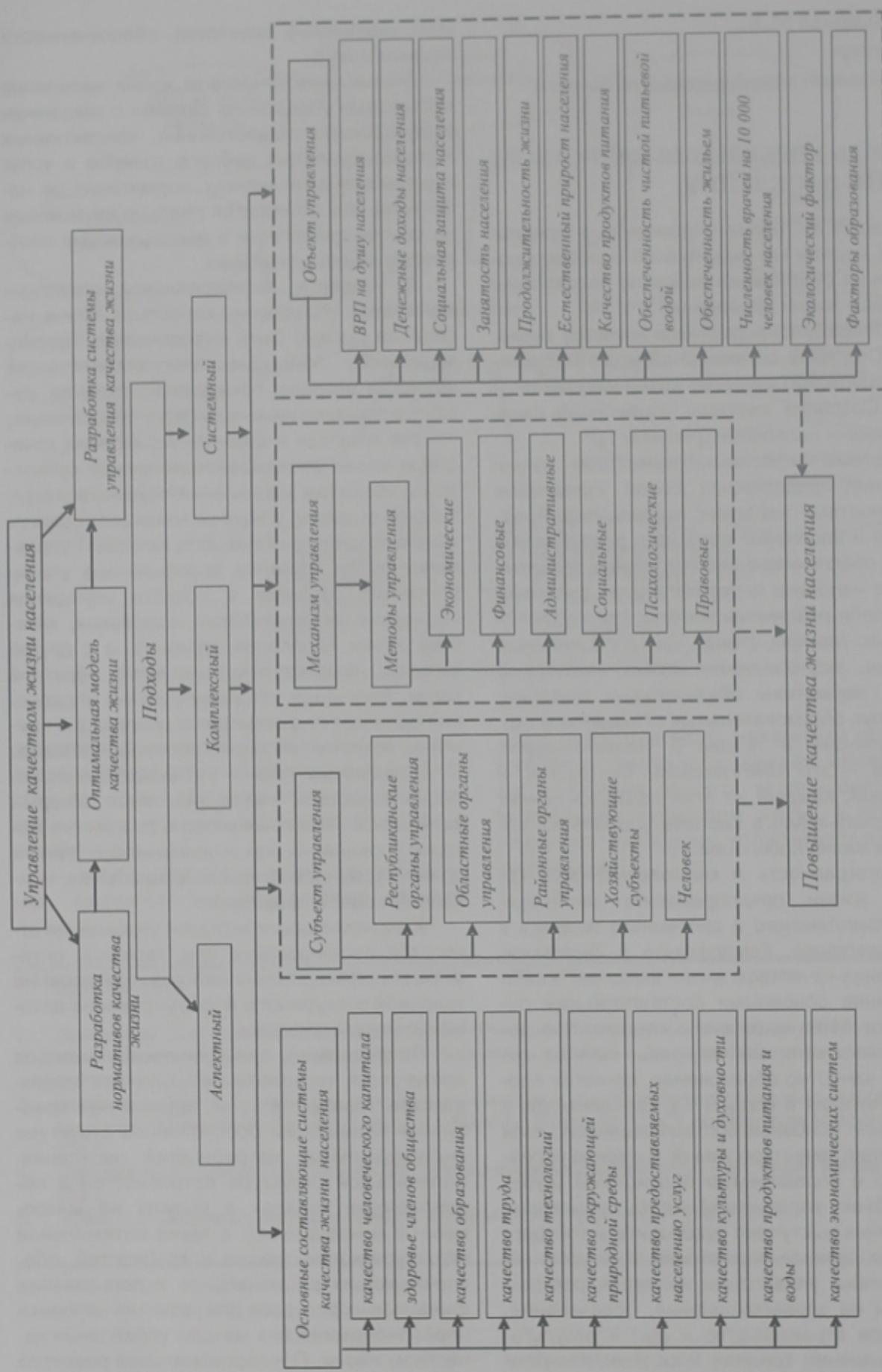


Рис. 1. Модель управления качеством жизни населения Примечание – разработано автором

стратегического, среднесрочного и текущего планирования.

Кроме того, эти методы управления качеством жизни базируются на таких формах реорганизации производства, как техническое перевооружение, реконструкция производства, а также реформирование и структурная перестройка экономики. Все это обеспечивает производство ассортимента товаров и услуг в объемах, качестве и затратах, соответствующих удовлетворению научно-обоснованных потребностей населения региона, и устойчивое снижение вредных последствий производства, влияющих на качество жизни населения.

Финансовые методы управления качеством жизни – это формирование научно-обоснованных норм и нормативов показателей в целях разработки, отвечающих требованиям рациональности и оптимальности, смет расходов на создание и удовлетворение потребностей в общественных и коллективных товарах и услугах.

Посредством этих методов осуществляется распределение, перераспределение финансовых ресурсов по расходной части всех уровней государственной бюджетной системы и бюджетов отдельных хозяйствующих субъектов, создающее основу их целевого и эффективного использования.

Основная задача финансовых методов управления состоит в формировании, распределении и доведении до населения регионов общественных и коллективных потребительских корзин в соответствии с установленными нормативами, нормами и стандартами, законодательно утвержденными в размерах, соответствующих состоянию и возможностям развития региональной экономики.

К административным методам управления качеством жизни населения относятся распоряжения, приказы, ограничения, наказания и контроль на уровне области, района и отдельных хозяйствующих субъектов.

Особо следует выделить в условиях рыночной экономики социальные методы управления качеством жизни населения. К ним относятся разработка социальных программ развития республики, области, района, города (текущих, среднесрочных, долгосрочных), адекватно и полно отражающих состояние и возможности экономики, обеспечения мероприятиями социальной защиты, социальные гарантии и льготы.

К числу основных задач социальных методов управления качеством жизни населения на уровне региона относятся разработка потребительской корзины для удовлетворения индивидуальных потребностей человека, населения, региона в целом, потребительской корзины общественных товаров и услуг, удовлетворение потребностей в которых является прерогативой региональных и местных органов управления, а также коллективной потребительской корзины, ответственность за удовлетворение в которой должны нести хозяйствующие субъекты, расположенные на территории области.

Особо значимыми для Казахстана являются психологические методы управления качеством жизни населения, которые включают в себя формирование новых ценностных установок у населения в условиях перехода к рыночной экономике, трансформацию ментальности прошлых лет в качественно новое состояние, соответствующее свободному развитию личности, утверждению таких потребностей как самоутверждение, самосовершенствование, системное и постоянное развитие и т.д.

Все это обуславливает необходимость использования различных форм, приемов избирательного влияния на психологию, поведение личности, социальных групп, общества в целом, формирующую сплоченность, национальную идею объективной необходимости движения общества к качественно новому состоянию в условиях мирового финансового кризиса.

Что касается правовых методов, то они связаны с разработкой, принятием и использованием в практике управления качеством жизни населения региональных законодательных актов, положений по охране прав и свобод, защите чести и достоинстве граждан, а также регламентирующие экономические и социальные отношения между органами государственной власти, субъектами хозяйствования и населением.

Итак, в вышеизложенной системе методов управления качеством жизни населения акцент делается на формирование такого механизма управления качеством жизни, который был бы наиболее эффективен с точки зрения соотношения различных методов, то есть способствовал значительному повышению качества жизни.

В целом алгоритм реализации механизма управления качеством жизни населения

выглядит следующим образом: в своей совокупности вся система инструментов механизма управления качеством жизни обеспечивает формирование субъектами управления стандартов потребления товаров и услуг, соответствующих развитию человека адекватному глобальной цели развития государства. В системе управления качеством жизни населения, с учетом многообразия потребностей человека, коллективов предприятий, населения региона, республики в целом и научно-обоснованных норм и нормативов их потребления, каждый уровень обеспечивает регулирование конкретной группе потребностей до научно-обоснованного уровня с помощью специального набора инструментов и показателей.

В условиях наступившего мирового финансового кризиса в Казахстане ощущается потребность в совершенствовании управления занятостью населения. Поэтому в предлагаемой модели из объектов управления рассмотрим занятость населения. Остановимся более подробно на разновидностях управления занятостью, учитывая значимость его для республики.

В мировой практике известны три основных варианта набора средств политики занятости: пассивный, умеренно пассивный, активный. Первый вариант предусматривает выплату пособий безработным и предоставление им простейших услуг по подбору рабочего места через государственную службу занятости. Умеренно пассивная политика предполагает материальную поддержку безработных и более разнообразные услуги по подбору рабочих мест. Оба эти варианта экономичны с точки зрения текущих государственных расходов. Пассивная политика в решении проблем занятости может оправдать себя при высокой гибкости рынка труда и рабочей силы в целом, позитивных экономических перспективах, при которых высока возможность самостоятельного трудоустройства.

В условиях нестабильности мировой финансовой системы в республике имеет место постепенный переход к активной политике на рынке труда, что отражено в Антикризисной программе Правительства РК. При активной политике занятости должны охватываться все формы государственного воздействия на спрос и предложение рабочей силы. Под активной политикой на рынке труда понимаются прямые правительственные меры по регули-

рованию предложения и повышению качества рабочей силы за счет ее трудоустройства, профессиональной ориентации и стимулирования. В результате реализации Антикризисной программы Правительства РК в республике удалось удержать уровень безработицы в 2008г. в пределах 6,6%. Интенсивность активной политики на рынке труда колеблется в широких пределах.

В условиях экономического кризиса и социально-опасных масштабов безработицы механизм государственного регулирования экономики должно постоянно совершенствоваться, независимо от того, ориентируется ли правительство на монетаристские принципы экономической политики или склонны использовать более жесткие бюджетные инструменты регулирования экономики.

Нам представляется, что в целях содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости населения государство призвано осуществлять:

- разработку мер финансово-кредитной, инвестиционной и налоговой политики, направленных на рациональное размещение производительных сил, повышение мобильности трудовых ресурсов, развитие временной и самостоятельной занятости, поощрение применения гибких режимов труда и других мер, способствующих сохранению и развитию системы рабочих мест;

- правовое регулирование в области занятости на основе соблюдения законных прав и интересов граждан и соответствующих государственных гарантий, дальнейшее совершенствование законодательства о занятости населения;

- разработку и реализацию территориальных программ содействия занятости населения;

- создание во всех регионах государственной службы занятости населения.

Наряду с этим, наиболее актуальными задачами государственного регулирования рынка труда являются управление миграционными потоками и защита казахстанского внутреннего рынка труда, предотвращение утечки высококвалифицированных кадров и снижения трудового потенциала страны.

Обеспечить занятость населения на уровне, близкой к естественному уровню, в обществе в целом и, тем более, в каждом регионе крайне сложно, особенно в условиях финансового кризиса. Это возможно при на-

личии комплекса условий, как стабильность экономики, национальных и других отношений, равновесие политических сил, мощная система социально-правовой поддержки населения и активная политика государства в сфере занятости, мобильная рабочая сила, достаточно быстро адаптирующаяся к переменам в структуре рабочих мест и т.д. Этим и объясняется, что в Японии, Швеции, Австрии, где эти условия соблюdenы, минимален и уровень безработицы.

Исследования показывают, что нет общих рецептов, постоянно действующих средств политики занятости. Она варьируется от страны к стране в зависимости от особенностей социально-экономического и политического устройства, культурных традиций, модифицируется с изменением ситуации в экономике и на рынке труда.

Многие страны в своём развитии прошли этапы подъёма и спада экономик, и на каждом уровне развития страны они, в зависимости от ситуации, проводили ту или иную политику занятости, строили определённые модели по решению проблемы безработицы. Учитывая опыт зарубежных стран Казахстан также должен построить свою концепцию борьбы с безработицей, разработать более совершенную социально-экономическую модель занятости в условиях построения социально-ориентированной рыночной экономики и наступившего мирового финансового кризиса. Благодаря этому можно стабилизировать ситуацию в сфере занятости. Социально-экономическая модель основывается на двух основных требованиях к политике занятости: во-первых, государственное регулирование не должно препятствовать реализации требований экономической эффективности; во-вторых, должны создаваться условия для приближения оплаты труда к необходимым затратам на воспроизводство рабочей силы. Эти требования закреплены в Законе РК «О занятости населения» от 30 декабря 2003г. Новая модель занятости может быть реализована лишь при финансовой стабилизации, устойчивом экономическом развитии, увеличении ресурсов для инвестиционной активности и решения социальных проблем.

Какие же меры на сегодня наиболее эффективны для уменьшения уровня безработицы?

Наличие в республике различных типов безработицы делает задачу её сокращения

чрезвычайно сложной. В силу того, что единого способа борьбы с безработицей не существует, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать различные методы. На основе обобщения опыта ряда иностранных государств, предлагаем некоторые пути решений проблемы безработицы.

Наиболее эффективным методом снижения уровня фрикционной безработицы является:

- улучшение информационного обеспечения рынка труда. Во всех странах эту функцию выполняет организации по трудуустройству (биржи труда).

Устранение факторов, снижающих мобильность рабочей силы. Для этого необходимо, прежде всего:

- а) создание развитого рынка жилья;
- б) увеличение масштабов жилищного строительства;

Что касается структурной безработицы, то ее сокращению более всего способствуют программы профессионального переобучения и переквалификации. Такого рода программы должны привести к тому, чтобы рабочая сила наилучшим образом соответствовала имеющимся рабочим местам. Как уже было ранее отмечено, эта задача достигается программой профессиональной подготовки, информацией о рабочих местах. Программы профессиональной подготовки обеспечивают как подготовку на рабочих местах, так и в специальных учебных заведениях для безработной молодежи, а также для рабочих старших возрастов, чья профессия оказалась устаревшей. В ряде городов такая переподготовка осуществляется через городскую службу занятости и центры социальной поддержки.

Для снижения циклической безработицы наиболее эффективными мы считаем следующие меры:

1. Прежде всего, создание условий для роста спроса на товары. Так как спрос на рынке труда производный и зависит от ситуации на рынках товаров и услуг, то занятость возрастёт, а безработица упадет в том случае, если товарные рынки предъявят больший спрос и для его удовлетворения надо будет нанять дополнительных работников.

Способами увеличения спроса являются:

- обеспечение не только внутреннего рынка, но и стимулирование роста экспорта. Это может привести к росту объемов производства и, соответственно, занятости на них;

– поддержка и поощрение инвестиций в реконструкцию предприятия с целью повышения конкурентоспособности продукции.

2. С учетом сложившихся экономических условий в республике необходимо определить проекты государственной значимости, для которых следует готовить специалистов и квалифицированных рабочих. Такие проекты необходимо определять и на региональном уровне. А уже на их основе установить масштабы обучения, профессиональную направленность подготовки специалистов и квалифицированных рабочих. Исходя из этого должны быть выданы соответствующие задания учебным заведениям на подготовку кадров приоритетных профессий.

3. Учитывая региональные особенности, следует разрабатывать перспективные программы по обеспечению занятости населения на местах. Для разработки таких программ должны быть привлечены высококвалифицированные специалисты, хорошо знающие проблему, владеющие достоверной информацией о перспективах развития предприятий и отраслей региона.

4. Наиболее эффективными мерами сокращения безработицы является профессиональное переобучение за счет средств предприятий или Фонда содействия занятости по широкому спектру профессий для повышения конкурентоспособности работников на рынке труда.

5. Разработка и реализация программ поддержки молодых работников.

Для помощи молодежи могут использоваться различные методы:

- экономическое стимулирование молодежной занятости;
- создание специальных фирм, предлагающих работу именно молодежи;
- создание центров обучения молодых людей тем профессиям, шансы на занятость в которых наиболее высоки.

На практике существует множество программ сокращения безработицы, но важно понимать, что все эти программы не могут полностью ликвидировать или существенно сократить циклическую безработицу. Такой результат достигается лишь при общем улучшении экономической ситуации в стране и нужно не просто реализовывать одну из вышеназванных программ, а претворять в жизнь все вышеперечисленные меры и осуществлять системное управление качеством жизни населения.

Таким образом, исходя из вышеизложенного следует, что использование в практике управления социально-экономическими процессами предложенного механизма позволит, наиболее реально оценивая сложившиеся тенденции, решать задачи системного управления качеством жизни в условиях перехода на модель устойчивого развития республики.

Тултабаев С.Ч.,

к. т. н., доцент

*Казахстанский институт маркетинга
и менеджмента*

РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИИ

Центральным в ресурсном подходе к стратегии (РПС) является предположение о том, что основное различие между организациями (независимо от того, принадлежат ли они одной отрасли или нет) заключено в комплектах активов, которыми они обладают, и способах, которыми они используют эти активы.

Следовательно, в данном подходе к стратегии подчеркивается роль менеджеров в том, насколько хорошо или плохо они ис-

пользуют ресурсы, которыми обладают их организации.

В данном случае ресурсы и способности фирмы часто называются активами фирмы, поскольку, согласно РПС, они составляют основу конкурентных преимуществ.

При этом внимание должно быть уделено не только материальным и нематериальным активам, но и навыкам и знаниям типа «ноу-хау», которые обычно воспринимаются как само собой разумеющиеся.

Имеет ли значение отрасль?

Румельт показал, что только 8% различий в показателях деятельности фирм можно объяснить отраслевыми эффектами, тогда как примерно 47% различий обусловлены эффектами бизнес-единицы.

Влияние отраслевой структуры на прибыльность фирм слабее в более стабильных

отраслях и сильнее в менее стабильных отраслях или секторах, таких как отрасль развлечений или сфера обслуживания.

Что такое ресурсный подход к стратегии (РПС)?

Базисные для РПС два предположения:

- организации отличаются друг от друга по оснащенности продуктивными ресурсами и способностями;
- эти продуктивные ресурсы и способности не могут легко переноситься из одной организации в другую без затрат, т. е. они «привязаны» к организации.

Проведение анализа на основе ресурсов

Существуют несколько взаимодополняющих способов внутреннего анализа организации, направленных на аудит ресурсов и анализ цепочки ценности. Наша задача – выявить ключевые ресурсы и способности и оценить, в какой степени они выступают как сильные и слабые стороны организации.

Согласно Барни, несмотря на то что некоторые фирмы могут быть «удачно» наделены возможностью получать нужные ресурсы своевременно и по приемлемым ценам, роль управленческого выбора в сфере РПС весьма значительна. Иными словами, роль менеджмента в приобретении и координации ресурсов очень важна.

Чтобы вносить вклад в конкурентоспособность, ресурс должен быть ценным. Барни утверждает, что ценные ресурсы должны быть:

- редкими,
- трудно имитируемыми,
- незаменимыми.

Ясно, что наиболее ценными являются те ресурсы, которые обладают всеми тремя этими характеристиками. Предложение таких ресурсов весьма ограничено.

Ценные, но доступные ресурсы тоже важны, но они вряд ли могут стать источником конкурентного преимущества для какой-либо фирмы.

Некоторые ресурсы являются все время редкими. Например, гостиница в приморской зоне или розничные магазины в центре города.

Для того чтобы ресурсы являлись основой долгосрочных конкурентных преимуществ, их имитация, копирование или заме-

на должны быть связаны со значительными трудностями.

Организации проходят определенные пути развития, прежде чем приходят к сложным комплектам ресурсов, которыми они обладают. Это явление называется «зависимостью от пройденного пути».

Старые не мобильные ресурсы:

- земля;
- труд;
- капитал.

Новые мобильные ресурсы:

- технологии;
- информация;
- открытые международные финансовые рынки;
- бренды

Приверженность имитации и заменимость

Ценные ресурсы являются «привязанными» и трудно продаются. Они могут принимать различные формы. Ресурс может быть продаваемым, но цениться в своей нынешней организации выше, чем где бы то ни было.

Футболист, являющийся звездой в одной команде с определенным игровым стилем, может оказаться неспособным показать игру того же уровня в любой другой команде.

Еще одной причиной ограниченной мобильности является то, что Тис назвал «взаимодополняемостью специализированных активов». Специализированные ресурсы обычно продуктивны только в определенных сочетаниях и, следовательно, должны быть определенным образом скомбинированы, чтобы создавать ценность.

Эмит и Шомейкер утверждают, что неопределенность, сложность и конфликты как вне, так и внутри организации являются нормальными условиями, в которых менеджерам приходится осуществлять управление.

Главный вызов менеджерам представляется выявление комплекса «стратегических активов», непосредственно сформированных из организационных ресурсов и способностей. Этот комплекс должен развиваться как основа для создания и защиты устойчивых источников конкурентных преимуществ организации.

Успешными могут быть фирмы, лучше других присваивающие созданную ценность.

Ниже перечислены типичные инструменты защиты интеллектуальной собственности.

- 1) Патенты.

- 2) Авторские права.
- 3) Торговые марки.

Грант утверждает, что ресурсы и способности, которые являются долговечными и которые трудно распознать, понять, сымитировать, перенести или заменить, должны рас-

сматриваться как наиболее важные активы или «алмазы в короне». Они играют ведущую роль в конкурентной стратегии фирмы, и суть формулирования стратегии заключается в обеспечении наиболее результативного их использования (рис. 1).

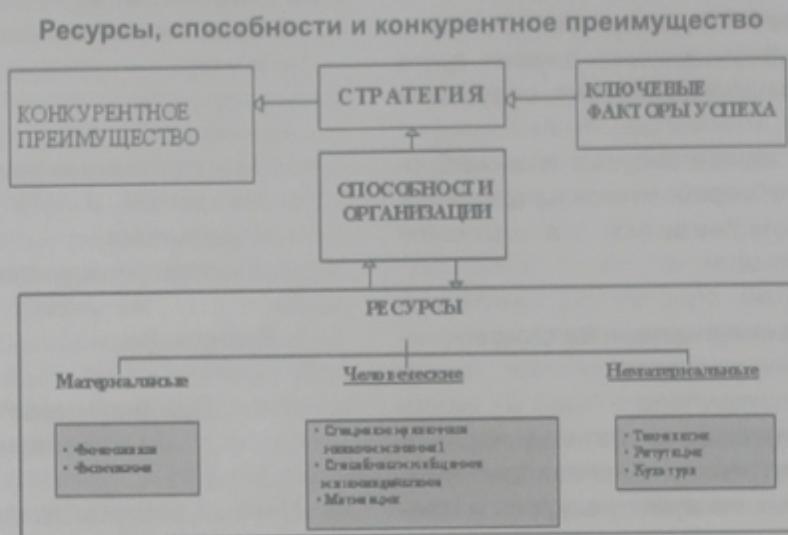


Рис. 1.

Аудит ресурсов

Центральное место в данном подходе занимает признание того факта, что «ценность» ресурса – это не результат вычисления присущей ему финансовой стоимости, а оценка его вклада в конкурентные преимущества организации.

Материальные ресурсы

Например, если недвижимость и оборудование оценены суммой в 4 млрд. тенге, то полезность этой информации для наших целей ограничена. Она ничего не сообщает нам о возрасте, состоянии принадлежащей недвижимости и о месторасположении.

Концепция ценности в контексте оценивания ресурсов организации означает нечто большее, чем стоимость в бухгалтерском смысле.

Нематериальные ресурсы

Признаваемая ценность нематериальных активов, таких как интеллектуальная собственность, репутация и организационная культура, в последние годы неуклонно возрастает.

Существенным преимуществом нематериальных или «невидимых» активов перед материальными активами является то, что

они могут использоваться в нескольких областях одновременно без уменьшения их ценности в любой из этих областей.

Человеческие ресурсы

Человеческие ресурсы (ЧР) – это продуктивные услуги, которые работники предоставляют фирме в виде навыков, знаний и способностей рассуждать и принимать решения. В оценке вклада ЧР в завоевании конкурентных преимуществ должны быть учтены факторы, тесно связанные с контекстом, в котором они оперируют. Например, определенные типы организационной культуры могут способствовать развитию определенных навыков, компетентностей и линий поведения.

Анализ цепочки ценности

Цепочка ценности – это последовательность осуществляемых организацией производственных действий. Организации могут конструировать свои цепочки ценности весьма различными способами.

Цепочка ценности представляет собой схему для анализа способностей организации. Она позволяет выявить виды функциональной деятельности, которые создают наиболее значительную ценность и могут рассматриваться как основные для фирмы.

Анализ цепочки ценности с финансовый точки зрения

Анализ цепочки ценности обычно состоит из трех основных этапов:

1. Менеджеры исследуют затраты, связанные с каждым видом деятельности, и, используя свое понимание этих видов, выясняют, почему их затраты отличаются от соответствующих затрат у конкурентов.

2. Далее менеджеры выясняют, как каждый из этих видов деятельности генерирует желание потребителей платить. При этом выясняется также, почему потребители готовы платить больше или меньше за товары или услуги, предлагаемые конкурентами.

3. Наконец, менеджеры рассматривают возможные изменения в видах деятельности фирмы, чтобы выявить способы увеличить разницу вознаграждением, которое готовы заплатить потребители, и затратами.

Гевамат указывает, что конкурентные преимущества зависят от способности фирмы создать больший по сравнению с конкурентами разрыв между суммой, которую потребители готовы платить, и затратами фирмы.

Такое случается, когда предложение фирмы воспринимается как нечто ценное и уникальное.

Таким образом, необходимо объединить результаты аудита ресурсов и анализа цепочки ценности, как это делается в рамках схемы Гранта, предназначенной для анализа ресурсов и способностей (рис. 1).

**Исмаилова Г.Б.,
к.э.н., доцент**

БЕЗРАБОТИЦА КАК ОСНОВНОЙ АСПЕКТ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Безработица, а особенно неполная занятость, получили в развивающихся странах широкое распространение. А так как большая часть безработицы носит структурный, а не циклический или временный характер, пособия по безработице являются непосильным бременем для государственного бюджета. Даже в Латинской Америке, где выше всего доля занятых в формальном секторе, лишь в семи странах выплачиваются те или иные пособия и то небольших размеров, причем, как правило, пособия получают лишь незначительная часть безработных (порядка 10%), а сам размер пособий ниже минимальной заработной платы.

В таких условиях наиболее эффективной формой социальной защиты нуждающихся групп населения в развивающихся странах является предоставление им рабочих мест, хотя бы низкооплачиваемых, прежде всего в рамках организации общественных работ. Такого рода программы выполняют функцию, схожую с пособиями по безработице в экономически развитых странах, но они менее дорогостоящи, так как ориентированы лишь на тех, кто готов выполнять тяжелую физическую

работу за небольшую плату. Другое их преимущество состоит в том, что такие программы обеспечивают создание производственных активов – дорог, ирригационных систем и др. Зачастую оплата труда здесь осуществляется продовольствием. При этом важным аспектом программ общественных работ становится то, что они обеспечивают работой женщин, являющихся одним из наиболее социально уязвимых слоев населения.

В большинстве развивающихся стран, опираясь в основном на собственные средства, осуществлялись различные по масштабам программы стимулирования занятости. В ряде случаев были разработаны "особые программы занятости", которые, например в сельской местности, включали в себя трудоемкие общественные работы – строительство, ремонт и поддержание дорог, консервацию почв, ирригацию и водоснабжение, создание социальных и экономических объектов и др. Аналогичные программы осуществлялись и в городах. Несмотря на то, что они и обеспечивают людям доход ниже минимального, но в то же время позволяют улучшать инфраструктуру.

По мнению отдельных западных специалистов, такого рода программы лишь превращают безработицу в неполную занятость, а уровень заработной платы и условия труда в рамках этих программ равносильны эксплуатации. Однако в сложившейся экономической ситуации ряда стран они представляют собой

один из немногих имеющихся путей для создания большого числа рабочих мест на короткое время и обеспечения доходом наиболее бедных семей.

Изучая общие тенденции формирования систем социальной защиты населения в развивающихся странах, нельзя не обойти вниманием и вопрос о социальном обеспечении граждан. Системы обязательного социального обеспечения в этих странах обычно создаются в виде государственных общенациональных фондов сбережений и системы социального страхования. Общенациональные государственные системы используют средства, поступающие за счет налогов, для финансирования выплат, специальных взносов в эти фонды. Это налагает на государственные финансы значительное бремя, так как их налоговая база крайне узка: обычно налоговые поступления составляют примерно 15% валового национального продукта, тогда как в индустриальных странах они составляют 30-50% ВНП. В большинстве развивающихся стран базовые услуги здравоохранения также финансируются за счет этого источника. За счет государственных средств обычно финансируются различные формы помощи наиболее социально уязвимым и нуждающимся слоям населения.

На основе опыта развитых стран, в ряде развивающихся государствах в последние два десятилетия XX века стали создаваться фонды сбережений, которые производят начисления на каждого наемного работника. Взносы делают работник и работодатель, а с течением времени фонд аккумулирует значительные денежные средства и владелец фонда может изъять из него средства в случае необходимости. При этом фонды сбережений часто используют для выплаты пенсий, однако, по мнению ряда экспертов они недостаточно эффективны по сравнению с накопительными пенсионными системами по ряду причин.

Во-первых, предлагаемые выплаты тесно увязаны с доходом работника, полученным на протяжении всей жизни. Во-вторых, в то время как при обычных пенсионных системах в течение всей оставшейся жизни выплачивают долю последнего, за счет фонда сбережений можно получить лишь то, что человек в него внес. Поэтому в последние десятилетия наблюдается тенденция постепенного преобразования фондов сбережений в накопительные пенсионные системы. Это, прежде всего,

произошло в арабских странах, например в Египте, опыт которого был воспринят и другими странами различных регионов мира.

В отличие от фондов сбережений, системы социального страхования хоть и предусматривают регулярные обязательные взносы работников и работодателей, но они могут дополняться из бюджета страны. Другое отличие их от фондов сбережений состоит в том, что средства накапливаются здесь в общенациональном масштабе. Многие общенациональные системы страхования первоначально базировались на идее выплаты в будущем за счет инвестирования взносов. В этой ситуации большинство работников считало, что их деньги заносятся на их собственные счета, с которых можно впоследствии снимать. На деле большая часть систем социального страхования функционировала по принципу «оплата за счет текущих взносов», а дефицит покрывался за счет общих государственных доходов.

Однако в условиях большинства развивающихся стран основным недостатком фондов социального страхования состоит в том, что взносы в них могут делать только лица наемного труда. С учетом отмеченного факта, что в развивающихся странах лица наемного труда представлены в своем подавляющем большинстве государственными служащими, занятymi в формальном секторе, доля которым в составе экономически активного населения невелика, можно высказать предположение, что основная часть трудоспособного населения не охвачена этой формой социальной защиты.

В ряде стран помимо государственных существуют и частные системы социального страхования, которые обычно представляют собой фонды, аккумулирующие добровольные взносы. Частные организации социального страхования направлены на предоставление дополнительных услуг, в частности – в сфере здравоохранения или пенсионных выплат, но ими, как правило, пользуются высокооплачиваемые работники. Они дополняют обязательные системы, но иногда действуют и при отсутствии таковых. Данные фонды, как правило, не распространяются на низкооплачиваемых и временных работников, хотя именно они испытывают трудности в старости. Такого рода системы обычно обеспечивают дополнительный доход для тех, кто ими охвачен, однако при часто возникают проблемы защиты

пенсий от инфляции и перевода взносов при переходе на другую работу. В целом, охват социальным обеспечением в развивающихся странах можно представить в виде пирамиды, когда небольшое население наверху, прежде всего государственные служащие, получают наибольшие выгоды, тогда как занятые в неформальном секторе, особенно в сельской местности, получают мало.

Одним из важнейших элементов социальной защиты является здравоохранение. Во всех развивающихся странах существует та или иная система здравоохранения, финансируемая главным образом из государственных средств и призванная оказывать бесплатные или существенно финансируемые услуги. Во многих случаях услуги предоставляются в виде лечебного обслуживания в городских больницах, тогда как в сельской местности они укомплектованы штатами и оборудованием значительно хуже или вообще отсутствуют.

Государственные системы здравоохранения часто дополняются страховой медицинской. Например, в Индии, Пакистане и Мьянме учреждения социального обеспечения создали собственную сеть поликлиник и больниц, которые обслуживаются обычно незначительную часть населения. Такие медицинские учреждения, как правило, располагают большими средствами в расчете на человека по сравнению с обычными медицинскими заведениями.

Система социального обеспечения не обязательно сама предоставляет медицинские услуги, она может заключить договоры с частными врачами и больницами. Несмотря на то, что услуги частной медицины доступны относительно небольшой части населения, в период сокращения государственных расходов на здравоохранение они способны мобилизовать дополнительные ресурсы на эти цели. В то же время, в ряде стран системы социального обеспечения предоставляют бесплатные медицинские услуги бедным слоям.

В последние десятилетия XX века во многих развивающихся странах стали осуществляться программы структурных преобразований экономики. Часто они приводили к росту безработицы, снижению заработной платы и уменьшению государственных расходов на социальные нужды. В процессе либерализации импорта в ряде стран возникла необходимость сокращения большого числа рабочих мест в неконкурентоспособных

отраслях. Кроме того, в результате официальной политики сдерживания заработной платы покупательная способность среднего трудящегося значительно сокращалась. Происходило также сокращение числа рабочих мест как в государственном, так и в частном секторе.

Результаты структурных преобразований в отдельных странах оказались весьма различными. В ряде исследований последних лет, осуществленных в рамках ПРООН, были изучены итоги преобразований во многих развивающихся странах, а также – в странах с переходной экономикой. В рамках изучения данной проблемы были выявлены различные последствия с точки зрения занятости, в частности выяснилось, что в ходе структурных преобразований безработица в отдельных странах возросла (например, в Чили с 15 до 30%), тогда как в других странах (Кот-д'Ивуар, Марокко и Гана) она увеличилась только в городах, но не в сельской местности, где доход фермеров часто рос по мере повышения цен на аграрную продукцию. В целом же, как показали данные изучения результатов этих преобразований, бедность в ряде стран стала более явной, что оказало существенное влияние на необходимость более активного формирования и развития государственной социальной защиты, осуществляющей не разовыми мерами, а системно и имеющей строго направленный адресный характер.

С целью ослабить некоторые последствия преобразований ряд правительств проводил программы предоставления постоянных рабочих мест. Финансируемые обычно за счет международной помощи, эти программы известны под названиями "Чрезвычайные социальные фонды" и "Фонды социального развития". Указанные фонды использовались для финансирования программ общественных работ – строительства дорог и мостов, а также развития социальной инфраструктуры путем строительства школ и учреждений здравоохранения. Но они использовались и для других целей в сфере занятости-выплаты компенсаций уволенным государственным служащим, информирования и консультирования их при поиске новой работы, а также предоставления кредитов для малых предприятий и фермеров. Ориентированные преимущественно на проблему занятости, эти фонды часто использовались и для других мер социальной защиты, включая снабжение лекарствами ле-

чебных учреждений в бедных районах и организацию питания недоедающих детей.

Однако наиболее серьезной и болезненной проблемой в развивающихся странах является адресности социальных программ. В ряде случаев эти программы помогают лишь небольшой доле из числа серьезно нуждающихся, тогда как значительная часть средств или созданных рабочих мест достается более обеспеченным слоям населения. В ряде стран предпринимались различные попытки использовать системы социального обеспечения так, чтобы реально и адресно помочь определенным социально уязвимым слоям и населения, особенно в условиях экономического кризиса или экономических преобразований. В результате помимо распространения программ в области занятости, окрепли существовавшие системы здравоохранения, организацию питания и социальной помощи для малоимущих групп. В то же время, экономические преобразования конца XX века в развивающихся странах создали дополнительные проблемы в сфере социальной защиты населения, которая и прежде не отличалась своей эффективностью и массовостью.

Завершая анализ существующих форм социальной защиты населения в развивающихся странах, нельзя отрицать тот факт, что система социального обеспечения во многих развивающихся странах, хотя и недостаточно сформирована, но в себя включает услуги здравоохранения, пенсии по старости, пособия по болезни, роженицам, при производственной травме и инвалидности, а также выплаты безработным, что в целом соответствует аналогам, имеющимся в большинстве экономически развитых стран. Многие из этих систем создавались по образцам Европы и Северной Америки, однако, они в значительной мере уступают последним. Наиболее развитые системы сформированы в Латинской Америке, в некоторых азиатских странах, например на Филиппинах, однако население Африки, как правило, охвачено ими крайне слабо. В целом же, процессы создания национальных систем социальной защиты в развивающихся странах по образцу западных осуществляются не во всех странах. В тех из них, где общий уровень и темпы экономического развития достаточно высоки, эти проблемы постепенно решаются эти проблемы социальной сферы.

Маульшариф М.,
к.с.н., доцент
Университет международного бизнеса

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВУЗЫ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Негосударственное высшее образование, являясь составной частью образования, стало объективной реальностью, которую необходимо учитывать при осуществлении целенаправленной социальной политики в области высшего образования в казахстанском обществе. При этом, как показывают практика и зарубежный опыт, негосударственное высшее образование является закономерным структурным элементом всей системы высшего образования.

В начале 90-х годов ХХ века в Казахстане было только 39 высших образовательных учреждений, все они были государственными. Появившиеся в начале 90-х годов, в рамках проводимых реформ, негосударственные учебные заведения достаточно прочно укрепились в отечественной системе высшего об-

разования. При всей неоднозначности этого явления необходимо признать, что вузы негосударственной формы собственности внесли свою лепту в процесс подготовки специалистов высшей квалификации.

В стране произошло парадоксальное, на первый взгляд, возрастание спроса на образовательные услуги, основанное на соответствующем увеличении в молодежной среде привлекательности и имиджа профессий, «обеспечивающих» современную систему рыночного хозяйствования. Это, прежде всего, профессии: экономистов различных направлений, юристов, менеджеров, специалистов в области информационных технологий. Таким образом, были созданы мощные предпосылки для возрождения и развития феномена негосударственного высшего образования, являющегося для стран с рыночной экономикой обычным явлением и обязательным элементом системы образования в целом. Как считают современные исследователи сегодня «система негосударственного высшего образования позитивно воздействует на социальную мобильность, механизмы воспро-

изводства социальной структуры, формирует экономически активную личность» \ 1\.

Уже на начало 2000 г. года, по данным Министерства образования и науки Республики Казахстан, доля частных учебных заведений в стране составляла 68,7%, а доля студентов в них – 25,8%.

На сегодняшний день помимо 55 государственных организаций высшего образования работают 89 частных вузов, охватывая почти половину всей численности студентов Казахстана. Кроме того, в 2008/2009 учебном году в государственные вузы было принято 85728 студентов, а в частные – 81520 \ 2 \.

Как видно из таблицы 1. в Казахстане на начало 2008 года функционирует 89 лицензированных вуза небюджетного финансирования.

Деятельность ведущих негосударственных вузов способствует качественному обновлению и повышению уровня учебно-методической работы всей системы высшего профессионального образования. Поскольку заметно усилилась конкуренция между учебными заведениями с разными формами собственности, обучающиеся получили широкие возможности для реализации права выбора оказываемых образовательных услуг, а учебные заведения реально почувствовали необходимость системной и разноплановой работы в привлечении подготовленных абитуриентов.

Первоначально негосударственные вузы специализировались на подготовке кадров гуманитарного, экономического, юридического и педагогического профилей. Такая логика развития негосударственного сектора высшего образования имеет вполне обоснованные экономические причины. Вузы гуманитарного профиля не требуют значительных стартовых затрат на организацию учебного процесса и поэтому более доступны, чем вузы технического профиля, где учебный процесс нуждается

ся в соответствующей учебно-лабораторной базе, организации ее технического, информационного, программного и технологического обеспечения.

В настоящее время негосударственные вузы осуществляют обучение специалистов по более чем 200 специальностям – от распространенных (экономика, юриспруденция, менеджмент, языковая подготовка, коммерция, техника, технология, сервис, транспорт, строительство) до относительно редких (сестринское дело, хореография и др). Вместе с тем еще значительная часть частных вузов осуществляет подготовку кадров по сравнительно небольшому спектру специальностей (исключение составляют не более 10% частных университетов, ведущих обучение по 10 – 12 и более направлениям) /3/.

У негосударственных высших учебных заведений, где учредители могут сами назначить ректоров, больше свободы в работе и гибкости в управлении. Как владельцы земли и зданий, они могут распоряжаться своим имуществом по собственному усмотрению. Оборудование, книги и учебные материалы также приобретаются и закупаются быстрее, чем в государственных вузах, которые зачастую обращаются в министерство и ждать положительного решения данного вопроса. Частные вузы имеют возможности платить преподавательскому составу больше той зарплаты, чем установлено в государственных вузах. Издержками такой свободы является то, что частные вузы сами должны финансировать все свои капитальные и эксплуатационные расходы, включая крупные статьи расходов, которые государственные вузы получают бесплатно. Но несмотря на то, что частные вузы сами могут выбирать, по каким специальностям они будут обучать студентов, у них не больше автономии в части учебных планов и приема студентов, чем у государственных

Таблица 1

Количество высших учебных заведений за 1996-2008 гг.

Годы	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего	125	153	165	166	170	182	173	175	176	176	176	140	144
Госвузы	54	54	51	52	47	60	62	63	68	68	69	57	55
Частные	71	99	111	114	123	122	111	112	108	108	107	83	89

вузов. Если они хотят получить лицензию и аккредитацию, государственные стандарты и контроль качества одинаково распространяется на оба типа собственности вузов.

Необходимо, подчеркнуть, что, как показало время, прошедшее с момента образования таких структур, вузы внебюджетного финансирования имеют несколько отличные социальные функции. Бюджетные учебные заведения в классическом варианте выполняют заказ государства, находясь между требованиями общественной эффективности и необходимостью формирования полноценной личности. Негосударственные – выполняют заказ общества, осуществляя права родителей и педагогическое право независимых субъектов образования, способствуя тем самым становлению гражданского общества. Негосударственное учебное заведение в силу этого имеет большую свободу выбора, целей и задач, форм и методов деятельности. Насколько негосударственная высшая школа разойдется с государственной, зависит в первую очередь от того, насколько интересы государства совпадают с интересами граждан, насколько последовательно функционируют принципы гражданского общества.

Несмотря на быстрый рост негосударственного высшего образования, готовность все большего числа людей платить за университетское образование, идет споры о том, что действительно ли это равные возможности и доступ к высшему образованию всем гражданам Казахстана. Вопрос о социальной справедливости все более подвергается под сомнение, так как студенты из семей с низкими и средними доходами, по понятным причинам

не могут выбрать более дорогие и престижные вузы. Как справедливо отмечает, В.Иванова «коммерциализация высшего образования ведет к расслоению граждан в сфере образовательных возможностей и более закрытому воспроизведству отдельных профессиональных групп, к формированию элитарного образования, доступ к которому обусловлен экономическим статусом семей студентов» /4/.

По данным исследования Всемирного Банка развития в настоящее время Казахстан входит в состав стран с самым высоким уровнем частного финансирования (таблица 2). /5/

Основные тенденции развития негосударственного высшего образования можно рассмотреть в составе двух основных групп:

а) тенденции, детерминированные мировыми образовательными факторами;

б) группы тенденций, предопределенных переходом нашей страны на рыночные условия хозяйствования и демократизации общества.

Основные функции негосударственного высшего образования необходимо классифицировать по нескольким основаниям:

1) с точки зрения сфер жизнедеятельности (экономические, политические, социальные, культурные и т.д);

2) с позиции отличия образований в целом и его уровней, в том числе – высшего;

3) на основе выделения процессуальных функций: явных и латентных, общенациональных и региональных;

4) на основе выделения функций, присущих образовательной системе в целом и специфических, выполняемых в обществе только негосударственным высшим образованием.

Таблица 2

Плата за обучение в процентах от общего дохода в отдельных странах

Страна	Плата за обучение в % ВВП на душу населения, %
Австралия	34,8
Канада	20,6
Япония	60,3
Казахстан	84,0
Корея	56,7
Новая зеландия	38,5
Соединенное королевство	18,5
США	36,7

Специфическими функциями негосударственного высшего образования являются: реализация полного удовлетворения выпускников средних учебных заведений в получении высшего образования; осуществление исключительно платных форм обучения; большая гибкость и вариативность в организации учебного процесса; применение более разнообразных образовательных методик и технологий, приближение образовательных услуг к месту жительства на основе развития филиалов и представительств.

К социально-экономическим условиям негосударственного высшего образования можно отнести:

1. Характеристики социального заказа.
2. Деятельность в социокультурном окружении, оказывающем существенное воздействие на процесс развития негосударственного высшего образования.
3. Государство, государственные органы управления образованием (национальные и региональные).
4. Местное самоуправление.
5. Семьи учащихся, родители (законные представители).
6. Ближний социум – местная община.
7. Научные учреждения и организации (местные и центральные).
8. ВУЗы, учреждения повышения квалификации.
9. Педагогический коллектив.
10. Объединения педагогов.
11. Общественные организации и объединения, политические партии.
12. СМИ.
13. Общественные консультативные, методические, попечительские и другие советы.

Управление системой негосударственного высшего образования находится на стадии становления. Этот процесс идет в условиях реформирования всей высшей школы. Многие правовые, организационные и другие проблемы управления негосударственными вузами порождают сложные социальные противоречия между процессом дальнейшего развития этой системы.

К основным противоречиям в управлении негосударственным высшим образованием можно отнести:

- 1) противоречия, основанные на проблемах его законодательно-правового обеспечения;

2) противоречия, определяемые экономическими проблемами становления и регулирования;

3) противоречия, вызванные необходимостью обеспечения качества образования;

4) противоречия социально-стратификационных характеристик студентов и трудоустройства выпускников негосударственных вузов;

5) группа противоречий, основанная на проблеме интеграции в национальную и мировую систему образования и подготовки кадров.

На современном этапе вузы независимо от формы собственности поставлены перед рыночными реалиями жесткой конкуренции за абитуриентов, число которых в стране на протяжении последних лет уменьшается. Эта тенденция будет сохраняться в будущем. Факторы, которые могут повлиять на выбор конкретного негосударственного ВУЗа и специальности мы распределяем на три группы: внешние, внутренние и нейтральные. К внешним относим социально-экономическую значимость избранной профессии: гарантии получения работы по окончании ВУЗа, высокий заработок, престижность, возможности карьерного роста. Внутренние факторы обусловлены характером организации учебного процесса в учебном вузе, его рейтингом среди других вузов, достижениями в тех или других направлениях. Наконец, к нейтральным относим факторы, которые характеризируют неопределенность позиции относительного конкретного вуза.

Анализируя результатов деятельности негосударственного высшего образования можно сделать вывод о том, что оно соответствует совокупности таких характеристик инновационной экономики как: гибкость и нелинейность организационных форм производства и социальной сферы; опора на талант, креативность и предпринимчивость человека как важнейшие ресурсы экономического и социального развития; смена основ социального позиционирования – от материального капитала и однократно освоенной профессии к социальному капиталу и способности к адаптации. Модель негосударственного высшего образования как открытой социально-педагогической системы строится на принципах адаптивности, опережения (инновационности), фундаментальности, регионализации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Задорожнюк И.Е. Потенциал негосударственных вузов с позиции экономики образования // Высшее образование в России. – 2006. – № 9.
2. Образование в казахстане <http://www.edu.gov.kz>
3. Доклад о высшем образовании в Казахстане. По заказу Всемирного банка, 2007. Источник: <http://www.resource.nauka.kz/high/>
4. Иванова В. Социальное неравенство в отечественном высшем образовании: постановка проблемы // Высшее образование в России. – 2007. – № 1.- с. 146-147
5. Агентство Республики Казахстан по статистике, серия 14-социальная сфера. Высшие учебные заведения на начало 2004-2005 учебного года. Т.1 – 73 с.; т.2 – 110 с.

Нигай С. Л.,
политолог, кандидат философских наук
Университет международного бизнеса

ТРАДИЦИИ, ОБЫЧАИ И СОВРЕМЕННОСТЬ В ДЕМОКРАТИЗАЦИИ ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Как показывает практика, посткоммунистические режимы, в том числе Центральной Азии и Казахстана, вступили в новую fazu своего развития. Пережив этапы обретения независимости, выбора «своих» моделей политico-экономического развития, вкушив те или иные успехи и разочарования на этом пути, получив первые результаты своего социально-экономического развития, посткоммунистические режимы вступают в так называемый «имиджево-демократический» этап. Речь, по крайней мере, идет о тех из режимов, которые, что общепризнанно, относительно эффективно движутся по пути своего дальнейшего политического, экономического и духовно-культурного развития.

Это означает то, что достигнув определенных успехов и познав горечь неудач в перенятии тех или иных атрибутов «рыночно-либеральной» демократии (свобода выбора, слова, собраний, частной собственности и инициативы, плюрализма в сфере общественного сознания и пр.), политические элиты вышеобозначенных стран все более и более озабочены уже тем, как выглядят их «реформы» со стороны (в основном, западной), как воспринимаются их результаты и последствия европейским и мировым общественным мнением, и что следует сделать для поднятия там своего имиджа в глазах как западных обыва-

телей, так и среди различного рода специалистов – политологов, аналитиков, социологов и др.(рейтинги, инвестиционная привлекательность, реальная эффективность финансово-экономических и демократических институтов, особенно в борьбе с такими пороками азиатского общества, как коррупция, местничество, клановость, кумовство и т.п.). Все вышепречисленное, кстати, существует не только в Азии, но и в «цивилизованной» Европе. Однако, масштабы, характер, темпы и эффективность борьбы с ними, конечно, различны.

Процесс слома «старого» и внедрения «нового», который продолжается вот уже почти два десятка лет проходит весьма причудливо и противоречиво. С одной стороны, энтузиазм, связанный с «розово-позитивными» ожиданиями чуда от прихода «рыночного общества» сменился тяжелой, каждодневной борьбой населения за «косвоение» этого общества и элементарного выживания в нем. Когда наступило понимание того, что чудес на свете не бывает, и в любом обществе приходится трудится не покладая рук для достижения локальных целей собственного бытия. С другой стороны, стали возникать некоторые вопросы, связанные с тем, что ожидающиеся и проводившиеся реформы социально-экономического и политического характера, законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти, в конечном итоге, явили собой несколько не то, что ожидали увидеть доброжелательные граждане (достаточно отметить разгул коррупции, беспредела в правоохранительных органах, сращивание их кое-где с преступными кланами, обвал уровня жизни в большинстве постсоветских государств и пр.). С третьей стороны, кризисы-дефолты 1998 и 2008 гг. ярко продемонстрировали, что никаких готовых «рецептов» выживания, в том

числе и в условиях так называемого «триумфа западной либеральной демократии» (по Ф. Фукуяме) нет и быть не может. Впрочем попали практически все аналитики, горлопаны и глашатаи «свободного западного мира», откуда собственно кризисы и имели честь явиться всему честному народу.

И здесь мы можем вернуться к теме анализа, к традиции, ибо рубеж XX-го и начала XXI веков – это где-то зrimая, а где-то незримая борьба старых, сложившихся понятий, представлений и, даже традиционных стереотипов, и активно входящих в нашу жизнь новых представлений, стиля жизни и мышления, и, соответственно, новых традиций (чего стоит одна лишь тотальная компьютеризация молодежного стиля жизни и мышления, со всеми его плюсами и минусами). Кстати, начавшаяся активная борьба европейских институтов за умы молодежи, их все большую оторванность от реальности при погружении в «компьютерный мир» – это что сопротивление демократии? Ортодоксальность и фундаментализм старшего поколения, не желающего принимать новые ценности?..

Как представляется, все вышеобозначенное, в той или иной мере, имеет самое непосредственное отношение к традиции, сквозь призму рассмотрения которой обозначенные проблемы и процессы принимают еще более причудливый характер.

Прежде всего, что такое традиция? Традиция это мост между прошлым и будущим. «Традиция вбирает в себя жизнь и она сопряжена с формами, манерами, обычаями, процедурами, техническими приемами, стилями, с нравственными и моральными понятиями»¹.

Без традиции нет организованного общества. Ни один человек не в состоянии жить в нем, не испытывая самого серьезного влияния обычаяев, не находясь под воздействием того, что мы зовем традицией. В любом обществе, независимо от его качественного социального состояния, в период глобальных катаклизмов и противоречий, существует объективная необходимость контроля и регуляции за функционированием социума, с помощью определенных норм, сложившихся правил и предпочтений, в общем, накопленного социального опыта, что, как правило, находит свое выражение в обращении к традиции, «как способе передачи накопленно-

го опыта, выступающего как защитное поле национального»².

И народные традиции и обычаи могут во многом способствовать формированию активности, предпримчивости у различных социо-возрастных слоев общества, как определяющие факторы воспитания подрастающего поколения.

Свой путь социального развития – это во многом и возрождение на качественно-новой основе, к примеру, хозяйственных традиций и обычаяев, освобождение от старых, отживших привычек и стереотипов, догматических путей и цивилизованное развитие у населения того же рыночного экономического мышления и психологии.

В любой сфере жизнедеятельности общества, в любой стране, сложились, развиваются, но требуют своего изменения и трансформации, те или иные привычки, стереотипы, правила и традиции, зависящие от особенностей психологии и ментальности народов,вольно или невольно их культивирующих, и находящихся в сфере их влияния и, даже, давления.

Так, в советских, а впоследствии и в постсоветских республиках, к примеру, в сфере торговли, сложились как позитивные, так и негативные привычки и традиции при обслуживании населения, обеспечения их товарами первой необходимости. Среди позитивных – вежливость продавцов, достаточно высокая культура и, даже, философия обслуживания, позволявшая многим продавцам и их постоянным покупателям поддерживать дружеские отношения. По крайней мере, речь идет о центрах торговли, серьезно переживавших за свой статус и авторитет, прежде всего, среди своих постоянных покупателей. Среди негативных, – и это уже в сомнительных торговых точках, которым было наплевать на свой статус и авторитет, существовавших по известной циничной системе «все равно опять придут – никуда не денутся», – целая система обвеса, обсчета и обмана покупателей, извлечения всеми доступными способами и средствами максимальной прибыли. Естественно, что в подобного рода учреждениях ни о какой философии достойного предпринимательства говорить не приходилось. Между тем, проблема воспитания и внедрения цивилизованных традиций и обычаяев в сфере предприниматель-

¹ Фаррел Джеймс. О традициях. Новое время. 1992. № 21. С. 58.

² Назарбаев Н. В потоке истории. Алматы: Атамура, 1999. С. 230.

ства обретает вполне прагматичное и рациональное значение, ибо напрямую влияет на прибыль, поскольку покупатель теперь уже, при наличии резко возросшей конкуренции, просто не пойдет туда, где ему хамят, откровенно обвешивают и обсчитывают.

Этого нет на Западе, в США, Японии, Сингапуре, Южной Корее, ОАЕ и т.д., поскольку там уже давно поняли зачем и для чего следует бороться за покупателя и клиента... С другой стороны, в этих же странах, особенно в Японии, ученые-психоаналитики вовсю бьют тревогу по поводу возрастающих масштабов психических отклонений, связанных с такими явлениями, как «шопомания», «трудоголизм» и др. Т.е., жителям вроде бы «благополучных» стран придется отказываться от уже других, отличных от наших традиционных привычек, угрожающих здоровью наций.

Много копий сломано и в спорах о такой «традиции» и «обычае», как подношение лица в знак благодарности за какую-либо услугу, иначе говоря о взятке. И, если говорить более широко, о коррупции. Как представляется, вопрос (или проблему) необходимо разделить на две части. С одной стороны, если разбирать такие вещи, как разного рода «откаты», «дивиденды», «акции» и прочие виды «подношений», они не могут не трактоваться иначе, как элементы коррупции, причем, достаточно крупной. С другой стороны, в Азии, в том числе в Казахстане и Средней Азии, издревле так повелось, что местные жители за определенные виды услуг всегда должны были «отблагодарить», т.е. выразить благодарность за оказанную помощь, «по обычая», «как велит традиция». И здесь возникают интересные вопросы. Например, что считать взяткой? Как квалифицировать, к примеру, накрытый с угощением стол для строителя, делающего ремонтные работы на дому, сверх оговоренной оплаты? Или коробку конфет или какой-либо подарок, которую староста группы, и от ее имени, желает вручить полюбившемуся преподавателю, у которого студенты закончили учиться, или на какой-нибудь праздник! Или накрытый стол во время Госэкзаменов в вузах! Да и взятка иногда, как это ни странно, позволяет значительно ускорить решение того или иного вопроса, особенно при нашей забюрокраченной донельзя системе (которая почему-то никак не поддается реформированию в результате многочисленных волн «борьбы с

коррупцией»). Дошло до того, что все чаще в учебных аудиториях студенты (пока таких, к счастью, меньшинство, но тенденция весьма показательна!) в процессе обсуждения подобных проблем высказываются за «легализацию коррупции», что свидетельствует, во-первых, о глубоком пессимизме граждан относительно возможности разрешения этой тяжелой проблемы, а во-вторых, о том, что после распада Коммунистического блока уже выросло целое поколение, которое просто не ведает о возможности существования других возможностей решения тех или иных проблем, иначе, чем за взятку! Так традиция, обычай это, или криминал? Если проблема не решается, стоит ли ее узаконить? Тем более учитывая, что примерно 150 лет назад обо всех этих пороках писали великие умы, в том числе и Казахстана, к примеру, Ш. Валиханов, отмечавший и беспредел властей, и коррупцию, и бездушие чиновников, и невежество народа. Как будто вчера писал... Неужели все это будет актуально и через следующие 150 лет? На не очень радостные мысли, конечно, все это наводит... Знаменитый писатель В. Войнович, изгнанный из СССР за свой нашумевший роман «Жизнь и необычайные приключения солдата Ивана Чонкина», много проживший и на Западе, пишет: «Я совершенно не вижу подвижек на этом поприще и даже не предвижу их в ближайшее время. Думаю коррупция у нас начинается снизу и кончается на самом верху. Или наоборот, начинается с самого верха... Она есть просто везде, сплошь и рядом. Наши чиновники – тоже участники этой коррупции, и, как они в этом случае могут с ней бороться, я не знаю... В общем, борьба с коррупцией у нас имеет очень призрачные перспективы, на мой взгляд...»³.

Следует сказать, что те или иные элементы коррупции есть и в Западных странах, США, Японии, Южной Корее, но там, во-первых, совершенно другая политическая культура. «Провинившийся» сразу становится политическим «трупом», изгнем, общественное мнение его просто-напросто отторгает (достаточно вспомнить «Утергейтское дело»). А во-вторых, на Западе, провинившийся практически всегда несет уголовную ответственность за преступление, он не может, к примеру, «всплыть» на другой должности, быть отправлен в почетную ссылку (посольскую работу и т.д.), на пенсию или просто «уволен по

³ Владимир Войнович. «Свой путь – беда России. Мы постоянно пытаемся обвинять в своих проблемах кого-то». «АиФ Казахстан». 2010 г. № 6. С. 5.

собственному желанию»... И в этом у народа существует обоснованное уверенность... Ну и в-третьих, совершенно другие масштабы и характер коррупции на Западе и Востоке...

Между тем, достаточно задуматься, почему в развитых полиархиях нет такого размаха коррупции в медицине, образовании, торговле, не говоря уже о т.н. «откатах» и пр. в большой политике и бизнесе. Хотя казалось бы еще недавно (100 и более лет назад)

Все это на Западе было. И коррупция как таковая, и безразличие элит к нуждам населения, и немыслимый, недопустимый разрыв между бедными и богатыми и т.д. Если оставить в стороне некоторые объективные факторы (в том числе и существование СССР и т.н. восточноевропейских стран «народной демократии»), были же все-таки найдены механизмы разрешения этой и других социальных проблем!... А значит опыт есть, нужна лишь политическая воля, не только для изучения, констатации и оглашения проблем, но и для их упорного, последовательного, решения и преодоления...

Естественно, нужно время, ибо «...прежние механизмы преемственности культурных ценностей не могут быть сразу приспособлены к новым реальностям... Одна из действительно серьезнейших задач в том и состоит, чтобы найти сочетание национальной традиции и современных институтов ее сохранения»⁴.

Традиция вбирает в себя жизнь, сопряжена с формами, манерами, обычаями, процедурами, техническими приемами, стилями, с нравственными и моральными понятиями. Привычки и модели поведения, которые выступают как своеобразное проявление человеческих мыслей и эмоций, также вырастают из традиции⁵. И важно, конечно, определить тот пресловутый баланс между прошлым и будущим, традицией и современностью, моделями устоявшимися и привходящими. Как определить границу, к примеру, при подборе кадров, которая разделяет, с одной стороны, наем на работу специалистов-профессионалов, с учетом сугубо профессиональных качеств и свойств личности, того, какую пользу принесет этот специалист не только конкретной организации, но и имиджу государства (как сосчитать урон, который наносят «специалисты», представляющие страну за рубежом, не имеющие достаточных

профессиональных навыков...), с другой стороны, «традиционный» наем на работу, с учетом принадлежности кандидата к определенной местности, рода, клана, династии, и, даже, национально-религиозной принадлежности!... Как важно не упустить при этом достижения прошлого, наработки, сложившиеся правила и обычаи, которые уже доказали свою жизнеспособность не в разделении, а в сплачивании людей, их объединении, взаимопознании и взаимоуважении как на межличностном, так и на межнациональном уровне.

Общеизвестно, к примеру, что в Японии существует неофициальная, незримая, но достаточно устойчивая традиция практически во всех сферах, не назначать на вышестоящую должность того, кто младше нижестоящих его подчиненных! Что это, социальный атавизм,rudiment или позитив? Особенно, если учесть, что эта страна не только со 2-й экономикой мира, в условиях роста демонстрирующая экономический рост, но и сумевшая успешно сбалансировать прошлое и настоящее, традицию и современность, привести к общему знаменателю сторонников и того, и другого.

Стало быть, традиция имеет отношение к достижениям и прогрессу в прошлом, к образу действия, к созиданию и конструированию, к организации, к речи и мышлению. Она включает в себя ценности и отношения к вещам, равно как привычки и навыки⁶.

Сегодня, к примеру, актуализировались различные аспекты проблемы так называемой «национальной идентификации», что неудивительно в эпоху выхода на авансцену социального развития народов таких явлений, как «рост национального самосознания», «возрождение национальной культуры», «защита национального языка», «поиск и изучение национальных истоков» и т.п. Чего стоят споры (открытые в среде научной общественности, СМИ или «закрытые», периодически вспыхивающие внутри семей) по поводу того, считать ли представителем какой-либо нации ее представителя, живущего вне соответствующего национально-государственного устройства и не знающего хорошо ее языка. К примеру, русских, живущих во Франции, Англии, США и т.д., евреев и немцев, живущих в России, Казахстане, Германии, США и т.д. (список можно продолжить). А межнациональные браки (которые были, есть и будут повсеместно)? Пот-

⁴ Назарбаев Н. В потоке истории. Алматы: Атамура, 1999. С. 68.

⁵ Farrell Джеймс. О традициях. Новое время. 1992. № 21. С. 58.

⁶ Farrell Джеймс. О традициях... С. 58

зитив это или негатив, лучше ли дети в них рожденные или хуже?.. Вопросы – очень широкие, как и широк спектр мнений и позиций по данным вопросам.

А приверженность вере? Какой подход к критериям идентичности здесь более применим фундаменталистский (коротко говоря, словесное следование всем канонам какой-либо религии) или модернистский (допускающий определенные послабления)? Не секрет, что не только на семейном, но и на религиозно-общинном уровнях существует где негласное, а где откровенное «соревнование» в том, кто «истинно верующий», а кто «так себе»... С одной стороны, это объяснимо с точки зрения социологии, философии, политологии, психологии и, даже, психиатрии. С другой стороны, имеет ли кто-то право устанавливать подобного рода критерии, каков истинный смысл нагнетания подобного рода истерий, не несет ли это угрозу такой с трудом достигнутой хрупкой стабильности в обществе, взращиваемой здравомыслящими представителями реальной политической элиты росткам терпимости, лояльности, добрососедства и мирного сосуществования представителей разных наций, религий, конфессий и культур?..

Таким образом, глобализационные процессы, с одной стороны, и крах тоталитарных систем и их попытки адаптировать идеалы и нормы демократии на конкретную экономическую, политическую и социокультурную почву, выясвили ряд проблем философского, политологического, социологического, психологического и пр. характера, требующих своего детального объективного изучения в современных условиях.

Во-первых, речь идет о необходимости существенного переосмысления традиционного отношения граждан к ряду явлений политической, социокультурной и экономической жизни, объективно обусловленных современным этапом развития человеческого социума. К примеру, требует своего решения такая проблема, связанная с традицией и обычаем, как отношение общественного мнения к девушкам и женщинам, которые курят, носят «открытую» одежду и пр. Как известно, толерантность к подобного рода вещам диаметрально противоположна на Западе и Востоке. Почему?..

Во-вторых, допустимы ли крайности как в отношении тех или иных социальных традиций прошлого, так и традиционно-зафиксированных соответствующих символов, праздников, риту-

алов и т.д. Например, как быть, если в светском государстве параллельно существуют, скажем, гражданский уголовный кодекс и кодекс обычай (кровная месть, кража невесты, калым и пр.)? Сколько бы социум не закрывал глаза на существование подобного юридического казуса, рано или поздно, решать его придется. Взаимоприемлемые решения найти можно, естественно при наличии доброй воли заинтересованных сторон...

В-третьих, в глобализационный век интеграционных связей происходит, с одной стороны, органичное переплетение традиционных и модернистских элементов в тех или иных сферах жизнедеятельности общества, свидетельствующие о том, что при наличии доброжелательного и толерантного отношения некоторые традиции и обычай могут превратиться в общечеловеческие, нести позитивную энергетику, заряд духа, интернационализировать социум, настраивая его на творческий и оптимистический вектор развития. Прекрасным примером является праздник всех народов Востока «Наурыз», празднование весны, труда, дружбы, единения, имеющий, кстати, доисламские корни, в праздновании которого сегодня по всей Средней Азии и Казахстану принимают участие даже представители диппредставительств, посольств, разнонациональных культурных центров и лично Президенты государств. Не потому ли талибы, в самом начале своего краткосрочного пребывания у власти в многострадальном Афганистане, первым делом приняли указ о запрете празднования «Наурыза», начали уничтожать памятники культуры принадлежавшие другим религиям и народам. Закономерно что такой режим долго у власти продержаться просто не мог...

Итак, процессы демократизации общества в постсоветских государствах Центральной Азии и Казахстана, в том числе в сфере общественного сознания и духовной культуры, в значительной мере расширили спектр возможностей как общества в целом, так и отдельных его граждан, в отдельности, в направлении тех или иных традиций, обычай и обрядов в различных сферах жизнедеятельности социума. С другой стороны, появились несравненно большие возможности для более детального и объективного их рассмотрения и изучения, что имеет большое прикладное значение для поступательного и прогрессивного развития и демократизации посткоммунистической политической системы.

Сауранова М. М.,
старший преподаватель
Алматинский технологический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Управление трудовыми ресурсами, как уже отмечалось выше, означает управление персоналом и управление организацией труда. Среди этих двух взаимосвязанных процессов управление персоналом (кадрами) уже включает в себя составным элементом организацию труда. Следовательно, термин управление персоналом можно рассматривать практически как синоним термина управление трудовыми процессами.

При этом к концепции мотивации теоретики науки управления пришли не сразу. Вначале шел поиск методов лучшей организации труда (Тейлор, Файоль, Вебер, супруги Гилберт и т.д.). Оценка способов построения более эффективной организации труда уже опиралась на понимание того, что работник является главным элементом системы управления, но очень быстро выявила, что каждый человек имеет свои цели и мотивы к труду,

следовательно, создание качественной организации труда невозможно без учета этих его характеристик.

Видимо, поэтому как система хронометраж, так и принципы управления Файоля и Вебера в той или иной форме уже были построены на необходимости учета отдельных характеристик мотивации (справедливость, курьерный служащий и т.п.), несмотря на то, что, опираясь на опыт предыдущего много векового управления, эти ученые в своих трудах максимально отражали административный подход к управлению. Одновременно, чем большая масса людей становилась свободной и человек приобретал наибольшую свободу выбора своего поведения, тем ярче становилось виднее, что использование только административных методов управления (властное воздействие на людей) несет в себе определенные недостатки и тем важнее выявить другие способы подвигки его к эффективному труду (табл.1).

Наличие недостатков административной (классической, научной) школы управления (табл.1) стало объективной платформой необходимости дальнейшего выявления закономерностей в управлении и способов достижения наиболее эффективного воздействия на персонал, чтобы породить у него наивысшую эффективность труда не только под воздействием власти, но и по собственному желанию.

Таблица 1

Достоинства и недостатки властного (административно-командного) воздействия на работников

Достоинства	Недостатки
1. Соблюдение дисциплины и организованности действий	1. Сдерживание инициативы работников
2. Наличие четко сложившихся понятий о функциональных обязанностях	2. Неспособность ликвидировать коррупцию, научничество, развитие лести, т.е. неправды
3. Обеспечение эффективности за счет известного ограничения разнообразности в организации	3. Недовольство работников возникающим давлением, растущая степень рисков
4. Определение нормативов труда облегчает контроль	4. Неуважение к отдельному человеку как личности порождает его сопротивление
5. Предсказуемость поведения работников до определенного периода	5. Усреднение рабочей силы до уровня «средней управляемой массы», исчезают гении, а с ними и идеи
6. Нет необходимости оценивать каждого, то есть упрощение процессов управления	6. Стандартизация управленческих подходов, неадаптация к условиям
	7. Отсутствие гибкости в управлении

Источник: Обобщение теоретических источников по их выводам и высказываниям

нию. Таким образом, аналитики и ученые стали осознавать, что человек имеет собственную природу и его цели могут не совпадать с целями управленцев и хозяев экономического производства. Так, цель предпринимателя – больше доходов при минимуме затрат. Цель работника – больше оплаты за труд при минимуме трудовых усилий, т.е. целевые установки работника и работодателя противоположны, не односторонни и противостоят друг другу. Такое противостояние требует оценки хозяевам бизнеса сил, противоборствующих ему, так как предприниматель один (или небольшая группа людей), а работников много и соединение их целей в одно направление может порождать такую силу, справиться с которой предпринимателю станет невозможно.

Зачастую мотивы трактуются как определенная система ценностей, формирующаяся использованием интересов и желаний людей. Однако, при такой формулировке забывается то обстоятельство, что почти все мотивы исходят из природы человека, его биолого-физиологической сущности, на которую в дальнейшем накладываются определенные результаты воспитания, образования или силы воздействия пребывание человека в конкретной среде. Таким образом, можно конкретизировать мотив как источник подвижки человека к любому виду деятельности, исходящих из внутренней сущности человека, а мотивацию – как совокупность сил, действующих на человека к осуществлению определенных действий. Данная формулировка порождает трактовку создания любых средств воздействия на человека как стимуляцию. Следовательно, говорить об активации мотивации работников к чему – либо будет, на наш взгляд, не совсем правильно. Надо говорить об активации стимулирования, как о силах, возбуждающих рост мотивации людей к каким – либо действиям. Смысл различий в этих понятиях отражается в разных их векторных направлениях по отношению к воздействию на человека (рис. 1).

Поэтому постоянное применение в экономической литературе термина "мотивация" зачастую неверно и должно быть заменено

на термин "стимуляция" в тех случаях, когда речь идет о разработке способов, методов, приемов и принципов воздействия на людей с целью порождения у них повышенного желания к осуществлению каких – либо действий.

Однако, опыт развития теории и практики управления показывает, что с основными положениями и принципами теории мотивации (назовем ее «теорией стимуляции») не считаться нельзя, так как она диктует главную концепцию этой теории, сущность которой заключается в том, что ни одно из желаний человека при построении системы эффективного управления кадрами не должно игнорироваться. Надо учитывать их все сообразно сути каждого. Усиливая интерес человека через систему стимулов, руководители так могут воздействовать на бессознательную или сознательную сумму его желаний, что их векторная направленность может полностью совпадать с целевой направленностью управленцев или хозяев конкретной организации. Главным в этом процессе является умение руководителей понять закономерности проявления интересов (мотивов, жизненных целей), присущих как человеческому обществу в целом, так и отдельному индивидууму, являющемуся частью конкретного общества (коллектива). В этом случае, в качестве мотивации выступает совокупность внутренних и внешних движущих сил, исходящих из человека и побуждающих его к деятельности в рамках определенных границ и форм, придающих этой деятельности направленность, ориентированную на достижение этим человеком своих определенных целей. Тогда не мотивация, а стимулирование выступает процессом воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям путем пробуждения в нем конкретных мотивов.

Система стимулирования всегда должна быть направлена на будущее развития людей или хотя бы создания шансов на такое развитие (теория ожидания В. Врума, теория справедливости Адамса и теории процессов), так как поведение личности диктуется не только функцией восприятия, но и функцией ожида-

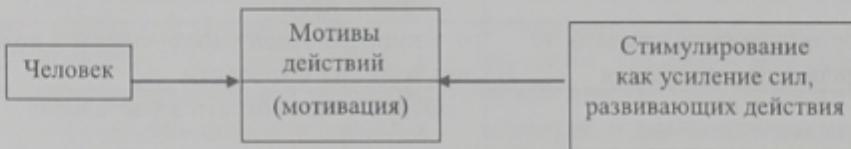


Рис. 1. Природа различий мотиваций и стимулирования

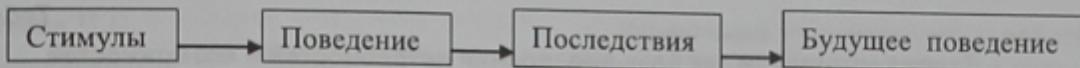


Рис. 2. Модель поведения людей по Б.Ф. Скиннеру

ния, которые в совокупности являются главными источниками определенного типа поведения (рис. 2).

Данные принципы также отражают необходимость создания системы стимулирования с учетом теории мотивации как базовой в этом процессе, но одновременно показывают, что теория мотивации представляет собой довольно сложную эмпирическую конструкцию (рис. 3), в которой сложилась некая обобщенная модель поощрения сотрудников, где основным стимулятором выступает не административное давление, а экономические методы воздействия через систему денежного вознаграждения.

Особое значение денег доказывается тем, что на этот стимулятор люди реагируют сильнее, чем на все остальные. Денежное вознаграждение способно быть не только основным побудительным мотивом к действиям, а особенно к труду в условиях их недостатка для организации нормального качества жизни, но и могут регулировать качество и интенсивность труда. Поэтому практически все базовые теории менеджмента относят денежное вознаграждение за выполненную работу к базовому, приоритетному стимулятору, при помощи которого можно создать такую систему

экономической мотивации, которая способна наилучшим образом сочетать оплату труда и развитие персонала в сторону достижения целей организации.

Из данных таблицы 2 видно, что в Казахстане для основной массы населения пока решаются проблемы нижней (пятой ступени) пирамиды и лишь частично проблемы, находящиеся на других ступенях.

К сожалению, зачастую отсутствие четких выводов по тем или иным теориям мотивации или вообще поверхностное отношение не только к их содержанию, но и к их наличию, приводит к тому, что менеджеры (руководители) больше вынуждены опираться на свои представления о системе руководства, опыт и интуицию, чем на познание их основных закономерностей как глобальных тенденций функционирования и формирования человеческих взаимоотношений в обществе.

Типизация мотивов укрупнено, представлена во всех теориях по следующим классам:

1. Нормативная мотивация как наличие в человеке чувств, побуждающих его к определенному поведению посредством идеино-психологического воздействия: обучения, информированности, внушения, психологического заражения и т.п.;

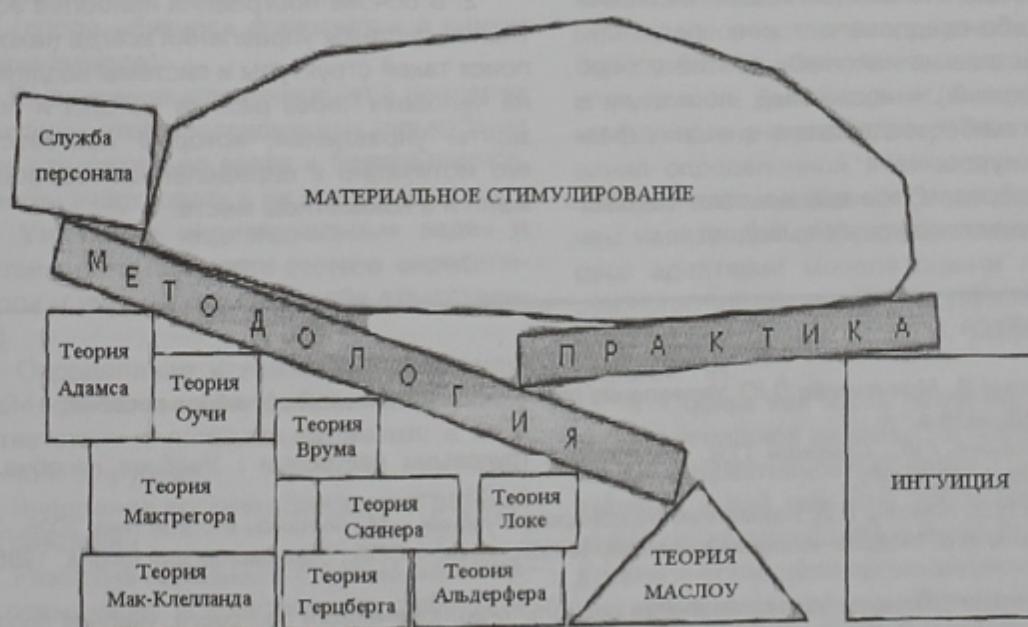


Рис. 2. Классический подход к проблеме мотивации персонала

Таблица 2

Теория мотивации как база проявления потребностей и возможностей их удовлетворения, выступающая в виде пирамиды Маслоу

Группы потребностей	Формы проявления потребностей	Средства удовлетворения потребностей
Самовыражение	Стремление к достижению результатов	Предоставление творческой работы, способов поиска инноваций или методов передачи опыта
Признание и самоутверждение	Желание занимать определенное положение в коллективе, статус в обществе	Присвоение рангов или званий, получение наград и оповещение о них других людей
Принадлежность и причастность	Стремление к установлению дружеских отношений	Поощрение создания неформальных групп, стимулирование патриотизма и корпоративности
Безопасность	Обучение, стремление к предотвращению опасных изменений, возможных рисков	Создание системы страхования, пенсионных фондов, способов защиты
Физиологические потребности	Желание регулярно и качественно питаться, одеваться, жить, лечиться	Создание легкодоступных систем питания, одежды, обуви, жилья, здравоохранения

2. Принудительная мотивация, основывающаяся на использовании власти и угрозе ухудшения возможностей удовлетворения потребностей работника в случае невыполнения им соответствующих требований;

3. Стимулирование как способ воздействия не непосредственно на личность, а на внешние обстоятельства с помощью благ – стимулов, побуждающих работника к определенному поведению.

Первые два способа мотивации являются прямыми, ибо предполагают непосредственное воздействие на человека, третий способ (стимулирование) – косвенный, поскольку в его основе лежит воздействие внешних факторов – стимулов.

Таким образом, все вышесказанное дает основание для следующих выводов:

1. Анализ различных теорий управления показывает, что максимального эффекта в управлении кадрами можно достигнуть лишь тогда, когда руководители организации до конца осознают суть теории мотивации, верно понимают роль, значение и различие мотивов и стимулов, строят в своей организации механизм воздействия на людей с учетом выводов, исходящих из этих теорий и ищут способы их наилучшего применения на практике.

2. В основе построения наиболее эффективной системы управления всегда находится поиск такой структуры и системы воздействия на человека через разные методы и инструменты управления, которые соответствуют его мотивации в определенный период времени и в конкретном месте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом организаций: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2005. -416 с.
2. Красноженова Г.Ф., Симонин П.В. Управление трудовыми ресурсами : Учебное пособие. –М.: ИНФРА-М, 2008. -159 с.
3. Кротова Н.В., Клеппер Е.В. Управление персоналом: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. -320 с.
4. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – С. 106.
5. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: учебное пособие // Под ред. Проф. В.П. Колесова (эконом. факультет МГУ) и Т. Маккинли (ПРООН, Нью-Йорк). – М.: Права человека, 2000. – 464 с.

Боколеева Ч.Б.,
ст. преподаватель
Университет международного бизнеса

ОЦЕНКА КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАБОТЫ

Управления эффективностью работы возникло в последнем десятилетии XX века и по сей день используется как подход не только к HR – стратегиям, но и к ведению бизнеса в целом. Большинство организаций не делают различий между понятиями «управление эффективностью работы», «оценка эффективности работы», а также «оплата по результатам работы». Однако термин «управление эффективностью работы» значительно шире, нежели вышеуказанные подходы. Единого определения управления эффективностью не существует. Наиболее широко распространено представление об управлении эффективностью работы как о создании общего видения цели и задач организации, что помогает сотрудникам понять и осознать свою роль в их достижении и тем самым управляет эффективностью работы людей и организации и способствует повышению этой эффективности.

Основные «кирпичики», из которых складывается это мнение, таковы:

1. Знание миссии организации и ее задачи
2. Связанная с этим разработка бизнес-плана (слово «бизнес» понимается в самом широком смысле)
3. Расширение коммуникаций в пределах организации, чтобы сотрудники не только были в курсе относительно задач и бизнес-планов, но и могли участвовать в их создании.
4. Уточнение индивидуальных задач и областей ответственности (четкое определение роли и умение брать на себя ответственность)
5. Определение и измерение индивидуальной эффективности работы (измерение в соответствии с личными задачами, а не в сравнении с другими)
6. Внедрение соответствующих стратегий вознаграждения
7. Развитие персонала с целью дальнейшего повышения эффективности работы, а также реализации карьерного плана сотрудников.

Управление эффективностью работы приводит к улучшению деятельности персонала: сотрудники увереннее идентифицируют себя в организации и лучше разбираются в организационной культуре; повышается мотивация и преданность интересам организации; а также этот подход оказывает положительное влияние на рекрутмент и удержание работников и на политику работы с человеческими ресурсами.

Место оценки в системах управления эффективностью работы – центральное. Ее роль используется в качестве механизма преобразования целей и задач организации в индивидуальные задачи. Кроме того, оценка является ключевым средством для обсуждения и принятия действий по развитию человека. Существует ряд вопросов, которые появляются или приобретают большую роль, когда оценка рассматривается в системе управления эффективностью работы:

1. Индивидуальные достижения против достижений команды. Одна из проблем создания культуры эффективности работы заключается в том, что есть риск поощрить индивидуальные достижения в ущерб групповому единству. Задачи, поставленные в ходе оценки, должны отражать приоритеты структурного подразделения, а не узкую точку зрения одного сотрудника. Т.е., должно иметься четкое понимание целей группы.

2. Линейная оценка. Важно, чтобы линейное руководство вносило большой вклад в определение природы системы оценки. Влияние линейного менеджмента должно распространяться в создании документации и выбор способов работы системы, а не только в определении целей оценки. Вклад линейных менеджеров учитывает потребности и требования определенной ячейки организации, и поэтому система оценки более эффективна, чем навязанная центральная схема. Но процесс адаптации модели оценки линейными руководителями, должна осуществляться на имеющейся общей моделью, разработанную отделом HR.

3. Оценка как часть петли обратной связи. Для успешной реализации системы управления эффективностью работы необходимо наличие в ней того или иного механизма, с помощью которого можно было бы влиять на стратегические цели организации и их внедрение на нижних уровнях. Принятие решений не должно осуществляться исключительно сверху вниз. Это снижает у сотрудников сте-

пень преданности целям организации. Сама по себе оценка может служить механизмом обратной связи. Оцениваемые должны иметь возможность согласовывать реалистичные и важные цели, а не просто принимать те, что им навязаны.

4. Излишняя ориентированность на результат. Во многих организациях при использовании систем управления эффективностью работы основной упор делается на результаты или на вопросы качества работы. Иногда это приводит к излишнему акцентированию результатов, забывая о способах. Главной задачей становится получение краткосрочных результатов в ущерб долгосрочным целям – не последней из которых может быть развитие работника.

Оценка и оплата. Сама по себе оценка эффективности работы не обязана охватывать концепцию оплаты по результатам работы, однако она, чаще всего, является частью системы управления эффективностью работы.

Оплата на основании заслуг. Есть много способов связывающие эффективность работы с заработной платой, однако в системах управления эффективностью работы чаще всего используется оплата на основании заслуг. В данном случае повышение зарплаты частично (или полностью) зависит от эффективности работы сотрудника. Как правило, зарплата пересматривается ежегодно, и повышение составляет от 3 до 10 процентов, но иногда и выше.

Исследования показывают, что в организациях, принцип оплаты на основании заслуг находит поддержку у персонала на всех уровнях и должностях. Люди считают этот принцип наиболее справедливым и мотивирующим.

Но если изучить предмет внимательнее, то видно, что основания для поддержки концепции оплаты по результатам работы гораздо более сомнительны. Опрос сотрудников одной крупной организации показал: в среднем, люди искренне считают, что работают лучше, чем 75 процентов их коллег! И чем выше была должность опрашиваемого, тем больше оказалось это соотношение. Следовательно, люди одобряют концепцию оплаты по результатам деятельности в основном потому, что считают, будто эта система принесет им выгоду. И поэтому, при внедрении данной концепции возникает серьезная проблема людских ожиданий – большинство обнаружат, что они получают меньше (иногда намного)

того, что ожидали. При использовании организацией такой оценки деятельности, она достаточно жестко контролирует и распределяет финансовые средства и не может позволить себе раздачи крайне позитивных оценок. Исследования показали, что высокоеэффективные сотрудники демонстрировали весьма низкие оценки, когда речь заходила об удовлетворенности и сотрудничестве с руководством после проведения оценки и принятия в ее результате решений об оплате. Сотрудники, ожидавшие получить более высокие результаты оценки и оплату, винили начальника, организацию, или схему управления эффективностью работы. Потенциально, концепция оплаты по результатом работы может демотивировать персонал.

Политика оценки и спектр вознаграждений. Помимо оплаты на основании заслуг существует масса разнообразнейших финансовых стимулов, а также потенциально обширный спектр нефинансовых вознаграждений. Порой оценке эффективности работы проще существовать с некоторыми из этих стратегий вознаграждения, нежели с оплатой на основании заслуг, в особенности, если они отражают индивидуальные различия в потребностях. Из исследования, посвященного управлению вознаграждением, видно, что организации проявляют тенденцию к переходу на гибкие комплексы бонусов, позволяющие сотрудникам делать выбор, соответствующих их личным обстоятельствам и предпочтениям.

Прогресс заключается в том, что все большую популярность приобретают одноразовые, не сведенные в единую систему бонусные выплаты за исключительно эффективную работу – она может включать в себя, например, продолжение эффективной работы в особо сложных обстоятельствах (недостаток рабочей силы при заболевании сотрудников), а также превышение поставленных целей. Подобные бонусные выплаты создают минимум проблем для оценки, поскольку очень мало кто признают достойным таких наград, и эти люди скорее будут признаны заслуживающими их. Тот факт, что бонусы не оказывают постоянного влияния на зарплату, также делает их более приемлемыми и при этом продолжает мотивировать тех, кто эти выплаты получает. Прочие финансовые вознаграждения, применяемые на уровне группы или организации (например, участие в разделении прибыли), также представляют минимум неудобств для

оценки. Вследствие более обширных оснований они оказывают незначительное влияние на человека в ситуации оценки.

Использование нефинансовых вознаграждений эффективно, но недостаточно развито. Схемы нефинансового вознаграждения могут быть рентабельным способом повышения вовлеченности и эффективности работы персонала. В мотивации людей существуют значительные индивидуальные различия, причем различаются в этом отношении не только разные люди, но и один и тот же человек на различных жизненных карьерных этапах. При оценке эффективности работы используются нефинансовые вознаграждения, разработанные с учетом потребностей и предпочтений оцениваемого. Например: украшение офиса (репродукции, цветы и т.д.); расширение обязанностей; похвала и позитивная обратная связь; признание заслуг вышестоящими сотрудниками/людьми, не работающими в организации; более пристальное внимание со стороны высшего руководства; более пышное название должности; делегирование на конференцию; улучшения в офисе и/или в оборудовании; назначения, включающие в себя заграничные поездки; длительные отпуска с сохранением содержания и т.д.

Эффективное использование нефинансовых вознаграждений в процессе оценки предполагает наличие вещей. Во-первых, схема создается с тем, чтобы допускать подобные вознаграждения. Во-вторых, что сложнее, менеджер проводящий оценку, должен знать какую награду когда следует применять. Это подразумевает достаточное знание и понимание оцениваемого работника, чтобы сообразить, какое вознаграждение он предпочел бы на этот раз.

Традиционно это не входит в тренинг проведения процесса оценки, хотя на самом деле должно бы. Практически все схемы оценки, даже те, которые нацелены преимущественно на оценочную характеристику, предназначены для усиления мотивации, однако при обучении этот вопрос очень редко затрагивается напрямую. Вместо этого акцент делается на механике схемы и на проведении оценочного интервью.

В заключение хотелось бы отметить, что оценка эффективности работы – это стержневой механизм хорошей системы управления эффективностью работы, и в подобной структуре он может оправдать большие ожидания, возлагаемые на него организацией.

Ответственный редактор
Масырова Роза Рамазановна

Компьютерная верстка
Боранбаева С.А.

“ВЕСТНИК”
Университета международного бизнеса

Выпуск N1(15)/2010
январь-март

Подписано в печать 20.03.2010. Формат 70x100 1/8.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 9,5 . Тираж 200 экз.

2

Типография ТОО «Print-S»

Ежеквартальный журнал

«ВЕСТНИК» Университета международного бизнеса

Наши авторы:

преподаватели,
соискатели, докторанты,
ведущие аналитики,
представители отечественной и
зарубежной мысли.

ПОДПИСКА

Журнал «Вестник» включен в каталог:
«Газеты и журналы – 2010» АО «Казпочта».
Индекс: 74107.

Текущие выпуски можно приобрести в редакторском отделе,
каб. 329 в УМБ

Более подробная информация – на нашем сайте www.uib.kz

Справки и дополнительная информация по публикациям:

Тел: +(727) 250-62-44 (вн. 3999)

Моб. 8 -777-241-64-69

Факс: +(727) 267-12-45

E-mail : rmasyrova@uib.kz

University of International Business

