

ISSN 1990 - 5580

УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА



КАЗАКСТАН
тәуелсіздігіне



Халықаралық Бизнес Университетінің **ХАБАРШЫСЫ**

ВЕСТНИК
Университета Международного Бизнеса

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



Signatory of The Magna Charta Universitatum

Выпуск № 4(22)
октябрь-декабрь



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 №10-7/ 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 N4(22)/2011
октябрь–декабрь

АЛМАТЫ

**"Вестник" Университета международного бизнеса
N4(22) 2011**

Ежеквартальный журнал

Издаётся с 2006 года

Собственник (учредитель):

Университет международного бизнеса

**Председатель редакционной коллегии
Гамарик Г.Н.**

Гл. редактор Масырова Р.Р.

Редакционная коллегия:

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

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 статей, информационно-практических материалов по актуальным проблемам современной экономики, права, философии, истории, 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 информации N 6384 от 13.10.2005 г. Министерство культуры, информации и спорта РК

Тәжілдегі мемлекеттің
жыл сайындағы инновациялық
жарылайтын жағдайының
сипаттаудағы түрлөрін

СОДЕРЖАНИЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

<i>Масырова Р.Р.</i>	6
----------------------	---

ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Никифорова Н.В., Бильдебаева З.К.</i>	
СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	7

<i>Мороз В.М.</i>	
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ	10

<i>Бекназарова А.Т.</i>	
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	16

<i>Кошумова М.А.</i>	
ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АВТОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	18

<i>Ахметова К.А.</i>	
КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ – ОСНОВА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ	23

<i>Елеуова Р.Т.</i>	
КАЗАХСТАН И ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	29

<i>Исмухамбетова З.Н.</i>	
КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	32

<i>Баймуханов Д.С.</i>	
ИСТОРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	37

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Говорухина Л.П., Дорохов А.Д.</i>	
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	43

<i>Балтагулова Ш.Б.</i>	
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	46

<i>Кошумова М.А.</i>	
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ	49

<i>Масакова С.С., Ажмухамедова А.А.</i>	
2003-2010 ЖЫЛДАР БОЙЫНША КАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖОЛДАРЫН ТАЛДАУ	53

Кожахметов Р.Т.

- ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 57

Жұмабеков Х.Ы.

- ТҮРФЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫСЫН ЖОБАЛАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИМДІЛІГІН
АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ 62

Эралиева А.Э.

- ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА 65

Бильдебаева З. К.

- СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ СЕРТИФИКАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 67

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

Байтепов Е.И., Фролкин А. В.

- КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ ФИНАНСИСТА 71

Смагулова Р.У.

- КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЫЗ ҚАРАЖАТЫНЫҢ КЕЙБІР ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 73

Нуркашева Н.С.

- КАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУДАҒЫ САЛЫҚ САЛУ
ЖҮЙЕСІНІҢ АЛАТЫН ОРНЫ 76

Нуркашева Н.С., Адилова Ж.

- ҚҰРЫЛЫС-МОНТАЖ ҮЙЫМДАРЫНДАҒЫ ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ҮЙЫМДАСТЫРУДЫҢ
НЕГІЗГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 78

Тоғма Н.А.

- ЗАТРАТЫ И ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА 81

Гаситова С.А.

- РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМНЫХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 86

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Тасмаганбетова А.А., Джамшесова К.К

- ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА КЕЙС-СТАДИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ 91

Жанқубаев Б.А.

- СОВРЕМЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ И ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ 94

Нурпеисова Л.С.

- ПУТИ ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ 98

<i>Сейдалеева Г.О.</i>	
РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ АГРАРНОГО ПРОФИЛЯ.....	102
<i>Павленко Н.</i>	
ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТРЕССА У МЕНЕДЖЕРОВ	104
<i>Сейдалеева Г.О.</i>	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ.....	107
<i>Оньюшева И.В.</i>	
ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ	111
<i>Капаров Н.А.</i>	
ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ.....	117
АНОНС.....	119
В МИРЕ КНИГ.....	122



**Роза Рамазановна Масырова,
отличник образования РК,
главный редактор
научного журнала "Вестник"
Университета международного бизнеса**



***Дорогие наши авторы, преподаватели, сотрудники
Университета международного бизнеса!***

Есть такая примета: «Как встретишь новый год, так его и проживешь».

Новый год – чудесный праздник связанный с надеждами на лучшее в грядущем году, с ожиданием исполнения всех желаний.

Для большинства людей встреча Нового года – самый любимый праздник.

Его называют волшебным, загадочным, удивительным, неповторимым, чарующим.

Люди ожидают очередного чуда, светлой сказки, нового счастья...

Этот праздник неизменно сопровождается радостными хлопотами и заботами.

Новый год – это праздник, который чудесным образом соединяет прошлое, настоящее и будущее, светлые мечты и новые цели, его безудержное веселье и тихая грусть, сожаление о быстро проходящем времени и устремленность в будущее, это восхищение над серыми буднями и прозаическая уборка квартиры с многочасовой стряпней, это груз праздничных забот и хлопот и домашняя уютная нега, предпраздничные набеги на магазины и многочасовое безделье у телевизора...

Праздник необычен и потому, что его, как правило, встречают несколько раз: с коллегами на работе, с детьми на новогодних утренниках, с однокурсниками и одноклассниками и конечно же в узком семейном кругу.

Эта многократность, помноженная на традиционно провожать старый Новый год и отмечать его дважды (по старому и новому стилю), продлевает временную протяженность новогоднего калейдоскопа, насыщает нас радостными впечатлениями, сюрпризами, событиями.

Но на праздник надо настраиваться, готовить его, то есть желать встретиться с новогодним чудом, оказаться причастным к его появлению.

Согласно восточному календарю, покровителем нового 2012 года является мифическое существо – ЧЕРНЫЙ ВОДЯНОЙ ДРАКОН.

Зодиакальный Дракон олицетворяет карму, цикл воплощений, награду за хорошие дела и наказание за проступки. Год Дракона во многом обещает быть особенным, поэтому ответить на вопрос, как встречать 2012 год, просто – как можно интереснее и веселее.

Вода является стихией нового 2012 года, поэтому, готовясь встречать 2012 год и украшая дом, обязательно уделите внимание символам воды. Это могут быть расставленные тут и там красивые ракушки, морские звезды, изображения рыб и подводного мира.

Год Дракона желательно наполнить добрыми делами.

Две тысячи двенадцатый
Вот к нам крадется год
Останется пусть в прошлом всё,
Из тягот и забот.

Пусть год дракона принесет
Что хочется тебе.
Под бой курантов загадай
Ты перемен в судьбе.

С НОВЫМ 2012 ГОДОМ!

ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Никифорова Н.В.,
доктор экономических наук, профессор
Бильдебаева З.К.,
магистрант
Университет международного бизнеса

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Инновационная деятельность – сравнительно новое понятие для научной общественности и предпринимательских кругов. Именно, в настоящее время Казахстан переживает бум новаторства. На смену одним формам и методам управления экономикой приходят другие. В этих условиях инновационной деятельностью буквально вынуждены заниматься все организации, все субъекты хозяйствования от государственного уровня управления до вновь созданного общества с ограниченной ответственностью в сфере малого бизнеса.

Инновационная деятельность – совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом.

Для нее характерны:

- постановка цели и выбор стратегии,
- четыре цикла:

Планирование: составление плана реализации стратегии.

Определение условий и организация: определение потребности в ресурсах для реализации различных фаз инновационного

цикла, постановка задач перед сотрудниками, организация работы.

Исполнение: осуществление исследований и разработок, реализация плана.

Руководство:

- контроль и анализ,
- корректировка действий,
- накопление опыта.

Сказанное наглядно представлено на рисунке 1.

Термин «инновация» стал активно использоваться в экономике Казахстана как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т.п. В литературе насчитывается множество определений. Например, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют следующие инновации:

- технические,
- экономические,
- организационные,
- управленческие и др.

Выделяют такие признаки:

- масштаб инноваций глобальные и локальные);
- параметры жизненного цикла (выделение и анализ всех стадий и подстадий);
- закономерности процесса внедрения и т.п.

В рыночных условиях хозяйствования, где коммерческие организации имеют полную юридическую и экономическую самостоятельность, ни о каком внедрении чего-либо не может быть и речи. Этим принципиальным отличием объясняется различие в содержании

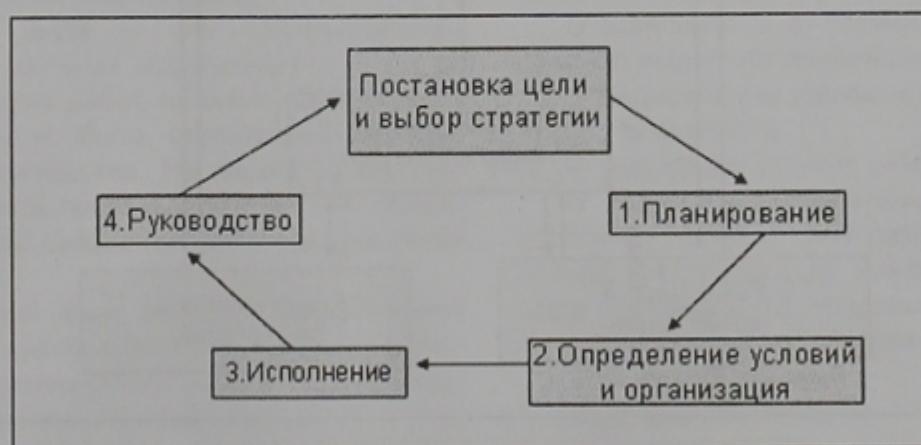


Рисунок 1. Структура инновационной деятельности

отдельных понятий в области инновационного новшества.

Принято считать, что понятие «нововведение» является русским вариантом английского слова «innovation». Буквальный перевод с английского означает «введение новаций» или в нашем понимании этого слова «введение новшеств». Под новшеством понимается:

- новый порядок,
- новый обычай,
- новый метод,
- изобретение,
- новое явление.

Русское словосочетание «нововведение» в буквальном смысле «введение нового» означает процесс использования новшества.

Таким образом, с момента принятия к распространению новшества приобретает новое качество – становится нововведением (инновацией).

Процесс введения новшества на рынок принято называть процессом коммерциализации.

Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом.

В условиях рынка как система экономических отношений купли – продажи товаров. В рамках которой формируется спрос. Предложение и цена. Основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества, инновации и нововведения. Новшества формируют рынок новшеств (новаций), инвестиции рынок капитала (инвестиций),

нововведения (новаций) чистой конкуренции нововведений. Эти три основных компонента и образуют сферу инновационной деятельности (рис.2.).

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий.

Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инновации рассматривается как инновационный процесс.

Термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций. Создатели инновации (новаторы) руководствуются такими критериями, как жизненный цикл изделия и экономическая эффективность. Их стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет признано уникальным в определенной области. Научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации – конечный результат.

Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью его практического применения, а научно-технические инновации (НТИ) – это материализация новых идей и знаний, откры-

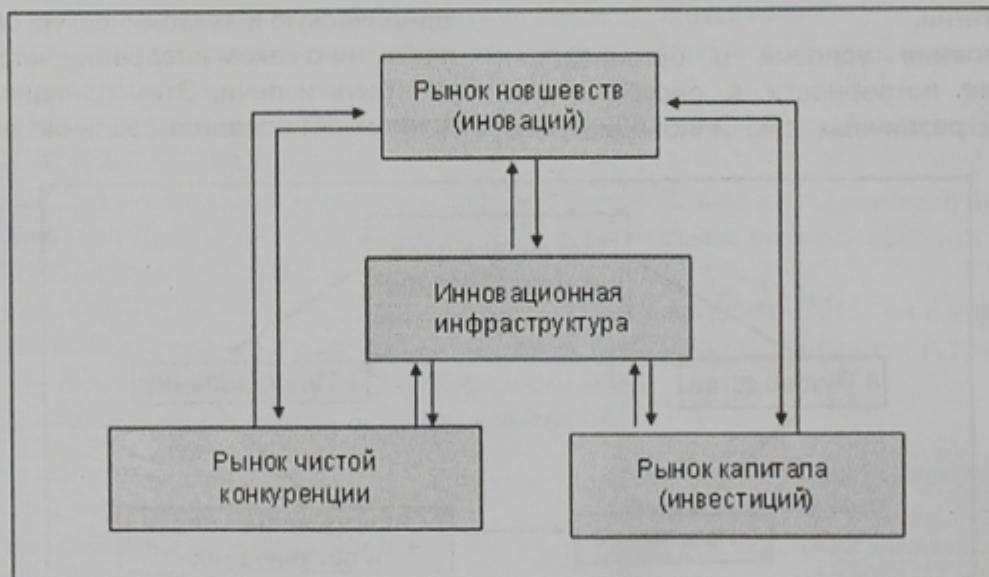


Рисунок 2. Инновационная деятельность

тий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей.

Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Следовательно, научно-технические инновации должны:

- обладать новизной,
- удовлетворять рыночному спросу,
- приносить доход производителю.

Различают три логические инновационного процесса: простой внутриорганизационный (натуральный), простой межорганизационный (товарный) и расширенный. Простой внутриорганизационный инновационный процесс предполагает создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы. При простом межорганизационном инновационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма инновационного процесса означает отделение функций создателя и производителя новшества от функции его потребителя. В условиях товарного инновационного процесса действуют как минимум два хозяйствующих субъекта:

- производитель (создатель),
- потребитель (пользователь).

Если новшество – технологический процесс.

Его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйствующем субъекте.

Простой инновационный процесс переходит в товарный за две фазы:

1) создание новшества и его распространение;

2) диффузия нововведения.

Первая фаза – это последовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ, организация опытного производства и сбыта, организация коммерческого производства. На первой фазе еще не реализуются полезный эффект нововведения. А только создаются предпосылки такой реализации.

На второй фазе общественно-полезный эффект перераспределяется между производителями нововведения (НВ), а также между производителями и потребителями.

Для успешного управления инновацион-

ной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций. Прежде всего необходимо:

1) отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения – цвета, формы, и т.п.);

2) незначительных технических или внешних изменений в продуктах оставляющих неизменными конструктивное исполнение и не оказывающих достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов;

3) от расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов, с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия.

Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. С учетом этого строится классификация инноваций.

В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на:

- новые для отрасли в мире;
- новые для отрасли в стране;
- новые для данного предприятия (группы предприятий).

По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить:

- инновации на входе предприятия (изменения в выборе и использовании сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.);
- инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);
- инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной, технологической).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют инновации:

- радикальные (базовые);
- улучшающие;
- модификационные (частные).

В Научно-исследовательском институте системных исследований разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия. По этому признаку выделяются инновации:

- 1) технологические;
- 2) производственные;
- 3) экономические;

- 4) торговые;
- 5) социальные;
- 6) в области управления.

Главное внимание в инновационной деятельности уделяется выработке стратегии инновации и мер, направленных на ее реализацию. Разработка и выпуск новых видов продукции становится приоритетным направлением стратегии фирмы. Так как определяет все остальные направления ее развития.

Осуществление инновационной деятельности в целом предполагает:

1. Разработку планов и программ инновационной деятельности.
2. Наблюдение за ходом разработки новой продукции и ее внедрением.

3. Рассмотрение проектов создания новых продуктов.

4. Проведение единой инновационной политики: координации деятельности в этой области в производственных подразделениях.

5. Обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом.

6. Обеспечение финансами и материальными ресурсами программ инновационной деятельности.

Таким образом, инновационная деятельность является важнейшей составляющей деятельности современного предприятия. В условиях жесткой конкуренции именно инновационная деятельность является основной составляющей конкурентоспособности предприятия.

Мороз В.М.,
кандидат наук государственного
управления,
исполнительный директор
ООО «РА Экма»,
Украина

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

Принятие человеком решения относительно необходимости использования своего трудового потенциала, зависит от существования у него определенных потребностей, удовлетворение которых, возможно посредством реализации трудовой активности. Процесс формирования таких потребностей происходит в тесной взаимосвязи с системой ценностных ориентаций конкретного человека, его представлений об идеальном соотношении результатов единства и борьбы общественного и личного, духовного и материального, социального и индивидуального. Таким образом, основой для индивидуального выбора человеком в пользу трудовой активности может служить сфера его индивидуальной свободы. Формирование этой сферы происходит в результате взаимодействия системы политических, экономических и гражданских свобод характеризующих конкретное общество [1, с.

72]. В рамках этой публикации мы ставим за цель выявить существование зависимости между уровнем развития трудового потенциала человека и уровнем экономической свободы в контексте ее проявления через действие механизма государственных закупок.

Для раскрытия сущности экономической свободы как категории, мы будем придерживаться определения данного экспертами американского исследовательского центра The Heritage Foundation Терри Миллером (Terry Miller) и Энтони Б. Кимом (B. Kim). По мнению этих экспертов, экономическая свобода понимается как «отсутствие правительенного вмешательства или воспрепятствования производству, распространению и потреблению товаров и услуг (свобода передвижения рабочей силы, капитала и товаров, а также абсолютное отсутствие принуждения), за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой» [2]. В качестве статистической базы для последующего анализа данной категории нами использованы результаты оценивания уровня экономической свободы и ее компонентов в рамках исследовательской деятельности The Heritage Foundation и The Wall Street Journal.

Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom), рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных показателей, среди которых:

- свобода бизнеса (business freedom);
- свобода торговли (trade freedom);
- фискальная свобода (fiscal freedom);

- участие правительства (government spending);
- монетарная свобода (monetary freedom);
- свобода инвестиций (investment freedom);
- финансовая свобода (financial freedom);
- права собственности (property rights);
- свобода от коррупции (freedom from corruption);
- свобода труда (labor freedom) [3].

Как было указано выше, предметом нашего исследования является не сам уровень экономической свободы во всем его многообразии проявлений, а лишь та его составная часть, которая касается непосредственно уровня государственных закупок (government spending).

Компонент участия правительства или показатель государственных закупок, как один из элементов индекса экономической свободы, является одним из самых сложных и противоречивых показателей. Такая противоречивость вызвана, прежде всего, неоднозначностью восприятия использования механизма государственных закупок в контексте их эффективности для развития социально-экономической системы общества. Например, сторонники экономической теории Дж.М. Кейнса придерживаются мнения относительно результативности компенсирующей функции государственных закупок в период спада покупательской способности участников рынка [4, с. 358]. В этом случае, негативные последствия от падения спроса на определенные товары и услуги для экономики страны, могут быть минимизированы посредством увеличения доли государственных закупок в общем объеме товарооборота государства. Вместе с тем, экономисты исследовательского центра The Heritage Foundation, основываясь на практике сопоставления результатов бюджетных расходов с результатами развития экономической системы страны, утверждают, что механизм государственных закупок может обуславливать не только позитивную динамику экономического роста, а иметь и негативные последствия [5].

Понимая всю противоречивость действия механизма государственных закупок, в контексте его эффективности для экономики страны, специалисты исследовательского центра The Heritage Foundation отказались от использования линейной шкалы при оценивании их уровня. Кроме того, методология расчета со-

ответствующего показателя не предусматривает существование какого либо идеального уровня государственных закупок. Об идеальном соотношении ВВП страны и объема государственных закупок можно вести речь только в рамках конкретного государства. Вместе с тем, методология оценивания государственных закупок (government spending) предусматривает оценивание данного компонента экономической свободы по формуле:

$$GE_i = 100 - \alpha (\text{Expenditures}_i)^2$$

где, GE_i – государственные расходы (government expenditure) для i -той страны (показывает уровень государственных расходов в процентах от ВВП); Expenditures_i – общий объем государственных расходов на всех уровнях, как часть ВВП (от 0 до 100); α -коэффициент, для контроля изменений количества баллов (установлена на уровне 0,03) [6].

Как было отмечено выше, оценивание уровня государственных закупок, в контексте расчета индекса экономической свободы, не имеет линейной шкалы для анализа. Поэтому, для проведения сравнительного анализа считаем за возможное, рассчитать среднее арифметическое значение уровней государственных закупок для стран лидеров рейтинга экономической свободы. Лидерами рейтинга (первая 10-ка) экономической свободы в 2011 году стали такие страны как: Гонконг, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия, Швейцария, Канада, Ирландия, Дания, США и Бахрейн, среднее значение индекса экономической свободы для которых, рассчитано на уровне 81.7 (разброс соответствующих показателей колеблется от 77.7 у Бахрейна до 89.7 у Гонконга). В свою очередь, показатель уровня государственных закупок для этих стран соответствует 61.8 (разброс соответствующих показателей колеблется от 19.5 у Дании до 89.6 у Гонконга).

Таким образом, на примере показателей 2011 года мы можем провести сравнительный анализ, статистическая база для которого представлена в таблице 2.

Сравнивая показатели значений компонента государственных закупок с соответствующим усредненным показателем стран лидеров рейтинга 2011 года, можем сформулировать такие выводы.

1. Среди стран имеющих опыт построения социалистической модели общественно-экономических отношений в рамках единого

Таблица 1

Значения компонента государственных закупок в контексте расчета индекса экономической свободы [7]

№ п/п	Государство	Год / Значение компонента государственных закупок (government spending) / Индекс экономической свободы (index of economic freedom)			
		2011	2010	2009*	2008*
1	РФ	65.1 / 50.5	66.5 / 50.3	70.6 / 50.8	69.5 / 49.9
2	Украина	32.9 / 45.8	41.1 / 46.4	39.0 / 48.8	43.0 / 51.1
3	РБ	26.2 / 47.9	32.0 / 48.7	30.9 / 45.0	55.5 / 44.7
4	Казахстан	78.5 / 62.1	82.1 / 61.0	87.5 / 60.1	84.7 / 60.5
5	Грузия	60.3 / 70.4	65.3 / 70.4	74.6 / 69.8	81.2 / 69.2
6	Польша	43.8 / 64.1	46.8 / 63.2	42.2 / 60.3	43.5 / 59.5
7	Чехия	44.8 / 70.4	45.6 / 69.8	43.0 / 69.4	45.6 / 68.5
8	Литва	58.0 / 71.3	63.5 / 70.3	65.3 / 70.0	68.3 / 70.8
9	Латвия	55.5 / 65.8	57.4 / 66.2	58.5 / 66.6	59.2 / 68.3
10	Эстония	52.2 / 75.2	62.2 / 74.7	67.3 / 76.4	62.0 / 77.8
11	Франция	16.4 / 64.6	17.9 / 64.2	14.5 / 63.3	13.2 / 65.4
12	Германия	42.7 / 71.8	41.4 / 71.1	38.2 / 70.5	34.0 / 71.2
13	США	54.6 / 77.8	58.0 / 78.0	59.6 / 80.7	59.8 / 80.6

* – компонента государственных закупок (government spending) представлена как government size (формула расчета при этом сохраняется)

Таблица 2

Значения компонента государственных закупок и индекса экономической свободы в контексте сравнения с показателями стран лидеров рейтинга «Index of Economic Freedom World Rankings 2011» [8]

№ п/п	Государство	индекс экономической свободы/ средний показатель для 10-ки стран лидеров рейтинга	значение компоненты государственных закупок/ средний показатель для 10-ки стран лидеров рейтинга
1	РФ	50.5 / 81.7	65.1 / 61.8
2	Украина	45.8 / 81.7	32.9 / 61.8
3	РБ	47.9 / 81.7	26.2 / 61.8
4	Казахстан	62.1 / 81.7	78.5 / 61.8
5	Грузия	70.4 / 81.7	60.3 / 61.8
6	Польша	64.1 / 81.7	43.8 / 61.8
7	Чехия	70.4 / 81.7	44.8 / 61.8
8	Литва	71.3 / 81.7	58.0 / 61.8
9	Латвия	65.8 / 81.7	55.5 / 61.8
10	Эстония	75.2 / 81.7	52.2 / 61.8
11	Франция	64.6 / 81.7	16.4 / 61.8
12	Германия	71.8 / 81.7	42.7 / 61.8
13	США	77.8 / 81.7	54.6 / 61.8

государства, наиболее приближенными по показателям значений государственных закупок к:

1) усредненному показателю стран лидеров, являются показатели Российской Федерации (65.1) и Грузии (60.3). Вместе с тем, индексы экономической свободы этих стран значительно уступают показателям Эстонии, Литвы, Латвии и Казахстана;

2) максимальному значению соответствующего показателя стран лидеров (Сингапур – 91.3 и Гонконг – 89.6) является показатель Казахстана (78.5). Позиционирование Казахстана на таком уровне сопоставимо по соответствующему показателю с такими странами, как: Объединенные Арабские Эмираты (79.1) и Малайзия (79.2).

2. Среди стран имеющих опыт построения социалистической модели общественно-экономических отношений в рамках единого государства, наиболее отдаленным по показателям значений государственных закупок к усредненному показателю стран лидеров, являются показатели Республики Беларусь (26.2) и Украины (32.9). Вместе с тем, данные показатели сравнимы с соответствующими значениями таких стран, как: Великобритания (32.9), Финляндия (26.5). Этот факт, в сочетании с довольно низким уровнем экономической свободы Республики Беларусь (47.9) и Украины (45.8) свидетельствует о недостаточной эффективности действия механизма государственных закупок в этих странах.

Исходя из предмета нашего исследования, приведенные выше выводы, могут быть рассмотрены лишь как промежуточные, а соответственно не могут являться логически завершенным элементом научного поиска. Хотя, при развитии анализа в направлении выявления зависимости между индексом экономической свободы и значением компонента государственных закупок, могут получить соответствующее развитие.

С целью выявления связей между компонентой государственных закупок, в контексте индекса экономической свободы, и уровнем развития трудового потенциала считаем необходимым рассмотреть соответствующие значения индекса развития человеческого потенциала (Human Development index – HDI), рассчитанного в рамках исследовательской деятельности Программы развития ООН (ПРООН). Методика расчета HDI предполагает оценивание:

1) долголетия (способность человека прожить долгую и здоровую жизнь – представлена усредненным показателем прогнозируемой продолжительности жизни);

2) уровня знаний (доступность всех ступеней образовательной системы в сочетании с существованием возможности для человека постоянно участвовать в процессе непрерывного образования);

3) доступа к средствам существования, которые обеспечивают достойный уровень жизни (материальный уровень жизни, рассчитываемый как ВВП на душу населения с учетом покупательной способности) [9, с. 461]. Данная методика не является безупречной, как с точки зрения объективности получения аналитической информации, так и в контексте итоговой характеристики и толковании содержания того или иного компонента HDI. Вместе с тем, итоговое значение HDI, с нашей точки зрения, может быть рассмотрено как индикатор развития трудового потенциала страны. Такое утверждение основано на возможности использования соответствующих компонентов HDI для анализа количественных и качественных показателей трудового потенциала страны. Например, показатель долголетия в рамках HDI может быть использован для характеристики количества и качества трудовых возможностей населения страны. В свою очередь компонента уровня знаний HDI может быть использована для характеристики качества трудового потенциала.

В таблице 3 представлены значения HDI в контексте содержания докладов ПРООН о развитии человека. Следует обратить внимание, что в зависимости от значения HDI все страны соответствующего рейтинга разделены на три группы:

1) страны с высоким уровнем развития (значение HDI – более 0.800);

2) страны с средним уровнем развития (значение HDI в рамках 0.500 – 0.800);

3) страны с низким уровнем развития (значение HDI – меньше 0.500). Начиная с 2009 года, в границах группы стран с высоким уровнем развития, специалисты ПРООН стали выделять подгруппу стран с «очень высоким уровнем развития».

Анализ статистической информации таблиц 1–3 позволяет сформулировать такие выводы.

Во-первых, несмотря на незначительную роль уровня государственных закупок в рам-

**Индекс развития человеческого потенциала в контексте доклада
о развитии человека [10]**

№ п/п	Государство	Год расчета HDI / HDI / место страны в рейтинге HDI			
		2011	2010 (в рейтинге 169 стран)	2009 (в рейтинге 182 страны)	2008/07 (в рейтинге 177 стран)
1	РФ	публикация индекса развития человеческого потенциала состоится в ноябре 2011	0.719 / 65	0.817 / 71	0.802 / 67
2	Украина		0.710 / 69	0.796 / 85	0.788 / 76
3	РБ		0.732 / 61	0.826 / 68	0.804 / 64
4	Казахстан		0.714 / 66	0.804 / 82	0.794 / 73
5	Грузия		0.698 / 74	0.778 / 89	0.754 / 96
6	Польша		0.795 / 41	0.880 / 41	0.870 / 37
7	Чехия		0.841 / 28	0.903 / 36	0.891 / 32
8	Литва		0.783 / 44	0.870 / 46	0.862 / 43
9	Латвия		0.769 / 48	0.866 / 48	0.855 / 45
10	Эстония		0.812 / 34	0.883 / 40	0.860 / 44
11	Франция		0.872 / 14	0.961 / 8	0.952 / 10
12	Германия		0.885 / 10	0.947 / 22	0.935 / 22
13	США		0.902 / 4	0.956 / 13	0.951 / 12

ках индекса экономической свободы (разброс значений для стран лидеров рейтинга колеблется от 19.5 у Дании до 89.6 у Гонконга) данный показатель может быть сопоставлен с уровнем развития трудового потенциала. Например, Казахстан, имея показатель уровня государственных закупок в 2010 году на уровне 82.1 (этот показатель значительно превышает соответствующие показатели стран, которые имеют опыт построения социалистической модели общественно-экономических отношений в рамках единого государства) демонстрирует более высокий HDI в сравнении с Российской Федерацией, Украиной, Республикой Беларусь и Грузией. Здесь мы сознательно уходим от сравнения со странами Прибалтики ввиду значительного отличия их опыта и времени пребывания в рамках союзного государства. Таким образом, активное участие государства в экономической деятельности посредством механизма государственных закупок, способствует развитию трудового потенциала как показателя уровня развития человеческого потенциала.

Во-вторых, зависимость между уровнем развития трудового потенциала и уровнем государственных закупок не может рассматриваться как линейная или пропорциональная. Вместе с тем, сохранение уровня государственных закупок на стабильно высоком уровне на протяжении последних 4-х лет, позволило Казахстану, значительно улучшить показатели HDI, а соответственно повысить уровень трудового потенциала страны (перемещение с 82 места в рейтинге HDI 2009 года на 66 место в рейтинге HDI 2010 года).

В-третьих, усилия государства по поддержанию стабильно высокого уровня государственных закупок, не могут обеспечить быструю рефлексию в изменении уровня развития трудового потенциала. Например, несмотря на низкий уровень государственных закупок, Украина демонстрирует сравнимый по показателям с Казахстаном уровень HDI.

В-четвертых, одним из приоритетных направлений действия механизма государственных закупок должно стать финансирование образовательных программ и научных исследований. Такая приоритетность позволит, с

одной стороны, минимизировать возможность возникновения негативных последствий от неравномерности (фрагментарности) усилий органов власти в контексте административного регулирования рынка, а с другой – создать прочную основу для развития трудового потенциала страны.

В-пятых, увеличение уровня государственных закупок не всегда может обеспечить рост уровня развития человеческого потенциала, в том числе и его проявления через трудовые возможности граждан. Поэтому, среди более надежного и практически оправданного условия обеспечения долгосрочного экономического роста, следует рассматривать повышение производительности

труда. Вместе с тем, следует обратить внимание, что повышение производительности труда в рамках современного этапа развития производственных сил, возможно лишь за счет применения новых технологий на разработку и внедрения которых может понадобиться не один десяток лет.

Выше приведенные выводы не исчерпывают всю глубину вопроса о взаимосвязи уровня государственных закупок с уровнем развития трудового потенциала. В этом контексте, перспективным направлением научного поиска, можно считать выявление степени существующей зависимости между уровнем развития трудового потенциала страны и структурой государственных расходов.

Литература:

1. Мороз В.М. Место и роль феномена «Я» в системе трудового потенциала личности / В.М. Мороз // Актуальные вопросы развития современного общества: материалы Международной научно-практической конференции (22 апреля 2011 года) в 2-х томах, Том 2. редкол.: Горюхов А.А. (отв. Ред.); Юго-Зап. Гос. Ун-т. Курск, 2011 – С. 69–75
2. Defining Economic Freedom (2011 Index of Economic Freedom) (Электронный ресурс) / T. Miller, A.B. Kim // The Heritage Foundation – Режим доступа к ресурсу: http://www.heritage.org/Index/PDF/2011/Index2011_Chapter2.pdf
3. How do you measure economic freedom? (Frequently Asked Questions) (Электронный ресурс) / T. Miller, A.B. Kim // The Heritage Foundation – Режим доступа к ресурсу: <http://www.heritage.org/Index/FAQ>
4. Ядгаров Я.С. История экономических учений / Ядгаров Я.С. – М.: Инфра-М, 2009. – 480 с.
5. Why Government Spending Does Not Stimulate Economic Growth: Answering the Critics (Research – Reports; 05.01.2010) (Электронный ресурс) / Riedl B // The Heritage Foundation – Режим доступа к ресурсу: <http://www.heritage.org/research/reports/2010/01/why-government-spending-does-not-stimulate-economic-growth-answering-the-critics>
6. Government Spending (Электронный ресурс) / Economic freedom // The Heritage Foundation – Режим доступа к ресурсу: <http://www.heritage.org/Index/Government-Spending.aspx>
7. Index of Economic Freedom. (2011 – 2007) (Электронный ресурс) / Download Chapters // The Heritage Foundation – Режим доступа к ресурсу: <http://www.heritage.org/Index/download>
8. Executive Highlights (2011 Index of Economic Freedom) (Электронный ресурс) / Download Chapters // The Heritage Foundation – Режим доступа к ресурсу: http://www.heritage.org/Index/PDF/2011/Index2011_ExecutiveHighlights.pdf
9. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник / Грішнова О.А. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
10. Twenty Years of Global Human Development Reports (Электронный ресурс) / 1990–2010 // Human Development Reports – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/>

Бекназарова А.Т.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет «Туран»

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Интенсивное развитие инновационной сферы в деятельности современного общества, рост удельного веса научно-технической и инновационной деятельности, информации и интеллектуального продукта в экономике привели к тому, что инновации стали считаться таким же богатством страны, как и ее полезные ископаемые, производственные мощи и интеллектуальный потенциал. Эффективное использование инновационного и научно-технического потенциала в интересах Казахстана было бы невозможно без формирования в стране комплексной инновационной политики и законодательной основы для ее реализации.

По мере осуществления рыночных преобразований, интеграции Казахстана в мировое сообщество и трансформации мировой экономической системы в направлении возрастания роли знаний и информации, усиления взаимосвязи между рынками капитала и новыми технологиями актуальным становится переход экономики Казахстана на инновационный путь развития.

Поскольку коренным образом меняется роль науки и техники коммерциализация интеллектуального продукта в современном мире, каждое государство, а также структуры более низкого уровня управления, вплоть до малого предприятия, должны в условиях рынка иметь представление о своем отношении к выделению ресурсов на научно-техническую и инновационную деятельность, реализацию результатов этой деятельности, то есть разработать собственную инновационную политику, позволяющую эффективно достигать поставленные цели.

В современных условиях одним из ключевых факторов, влияющих на реализацию инновационной политики является степень развития инфраструктуры инновационной деятельности. Инфраструктура инновационного предпринимательства представляет собой прежде всего систему, обеспечивающую предпринимательство, которая обособляется

и «подгоняется» под его вид, который определен как инновационный. Оно соединят исследовательско – проектировочный сектор инновационной системы с реальным сектором экономики и конечным потребителем.

В силу ярко выраженной специфики сферы инновационного предпринимательства существует острая необходимость в существовании разветвленной инфраструктуры его поддержки. Под инфраструктурой поддержки малого инновационного бизнеса понимается совокупность органов государственной власти, осуществляющих деятельность в сфере регулирования инновационных процессов в экономике и организаций, оказывающих услуги предприятиям, работающим или планирующим начать деятельность в инновационной сфере.

Основной целью функционирования инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства является оказание содействия субъектам предпринимательской деятельности на начальных этапах развития инновационного предприятия или научно-технического проекта. Очевидно что наиболее «критическим» для высокотехнологичной компании является именно период становления.

Основные задачи, стоящие перед инфраструктурой поддержки инновационного предпринимательства в соответствии с основными проблемами этой сферы экономической активности:

1) расширение спроса на высокотехнологичную продукцию со стороны потребителей;

2) расширение круга потенциальных инвесторов за счет представителей рынка венчурного инвестирования, а также за счет среднего и крупного бизнеса;

3) оказание финансовой поддержки на ранних стадиях реализации инновационных проектов;

4) помочь в поиске партнеров и оказание различного рода услуг по «сопровождению» реализации инновационных проектов;

5) помочь в получении доступа к наиболее финансово доступным офисным и производственным помещениям;

6) информационная поддержка субъектов малого инновационного предпринимательства.

В силу известной специфики сферы инновационного предпринимательства представляется очевидным, что малым иннова-

ционным компаниям на каждом их этапов становления важно иметь возможность получать поддержку различных видов (главным образом – от государственных структур), а также деловые услуги различного характера. В этом смысле существенным является не только выстраивание такой структуры поддержки, при которой на любом из этапов жизненного цикла высокотехнологичной компании она может воспользоваться той или иной формой поддержки государства, но и повышение степени доступности информации об инфраструктуре, а также повышение прозрачности ее деятельности.

Необходимость активного государственного вмешательства в сектор малого высокотехнологичного предпринимательства в первую очередь объясняется недостаточностью на современном этапе развития экономики рыночных стимулов для инвесторов, которые определяют привлекательность отрасли как объекта для инвестиций. В частности, в числе наиболее важных факторов, «отпугивающих» инвесторов экспертами, называются высокие риски вложения финансовых ресурсов в малый инновационный бизнес.

Повышение доступности информации о деятельности инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства, совершенствование самих организаций, составляющих эту инфраструктуру, и создание новых способно существенно повысить привлекательность входа в отрасль для новых фирм. Именно, поэтому представляется целесообразным подготовить кадры, которые в дальнейшем будут составлять основной персонал этих компаний, к практике рыночной экономики.

Инновационное предпринимательство подразумевает использование венчурного (рискового) капитала. Сам термин «рисковый» подразумевает, что во взаимоотношениях инвестора и предпринимателя, претендующего на получение от него финансовых средств, приветствует элемент авантюризма. Венчурное инвестирование осуществляется в малые и средние предприятия, которые разрабатывают новые материалы, технологии или готовый продукт. Поскольку в любых инновациях приветствует элемент риска и порой его доля значительна, то именно инновации нуждаются в средствах венчурного капиталиста. Сегодня венчурный бизнес представляет собой сегмент отрасли прямых инвестиций в

акционерный капитал. Рисковый капитал служит практически единственным источником финансовой поддержки малых инновационных предприятий на самых ранних стадиях существования – от идеи до выхода и закрепления их продукции на рынке.

Создание венчурных фондов стало необходимостью, вызванной тем, что банки и другие коммерческие организации скопо кредитуют малый и средний производственный бизнес. Предпринимателям порой сложно получить кредит на развитие своего бизнеса или реализацию конкретного проекта. Здесь на помощь приходят венчурные фонды. Они напрямую инвестируют финансовые ресурсы в новые и растущие малые фирмы. Венчурный капитал финансируется в высокорискованные проекты, на которые уже не выделяют гранты и еще не дают кредиты банки, но которые способны принести значительную прибыль в неопределенном будущем. Фонды берут на себя существенную часть финансовых рисков, а также могут оказывать организационную поддержку молодой компании. Венчурные фонды можно рассматривать в качестве нового финансового инструмента в современную экономику, которая базируется на внедрении инновационных технологий. Привлекательны венчурные фонды и для инвесторов, ищащих возможность выгодно разместить свои средства. Поскольку венчурный капитал инвестируется в растущие компании, его экономическая роль весьма велика. Венчурный капитал обеспечивает стране международную конкурентоспособность и создает новые рабочие места.

В Казахстане на сегодня ожидается, что менеджеры станут взаимодействовать напрямую с представителями индустрии и науки. Параллельно они будут анализировать зарубежные рынки в поисках актуальных разработок на постоянной основе, подпитывая индустрию Казахстана новыми идеями и в конечном счете инновационными проектами. Постоянное присутствие казахстанских специалистов в венчурных фондах будет обеспечивать приток свежих идей. При необходимости специалисты могут консультироваться с ведущими экспертами из других фондов – CivilianResearchandDevelopment (США) и EuropeanandInternationalBusinessDevelopmentFraunhofer – Gesellschaft (Германия). Создавая класс инновационных менеджеров, во-первых, местные специалисты учатся венчурному финансиро-

ванию, во-вторых, обеспечивается трансферт технологий из-за рубежа.

Венчурные фонды становятся важным элементом национальной инновационной системы, и к ним стали проявлять интерес частные финансовые структуры. На современном этапе научно-технического прогресса венчурное финансирование стало важнейшим инструментом конкурентной стратегии крупных корпораций, жающим возможность доступа к новейшим технологиям при разделении финансового риска с другими инвесторами.

Венчурное инвестирование, предоставляя капитал начинающим компаниям, нацелено на достижение значительной части добавленной стоимости в реализуемом ими продукте за счет интеллектуальной собственности и высокого уровня менеджмента.

Мировой опыт показывает огромное влияние венчурного капитала на развитие научно-исследовательских отраслей промышленности, таких, как информационные технологии, нанотехнологии и другие.

На начальной стадии развития венчурного инвестирования привлечение частного отечественного и иностранного капитала в финансирование компаний, деятельность которых направлена на создание и коммерциализацию инноваций, возможно при создании венчурных фондов с прямым долевым государственным участием. Государственные средства, инвестируемые в венчурные фонды будут снижать риски частных инвесторов входящих в эти фонды. Такая форма государственного содействия на начальной стадии становления венчурной индустрии показало свою эффективность практически во всех странах.

Кошимова М.А.,
кандидат экономических наук
*Каспийский государственный университет
технологий и инжиниринга им.Ш.Есенова*

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АВТОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Оираясь на зарубежный опыт проектирования и развития дорожно-транспортной инфраструктуры, можно сказать, что дорожная сеть всегда будет нуждаться в интенсивном финансировании.

В ближайшие десять лет в нее необходимо инвестировать 3,5–5 млрд долларов ежегодно. Порядок цифр можно представить на примере Японии, где после Второй мировой войны на восстановление дорог и мостов в течение пятнадцати лет ежегодно тратилось по 10% ВВП.

Есть три основные концессионные схемы: BOT (build, operate, transfer), ROT (rehabilitate, operate, transfer) и MO (maintain and operate). Первая распространена во Франции и Соединенных Штатах [1].

Концессионер строит дорогу, управляет ею в среднем тридцать пять лет, взимает

плату за проезд, делает обусловленный техническими нормами ремонт, после чего передает магистраль в управление государству. В Европе водитель обычно платит на въезде на трассу или на выезде из нее, но с 2004 года по рекомендации Дорожной федерации ЕС интенсивно развивается спутниковое слежение за передвижением по платной дороге. Системы GPS или Galileo фиксируют номер и путь автомобиля, а потом водитель получает по почте квитанцию к оплате. По истечении срока управления дорогой государство может сделать ее бесплатной или оставить платной, но тогда все поступления уже будут идти непосредственно в бюджет. Так, в Норвегии плата за проезд направляется в целевой фонд, за счет которого финансируется 32% всех дорожных работ.

Схема ROT распространена в Великобритании. В этом случае концессионному консорциуму в управление передают дорогу, нуждающуюся в капитальном ремонте, который проводится на средства концессионеров. В Латинской Америке широко распространена схема MO, предполагающая только управление дорогой и ее текущий ремонт, при этом концессионер не вкладывает деньги в строительство или реконструкцию магистрали, а лишь поддерживает ее на должном уровне.

Прямая плата за проезд — не единственный путь возврата инвестиций. К примеру, го-

сударство в течение всего периода концессии может выплачивать концессионеру фиксированные суммы. В этом случае деньги обходятся заказчику (правительству) немного дороже, чем коммерческий кредит, но используются гораздо эффективнее: концессионер по договору управляет автодорогой, а ремонт проводит оперативно и за свой счет. Кроме того, существует система так называемой скрытой платы (*shadow tolls*), когда за проезд платят не автомобилисты, а государство, чтобы не увеличивать социальную напряженность в регионе. Такая схема возврата средств концессионеру действует в Великобритании. Однако она очень затратна, поэтому в этой стране на платные дороги приходится меньше сотой доли процента.

По нашему мнению, для усиления прозрачности реализации Государственной программы целесообразно активно использовать механизм государственно-частного партнерства при строительстве и реконструкции дорог. В этом плане интересен опыт Японии.

В Японии государственное участие в дорожной эпопее прошло весь жизненный цикл – от создания в первой половине 1950-х гг. системы источников специального финансирования до приватизации в 2005 г. четырех государственных корпораций в связи с выполнением возложенной на них миссии.

Японский подход является частным случаем глобального подхода к решению крупных хозяйственных задач в странах с рыночной экономикой. Ключевым термином здесь явля-

ется не государственно-частное партнерство, а государственная корпорация.

Государственные корпорации – это контроль государства, умеряющий рыночную стихию в отдельных отраслях экономики, важное звено в цепи, объединяющей сбережения граждан с возможностями государства во имя экономического роста. Государственные корпорации в значительной мере разрешают противоречие между потребностью в общественных благах и неспособностью частного сектора поставить их в нужном объеме по умеренным тарифам. В то же время они отстраняют чиновников от нецелевого использования выделяемых средств.

Фактически государство выступает промотором крупных общественных проектов: оно дает им старт, а затем предлагает инвесторам профинансировать их – купить облигации Государственных корпораций. Сбережения граждан преобразуются в инвестиции, минуя некомпетентный и коррумпированный государственный аппарат, а способность обслуживать этот новый долг – долг, оформленный облигациями Государственные корпорации – не будет так сильно зависеть от фискальной политики государства.

Преференции, наделяемые государством, ставят Государственные корпорации в преимущественное положение на рынке капитала по сравнению с частными заемщиками. Это преимущество выражается в повышенном кредитном рейтинге, что позволяет Государственным корпорациям занимать деньги надолго и под пониженный процент.

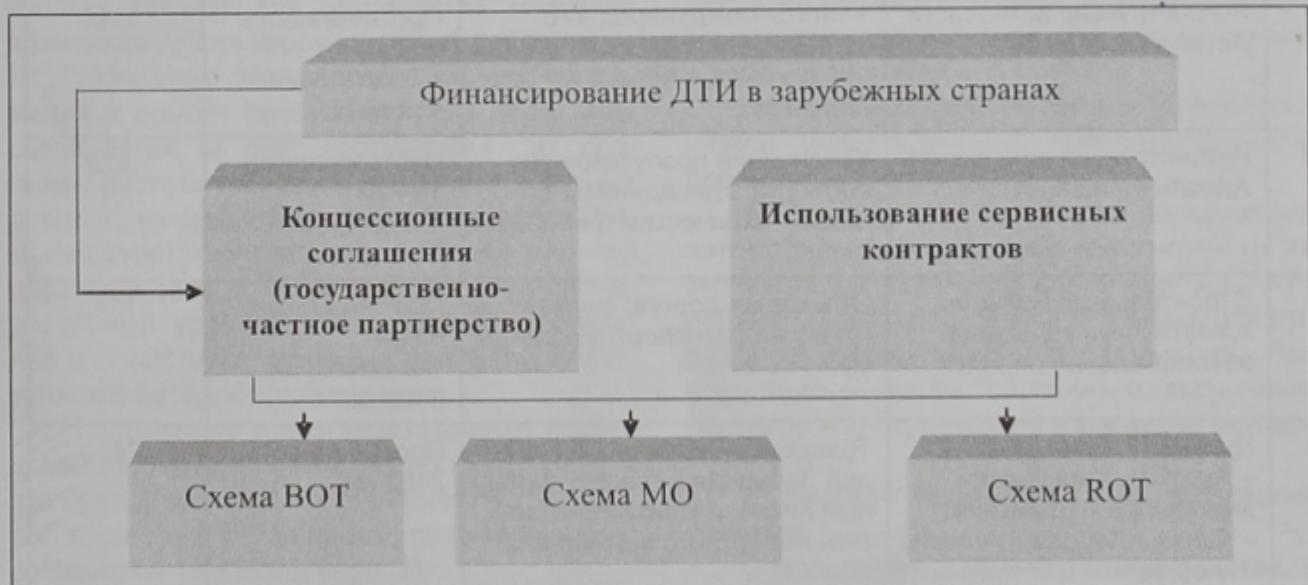


Рисунок 1. Финансирование строительства объектов ДТИ в зарубежных странах

Итак, инфраструктура является наиболее важным долгосрочным объектом инвестирования любой страны. Как показывают исследования, отбор и осуществление таких инвестиций определяет эффективность бизнеса и качество жизни населения на 20–30 лет вперед.

Как ранее уже говорилось, в ближайшие годы в Республике Казахстан планируется осуществить масштабные проекты в сфере дорожного строительства (таблица 1).

В 2010-2014 гг. повышение уровня развития автодорожной отрасли будет осуществляться за счет развития инфраструктуры и уровня интеграции транспортно-коммуникационного комплекса Республики Казахстан в международные транспортные сети путем:

- реконструкции 4 553 км основных международных транзитных коридоров, включая 2 378 км автодорог международного транзитного коридора «Западная Европа – Западный Китай»;

- реконструкции 3 359 км автомобильных дорог республиканского значения;
- капитального, среднего и текущего ремонта 9 951 км автодорог республиканского значения;
- проведения дорожных работ по 12 485 км автодорог местной сети.

В соответствии с Транспортной стратегией Республики Казахстан, поэтапное восстановление всей сети дорог ожидается завершить к 2020 году при общем уровне инвестиций в сумме около 1,9 трлн. тенге.

По оценкам экспертов с учетом состояния дорог фактическая потребность в финансовых средствах для восстановления только всей сети дорог республиканского значения составляет 1,56 трлн. тенге.

Сравнительный анализ ежегодной потребности отрасли в финансовых ресурсах и средств, предусмотренных Программой при условии восстановлении всей сети за 7 лет приведен на рисунке 2.

Таблица 1

Перечень проектов транспортного комплекса Казахстана [2]

№	Наименование проекта	Цель проекта	Краткое описание	Стоимость проекта, млн. долл. США
1	Реконструкция дороги Бейнеу-Актау	Основная автодорожная связь для транзита и торговли из Европы в Центральную Азию	Протяженность 470 км 2-й категории 2 полосы	440
2	Реконструкция автодороги Астана-Караганда	Участок международного транзитного коридора Алматы – Караганда – Астана – Петропавловск	Протяженность 238 км 1-й категории 4 полосы	1000
3	Реконструкция авто дороги Алматы-Капшагай	Увеличение пропускной способности с доведением до новых технических требований	Протяженность 104 км 1-й категории 4 полосы	429
4	Строительство Большая Алматинская кольцевая автомобильная дорога	Объездная дорога, снижает нагрузку на транспортную систему г. Алматы	Протяженность 65 км 1-й категории 6 полос	1643
5	Граница России- Мартук – Актобе – Карабутак – Кызылорда – Шымкент – Тараз – Кордай – Алматы – Хоргос	Трансконтинентальный коридор Западная Европа – Западный Китай, развитие экспортно-импортного потенциала	Протяженность 2452 км	3519

Источник: МТК



По оценкам специалистов для полного восстановления сети дорог областного и районного значения необходимо более 800 млрд. тенге. По предложениям областей настоящей Программой предусматривается финансирование в объеме 271 млрд. тенге.

Развитие дорожной сети – это затратный инфраструктурный проект, в котором самым заинтересованным лицом выступает государство. Существующая система управления дорожным хозяйством неэффективна. Средства на развитие дорог аккумулируются в специальном дорожном фонде, который прописан в госбюджете отдельной строкой. Доступ к этим средствам имеет «Каздорстрой», подчиненный Министерству транспорта и коммуникаций. Проблема заключается в том, что эта служба является одновременно заказчиком дорожных работ и их исполнителем, что поскольку создает для руководства компании возможности для коррупционных действий.

Положение осложняется тем, что содержание и ремонт республиканских дорог обеспечивается за счет соответствующих программ республиканского бюджета, а местных дорог – из средств местных бюджетов. Размытая ответственность за состояние местной дорожной сети, а также крайне неудовлетворительный уровень финансового обеспечения способствуют ускоренному процессу разрушения автомобильных дорог.

В настоящее время казахстанские дороги финансируются исключительно из бюджета, и это определяет все. В стране нет платных дорог, тогда как в ЕС за проезд по ним ежегодно собирается 16,5 млрд евро [3].

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 облигациям в размере 20% от стоимости объекта концессии.

В настоящее время выполняются проекты по четырем концессионным автодорожным проектам по другим – начаты переговоры с потенциальными инвесторами.

В Республике Казахстан в правительственные кругах сложилось мнение, что после проведенных многочисленных реформ ситуация в стране исключительно благоприятна для инвесторов. На самом деле это далеко не так, поскольку существуют огромные риски, которых трудно избежать. Часть из них связаны с коррупцией и неэффективностью принятия решений, а часть – с особенностями развития той или иной сферы приложения вложения капитала.

Назовем наиболее актуальные проблемы низкой инвестиционной привлекательности дорожного строительства.

1. При отсутствии платы за пользование автомобильными дорогами все выгоды от их эксплуатации получают автовладельцы, что лишает инвесторов стимула финансировать развитие автодорожной инфраструктуры. Как следствие, рынок не обеспечивает выделение ресурсов на поддержание и развитие автодорожной сети.

2. Высокая стоимость дорожного строительства.

О масштабах дорожного строительства, а также о средней стоимости строительства автодорог в Казахстане, ЕС, США и Китае сви-

Строительство четырех- и более полосных автодорог и средняя стоимость строительства (млн. долларов США/1 км) [4]

Страна	Протяженность, км	Средняя стоимость млн. долл за 1 км
Китай	6 443 (2008 г., факт)	2,4
ЕС-27	3 210 (2007 г., факт)	6,9
США	1 960 (2007 г., факт)	5,9
Республика Казахстан (согласно Транспортной Стратегии до 2015 года)	2750 (2006-2009 гг, факт)	7,7

действуют сравнительные данные, приведенные в таблице 2.

Как видно, что в США и ЕС, странах с развитой экономикой, что в модернизирующемся Китае темпы дорожного строительства на несколько порядков опережают казахстанские. Что же касается стоимости строительства дорожной инфраструктуры, то цифры говорят сами за себя: в Казахстане даже планируемая средняя стоимость дорожного строительства выше по сравнению с ЕС-27 в 2,6 раза, по сравнению с США – в 3,0 раза, по сравнению с Китаем – в 7,3 раза.

В качестве возможных повышения инвестиционной привлекательности проектов дорожно-транспортной инфраструктуры, а так-

же усиления ответственности за их качественную реализацию, предлагается следующее.

1. Постепенный переход (по мере роста экономики и благосостояния народа) на финансирование отрасли на основе возмещения издержек пользователями автомобильных дорог. Дополнительное финансирование для дорожного хозяйства может быть обеспечено за счет сборов с пользователей дорог, а также повышения эффективности и улучшения конечных показателей деятельности в дорожном хозяйстве. Кроме того, в Республике Казахстан практически нет платных автомобильных дорог, но есть большой потенциал для их развития. В странах с развитой экономикой и многих странах с развивающейся экономикой

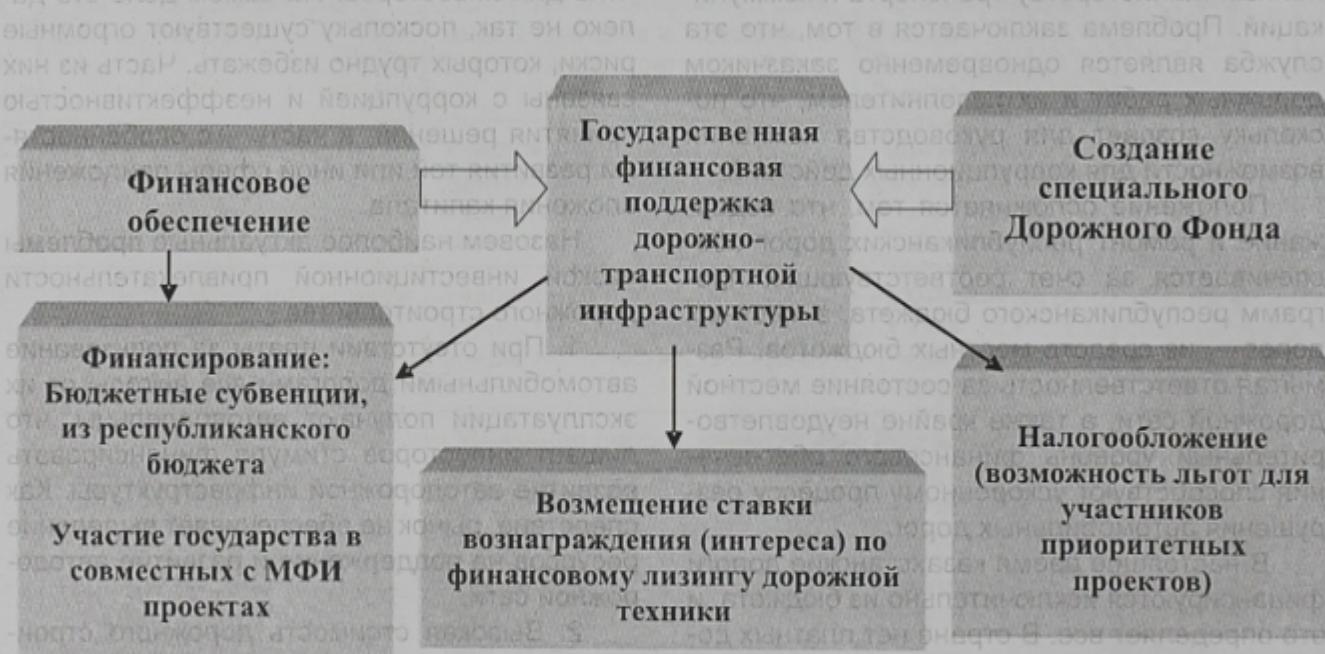


Рисунок 3. Механизм государственной финансовой поддержки развития дорожно-транспортной инфраструктуры

Составлено автором

давно и успешно эксплуатируются системы платных автомобильных дорог и скоростных магистралей, которые приносят значительные доходы.

2. Совершенствование системы государственного регулирования деятельности отрасли, обеспечение соответствующего финансирования дорожной отрасли, создание нормативной правовой базы.

3. Привлечение отечественных и иностранных предпринимателей для обеспечения развития автодорожной инфраструктуры на дорогах транзитного направления.

4. Внедрение системы сопровождения автодорог со стороны компаний-подрядчиков.

Анализ показывает, что для ускоренного развития автомобильных дорог в Казахстане, для обеспечения потребностей экономик, развития транзитного потенциала, ежегодно дорожная отрасль требует не менее 240 млрд.

тенге. Это очень значительные, большие средства. Так, к примеру, программа развития автодорожной отрасли на 2006-2012 годы предусматривает финансирование в размере 1,5 трлн. тенге, или свыше 10 млн. долларов.

Меры государственного воздействия на развитие дорожно-транспортной инфраструктуры располагаются в следующей последовательности: Создание специального Дорожного Фонда, финансирование, налогообложение и возмещение ставки вознаграждения (интереса) по финансовому лизингу дорожной техники

Реализация предлагаемых мер будет способствовать формированию системы финансового обеспечения развития ДТИ в условиях диверсификации национальной экономики и решения стратегической задачи индустриально-инновационного развития Казахстана в новом десятилетии.

Литература:

1. Найденов И.В. Фитисова І.А. Развитие дорожной инфраструктуры в региональной транспортной сети // Вестник Балтийского научного центра.- 2004. -№1,2 (19,20). С. 164-170.
2. Стратегический план развития на 2009-2011 годы Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан.
3. Бекмагамбетов М. Повышение эффективности проектирования объектов автодорожной инфраструктуры транспортных коридоров на основе принципов технического регулирования. – Алматы, 2010.
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 января 2007 года №7. Об утверждении Правил эксплуатации платных автомобильных дорог и мостовых переходов (с изменениями и дополнениями по состоянию на 22.09.2008 г.).

Ахметова К.А.,
кандидат экономических наук, доцент
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ – ОСНОВА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

Строительство рыночной экономики в Казахстане предопределило возникновение таких явлений, как свобода экономической деятельности, конкуренция, многообразие форм собственности и др. По мере перехода экономик развитых стран в этап насыщения рынка, остро обозначились проблемы конкуренции.

В связи с этим, ученые стали искать новые, нетрадиционные пути решения проблем конкуренции. В экономике стали формироваться крупные корпоративные объединения, интегрированные компании, ФПГ и др., что следует рассматривать как реакцию отечественного бизнеса на интеграцию страны в мировое экономическое пространство и условия жесткой конкуренции. В создавшихся условиях эффективная деятельность предприятий, их конкурентоспособность могут быть обеспечены, в том числе, и за счет совершенствования системы управления. Создание такой системы требует формирования эффективных стратегий на всех уровнях управления. Между тем, многие отечественные предприятия, занятые решением проблем «выживания», занимаются преимущественно решением текущих во-

просов. Однако путь к «выживанию» лежит в определении долгосрочной стратегии развития предприятия, требующей, подчас, существенной перестройки сложившейся системы управления.

Как показал проведенный нами литературный обзор, на сегодняшний день общепризнанного, однозначного определения дефиниции «стратегия» нет. У теоретиков и практиков точки зрения по этому поводу существенно разнятся. Стратегию представляют как план, как принцип поведения, позицию или как устойчивую схему действий и даже ловкий прием. Виханский О.С. определяет стратегию как «...долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям»[1]. По мнению аме-

риканских ученых М.Х.Мескона, М.Альберта, Ф.Хедоури стратегия – «детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей» [2] В книге А.Чэндлера «Стратегия и структура», ставшей классической для американского менеджмента, дается определение, что «стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятие курса действий и распределение ресурсов, необходимых для выполнения поставленных целей» [3].

Без эффективной стратегии организация не может достичь реализации поставленных целей, будет вынуждена подстраиваться под действия конкурентов и реагировать на их инициативы в целях защиты. Для достижения успеха, стратегии на всех уровнях управления должны быть согласованы и тесно связаны друг с другом (рис.1).

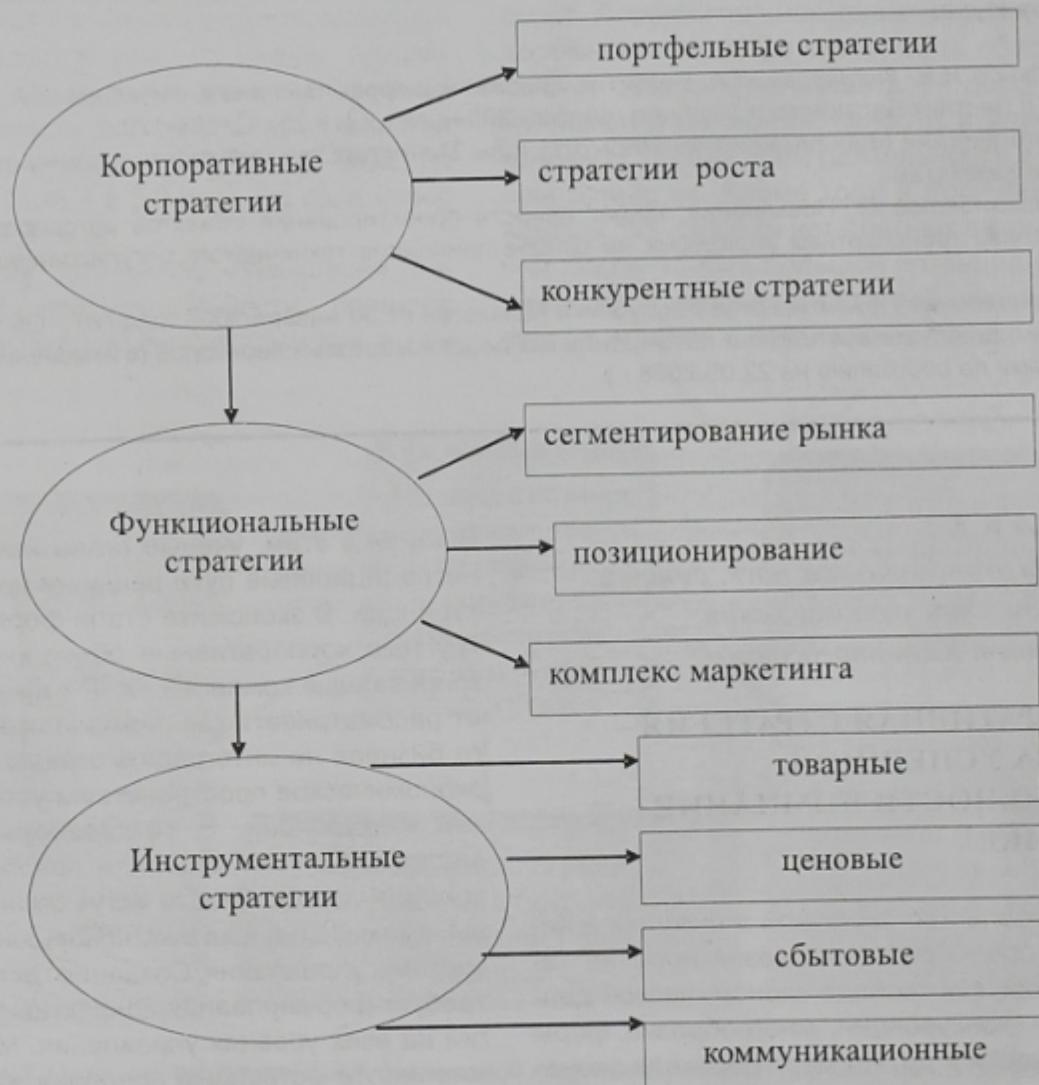


Рисунок 1. Уровни стратегий компании

Каждый уровень образует стратегическую среду для разработки стратегии следующего уровня. В компании, где нет единой, согласованной стратегии, различные подразделения вырабатывают противоречивые и неэффективные решения. Например, отдел маркетинга планирует увеличение объемов продаж, которое производственники, в силу небольших мощностей, обеспечить не могут. Последние, в свою очередь, тратят ресурсы на модернизацию оборудования, на котором выпускается продукция, не соответствующая требованиям рынка. Такое положение часто приводит к внутренним конфликтам и низкой эффективности работы.

Трудно переоценить значение для бизнеса корпоративной стратегии. Корпоративная (портфельная) стратегия описывает общее направление развития производственно-коммерческой деятельности компании. Именно поэтому стратегические решения этого уровня ответственны и наиболее сложны. Корпоративные стратегии определяют способ взаимодействия и согласования потенциала предприятия с требованиями рынка. Они направлены на решение задачи увеличения объема предпринимательской деятельности за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, создания новых сфер деятельности, определяют пути эффективного использования ресурсов предприятия, особенно ограниченных.

Выработка грамотной корпоративной стратегии и ее претворение в жизнь призваны помочь отечественным компаниям успешно участвовать в конкурентной борьбе, которая постепенно приобретает международный характер, эффективно распределять ресурсы между хозяйственными подразделениями на основе портфельного анализа, своевременно принимать решения о диверсификации производства с целью снижения риска и достижения эффекта синергии, а также о слиянии, приобретении, вхождении в различные интеграционные структуры, сокращении или закрытии бизнеса и изменениях, в связи с этим, структуры предприятия.

Корпоративная стратегия определяет масштаб деятельности корпорации, виды бизнеса, которыми будет заниматься организация, взаимосвязь составляющих, лежащих в основе деятельности бизнес-единиц компаний, методы управления, используемые для реализации миссии. В литературе описаны

различные виды корпоративных стратегий: портфельные, стратегии роста, конкурентные стратегии. В их числе следует особо отметить значение портфельных стратегий, которые являются способом распределения ограниченных ресурсов между хозяйственными подразделениями предприятия с использованием критериев привлекательности рыночных сегментов и потенциальных возможностей каждой хозяйственной единицы, их роли в удовлетворении нужд рынка.

Наиболее известные и хорошо зарекомендовавшие себя подходы к портфельному анализу – это матрицы БКГ и Джи-Маккензи. Маркетинговая практика рассматривает «портфель» в виде совокупности, как правило, независимых друг от друга хозяйственных подразделений, стратегических бизнес-единиц (СБЕ) одной компании. «Портфельный анализ» позволяет представить в матричном виде результаты исследования деятельности предприятия с целью определения их последующего роста и увеличения прибыльности входящих в ее состав стратегических бизнес-единиц. В основе анализа лежит оценка темпов роста объемов и доля на рынке или на том или ином его сегменте, определяемая по отношению к конкурентам. Применение матрицы БКГ позволяет разрабатывать эффективные стратегии в зависимости от места СБЕ в матрице. Так, быстрорастущие направления нуждаются в капиталовложениях, тогда как медленно растущие имеют избыток средств. Ввиду того, что матрица БКГ использует количественно измеряемые показатели, то можно рассчитать долю каждого направления в объеме продаж и сумме прибыли по отношению к наиболее серьезным конкурентам (лидерам рынка). Смысл модели БКГ заключается в том, что она показывает конкурентные позиции фирмы в данной отрасли в виде объемов продаж. К примеру, производители молочной продукции расположились на рынке Караганды следующим образом:

- 47,5% – Food Master
- 17,3% – Ren-Milk
- 11,7% – «Балхаш-сүт»
- 9,6% – ЧП «Ушакова»
- 13,9% – другие производители.

В рамках этого подхода возможно использование стратегий:

1. «Звезды», занимающие большую долю растущего рынка и приносящие значительные прибыли. Они нуждаются в больших объемах

финансирования продолжающегося роста. В нашем примере в матрице «звезды» находится фирма «Фудмастер», занимающая 47,5% рынка. Поддержание или увеличение высокой доли на рынке может осуществляться за счет таких мер как: снижение цен, активизация рекламной кампании, повышение конкурентоспособности продукции и расширение рынков сбыта. По мере того как развитие отрасли замедляется, «Звезда» превращается в «Дойную корову».

2. Для предприятий, попавших в разряд «Дойных коров», характерно некоторое замедление темпов роста в отрасли в данный момент, однако они обеспечивают себе достаточную прибыль. На рынке молочной продукции Караганды эту матрицу занимает фирма «Ren-Milk» (г. Темиртау). Продукция «Ren-Milk» имеет постоянных, преданных потребителей, сбыт относительно стабилен. Без значительных затрат на маркетинг «дойная корова» получает больше, чем необходимо для поддержания ее доли на рынке.

3. Предприятия, занимающие небольшую долю рынка, пользующиеся незначительной поддержкой со стороны потребителей, попадают в число «Трудных детей». Отличительные преимущества их неясны, ведущее положение на рынке занимают товары конкурентов. Для того, чтобы поддержать или увеличить их долю на рынке в условиях сильной конкуренции, нужны значительные инвестиции. В нашем случае данную позицию занимает фирма «Балхаш-сүт». Без инвестиций фирма может скатиться до позиции «Собаки».

4. «Собаки» имеют ограниченный объем сбыта в зрелой или сокращающейся отрасли. Несмотря на достаточно длительное присутствие на рынке, им не удается завоевать большой сегмент рынка и поэтому они существенно отстают от конкурентов по сбыту, имеют высокий уровень издержек. Такую позицию на рынке занимает ЧП «Ушакова», (п. Осакаровка). Таким предприятиям приходится либо довольствоваться своим положением на рынке, либо свернуть деятельность на этом рынке.

Естественно, эта матрица не является абсолютно идеальным инструментом управления рынком и имеет ряд ограничений. В частности, она эффективна применительно к стабильным условиям, в отраслях с массовым производством, где проявляются определенные закономерности развития. Кроме того, выводы из анализа «портфеля» дают

лишь общую ориентацию и требуют дальнейших уточнений. Анализ не распространяется на маркетинговые расходы, качество продукции, интенсивность инвестиций и др.

Преимуществом матрицы Джи-Маккензи в отличие от БКГ, являются более широкие возможности для выбора стратегических решений, позволяющие предусмотреть анализ большего числа факторов, участвующих в оценке перспектив роста и привлекательности рынка: объема прибыли, уровня цен, состояния конкурентной борьбы, препятствий для выхода на рынок, правовых ограничений и др. На базе матрицы Маккензи фирма может определить три основных типа стратегий маркетинговой политики:

1) атакующая или стратегия наступления, предполагающая активную агрессивную позицию фирмы на рынке. Целью такой стратегии является завоевание и расширение рыночной доли. Стратегия может быть применена если: фирма выпускает на рынок новый товар; доля фирмы не обеспечивает достаточного уровня прибыли; доля на рынке сократилась в результате действий конкурентов; фирмы-конкуренты теряют свои позиции и есть реальная возможность воспользоваться этой ситуацией и расширить свою долю;

2) оборонительная или удерживающая стратегия предполагает меры по сохранению фирмой имеющейся рыночной доли и своих позиций на рынке. Она используется, когда фирма считает свои позиции на рынке удовлетворительными и не видит необходимости что-либо менять;

3) в деятельности фирмы нередки ситуации, связанные с ухудшением финансового положения и невозможностью, в связи с этим, вести конкурентную борьбу. В такой ситуации принимается решение об уходе с того или иного рынка, о постепенном сворачивании операций, т.е. используется стратегия отступления или ликвидации бизнеса.

Другую группу наиболее значимых стратегий занимают стратегии роста. Рост предприятия – несомненно, главное условие его эффективного существования на рынке. Виханский О.С. рассматривает стратегии роста как единственно возможные и называет их эталонными стратегиями [1]. В этой группе можно выделить стратегии:

- концентрированного роста, предполагающие расширение объема деятельности за счет изменения продукта и рынка, при этом

организация пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя отраслевой принадлежности; стратегии интегрированного роста, предполагающие рост предприятия за счет усиления контроля над поставщиками путем поглощения или объединения или за счет создания собственных дочерних структур, осуществляющих снабжение. Такие стратегии позволяют уменьшить зависимость от запросов поставщиков и колебаний цен на комплектующие. Разновидностями стратегий данного типа являются: стратегии производства новых продуктов по имеющимся или новым технологиям для существующего рынка; стратегия производства новых продуктов, технологически не связанных с уже производимыми и реализуемыми на новых рынках.

Одной из основных задач организации в конкурентной среде является достижение преимущества над ее прямыми конкурентами. С точки зрения М. Портера ответ на этот важный вопрос может дать использование трех ключевых общих стратегий: лидерство по затратам, продуктовое лидерство и лидерства в нише [4]. Низкие затраты дают организации хорошие шансы особенно в случае существования высокого уровня конкуренции. Продуктовое лидерство предполагает дифференциацию продукта или услуги организации на основе активного использования инструментов маркетинга, за счет совершенствования товара, повышения его качества, создания бренда, формирования привлекательного имиджа и др. Стратегия лидерства в нише – это фокусирование на конкретном целевом сегменте рынка. Концентрация усилий на конкретном сегменте обеспечивает защиту от всех конкурентных сил. Универсальным методом достижения конкурентных преимуществ является использование модели пяти сил М. Портера, предполагающей структурный анализ интенсивности конкуренции и исследование угроз проникновения на рынок новых конкурентов, угроз со стороны покупателей, поставщиков, угроз, связанных с появлением новых товаров и услуг.

Процесс реформирования экономики Казахстана происходит на фоне кризисных явлений в большинстве отраслей и, в первую очередь, агропромышленном комплексе. Одним из направлений преодоления последствий кризиса является разработка новых подходов к управлению аграрным сектором: необходимо

ма грамотная стратегия развития, рассматривающая АПК как сложную межотраслевую систему, от эффективности функционирования которой зависит состояние всей экономики. Целью разработки такой стратегии должно стать создание конкурентоспособного АПК, способного вывести отечественную продукцию на зарубежные рынки и повысить экспортный потенциал Казахстана.

Недостаточная эффективность отечественного АПК выражается в неспособности в полном объеме удовлетворить потребности внутреннего рынка качественными отечественными товарами и сырьем перерабатывающие отрасли. Это во многом свидетельствует о наличии серьезных недостатков в управлении отраслями АПК, вызывающих целый ряд диспропорций, в частности, между развитием перерабатывающей сферы и производством сырья:

- ценовой диспаритет;

- слабую инновационную восприимчивость и неспособность, в связи с этим, к модернизации;

- отсутствие маркетинговых подразделений, осуществляющих изучение спроса и конъюнктуры рынка. Между тем, динамично развивающиеся в последние 10-летия процессы интеграции стали наиболее значимыми факторами мирового рыночного хозяйства, в котором аграрные рынки выступают структурным элементом глобального рыночного пространства. Открытие внутреннего рынка Казахстана для импортной продукции, вступление в ТС, стремление войти в ВТО и др. факторы требуют создания новой парадигмы функционирования АПК, ориентированной на рыночные условия хозяйствования.

Большинство отечественных агрокорпораций конкурируют с зарубежными сельхозтоваропроизводителями в основном за счет дешевого сырья и дешевой рабочей силы, т.е. используют конкурентные преимущества «низшего порядка». Источником внутренней конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции, на наш взгляд, является, кроме того, высокий уровень экологичности продукции. Для сохранения этих преимуществ и поиска новых конкурентных преимуществ более высокого порядка, могущих помочь выстоять перед вызовами глобализации, необходимо совершенствовать деятельность государственных институтов, управляющих экспортно-импортными операциями, активи-

зировать деятельность бирж, которые могут обеспечить прозрачность деятельности на продовольственных рынках и др.

Фактический уровень конкурентоспособности АПК в значительной степени формируется институциональными факторами: многообразием форм собственности, наличием административных барьеров, размерами государственной поддержки и пр. Очень важно при разработке стратегий развития учитывать, что наряду с природно-климатическими факторами, действию которых подвержен аграрный сектор, определить правильное соотношение «государственная поддержка – рыночные факторы».

Наиболее сложное положение сегодня сохраняется в животноводстве Казахстана. Поголовье скота растет в среднем на 2-3% в год, что недостаточно для восстановления дореформенной численности скота, остается высокой доля импорта мясной продукции. Цены на говядину с 2005 по 2011 годы выросли почти вдвое (193%) [5] Однако такой рост цен не способствовал существенному росту доходов фермеров и не привел к росту потребления мяса населением. В целях исправления сложившегося положения дел на государственном уровне поставлена стратегическая задача – ускоренное развитие животноводства. «Государство выделит на развитие АПК 130 млрд. тенге кредитных ресурсов, будет реализован беспрецедентный проект по развитию мясного животноводства и уже к 2016 году экспорт мяса составит 60 тысяч тонн»[6]

В условиях ТС обозначилась свободная ниша на рынке мяса, о готовности занять которую уже заявил Казахстан. Однако адекватных стратегий, направленных на создание конкурентоспособной мясной отрасли, поиск новых конкурентных преимуществ сегодня нет. Руководство МСХ основной акцент при разра-

ботке стратегий делает на поддержку крупных сельхозформирований. Мы также считаем, что доминирующей стратегией обеспечения конкурентоспособности аграрного сектора является создание крупных корпоративных бизнес-структур, позволяющих противостоять экспансии на отечественные рынки иностранной продукции. В первую очередь, речь идет о формировании крупных интегрированных структур, реализации кластерных инициатив. Однако нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что около 90% поголовья скота сконцентрировано в ЛПХ. В связи с этим, необходимы меры, стимулирующие процессы укрупнения, в результате которых были бы соблюдены интересы всех участников интеграционных процессов, в особенности ЛПХ.

Главной целью стратегий конкурентоспособности аграрного сектора должно быть увеличение эффективности сельскохозяйственного производства за счет роста производительности труда. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- развитие растениеводства и животноводства на основе использования интенсивных технологий, повышающих урожайность продукции растениеводства и продуктивность животноводства, увеличение поголовья племенного и породного скота всех видов;
- повышение производительности труда на основе использования современных технологий. К 2014 году она увеличится в 2 раза, к 2020 году – в 4 раза; [6]
- внедрение форм управления, основанных на принципах маркетинга;
- повышение финансовой устойчивости агропредприятий за счет роста эффективности производства, переработки и реализации сельхозпродукции, совершенствования системы финансирования и кредитования аграрного сектора.

Литература:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Гардарика, 1998.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с анг. – М.: Дело, 1998.
3. Чэндлер А. «Стратегия и структура» Пер. с анг. – М.: Дело, 1999.
4. Соловьев Б.А. Управление маркетингом, М.: Изд-во Дом «Инфа» 1999.
5. Арман Джакуб. За дорогое мясо в ответе рынок? // Республика, 02.09.2011.
6. www. zakon. kz Информац. портал. Назарбаев Н.А. Послание Президента Казахстана Назарбаева Н.А. к народу Казахстана «Построим будущее вместе». Астана, 28.01.2011.

Елеуова Р.Т.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

КАЗАХСТАН И ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Мировая история подтверждает, что интеграционные экономические объединения всегда выгодны. Мировой экономический кризис, который затронул экономики всех без исключения государств сообщества, дал возможность ускорить решение интеграционных задач. Участие каждой страны в процессах глобализации и интеграции направлено на достижение одной цели – экономического роста. Экономическая интеграция – есть объективный процесс развития глубоких взаимосвязей и разделению труда между национальными экономиками преимущественно близких по уровню экономического развития государств.

Согласно экономической теории таможенного союза, разработанной еще в XIX веке экономистом Фридрихом фон Листом: «философия таможенного союза состоит в том, чтобы объединить между собой максимальное количество экономик стран со сходным уровнем развития, с общими культурными и историческими ценностями, и таким широким фронтом вступить во внешнюю торговлю, очень разумно контролируя то, что проходит через границы таможенного союза».

Интеграция создает предпосылки для повышения эффективности и конкурентоспособности экономик, без чего невозможно выживание в современных условиях.

Интеграция предполагает в отдельных случаях необходимость поступиться собственными интересами ради общей цели, которая выше сиюминутной выгоды.

Интеграция означает переход стран к качественно новому этапу развития, способствует росту их внутреннего потенциала.

Интеграция охватывает не только область внешнеторгового обмена, не только рыночные связи между странами, но и глубоко проникает в сферу материального производства, ведет к тесному взаимодействию воспроизводственных процессов, к глубокому переплетению интегрированных национальных экономик, а также к созданию региональных экономических объединений. В процессе развития интеграции:

- расширяется экономическое пространство стран – участниц интеграции. Между хозяйствующими субъектами этих стран усиливается конкурентная борьба, которая подталкивает их к поискам новых технологий, повышению производительности труда и эффективности производства;

- формирующиеся региональные экономические объединения позволяют создать более стабильную и предсказуемую ситуацию для развития взаимной торговли, а также укрепляет их позиции в рамках торговых переговоров во ВТО.

За прошедшие годы настойчивые усилия Президента Казахстана Н.А.Назарбаева дали определенные положительные результаты: процессы экономической интеграции стали постепенно развиваться и приобретать конкретные формы. Создание Евразийского экономического сообщества, Таможенного союза, Единого экономического пространства – все это конкретные этапы развития интеграции. Для успешной реализации идей интеграции на всем постсоветском пространстве необходимо решить ряд важнейших задач:

- отсутствие четкой концепции снижает мотивацию участников интеграционных процессов к согласованным действиям. Следовательно необходимо сформировать модель общей идеологии, являющейся привлекательной для всех стран содружества на основе которой возможно взаимовыгодное сближение;

- значительные различия между странами участниками интеграционных процессов по уровню и темпами развития, отсутствие концептуальных моделей эффективной интеграции предполагает разработку и внедрение проектов взаимного экономического сотрудничества, поддерживающие идею интеграции;

- для успешного развития интеграции необходимо вовлекать в интеграционные проекты бизнес, политиков, партий, движения, любые другие структуры и организации.

Казахстан является лидером интеграционных процессов на всем евразийском пространстве и активным участником всех значимых интеграционных объединений. На неформальном саммите СНГ на высшем уровне, состоявшемся в Москве 21 – 22 июля т.г. Президентом Казахстана Н.А.Назарбаевым была представлена программа в которой предложено пять основных направлений перспективной интеграции:

- миграционная политика,
- развитие единых транспортных коммуникаций, интеграция в научно-образовательную сферу,
- культурно-гуманитарное сотрудничество,
- борьба с трансграничной преступностью.

Претворение этой программы в жизнь станет еще одним шагом в развитии интеграции. Каждая страна занимает собственную экономическую нишу, партнеры по интеграции взаимно дополняют друг друга. Сравнение уровней экономического развития корректинее всего проводить по показателю ВВП. По оценкам международного валютного фонда в 2010 году этот показатель составил в Казахстане – 12.603 долл., в России – 15.837 долл., в Белоруссии – 13.909 долл. Наиболее перспективной формой интеграции по мнению специалистов является создание новой системы экономических взаимосвязей Казахстана со странами Центрально-Евразийского региона, которые находятся на сопоставимом уровне экономического развития. К ним относятся Белоруссия, Казахстан, Россия, с возможность добровольного присоединения других государств. Бывшие советские республики представляют друг для друга весьма перспективный рынок товаров, рабочей силы, рынок капиталов. Продукция наших стран не конкурентоспособна на мировых рынках, поэтому весьма успешно может продаваться на рынках этих стран. Наиболее ярким примером такого содружества является Таможенный союз, в который вошли Казахстан, Белоруссия и Россия. Создание Таможенного союза способствовало расширению торговько-экономических связей, развитию кооперации, повышению общей конкурентоспособности экономик государств входящих в Таможенный союз. Таможенный союз должен стать центром притяжения для других стран. В рамках Таможенного союза создаются и развиваются равные условия для хозяйствующих субъектов трех стран с целью обеспечения добросовестно конкуренции производителей. В тоже время предприятия должны стремиться к кооперации для более успешного размещения и использования капитала. Создание общей таможенной территории трех стран Белоруссии, Казахстана и России – это наиболее рациональный и стратегически оправданный шаг. Эксперты считают, что устранение тамо-

женных барьеров во взаимной торговле трех стран обеспечит в комплексе к 2015 г. рост ВВП «интеграционной тройки» на 15-20%.

Таможенный союз – это мощный интеграционный прорыв в постсоветском пространстве. Кроме того, создание Таможенного союза будет дополнительным конкурентным преимуществом для Белоруссии, Казахстана и России, а также выступит как определенная антикризисная мера. Экономический смысл интеграции в рамках Таможенного союза состоит в объединении национальных экономик в один воспроизводственный комплекс. Главное здесь состоит в том, что несколько таможенных территорий Казахстана, России и Белоруссии объединяются в единую таможенную территорию. На единой таможенной территории будет действовать режим свободной торговли, устанавливается общий таможенный тариф, единые меры нетарифного регулирования и унифицированное таможенное законодательство, единство управления таможенными службами и отменяется таможенный контроль на внутренней таможенной границе. По словам В.Путина: «теперь нет необходимости в техническом обустройстве 7 тыс. км. российско-казахстанской границы». Функционирование Таможенного союза приводят к нормализации пограничного сотрудничества за счет эффекта минимизации пограничных издержек, который способствует увеличению прибыли. Создаются качественно новые условия для наращивания приграничного сотрудничества. В торгово-экономические отношения активно внедряются такие прогрессивные формы делового сотрудничества как лизинг, передача технологий, приграничная торговля.

Создание Таможенного союза – Белоруссия, Казахстан и Россия, учреждение антикризисного фонда и центра высоких технологий ЕврАзЭС – все это сложный многоплановый процесс, требующий усилий координации и взаимодействия таможенных, налоговых, транспортных и других ведомств стран-участниц. Антикризисный фонд создан с целью оказания финансовой помощи менее защищенным странам. Часть его ресурсов уже выделено на поддержку экономик Белоруссии и Таджикистана. Возможно, что и Киргизия в будущем может рассчитывать на такую помощь. Эффективное функционирование Таможенного союза и формирования Единого экономического пространства позволит снять торговые барьеры, улучшит инвестицион-

ный климат и значительно повлияет на рост товарооборота. Интеграционные процессы положительно влияют на инновационный потенциал наших государств, увеличивают приток иностранных инвестиций. Казахстан уже сейчас имеет более мягкий инновационный климат в сравнении с Россией и Белоруссией, в связи с чем есть объективные факторы для того чтобы произошло увеличение активности иностранных инвесторов именно в Казахстане. Кроме того в рамках Таможенного союза предусматривается исключение двойного налогообложения, что позволит иностранным инвесторам получить ощутимые преимущества, вложив свои инвестиции в экономику Казахстана. Изменения таможенного контроля позволит привлечь иностранных инвесторов в несырьевые секторы экономики. Отныне зарубежный инвестор, прежде чем вложить свои капиталы в тот или иной проект, будет учитывать не только объем внутреннего казахстанского рынка, но и суммарное 170 миллионное население трех государств. Единый емкий внутренний рынок трех стран (Белоруссия, Казахстан и Россия) является существенным стимулом в условиях начинаяющегося за пределами Таможенного союза кризиса.

Российские эксперты утверждают, что потерь от Таможенного союза больше, чем выгод. По их мнению экономика России доминирует в таможенной тройке и присоединение к ней рынка Казахстана и тем более Белоруссии – пока не ощущимо. Объем продукции, которая поступает из Казахстана или Белоруссии незначителен. Ее не знают или она низкого качества – особенно белорусская. Поэтому какого-либо кардинального изменения ситуации пока еще не произошло. Однако для такого вывода необходимы серьезные исследования и обоснования, а также время. Казахстан поставляет совсем немного готовой продукции на российский рынок. Общеизвестно, что в Казахстане преобладает вывоз природных ресурсов. К сожалению на сегодняшний день 80% отечественного экспорта приходится на сырьевую сектор, сюда же направлены и 80% иностранных инвестиций. Поэтому основной эффект, который может получить страна от участия в Таможенном союзе – скорейшая диверсификация экономики. Помимо всего прочего, у него появляется возможность использования транзитного потенциала России для выхода казахстанских товаров на рынки Европы. Для

Казахстана преимущества в Таможенном союзе может быть только в плане энергетической интеграции. Казахстан на мировом рынке – играет основную роль поставщика энергоносителей. Но реальная энергетическая интеграция возможна только в рамках Единого экономического пространства. Казахстан получит доступ к нефтяным терминалам на морском побережье, а это снимет его изолированность от рынков сбыта. Пока же нельзя однозначно утверждать, что за год торговые отношения между Белоруссией, Казахстаном и Россией заметно расширились, а интеграционные процессы углубились. Очевидно, что странам, входящим в Таможенный союз требуется длительный период координации совместных действий, прежде чем станут очевидными выгоды интеграционный процессов.

19 октября 2011 г. в Санкт-Петербурге состоялось заседание Межгоссовета ЕврАзЭС (на уровне глав правительств). На заседании были приняты следующие важные решения:

- об устранении таможенных барьеров во взаимной торговле государств – членов ЕврАзЭС на базе системы технического регулирования Таможенного союза;
- был также рассмотрен вопрос о присоединении Киргизской Республики к Таможенному союзу в рамках ЕврАзЭС.

Создание Таможенного союза – Россия, Казахстан и Белоруссия, вступившего в силу с 1 января 2010 г., а также начало формирования с 1 января 2012 г. общего для всех стран Единого экономического пространства должно в будущем привести к созданию Европейского экономического союза. Одновременно будет идти и постепенное расширение круга участников Таможенного союза и Единого экономического пространства за счет полноценного подключения к работе Киргизии и Таджикистана. На сегодняшний день уже и Украина всерьез задумалась о вступлении в Таможенный союз. По словам украинского премьера: «Украина решила изучить возможности присоединения к техническим регламентам Таможенного союза».

Таможенный союз является фундаментом создания Единого Экономического пространства. Единое экономическое пространство – это единый рынок, существующий по единым законам. Если Таможенный союз рассчитан на внешние рынки, т.е. регулирует экспорт – импорт, то Единое экономическое

пространство направлено на внутренний рынок и предполагает высокую степень интеграции вплоть до введения единой валюты. И главное, что Единое экономическое пространство реализует четыре основные экономические свободы: свободу перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Принципиально важно, что Европейское экономическое пространство будет базироваться на согласованных действиях в ключевых институциональных областях – в макроэкономике, в обеспечении правил конкуренции, в сфере сельского хозяйства, транспорта, тарифов естественных монополий, а затем – и на единой визовой и миграционной политики, что позволит снять пограничный контроль на внутренних границах.

Успешное продвижение процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, координация действий государств сообщества при интеграции в мировую экономику и международную торговлю говорит об уже действующей модели разнокоростной экономической интеграции в рамках Евразийского сообщества. Предложенные принципы Европейского объединения стали надежным фундаментом для выстраивания экономических и политических отношений между странами евразийского простран-

ства на качественно новом уровне.

В результате совместных переговоров было высказано мнение о том, как видят Евросоюз три основных лидера: В.Путин, Н.Назарбаев и А.Лукашенко:

– первоосновой будущего Европейского союза является единое экономическое пространство;

– единодушны три лидера и в отношении вопроса о добровольности интеграции, принципа невмешательства во внутренние дела, равенства, суверенитета и неприкосновенности государственных границ;

– и, наконец, возможно создание наднациональной политической партии. Но это еще вопрос будущего.

Мир сегодня стремительно изменяется. Сейчас уже по иному, чем в прошлом понимаются и осмысливаются идеи евразийства. Идея объединения за прошедшее время постепенно наполняется новым содержание и постепенно воплощается в жизнь. Создающиеся межгосударственные объединения стали одним из направлением позволяющим странам эффективно и с минимальными потерями преодолеть негативные последствия мирового финансового кризиса, а также решать сообща вопросы глобальной безопасности и сохранения региональной стабильности.

Литература:

1. Лист Ф. Национальная система политической экономии – М.,2005
2. Яценко Е. Создание общей таможенной территории трех стран – это рациональный стратегически оправданный шаг. АОНК «Казинформ» 30.11.2009.
3. Таможенный кодекс таможенного союза. Санкт-Петербург, Рид групп, 2011.
4. Россия и Центральная Азия: состояние и перспективы экономических отношений. Москва, Исследовательский центр конфликтных вопросов, 2006.

Исмухамбетова З.Н.,
доцент, магистр МВА
Международная академия бизнеса

КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях хозяйствования эффективность работы любой организации во многом зависит от ее управлеченческой дея-

тельности, обеспечивающей экономическую самостоятельность организации, ее конкурентоспособность и положение на рынке. У большинства организаций встает вопрос об изменении собственных сложившихся ценностных представлений, стилей и методов управления в соответствии с рыночными требованиями. Обострение конкурентной борьбы, колебание цен, неустойчивая экономическая среда, появление признаков вероятности банкротства, принятие управлеченческих решений и ответственность за их последствия – все это требует внедрения в практику организаций методов

и инструментов современного менеджмента управления, планирования, бюджетирования, учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, что обеспечит в краткосрочной и долгосрочной перспективе получение оптимального размера прибыли, достаточного уровня ликвидности организации и ее финансовой стабильности. Одним из направлений менеджмента управления является внедрение системы контроллинга. Контроллинг как один из самых эффективных инструментов управления был признан во всех развитых странах мира.

Основной причиной появления понятия «контроллинг» связано прежде всего с промышленным ростом в США в конце XIX – начале XX вв., который вызвал усложнение процессов планирования и появление новых подходов к планированию на предприятиях. Рост американской промышленности и сложности производств потребовало применения современных подходов и методов управления, что вызвало необходимость научно обоснованных методов производственного учета и финансового контроля. В тоже время расширилась область задач, связанных с бухгалтерским учетом. Большое влияние на развитие контроллинга и его внедрение на предприятиях оказал мировой экономический кризис. В сложившихся условиях эффективное управление предприятия зависело от планирования и учета. Если вначале преобладало бухгалтерское видение контроллинга, т.е. контроллер выполнял функции ведения учета и ревизии, то со временем эти функции были расширены и контроллинг рассматривался как процесс планирования и контроля, ориентированный на будущее.

С середины 50-х годов XX в. в Германии также формируется определенный подход к понятию «контроллинг», который рассматривался как совокупность целей, задач, инструментов, субъектов и организаций. Если в США контроллинг рассматривался только в прикладном направлении, то в Германии стал развиваться как теоретическая концепция.

Особое влияние на развитие контроллинга оказал Институт финансовых руководителей (Financial Executives Institute (FEI)), созданный в 1931 г. и представлявший собой профессиональную организацию контроллеров.

В последние годы все чаще среди ученых и практиков в области современного менеджмента используется термин контроллинг.

Каждый трактует его по-своему. Некоторые говорят, что контроллинг – это внутренний контроль, другие же считают, что контроллинг – это тот же самый аудит. Контроллинг сравнивают также с системой программно-целевого планирования. Чаще всего контроллинг отождествляют частично или полностью с управлением учетом.

По мнению ряда авторов ни с одним из приведенных выше определений контроллинга нельзя в полной мере согласиться по той причине, что в системе контроллинга есть место и управлению учету, и контролю, и аудиту и программно-целевому планированию. По мнению российского автора Данилочкина Н.Г. «контроллинг – новое явление в теории и практике современного управления, возникшее на стыке экономического анализа, планирования, управлению учета, контроля и менеджмента» [1].

Внедрение системы контроллинга может не только обеспечить решение текущих задач, но во многом определять перспективные направления развития организации, что позволит организации более эффективно использовать имеющиеся финансовые, материальные, трудовые ресурсы путем оптимизации стратегических планов.

В экономической литературе можно встретить различные подходы к раскрытию сущности и функций контроллинга в организациях. Наиболее распространенными являются концепция контроллинга с ориентацией на систему бухгалтерского учета, концепция контроллинга с ориентацией на информацию, концепция контроллинга с ориентацией на координацию деятельности организации. Даные концепции появились в различные периоды времени. Так первой возникла концепция, ориентированная на систему учета (в 1930-е г.г.). Концепция, ориентированная на управлению информационную систему, стала популярной в 1970–1980-х г.г.; а концепция, ориентированная на систему управления, непосредственно связана с развитием проектного менеджмента, появлением матричных организационных структур. Определим сущность и основные задачи контроллинга в рамках каждой концепции контроллинга (рисунок 1).

Такие элементы процесса управления, составляющие основу контроллинга, как постановка целей, планирование, контроль исполнения, сравнение достигнутых резуль-

Концепция контроллинга с ориентацией на систему бухгалтерского учета	Концепция контроллинга с ориентацией на управленческую информацию	Концепция контроллинга с ориентацией на координацию деятельности организации
<ul style="list-style-type: none"> • создание на базе учетных данных информационной системы поддержки управленческих решений, связанных с планированием и контролем деятельности организации 	<ul style="list-style-type: none"> • создание общей информационной системы управления на основе единой информационной системы для оптимизация информационных потоков 	<ul style="list-style-type: none"> • контроллинг как инструмент планирования и контроля деятельности ее структурных подразделений • координация деятельности всей системы управления организацией

Рисунок 1. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга

татов с ожидаемыми, их анализ и принятие решений всегда имеют место в организациях. Если цели не достигаются, значит, система управления недостаточно эффективна. И одним из действенных способов повысить эффективность – использование системы контроллинга, как непрерывного процесса контроля над достижениями поставленных целей и показателей деятельности структурных подразделений и всей организации в целом. Это требует рассмотрения внутри организации двух функций управления – планирования и контроль, которые являются инструментами контроллинга.

Роль контроллинга в управлении можно определить как новую функцию управления и, в то же время, контроллинг уже включает известные принципы управления организацией. Если же исходить из определения организации и определений контроллинга, то необходимо отметить, что организация – это система, которая должна достичь определенных целей и имеющая свои инструменты для возможности осуществления контроля за выполнением намеченных целей любой организации. Весь процесс контроллинга должен основываться на информации отдельных центров ответственности. Конечная цель контроллинга состоит в регулирующем воздействии на процессы, протекающие в организации. Вся система контроллинга является многоуровневой. С этой точки зрения контроллинг, как концепция системного управления организацией, должен быть сосредоточен на разработке путей обеспечения долгосрочного и эффективного существования организации, т.е. направлен на разработку стратегии [2].

В основе контроллинга лежит ориентация всей деятельности организации на требования рынка, а поэтому значительное внимание в системе контроллинга уделяется изучению потребительского спроса, уровня конкуренции, цен и других маркетинговых показателей. Деятельность организации ориентируется на запросы потребителей и клиентов, на систему сбыта, рекламы, стимулирования спроса и в то же время – на получение запланированной прибыли. Поэтому планирование объемов выпуска и продажи продукции, товаров и услуг, доходов, расходов и финансовых результатов основывается не только на маркетинговом анализе, но и на исследовании безубыточности бизнеса, поиске на стадии планирования резервов снижения постоянных и переменных затрат, возможностей оптимизации уровня цен и т.п.

Изучая труды западных, российских и казахстанских ученых, можно отметить, что в системе контроллинга, как и в управленческом учете, значительная роль принадлежит учету затрат по местам их возникновения, по центрам ответственности, элементам и статьям затрат, а также в других необходимых для управления организацией разрезах. Однако, если сравнивать с управленческим учетом, в системе контроллинга больше внимания уделяется оценке обоснованности затрат, нахождению связей между затратами и результатами, разграничению уровня ответственности за расходы и доходы. При этом по местам возникновения затрат и центрам ответственности учитывают не только затраты, но и объем выпуска продукции и услуг (объем продаж), производительность труда, финансовые ре-

зультаты и т.д. Данные о затратах и результатах группируют по местам их возникновения и центрам ответственности уже на стадии планирования с использованием одной и той же методики распределения затрат, способов оценки активов и списания их стоимости, что необходимо для сопоставимости отчетных и плановых показателей.

Итак, можно определить, что основными функциональными элементами контроллинга являются планирование и контроль, которые и составляют концепцию контроллинга. При этом важной задачей

контроллинга является координация целей различных уровней, средств и методов их реализации с тем, чтобы в максимальной степени обеспечить достижение конечной цели организации [3].

Отдельные виды управленческой деятельности организации могут быть представлены как этапы операций единого процесса управления. Содержание отдельных видов управленческой деятельности все определяют по-разному. В целом, можно выделить три основных этапа процесса управления (рисунок 2).

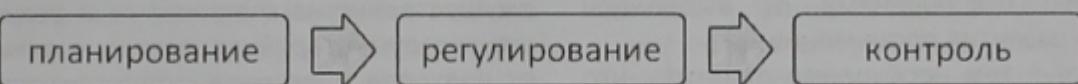


Рисунок 2. Основные этапы процесса управления организации

Процесс принятия решения в целом можно рассматривать в качестве процесса планирования. Планирование – систематическая подготовка целей и подготовка необходимых для их достижения мероприятий (целенаправленные действия с объектами) в рамках имеющегося или создаваемого потенциала организации, процесс составления и принятия планов.

Процесс планирования состоит в повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации с учетом целевой ориентации и координации всех событий в организации, выявления рисков и снижение их уровня. Планирование обусловлено анализом и прогнозом предполагаемых и фактических значений показателей, в результате чего выявляются альтернативные направления развития организации, цели и способы их достижения, т.е. включается функция оптимизации.

Контроль является продолжением процесса планирования и фактически, сопровождает процесс реализации планов. Контроль предполагает определение и документирование достигнутых результатов реализации намеченный решений и сравнение их с плановыми показателями для определения результатов деятельности. А это требует определение проведения корректирующих мероприятий по намеченным направлениям деятельности организации.

Все вышеизложенное позволяет определить, что контроллинг – система управления достижением целей, которая является неот-

ъемлемой частью управления организацией. Любая организация занимается краткосрочным (оперативным) и долгосрочным (стратегическим) планированием. Внедрение инструментов контроллинга позволит осуществлять постоянный контроль за достижениями как стратегических, так и оперативных целей деятельности организации. К настоящему времени не разработано общепризнанной концепции стратегического и оперативного контроллинга, которые можно в полном объеме использовать в планировании и контроле деятельности организации.

Контроллинг как система управления организацией включает в себя два основных аспекта: стратегический и оперативный.

Стратегический контроллинг должен обеспечить выживаемость организации, отслеживание намеченных целей и достижение долгосрочного устойчивого ее развития. Он ориентирован на долгосрочные перспективы. Объектами стратегического контроля являются: цели, стратегии, потенциалы, факторы успеха, сильные и слабые стороны организации, риски и последствия.

Стратегический контроллинг несет ответственность за обоснованность стратегических планов и поддержка осуществления долгосрочных планов развития организации. Это предполагает проверку адекватности формулировки стратегии и методов ее реализации и контроля их исполнения. В процессе формирования стратегического контроля необходимо провести:

- обоснование и выбор контролируемых параметров, используемых в процессе оценки выбранной стратегии развития организации;
- обоснование системы стандартов или разработанных самой организацией нормативов, применяемых в качестве базы для сравнения;
- определение фактических значений контролируемых параметров;
- выявление отклонений и анализ причин, обусловивших возникновение отклонений от выбранной стратегии развития организации;
- разработку системы мероприятий по управлению отклонениями от выбранной стратегии развития организации.

Вместе с тем необходимо отметить, что процесс внедрения стратегического контроля в организации связан с решением большого числа проблем, связанных с изменением контролируемых параметров, организационной структуры и методов руководства организацией. Главной функцией стратегического контроллинга своевременное установление причин, вызывающие отклонения от выбранной стратегии развития организации и внесение корректирующих мероприятий [4].

Итак, основные задачи стратегического контроллинга можно определить как:

- установление стратегических приоритетов развития организации;
- обоснование решений по стратегии развития организации;
- определение и формирование источников стратегического развития организации;
- текущий контроль направлений стратегического развития с учетом внутренних и внешних условий, лежащих в основе стратегических планов и оперативное регулирование (принятие новых управленческих решений) в процессе реализации стратегически важных.

Оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочные цели, использует такие показатели, как рентабельность, ликвидность, производительность, прибыль. Современный оперативный контроллинг основывается на данных бухгалтерского и управленческого учета, без которых практически не представляется возможной обоснованная оценка затрат и результатов деятельности организации. Цель оперативного контроллинга – создание системы управления достижением текущих целей организации, а также принятие своевременных решений по оптимизации соот-

ношения затраты – прибыль. Оперативный контроллинг обеспечивает координацию процессов оперативного планирования, контроля и учета в рамках организации. Главной задачей оперативного контроллинга является обеспечение методической, информационной поддержки менеджеров организации для достижения запланированного уровня прибыли, рентабельности и ликвидности в краткосрочном периоде. Функции оперативного контроллинга заключаются в оказании помощи управленческим работникам в достижении запланированных целей функционирования и развития организации. Он ориентируется преимущественно на краткосрочный результат и его инструментарий существенно отличается от подходов и методов стратегического контроллинга. Наиболее известными являются следующие инструменты:

- «ABC-анализ» (activity-based costing systems);
 - анализ объема заказов;
 - оптимизация объемов заказов при закупке;
 - метод расчета сумм покрытия;
 - анализ величин в точке безубыточности;
 - анализ возникающих в организации узких мест;
 - методы расчета инвестиций. Например, такие методы оценки отдельных инвестиционных объектов, как метод сравнения по затратам; метод расчета рентабельности; метод расчета внутренней нормы рентабельности; метод аннуитетов и т.д.
 - оптимизация размеров партии продукции;
 - анализ скидок;
 - анализ областей сбыта;
 - функционально-стоимостной анализ.

Необходимо отметить, что применение многих из этих методов затруднено, так как они эффективно применяются в том случае, если организация обладает большим объемом экономической информации, то есть подходят в основном для крупных производственных организаций и используются на практике на интуитивном уровне. Любая организация сталкивается, например, с такими проблемами, как определение цены на сырье, материалы и услуги, учет возможности имеющегося оборудования, варианты предоставления скидок для клиентов, а также ряд проблем с имеющимися и потенциальными покупателями, с до-

ходностью вложения своих денежных средств и т.д. Все эти возникающие вопросы необходимо решать через совершенствования процесса управления. Становление и внедрение системы стратегического и оперативного контроллинга в рамках организации в значительной степени связано с формированием системы управленческого учета, представляющего собой систему информационной поддержки процесса управления.

Для полного применения инструментов контроллинга сегодня необходима автоматизированная обработка информационных данных. В условиях постоянной конкуренции система контроллинга должна гибко реагировать и быстро предоставлять руководителям организаций наиболее важную информацию,

обеспечивающую эффективное принятие оптимальных управленческих решений.

Необходимо отметить, что зарубежный опыт по внедрению контроллинга в систему управления организации свидетельствует о том, что те организации, которые признают важность как стратегического, так и оперативного контроллинга и осуществляют процесс институционализации контроллинга, функционируют наиболее эффективно в рыночных условиях. В нашей стране контроллинг в системе управления организаций только зарождается. В основном применяется только оперативный контроллинг в управлении финансами и производством. Из функций, лежащих в основе контроллинга, наиболее развит управленческий учет и бюджетирование.

Литература:

1. Данилочкин Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. -М.: ЮНИТИ, 2002.
2. Хан Д. Планирование и контроль: Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга/Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Фалько С.Г., Носов В.М. Контроллинг на предприятии. – М.: Знание России, 1995.
4. Королева Л.П. Цели и задачи контроллинга в системе управления организацией. – М.: Финансы и статистика, 2008.

Баймуханов Д.С.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ИСТОРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В этом году исполняется 20 лет со дня обретения Республикой Казахстан независимости, и это событие является не только реализацией мечты казахов о свободе, но и переходом на рыночные рельсы. За прошедшие годы мы заложили основы суверенного Казахстана и стали государством с «переходной экономической системой» или «экономикой переходного периода», эти термины используются ко всем развивающимся странам. А некоторые даже начали говорить о Казахстанской модели. Но, правда, в том, что мы по прежнему находимся в поиске нашего пути. И для прохождения этого периода нужно сформировать нашу культуру хозяйствования.

Но для начала нужно хотя бы ознакомиться с самыми успешными моделями в рамках

рыночной экономики, определить их сильные и слабые стороны. Под успешными моделями понимаются: Американская, Японская, Шведская и Германская модели.

Рыночная экономика – это экономическая система, которая основывается на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы и ограничивает роль государства. Сегодня практически не существует государства с чистой рыночной экономикой, поэтому принято говорить о современной рыночной экономике или смешанной экономике.

Смешанная экономика – это экономическая система, где механизмы рынка дополняются активной деятельностью государства. То есть в современном рыночном хозяйстве роль государства намного выше, чем она была в классической рыночной экономике. Но эту роль каждое суверенное государство определяет для себя сама. В таблице 1 представлены основные приоритеты государства в основных моделях современной рыночной или смешанной экономики.

Таблица 1

Критерии	Американская модель	Японская модель	Шведская модель	Германская модель
	Смешанная экономика	Корпоративная экономика	Функциональная социализация	Социальное рыночное хозяйство
Целевая направленность госпрограмм	Создание условий для развития предпринимательства	Захист интересов крупного бизнеса	Захист интересов крупного бизнеса, с последующим перераспределением их доходов	Захист интересов граждан
Принципы регулирования экономики	Использование преимущественно тактических методов	Определение основных приоритетов	Определение основных приоритетов	Долгосрочное программирование
Доля госсектора в экономике	Около 10%	Менее 5%	Менее 5%	Около 30%

Из выше представленной таблицы видно, что каждая модель имеет свою уникальную государственную политику. Таюже заметно, что Японская и Шведская модели имеют много общего, но Шведская модель отличается особой ролью государства в перераспределении, а в Японской модели главным предохранителям расслоения являются традиции. Поэтому для понятия сути каждой из моделей нужно иметь представления о существующей культуре хозяйствования и истории зарождения модели. Здесь нужно оговориться о том, что любая модель - это не статическое явление и поэтому имеет свойство постоянно меняться и совершенствоваться, особенно во время кризисов.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот и пособий. Задача социального равенства здесь вообще не стоит. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижении личного успеха.

Принято считать США молодым государством, хотя фактически оно является самым старым государством в мире, так как ее конституция, принятая в 1787 году, является старейшей. С самого основания США стремились создать рыночную экономику по канонам классической политической экономии Адама Смита (1723-1790 гг.), о которой нам известно очень много. Но современная Американ-

ская модель стала такой, какой мы ее знаем только после «Великой депрессии» 1929-1933 годов, когда Джон Мейнард Кейнс (1892-1977 гг.) сформировал макроэкономический анализ в 1936 году в своем главном произведении – «Общая теория занятости, процента и денег». За этот труд он был объявлен «спасителем капитализма», а его теорию – «кейнсианской революцией в политической экономии».

Интересно то, что до «кейнсианской революций» в американском обществе было негативное отношение к институту центрального банка. Современный центральный банк США, который называется «Федеральная резервная система» (ФРС), была основана в 1913 году. Для сравнения Банк Англии был основан в 1694 году. А до основания ФРС в стране было два исторических центральных банка: Первый банк Соединенных Штатов (First Bank of the United States, 1791-1811 гг.) и Второй банк Соединенных Штатов (Second Bank of the United States, 1816-1836 гг.). Оба банка были раскритикованы и закрыто по причине того, что считались инструментом вмешательства государства в экономику и политику. Тем не менее, до 1913 года в США была денежная система, которая основывалась не на одном как обычно банке, а на множестве банков занимавшихся эмиссией и конкуренцией друг с другом.

Даже после образования ФРС и превращения доллара в мировую валюту в США сохранилось недоверчивое отношение к этому институту, которое сегодня проявляется во всяких теориях заговора. Все это показывает,

насколько американское общество абсолютизировало веру в «невидимую руку рынка».

Но нужно заметить, что после «кейнсианской революций» в обществе борются неолибералистская и монетаристская теории.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоким развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны.

История современной Японии начинается с поражения во второй мировой войне и последовавшей за ней американской оккупацией с 1945 по 1953 года. За это время под руководством главнокомандующего коалиционными войсками генерала Дугласа Макартура была разработана новая конституция, которая заложила основы послевоенного политического и экономического режима. Тем не менее, отцом современного японского чуда принято считать не Д. Макартура, а японского юриста, экономиста и политического деятеля - Хаято Икэду (1899-1965 гг.), который трижды избирался премьер-министром и руководил министерством внешней торговли и промышленности (MITI) в переломное для страны время.

Министерство внешней торговли и промышленности (MITI) была основана в 1949 году и до 1953 года разрабатывала будущую японскую экономическую модель. В результате был создан так называемый на западе «Железный треугольник» - переплетение власти (правящей либерал демократической партии (ЛДП)), банков и крупных индустриальных корпорации, который и считается причиной японского чуда. По сути «Железный треугольник» - это политика содействия тяжелой промышленности, где нет места малым и средним предприятиям. Когда в 1952 году парламент Японии обрушился с критикой за эту экономическую политику на ее автора - Хаято Икэду, он сказал: «Какая мне разница, если несколько мелких предпринимателей будут вынуждены совершить самоубийство?», что стало причиной его отставки. Тем не менее, политика вступила в полную силу в 1954 году, послу ухода оккупационных сил. А Хаято

Икэда трижды избирался премьер-министром страны с 1960 по 1964 года.

Причина успеха политики Хаято Икэды кроется в японской культуре и традициях хозяйствования. Доля государственного сектора в экономике незначительная (менее 5%). А главными субъектами хозяйствования в Японии являются - «кэйрэцу». «Кэйрэцу» (буквально «система», «серия», «ряд», «иерархический порядок») — крупные корпоративные конгломераты и холдинги, наследники более старой формы корпоративной структуры, «дзайбацу». Важнейшее отличие «кэйрэцу» от «дзайбацу» в том, что прошлая вертикаль власти, имевшая у своей верхушки одну семью, была заменена горизонтальными партнёрскими и координационными отношениями между ассоциациями. В «кэйрэцу» входят как крупные промышленные компании так и крупные банки финансирующие их. Типичными примерами «кэйрэцу» являются, в частности, группы Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuyo, Dai-Ichi Kangyo и Sanwa («Midorikai»), членами которых является весь крупный бизнес Японии.

Японская модель функционировала бесперебойно до 1990-х годов, которые вошли в историю как «потерянное десятилетие». Интересно то, что японский кризис начала 90-х годов очень похож на нынешний кризис, начавшийся в 2007-2008 годах. Его причиной стал, лопнувши земельный «мыльный пузырь», который перекинулся на банки и через них на промышленность. При этом правительство не позволяло фактически обанкротившимся компаниям и банкам исчезнуть так как, японские корпорации были «слишком большими, чтобы позволить им обанкротиться». В результате начал расти госдолг. Начиная с этого момента, Япония погрузилась в глубокий экономический и политический кризис, который усугубился Азиатским кризисом 1998 года, кризисом «Доткомов» 2001 года и Глобальным финансовым кризисом 2007-2008 годов. Сегодня Япония по показателю госдолг — ВВП занимает второе место, впереди нее только Зимбабве (для сравнения Франция – 15, Германия – 18).

В 2009 году впервые начиная с 1955 года, либерал демократическая партия (ЛДП), которой когда-то руководил архитектор японской модели - Хаято Икэда проиграла выборы и впервые за свою историю перешла в оппозицию. А в начале 2011 года правительство Японии официально признало, что больше не является второй экономикой мира, пропустив вперед КНР.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Такая модель получила название «функциональная социализация», означающая, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) – на государство.

Шведская модель является одной из самых старых моделей рыночного хозяйства, так как ее основы, по мнению многих экспертов, были заложены еще в середине XIX века. А истоки этой модели начались еще раньше – во времена Наполеоновских войн, когда в результате переворота Швеция приняла четвертую в мире конституцию (в 1809 году), которая просуществовала до 1975 года. Конституция была сформулирована в соответствии с теорией Монтескье о разделении власти, с учётом конституционного развития Швеции. Король был единственным правителем страны, но при нём был Совет министров, который должен был подписывать, т. е. утверждать все решения. Законодательная власть была поделена поровну между королём и риксдагом, в то время как взимать налоги мог только риксдаг. Но самым важным событием в формировании новой Швеции стало добровольное избрание в 1810 году в наследники шведского престола Наполеоновского маршала Жана Батиста Бернадота, который в 1818 году стал королем Швеции Карлом XIV Юханом и основателем династии Бернадотов. Ведь династия Бернадотов сделает Швецию одной из самых развитых и мирных стран мира.

Но эти предпосылки никогда бы не стали Шведской моделью, если бы не основанная в 1889 году революционная партия шведского пролетариата и секция 2-го Интернационала, которая в 1917 году выберет отличный от КПСС - демократический путь и в последствии станет социал-демократической партией Швеции (СДПШ). Во время «Великой депрессии» 1929-1933 годов СДПШ становится основной политической силой и в 1932 году формирует правительство во главе Пера Альбина Ханссона (1885-1946 гг.), которая в 1934 году первой преодолевает всемирный экономический кризис. Это становится возможным благодаря министру финансов в кабинете Ханссона,

Эрнсту Вигфорсу (1881-1977 гг.), который, по сути, был первым кейнсианцем, проводившим кейнсианскую политику ещё до написания Джоном Мейнардом Кейнсом его главного сочинения. Как раз в это время, а именно в 1935 году, появился термин «Шведская модель» в книге американского журналиста Маркиза Чайлдса «Sweden: the Middle Way» («Швеция: третий путь»), который и определил его как государство всеобщего благосостояния.

Начиная с 1932 года и до 1976 год СДПШ правила Швецией единолично, за это время страна стала одной из самых индустриально развитых.

Позвоночником шведской модели, которая охватила весь регион и стала «скандинавской», являются социальные отношения. На верху пирамиды находится крупный государственный сектор, который остаётся главным игроком в формировании капитала и общего уровня сбережений, кредитования, инвестиций, особенно в жилищном секторе. Расходы госсектора в Швеции – самые высокие среди стран ОЭСР: 30% от ВВП (Но доля государственного сектора в экономике менее 5%). Эти деньги вместе с одними из самых высоких налогов в мире, как кровеносная система, поддерживают крайне щедрую систему социального страхования, включая субсидированное здравоохранение и бесплатное образование. В основании пирамиды лежит уникальная и зарегулированная политика на рынке труда, где миллионы людей состоят в различных профессиональных объединениях.

В частном секторе существует сильная централизация, где крупные компании доминируют в промышленности и сфере управления финансовых активов. Исповедуемая политика свободной торговли, международной конкуренции и корпоративной прозрачности, где лидеры социальных объединений включены в совет директоров, а председатель правления всегда доступен для простого клерка, дополняет картину «всеобщего благоденствия». Справедливость и равенство являются ключевым фактором социальной сферы скандинавских стран. Швеция преследует политику «справедливых (солидарных) зарплат». В сущности, это означает, что за примерно похожую работу работники должны получать одинаково, несмотря на экономические возможности компаний.

Шведская модель функционировала без проблем до нефтяного шока 70-х годов, когда промышленность оказалась в затруднительном положении из-за роста цен на нефть и па-

дения мирового спроса, что привело к росту безработицы. А щедрые пособия по безработице, высокий подоходный налог (в среднем, около 60%), активные и сильные профсоюзы и повсеместные коллективные соглашения не способствовали сокращению безработицы. Все это привело к росту дефицита бюджета и, в конце концов, правящей СДПШ пришлось уйти в оппозицию. С этого момента Шведская модель начинает преобразовываться и становится все более похожей на своих либерально настроенных континентальных соседей. А в 1993 году в преддверии вступления в ЕС в Швеции был принят более строгий закон о конкуренции, монетарная и фискальная система была приведена в порядок с требованиями ЕС, социальные субсидии и льготы были порезаны.

В 1995 году Швеция стала членом ЕС, и шведская модель почти официально перестала существовать. То есть та шведская модель, которую называли ещё социализмом югославского типа с большим государством в экономике, была провалена (для сравнения расходы госсектора в 70-х годах были равны 70% ВВП, а сегодня - не более 30%). Но та её часть, которая стремилась к свободному предпринимательству, осталась и дала свои плоды.

Германская модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы. При этом особым покровительством пользуются так называемые «mittelstand», т.е. мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства.

Современная экономическая история Германии начинается за два года до ее освобождения от третьего рейха, а именно в 1943 году, когда Баварский экономист Людвиг Эрхард (1897-1977 гг.) возглавил небольшой исследовательский центр, занимавшийся формальными исследованиями, при этом его основная, но неафишируемая деятельность состояла в разработке модели будущей экономической реформы. В результате этих исследований была создана теория «социально ориентируемого рыночного хозяйства» в основу, которой лег синтез передового экономического опыта в виде неолиберализма и философия социальной ответственности. Именно эта теория в будущем станет основой немецкого эконо-

мического чуда, а ее автор Л. Эрхард будет бессменным министром экономики с 1949 по 1963 года.

Неолиберализм в «социально ориентированном рыночном хозяйстве» предполагал развитие экономической свободы, снятие механизмов монопольного влияния на рынок, раскрытие предпринимательского потенциала населения. При этом решение социальных задач предполагалось осуществлять не за счет максимизации социальной поддержки, активно осуществляемой государством, а за счет создания условий эффективной занятости населения. Основу социально-ориентированной рыночной экономики по Л. Эрхарду составляли: частная собственность, свободные цены, антимонопольное регулирование, низкие налоги. При этом новый экономический порядок гармонично сочетал в себе рыночную свободу, государственное регулирование, индивидуализм, социальную ответственность с целью достижения «благосостояния для всех». Роль государства сводилась к определению приоритетов развития, надзору и регулированию, созданию максимально благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, а в ряде случаев, например при решении жилищной программы, было использовано достаточно масштабное вмешательство.

В период реформ велись серьезные дискуссии об ограничении власти монополий. В итоге был принят соответствующий закон, согласно которому доля рынка одной монополии не должна превышать 33%, двух-трех монополий - 50 %, четырех-пяти - не более 65 %. Несмотря на то, что позиции крупных предприятий в корпоративной и банковской сфере только упрочились, важнейшей силой и основой рынка стал мелкий и средний бизнес. В современной Германии он обеспечивает основную часть занятости - удельная доля предприятий с числом работающих менее 500 человек составляет около 99 %. На их долю приходится до 70% рабочих мест, около 45% налогов с оборота, около 30% немецкого экспорта, до 46% валовых инвестиций и 57% ВВП.

После своего ухода Аденауэр не поддержал назначение Эрхарда, который стал канцлером в 1963 г. Но был им недолго, покинув этот пост в 1966 г. Эрхард был плохим политиком. Он был прямолинеен, не умел бороться за власть и не очень дорожил ею.

После ухода Эрхарда к власти пришли социал-демократы, активно использовавшие подходы Кейнса. Но наследие Эрхарда по-прежнему очень актуально в Германии.

Ознакомившись со всеми моделями можно перейти к самому главному – сравнению их достижений, сильных и слабых сторон, опираясь на последние статистические данные представленные в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что по основным макроэкономическим показателям (ВВП, рост ВВП, Инфляция и ВВП на душу населения) государства носители моделей находятся примерно на одном – высоком уровне. Но шведская экономика является довольно маленькой и ей приходится ориентироваться на внешние рынки. Сравнивая ВВП по секторам и занятую население по секторам, вырисовывается довольно интересная картина. В сельском хозяйстве Японии и Германии работает больше людей, а производительность труда ниже, чем в Швеции и США. Основная причина этого в Японии – государственная поддержка сельского хозяйства, а в Германии – сельское хозяйство имеет особое культурное и агротуристическое значение, что позволяет им выполнять свою основную деятельность менее продуктивно. Еще одним интересным фактом является то, что в Японии в промышленности занято 28% населения, а доля сектора в ВВП

только 22,8%. Это связано с основной особенностью модели.

Перейдем к показателям находящимся ниже (уровень безработицы, индекс Джинни, индекс легкости ведения бизнеса и государственный долг). Они показывают основные преимущества и слабости модели. Главным преимуществом экономики США является легкость ведения бизнеса, а слабостью – сильное расслоение общества и высокая безработица.

Главным преимуществом экономики Японии является низкий уровень безработицы из-за сравнительно низкой стоимости рабочей силы, а слабостью – слабая кризисостойкость и следствие – огромный госдолг.

Главным преимуществом экономики Швеции является приемлемый уровень расслоение, а слабостью – стабильно высокая безработица, которая из-за высоких пособий по безработице не в состоянии бороться с ней.

Главным преимуществом экономики Германии является сбалансированность экономики, а слабостью – сравнительная сложность ведения бизнеса.

Таблица 2

Показатели	США	Япония	Швеция	Германия
ВВП (МВФ за 2010 г.)	14,6 трлн. USD	5,3 трлн. USD	0,4 трлн. USD	3,3 трлн. USD
Рост ВВП (2010 г.)	+2,9%	+3%	+2,1%	+3,6%
Инфляция (2010 г.)	+1,1%	-0,9%	-0,5%	+1,3%
ВВП на душу населения (МВФ 2010 г.)	47 132 USD	42 325 USD	47 667 USD	40 512 USD
ВВП по секторам (сельхоз/пром./ сфера услуг)	1,2%/21,9%/76,9%	1,5%/22,8%/75,7%	1,6%/26,6%/71,8%	0,8%/27,9%/71,3%
Занятое население по секторам (сельхоз/пром./ сфера услуг)	0,7%/20,3%/79,0%	4%/28%/68%	1,1%/28,2%/70,7%	2,4%/29,7%/67,8%
Уровень безработицы (2010 г.)	9,0%	4,9%	7,8%	6,6%
Индекс Джинни (показатель степени расслоения общества)	45	38	23	27
Индекс легкости ведения бизнеса (2011 г.)	5-ое место	18-ое место	14-ое место	22-ое место
Государственный долг (2009 г.)	93% ВВП	196,4% ВВП	43,2% ВВП	77,2% ВВП

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Говорухина Л.П.,
кандидат экономических наук, доцент
Дорохов А.Д.,
магистрант
Университет международного бизнеса

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Проведение экономических преобразований, направленных на развитие рыночного сектора экономики и становление институтов частной собственности, потребовало от нашего общества разработки принципиально новых основ и подходов в реализации социальной политики государства.

Социальная политика, которая, по сути, является одним из главных звеньев внутренней политики государства, призвана обеспечить воспроизводство социальных и экономических ресурсов нашего государства. Ее базовыми целями являются достижение стабильности, целостности и динамичного развития общества, компенсация недостатков рыночного саморегулирования. Эти цели достигаются предоставлением социальных гарантий для предотвращения социальных, природных, техногенных и других катастроф, перераспределением материальных средств и организационных усилий для обеспечения соответствующего уровня жизни населения и изменения его качества в направлении общепризнанных мировых стандартов, а также регулирования образа жизни экономическими, нравственными и другими активными мерами общегосударственного и локального масштабов.

Современная казахстанская социальная политика в условиях перехода к рыночной экономике предполагает, что государство поддерживает различные слои населения, включая предпринимателей, берет на себя социальную поддержку малоимущих граждан, по мере возможности финансирует образование, здравоохранение, охрану экологии, регулирует сферу трудовых отношений.

В конечном итоге социальная политика – это деятельность по управлению социаль-

ной сферой общества, обеспечению его воспроизводства. Она включает в себя решение вопросов, направленных на удовлетворение общих материальных и культурных потребностей граждан, регулирование процессов социальной дифференциации общества, в т.ч. доходов экономически активного населения и нетрудоспособных. Это позволяет каждому члену общества реализовать его важнейшие социально-экономические права, прежде всего, право на уровень и качество жизни, необходимые для нормального воспроизводства и развития личности.

Современное социально-экономическое положение в Казахстане можно оценить как достаточно сложное, а публикуемые оценки результатов проводимых в стране реформ в определенной степени противоречивые. Так, например, достижения в реформировании пенсионной системы, которое было приоритетным направлением в деятельности правительства на протяжении длительного периода реформ, на сегодняшний день не выглядят столь убедительными, особенно на фоне выявляемых негативных фактов в деятельности накопительных пенсионных фондов, компаний по управлению пенсионными активами и проблем финансово-банковского сектора Казахстана. Кроме того, проблемы так называемых самозанятых граждан Казахстана, количество которых по разным оценкам достигает 2,5 млн. человек, во многом негативно влияют на социальное и экономическое состояние общества в целом и на казахстанский рынок труда в частности.

Социальную политику необходимо рассматривать с нескольких сторон. Во-первых, как систему практических мероприятий, проводимых правительством через местные и региональные органы власти, направленных на улучшение качества и уровня жизни больших социальных групп, финансируемых из средств государственного бюджета и соответствующих либо идеологическим установкам государства на данный момент, либо ценностным ориентациям общества на долговременную перспективу.

Во-вторых, как составную часть общей стратегии государства, относящуюся к социальной сфере: целенаправленную деятель-

ность по выработке и реализации решений, непосредственно касающихся человека, его положения в обществе; по предоставлению ему социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения страны. Проводимая правительством, всеми ветвями и органами власти, опирающаяся на широкую общественную поддержку социальная политика предназначена аккумулировать, фокусировать, отражать обстановку в стране и ситуацию в обществе, потребности и цели социального развития.

В то же время инструментами реализации социальной политики государства являются социальная защита и социальная помощь.

Социальная защита – совокупность практических мероприятий, проводимых государством для поддержания материального благополучия тех слоев населения, которые по объективным причинам не могут самостоятельно зарабатывать деньги для поддержания среднего для данного общества уровня жизни, например, инвалиды, многодетные матери, сироты, безработные, малоимущие (т.е. социально незащищенные слои населения).

Социальная защита – важнейшая область социальной сферы жизнедеятельности общества; система мер, осуществляемых государством, объединениями предпринимателей и работников, общественными организациями и движениями с целью гарантировать определенный уровень и качество жизни населения, соблюдение соответствующих прав

и привилегий граждан, страхование их от риска оказаться в затруднительном материальном положении, социальная помощь особенно нуждающимся в поддержке. В качестве всеобщей нормы признается право каждого человека на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи. Таюже право на обеспечение в случае безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от человека обстоятельствам.

Гарантия конституционных прав граждан в области социальной защиты – приоритетное направление социальной политики государства. Система социальной защиты, в свою очередь, складывается из двух основных форм – социального страхования и социальной помощи. Различия между ними определяются регулирующей ролью государства и источниками финансирования.

Социальное страхование распространяется на экономически активное, занятое население и обеспечивается за счет его доходов при ограниченных дотациях из национального бюджета. Основной предпосылкой появления социального страхования являются риски, присущие самой природе человеческого существования: физиологический (болезнь и преждевременная смерть), экономический (разо-

Таблица 1

Основные направления социальной политики

Направление	прямая поддержка доходов через систему социального обеспечения	создание условий для трудовой активности, регулирование занятости и зарплаты, совершенствование трудовых качеств работников	развитие человеческой личности, поддержание здоровья, повышение уровня культуры, предоставление натуральных услуг через систему социальной инфраструктуры
Функция	защитная	активная	конструктивная
Объект	наиболее нуждающиеся, экономически слабые	экономически активное население	все слои населения

Составлено авторами

рение) и социальный (уничтожение больших групп людей и целых народов, например, в результате стихийных бедствий, войн). В современных условиях один из главных социальных рисков – это потеря трудового дохода. В масштабах страны такой риск проявляется в несогласии индивидуальных параметров уровня жизни человека общественным нормам.

В странах ЕС объем средств социального страхования в 2 раза превышает ассигнования государственного бюджета, выделяемые на социальную помощь, и в 3 раза – средства, поступающие за счет индивидуального коммерческого страхования от социальных рисков. Формы социального страхования со временем меняются по мере изменения структуры социальных рисков. В большинстве стран сохраняются три основные его отрасли: пенсионное, медицинское (больничное), от несчастных случаев.

Социальная помощь – одна из основных форм социальной защиты, ориентированная по преимуществу на материальное обеспечение престарелых и нетрудоспособных граждан, а также семей, в которых есть дети. Такая помощь, как правило, имеет компенсационный характер и финансируется за счет бюджетов разного уровня и благотворительности. Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и иных случаях, предусмотренных законом.

Система социальной помощи включает:

- пенсии, устанавливаемые нетрудоспособным членам семьи в случае потери кормильца;

- инвалидам, в том числе инвалидам с детства;

- пожилым людям; пособия и другие выплаты многодетным, неполным и малообеспеченным семьям;

- социальное обслуживание через стационарные учреждения для престарелых, инвалидов и детей-сирот;

- центры социального обслуживания на дому и службы срочной социальной помощи; протезирование;

- профессиональное обучение и трудоустройство инвалидов. (Рис.1).

Мировая история показала, что формы и масштабы социального развития могут быть неадекватны политическому развитию. В мире было немало примеров, когда политические и социальные процессы развивались неоднозначно. К примеру, Веймарская республика, достигнув прогрессивной политической системы, пала в результате неподготовленной социальной почвы для ее функционирования. Аналогичная ситуация в 60-70-е годы была в Ираке, когда была предпринята попытка осуществить крупные социально-экономические преобразования в рамках консервативной политической системы. Эти примеры свидетельствуют об опасности непродуманного и неравномерного, несбалансированного протекания политического развития страны. Поэтому важнейшей задачей социально-культурной политики любого демократического государства является достижение уровня равновесия в общественной жизни через:

- предоставление государственных гарантий для предотвращения или амортизации по-

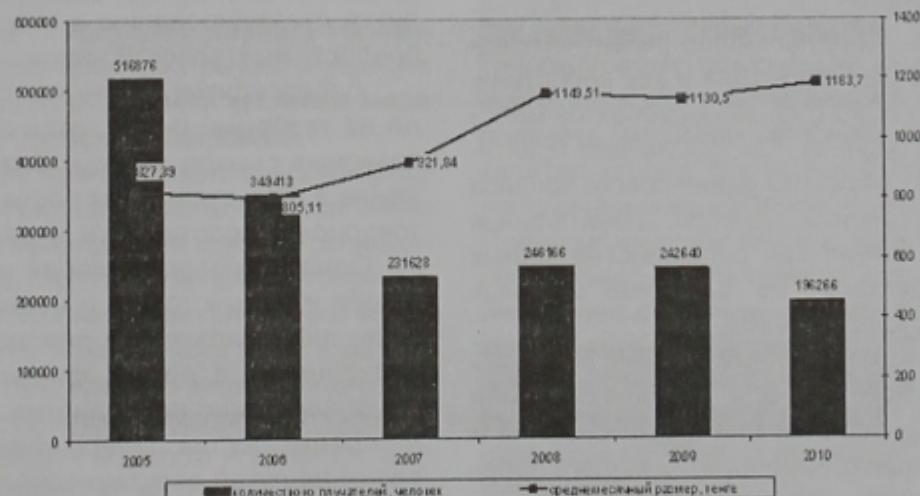


Рисунок 1. Численность получателей и среднемесячный размер выплаченной адресной социальной помощи

*Ист. сайт агентства Республики Казахстан по статистике.

следствий стихии, голода, болезней, природных и техногенных катастроф, демографического «взрыва» и т.д.;

– перераспределение материальных средств и организационных усилий, направ-

ленных на обеспечение определенного уровня жизни и изменение его качества в направлении, снижающем социальную напряженность;

– регулирование образа жизни (налогами, средствами, благотворительностью).

Литература:

1. Официальный сайт Агентства РК по статистике www.stat.kz
2. Официальный сайт Министерства труда www.enbek.kz
3. Официальный сайт Министерства Финансов РК www.minfin.kz
4. Стат. сборник: Уровень жизни населения в Казахстане. – 2010 г. 210 с.

Балтагулова Ш.Б.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Развитие малого и среднего бизнеса органично входит в общую систему целей и приоритетов развития государства. Предприятия малого и среднего бизнеса несут в себе огромный инновационный потенциал. Значимое развитие малого и среднего предпринимательства – не самоцель, а одно из основных условий экономического и социального возрождения экономики Казахстана.

Однако вследствие кризисных явлений в мировой экономике (2008 – 2010), отрицательно сказавшихся на мировых финансовых рынках и экономике в целом, в настоящее время последствия данного явления оказали негативное влияние и на дальнейшее развитие предпринимательства Казахстана и как следствие, это повлияло на деятельность субъектов малого и среднего бизнеса. Как показывает практика, в условиях мирового финансового кризиса крупные предприятия понесли значительные потери, в то время как большинство малых и средних компаний, не выдержав сложных условий, просто разорились.

В этой связи, на данный момент, в условиях посткризисного периода, с целью создания благоприятных условий для формирования и становления новых предприятий малого предпринимательства, процесс диверсификации бизнеса является одним из путей поддержки дальнейшего развития данного сектора экономики.

Говоря о диверсификации экономики Казахстана, необходимо отметить, что еще в 2004 году парламент страны принял государственную программу, целью которой явилось повышение конкурентоспособности секторов экономики Казахстана, не связанных с добывчей природных ресурсов. Позже главой государства Н.А.Назарбаевым перед Правительством была поставлена следующая задача: государственные холдинги, играя важную роль в диверсификации экономики, должны вовлекать в этот процесс, стимулировать и поддерживать казахстанский малый и средний бизнес. И, как нам представляется, задачи, которые ставятся по диверсификации целостной экономики, являются наиболее оптимальным решением для выживания нашей экономики, а также для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса в посткризисный период, поскольку именно в диверсификации структуры экономики исключительная роль отводится стимулированию и поддержке частной предпринимательской инициативы.

Диверсификация — это стратегия выхода на товарный рынок, отличный от текущих товарных рынков фирмы. Она находит выражение в двух стратегиях роста — расширении товарного ассортимента и расширении рынка. Однако диверсификация может включать в себя и новый товар, и новый рынок. Стратегия диверсификации реализуется либо путем слияния с другой фирмой, либо путем создания нового предприятия. Исходя из этого, преимущества диверсификации являются одним из путей восстановления сил малого и среднего бизнеса в посткризисный период.

В данный период, когда наблюдается значительное снижение потребительского спроса и развитие бизнеса идет на основе вос-

становления, многие фирмы пытаются найти новые направления развития – интересную более быстро растущую нишу, рынок, продукт. В этих условиях, принимая решение о выходе на новый товарный рынок, фирма должна уделить самое пристальное внимание соответствующей стратегии диверсификации. Это связано, прежде всего, с тем, что диверсификация способствует удержанию фирмы на товарном рынке в течение продолжительного времени, предоставляя предприятию возможность расширения ассортимента продукции (услуг) и эффективно использовать избытки ресурсов, а также диверсификация может обеспечить синергию в бизнесе, т.е. получить выгоду от комбинирования двух или более фирм таким образом, что производительность полученной комбинации была выше, чем у отдельно взятой фирмы. Такое направление диверсификации или концентрация предпринимательских усилий одновременно в различных сферах будет способствовать определению выхода из затруднительной экономической ситуации, выжить и иметь возможность в дальнейшем развивать свой бизнес. Следовательно, развитие контрактных отношения между отдельными фирмами, обеспеченное достижением синергетического эффекта от совместной деятельности, будет способствовать положительному подъему экономического и социального развития экономики страны.

По этой причине сегодня желание каждого предпринимателя – это стремление к новым точкам роста своего предприятия, что связано с усилением своего бизнеса за счет расширения направлений в бизнесе, наращивания потенциала, создания товара (или группы товаров), который относится к другому сегменту рынка, выхода на новые рынки и занятие иной деятельностью, другими словами, надо бизнес активно диверсифицировать.

В последнее время Правительство предприняло целый ряд шагов по восстановлению отечественных предприятий крупной промышленности. Такое структурное предпочтение не должно отразиться на развитии малого предпринимательства и не должно идти в разрез с указаниями Президента, который отмечал, что когда 60 процентов работающего населения будет трудиться в малом и среднем бизнесе, тогда Казахстан достигнет устойчивости. Следовательно, диверсификация экономики должна быть основана на равномерной переориентации во все сектора экономики, в

том числе и малого бизнеса, поскольку в сложившихся условиях диверсификация бизнеса является хоть и сложной, но в то же время наиболее перспективной стратегией развития предприятия, определяющей значимость малого и среднего предпринимательства в современных условиях.

Если для крупных предприятий стратегия диверсификации рассматривается как способ вложения высвобождающихся ресурсов и механизм уменьшения предпринимательских рисков, в то время как малые предприятия видят в стратегии диверсификации, в первую очередь, стратегию, позволяющую предприятию выжить в условиях быстро меняющейся экономической конъюнктуры. Малые предприятия используют совершенно не те принципы и преимущества, которые используют крупные компании. Для малого бизнеса диверсификация – это способность перемещать ресурсы из менее выгодных сфер бизнеса в более выгодные с целью получения наибольшей прибыли на вложенный капитал, так как в большинстве случаев малые предприятия создаются с целью материального обеспечения работников предприятия, которые в свою очередь являются и владельцами этого предприятия.

Другое направление диверсификации, т.е. диверсификация производства, связанное с расширением ассортимента, освоением новых видов производства и продукции, производимой фирмой для повышения эффективности, увеличения прибыли и предотвращения банкротства, является более распространенным среди большинства компаний малого и среднего бизнеса, что обусловлено попыткой укрепить существующий бизнес. Практический опыт показывает, именно высокая доходность и возможность длительный срок получать весомую прибыль на вложенный капитал играют более существенную роль в положительном решении о диверсификации. Предприниматели готовы переориентировать свой бизнес с целью предложения потребителям более дешевых, но в то же время более качественных товаров и услуг, если рост доходов населения приостановился, учитывая, что рынок не насыщен и включает в себя множество незаполненных рыночных ниш, которые фирма способна занять.

Таким образом, диверсификация – это путь развития малого и среднего предпринимательства в условиях посткризисного

периода, когда планируется упрочения положения предприятия на рынке, связанное с продвижением продукции на рынок, освоением производства как материальной основы стабильности бизнеса и другими тактическими задачами, а также необходимостью поиска новых способов выживания, что будет способствовать улучшению финансово-экономического положения малого и среднего бизнеса.

Однако, говоря о диверсификации, необходимо отметить и те проблемы, которые сопутствуют данному процессу. Прежде всего, для получения необходимого результата, процесс диверсификации должен проходить в больших масштабах, с решением проблем финансирования, администрирования, формирования каналов снабжения и сбыта, а также таким образом, чтобы работники имели достаточно знаний и опыта, чтобы эффективно управлять переориентированным бизнесом и могли предвидеть те негативные и положительные последствия, с которыми могут столкнуться предприниматели в дальнейшем. Следовательно, здесь необходимо ориентироваться на расчеты, оценку специалистов, а не на бизнес-интуицию, чтобы в перспективе диверсификация соответствовала природе малого и среднего бизнеса, т.е. способствовала повышению прибыльности бизнеса, а также получения дополнительного конкурентного преимущества.

Диверсификация бизнеса требует существенных вложений, что значительно сказывается на финансовом положение действующего бизнеса, сокращая потенциал его развития, поэтому вхождение в новую сферу требует достаточно длительного периода времени и должно быть приемлемым для субъекта хозяйствования с финансовой точки зрения.

Учитывая сырьевую направленность экономики Казахстана, необходимо отметить, что практически весь предпринимательский сектор, в том числе малый и средний бизнес, находятся в зависимости от сырьевого сектора, что также является проблемой в проведении стратегии диверсификации бизнеса. Поэтому государством выделяются немалые средства на реализацию Программ по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса, а именно принятие таких Программ как «Форсированное индустриально-инновационное развитие Казахстана», «Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий)», «Дорожная карта бизнеса 2020», способствуют поддержки действующих и создания новых постоянных рабочих мест, а также обеспечения устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики. Такое содействие со стороны государства позволит снизить социальную напряженность в обществе и повысить уровень стабильности экономики.

Таким образом, диверсификация бизнеса – важнейшая часть структуры современного рынка, способствующая эффективному использованию предпринимательского резерва, а также содействующая снижению предпринимательских рисков, увеличению потенциала предприятия для получения прибыли и приобретения дополнительного конкурентного преимущества. Однако успешная диверсификация бизнеса в посткризисный период как метод восстановления, возможна только при учёте сложившейся расстановки сил, основанной на мерах, направленных на поддержку бизнеса и осуществляемых на паритетной основе со стороны государства в целях восстановления и дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства.

Кошимова М.А.,
кандидат экономических наук,
Каспийский государственный университет
технологий и инжиниринга им.Ш.Есенова

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ

Качественная дорожно-транспортная инфраструктура, обеспечивающая внутренние и транзитные перевозки грузов и пассажиров, с высоким уровнем сервисного обслуживания является одним из важнейших факторов экономического роста.

Дороги являются жизненной необходимой частью современного города и имеют большое значение для организации городского транспорта, создания необходимых санитарно-гигиенических условий жизни, архитектурно-планировочного облика города. Кроме того, плохие дороги просто губительны для экономики области и в целом для страны.

Одной из главных задач автодорожной отрасли является снижение аварийности на автомобильных дорогах.

В 2009 году на дорогах республики произошло 12 534 дорожно-транспортных происшествий, в которых погибло 2 898 и ранено 14 788 человека. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года число дорожно-транспортных происшествий (ДТП) снизилось на 8,8% (-1205), число погибших — на 13,5% (-453) и раненых — на 9,8% (-1612).

Согласно данным таблицы, несмотря на динамику ежегодного снижения уровня ава-

рийности 2006-2009 гг в среднем на 7-8 %, количество и тяжесть транспортных происшествий по-прежнему находится на высоком уровне.

Отметим, что показатели безопасности транспортного процесса, в первую очередь дорожного движения, во всем Казахстане не соответствуют мировому уровню. Ежегодно в дорожно-транспортных происшествиях (ДТП) гибнет свыше 30 тыс. человек, что более чем в 2 раза превышает показатели развитых стран [1]. На сегодняшний день, существенная доля ДТП с тяжкими последствиями приходится на пассажирские перевозки.

В 2010 году на дорогах Мангистауской области зарегистрировано 225 дорожно-транспортных происшествий, погибли 77 человек, травмы получили — 248. Число погибших в результате ДТП увеличилось на 13,2% по сравнению с 2009 годом. За сухой статистикой скрываются 77 человеческих трагедий. Учитывая низкую плотность населения в Мангистауской области представленные данные говорят о наличии серьезных проблем в области обеспечения безопасности дорожного движения.

За последние 5 лет ежегодный рост количества пострадавших в ДТП составил порядка 10-15%. Отрицательные последствия аварийности определяются не только цифрами. Аварийность на автотранспорте имеет и далеко идущие последствия для общества, и прежде всего связанные с постоянно растущим количеством инвалидов среди населения, уходом из жизни наиболее трудоспособной (25-40 лет) и перспективной части общества и, в частности, детей [2].

Таблица 1

Дорожно-транспортные происшествия на автомобильных дорогах Республики Казахстан [1]

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Количество дорожно-транспортных происшествий – всего, единиц	14 013	15 302	14 517	16 038	15 942	13 739	12 534
Количество погибших – всего, человек	2 754	3 136	3 374	4 271	4 365	3 351	2 898
Количество раненых – всего, человек	16 951	18 794	17 422	19 389	18 951	16 400	14 788

Причинами аварий часто бывают недостатки улично-дорожной сети. Необходимо совершенствовать параметры геометрических элементов дорог, повысить транспортно-эксплуатационные качества их работы и уровень сервиса, оказываемого элементами дорожной инфраструктуры.

Для этого на первом этапе определяются все участки дорог общего пользования с концентрацией дорожно-транспортных происшествий (ДТП) и разработка перечень мер по их устранению, реализовав мероприятия по приведению элементов их инженерного обустройства и оборудования, а также дорожного сервиса в соответствии с нормативными требованиями.

На втором этапе реализовывается комплекс мероприятий по повышению пропускной способности узких и опасных участков дорог до уровня, соответствующего безопасным и комфортным условиям движения, предусматривая:

- проведение реконструктивных работ по переводу крупных пересечений и транспортных узлов на транспортные развязки в разных уровнях;

- строительство объездных дорог вокруг крупных городов и населенных пунктов, а также промышленных центров;

- создание системы альтернативных маршрутов, в т.ч. устройства платных дорог, особенно, на участках с интенсивным движением транспортных средств иностранных компаний;

- расширение сети и повышение качества работы придорожных элементов системы сервисного обслуживания дорожного движения и проезжающих на главных магистралях страны в соответствии с международными нормами;

- оценка ресурсов и фактических потребностей дорожного комплекса страны, определение источников и механизма инвестирования финансовых средств на проведение мероприятий, обеспечивающих развитие сети дорог и ее инфраструктуры.

Современная улично-дорожная сеть города тесно связана с планировкой, подлежит дальнейшей доработке и уточнению. Основополагающим фактором должно стать требование, обеспечивающее большую пропускную способность и высокую скорость движения на улицах и дорогах.

В ближайшие 5-7 лет проезжие части улиц должны пропускать в 2,5-3 раза большие машинопотоки, а через 15-20 лет машинопотоки возрастут в 5-6 раз. Потоки машин будут дви-

гаться в 3-4 ряда в каждом направлении, для чего потребуются 6-8-полосные проезжие части улиц. На всех пересечениях магистральных улиц потребуется построить двухтрехуровневые транспортные развязки.

Особое внимание должно уделяться на укомплектованность всей сети дорог современными электронными системами и средствами управления дорожным движением и информации участников дорожного движения, элементами многоуровневой оперативной связи и оказания экстренной технической, медицинской и экологической помощи в случае возникновения потребности в них. Необходимо также предусмотреть определенные мероприятия для снижения возникающих в ходе осуществления инфраструктурных проектов рисков. (таблица 2).

Эффективное развитие добывающих отраслей, а также строительный бум привели к тому, что сегодня на территории области открываются новые карьеры, ведется разработка других полезных ископаемых.

При перевозке грузов используется много большегрузных автомобилей, которые не соблюдают определенные правила, и это становится одной из серьезных проблем. Для сохранения дорог после проведенного ремонта, а также с целью недопущений разрушения дорог и осуществления надзора за движением большегрузных транспортных средств необходимо организовать стационарные посты на перекрестках поселков Таучик и Шетпе.

В последние годы процесс перемещения участников дорожного движения на дорогах заметно усложняется. Причиной этому является появления на дорогах новых типов автотранспортных средств отечественного и иностранного производства, а также большегрузных автомобилей иностранных транспортных компаний, приводящие к интенсивному разрушению дорожного покрытия на участках автомобильных дорог с недостаточной несущей способностью и отставание темпов строительства новых обустроенных дорог от темпов автомобилизации общества. Такое положение требует разработки новых подходов к созданию и применению комплекса краткосрочных и долгосрочных мероприятий по совершенствованию организации дорожного движения.

Как уже говорилось, ряд дорог на подходах к крупным населенным пунктам перегружен движением. В результате из-за снижения ско-

Таблица 2

**Основные риски развития дорожно-транспортной инфраструктуры
в Мангистауской области и пути их преодоления**

Наименование риска	Возможные последствия в случае непринятия превентивных и (или) своевременных мер реагирования	Механизмы и меры управления
Несвоевременный ремонт дороги: неровности, ямы и выбоины на проезжей части	<ul style="list-style-type: none"> - Снижение скоростей и нагрузок, вызывают преждевременный износ автомобилей, существенно влияет на себестоимость перевозок; - расходуется в 1,3-1,5 раза больше горючего; - затраты на ремонт и обслуживание подвижного состава повышены в 2,5-3,4 раза; - срок службы автомобилей сокращается на 20-30%; - увеличивается выброс вредных веществ в атмосферу, что оказывает крайне неблагоприятное воздействие на окружающую среду 	<ul style="list-style-type: none"> - Строительство новых мостов и автомобильных дорог; - реконструкция и капитальный ремонт автодорог с переходом на усовершенствованное покрытие проезжей части дорог; - ведение систематического надзора за дорогой и сооружениями на них; - благоустройство дорог, зимнее содержание и текущий ремонт автодорог; - выполнение комплекса мероприятий по повышению качества дорожных работ, безопасности движения, уровня придорожного автосервиса, охране окружающей среды
Ценовые	Удорожание тарифов в связи с удорожанием горюче-смазочных материалов, что соответственно влияет на себестоимость транспортных перевозок грузов	Экономия горюче-смазочных материалов, система поощрения этой работы

ростей движения и в местах заторов выброс окиси углерода увеличивается в несколько раз по сравнению с выбросом на участках дорог, где транспорт движется с оптимальными скоростями, которые невозможно обеспечить на большинстве дорог вследствие их неудовлетворительного технического состояния.

Реконструкция и ремонт дорог, реализация комплекса мероприятий по безопасности движения позволяют существенно улучшить дорожные условия. На отремонтированных участках улучшится состояние покрытия, будут ликвидированы колеи и выбоины, на многих пересечениях дорог и автобусных остановках – устроены переходно-скоростные полосы движения. Это позволит повысить среднюю скорость транспортного потока, он станет более равномерным, без резких торможений и разгонов, что приведет к снижению шума и уровня загрязнений в придорожной полосе.

Особое значение должно уделяться проведению модернизации автомобильных дорог, которые по объемам движения не нуждаются в реконструкции с переводом их на более высокую категорию, но ввиду роста ин-

тенсивности автотранспорта и значительного увеличения в составе транспортного потока доли большегрузных транспортных средств, требуется проведение работ по усилению и уширению дорожной одежды и ремонту мостов, искусственных сооружений на них, совершенствованию системы водоотвода, перестройки отдельных участков для обеспечения нормативных требований, устройству дорожной разметки, ограждений, и другого инженерного обустройства дороги.

Физическая природа автомобильных дорог, потребность в значительных земельных ресурсах фактически исключают действие механизма конкуренции на дорожном рынке Казахстана.

Поэтому наиболее эффективным способом направления ресурсов в дорожно-строительный комплекс представляется организация строительства и эксплуатации дорог за счет государственных средств с привлечением на конкурсной основе частных строительных компаний, поставщиков строительных материалов, машин и механизмов.

Основные меры по совершенствованию дорожно-транспортной инфраструктуры

**Основные факторы, сдерживающие устойчивое развитие ДТИ в
Мангистауской области**

Недостаток, а порою – дефицит финансирования, отсутствие инвесторов, ухудшающееся состояние объектов ДТИ

Отсутствие качественных региональных программ, формальность планирования, коррупция, хищения, низкий уровень технологии



Основные меры по оптимизации и качественному улучшению состояния дорожно-транспортной инфраструктуры в Мангистауской области



Повысить долю участия частного капитала в инвестиционных проектах по развитию транспортной инфраструктуры за счет привлечения финансовых предприятий НГК



Заключение долгосрочных контрактов на содержание автомобильных дорог (10–25 лет), т.н. контрактов жизненного цикла



Учет факторов безопасности, экологии, возникающих рисков, экономических перспектив развития региона, повышение качества государственного управления на местном уровне

Рисунок 1. Рекомендации по оптимизации и качественному улучшению состояния дорожно-транспортной инфраструктуры в Мангистауской области
Примечание – Составлено автором

в Мангистауской области, представлены на рисунке 1.

Для достижения устойчивого развития и повышения эффективности функционирования автодорожной отрасли в Мангистауской области в долгосрочной перспективе предстоит решить следующие задачи:

- определение целевого источника финансирования содержания, ремонта и строительства автомобильных дорог и создание системы возврата инвестированных ресурсов;
- активное привлечение «мягких» займов на транзитных направлениях;
- доведение и сохранение объемов фи-

нансирования автодорожной отрасли на уровень, соответствующий фактической потребности, необходимый для выполнения всего комплекса дорожных работ и соблюдения межремонтных сроков;

- совершенствование методов и технологий производства работ для повышения общей эффективности использования средств;
- повышения профессионального уровня персонала и общей эффективности деятельности организаций отрасли;
- повышение участия общественности и пользователей, дорог в разработке программ развития автодорожной отрасли.

Литература:

1. Лесовая Т. Чем и как гарантируется безопасность наших дорог //Огни Мангистау.- 2009 – 14 мая – С.7.
2. Казахстан сегодня. Информационно-аналитический справочник. Подготовлен Агентством Республики Казахстан по статистике. / Под ред. Абдиева К.С. – Алматы: ТОО «Интеллсервис», 2010.
3. Автотранспорт Казахстана: набирает вес //Аналитический обзор ATFBank Research, 2011, апрель.

Масакова С.С.,
экономика гылымдарының кандидаты
Ажмухамедова А.А.,
экономика гылымдарының кандидаты
Халықаралық бизнес университеті

2003-2010 ЖЫЛДАР БОЙЫНША ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖОЛДАРЫН ТАЛДАУ

Инновация – бұл қашанда сезгілікті тауар өндірісі өсіміне әкелетін, пайда мен бәсекеге қабілеттілікті құрт үлгітатын идеялар тоғызы мен бизнес. Бұгінде Қазақстанға инновациялық қызметтің «жарылысы» қажет. Бизнес перспективалы жобаларды іздеп, оларды жүзеге асыру үшін бейімделуі және жұмыс істеуі тиіс. [1] Инновациялар үлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын негізгі фактор ретінде айқындалады.

Қазақстанның алдында экономиканы жеделдете модернизациялау, индустриалды-инновациялық бағытта дамыған экономикаға жету міндеті тұр. Қазіргі Қазақстанның инновациялық дамуы шикізат бағытынан қол үзуге ықпал ететін экономика салаларын әртараптандыру жолымен елдің тұрақты дамуна қол жеткізуге бағытталған.

2003-2015 жылдарға арналған ҚР индустриалды-инновациялық дамуының стратегиясын (ары қарай – Стратегия) іске асырудың бірінші дайындық кезеңін бағалай келе (2003-2005 ж.) оның сәтті өткенін айтуда: заңнамаға қажет өзгерістер енгізілді, дамудың салалық бағдарламалары өзірленді, ғылым, білімді, сәйкес мамандарды дайындауды қаржыландыру көлемдері анықталды. Сонымен бірге даму институттары құрылды, олар арқылы мемлекет бағдарламаға өз қатысуын жүзеге асырады.

Жалпы даму институттарының қызметі оң нәтиже берді. Даму институттарының инвестициялық жобаларды іске асыруға салатын әр долларына басқа қаржыландыру көздерінен екі доллардай инвестиция келеді, бұл Стратегияны жүзеге асырудагы даму институттарының нақты қосқан үлесі болып табылады.

Стратегияның бірінші кезеңін орындау нәтижесінде елде индустриалды-инновациялық инфрақұрылымның маманданған объектілері құрылды, олардың жұмысы ең

алдымен кәсіпкерлік қызметті ынталандыру мен жаңа өндірістерді құруға бағытталған болатын.

“Ақтау теңіз порты”, “Астана – жаңа қала”, “Ақпараттық технологиялар паркі” арнағы экономикалық аймақтары (ары қарай – АЭА) қызмет жасайды. “Оңтүстік” АЭА құрылышы іске асуда. Қарағанды облысында және Астана қаласында индустріалды аймақтар құрылды, олардың аумақтарында жоғары-технологиялы өндірістердің құрылышы бойынша жұмыстар жүргізілуде. Осылайша, “Ақпараттық технологиялар паркі” АЭА аумағында 21 компания жұмыс жасайды, парктең өндірілетін өнімнің жалпы көлемі 928 млн. теңгеге жуық.

“Ақтау теңіз порты” АЭА белсенді дамып келе жатыр. Оның аумағында өнеркәсіптің өңдеуші секторында 348,3 млн. АҚШ доллар сомасына жобалар іске асырылды, 1584 жұмыс орындары құрылды. Стратегия аясында жүзеге асқан қызықты жобалардың ішінен 2007 жылғы желтоқсанда берілген Павлодар қаласындағы Қазақстандық электролиздік зауытын атап өтуге болады.

Автомобиль өнеркәсібінің кәсіпорындары пайда болды, осылайша Өскеменде «Шкода» жеңіл автомобиль шығару бойынша автокұраушы зауыт ашылды, Көкшетау қаласында «Камаз» жүк көліктерінің өндірісі үйимдастырылды, Семейде автобустар жинау бойынша жоба жүзеге асырылуда. Тоқыма кластерін құру бойынша жұмыстар аясында әлемдік стандарттарға жауап беретін озық технологияларды қолданатын бірқатар тоқыма кәсіпорындары құрылды.

Шикізаттық емес секторды дамыту мақсатында жалпы салықтық жүктемені азайтуға бағытталған салықтық заңнамаға өзгерістер енгізілді, инвестициялау шарттарын жақсарту бойынша жұмыстар жүргізілуде.

Жалпы Стратегияны іске асыру жылдарында өңдеуші өнеркәсіптері өндіріс көлемі нақты шамада 38,4%-ға, ал абсолютті шамада 1 189,38 млрд. теңгеге есті. [2]

Қазіргі таңда еліміз экономиканы диверсификациялау және өнеркәсіпті модернизациялау бойынша жобаларды жүзеге асырудың нақты міндеттерін қойған осы Стратегияның екінші кезеңінің аяқталуықарсаңында (2006-2010 жылдар). Бұл кезеңде ЖҰӘ құрылымы, негізгі капиталға жұмсалған инвестициялар, экспорт құрылымы өзгерісі қарастырылған және жеке сектордың мүдделерін зерттеуді, іріктелген индустриалды-инновациялық

жобаларды жүзеге асыруда қатысушы-инвестиция салымшыларын табуды, сәйкес маңдарды дайындау көзделген. Қазіргі уақытта экономиканы жетілдіру бойынша мемлекеттік комиссия құрылған, инвестициялық жобаларды ірікеу және ілгерілету бойынша мемлекеттік органдар, холдингтер және бизнестің өзаралық ерекеттесу жүйесі қалыптасқан. [3]

Екінші кезеңді жүзеге асыру Қазақстанда бірқатар қындықтарға ұшырауда. Ең алдымен – жаһандық экономиканың жалпы төмендеуіне алып келген әлемдік қаржылық дағдарыс. Қазақстанның экономика әлемдік шаруашылықтың бөлігі болып, басқа елдер сияқты ұлттық валютаның девальвациясы, инфляция деңгейінің жоғарылауы мен іскерлік белсенділіктің төмендеуімен бейнеленген осы дағдарыстың салдарын шегуде. Әлемдік экономикалық дағдарыс еліміздің басшылығымен қабылданған дамудың инновациялық жолына ауысу туралы шешімі дұрыс және дер кезінде болғандығын дәлелдейді. Қазақстанның белсенді және дамушы инновациялық процестер дағдарыстың ұлттық экономикаға әсерін төмendetеді.

Бұл бағыттың іске асыру құралдары мен тетіктері «Қазақстанның 30 корпоративті көшбасшысы» бағдарламасында бекітілген. Бизнес жүргізудің жағымды инновациялық жағдайы арнайы экономикалық және индустріалды аймақтар аясында құрылғып жатыр. «Қазақстанның 30 корпоративті көшбасшысы» бағдарламасы екі бағыттан тұрады. Бірінші – мемлекеттік қолдау шараларын көрсететін ірі инновациялық жобаларды іске асыру бойынша бизнестің бастауы. Екінші бағыт – шикізаттық емес басым салалардың қа-

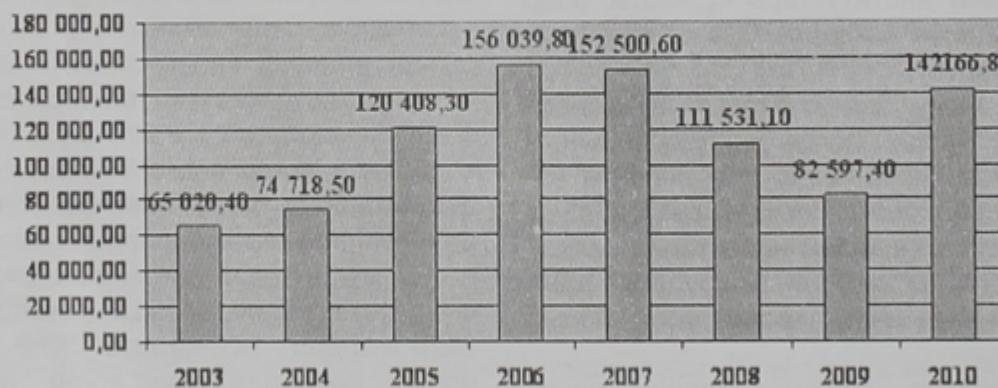
лыптастасуы мен дамуын бастамашылық етіп бизнесті тарта отырып коммерциализациялау. Президенттің тапсырмасымен осы бағдарлама аясында Экономиканы жетілдіру бойынша мемлекеттік комиссия жобаларды жаңғыртууды жүргізіп жалпы құны \$54 млрд. АҚШ долларын құрайтын 45 озық жобалардан тұратын тізімді өзірледі, оның ішінде 28 жоба – өндірістік, ал 17 – инфрақұрылымдық болып табылады. [4]

Инновациялық қызметтің нәтижесі түрлі дәрежеде технологиялық өзгерістерге ұшыраған өнім түрінде, яғни инновациялық өнім түрінде бейнеленеді. 1 суретте еліміздегі 2003-2010 жок инновациялық өнімдер көлемінің серпінін көре аламыз. 2009 жылы өнім көлемі 2010 жылмен салыстырғанда 78,2%-ға төмендеген, дегенмен 2003 жылға қарағанда 2010 жылы инновациялық өнім көлемі 2 есе есken.

ҚР Статистика агенттігінің әдіснамасы бойынша инновациялық өнім келесідей жіктеледі:

- 1) жаңа (қайта енгізілген) өнім – радикалдық өнімдік инновация немесе елеулі технологиялық өзгерістерге түскен өнімдер;
- 2) жетілдіруге ұшыраған өнімдер;
- 3) өзге де инновациялық өнімдер – жаңа немесе өндірістің елеулі жетілдірілген әдістеріне негізделген бұйымдар. [5]

Статистикалық мәліметтер көрсеткендей Қазақстанның инновациялық өнімінің құрылымы жыл сайын өзгеріске ұшырауда (2 сурет). Осылайша, 2003 жылдан (15%) 2010 жылға (90%) дейін жаңа (қайта енгізілген) немесе елеулі технологиялық өзгерістерге түскен өнімдердің үдайы өсу үрдісін байқауға болады. Бұл инновациялық дамуға бағыт алған Қазақстанның экономиканы оң жағынан сипат-



Сурет 1. 2003-2010 жок Қазақстан Республикасындағы инновациялық өнім көлемі, млн.тенге
Ескерту – Сурет ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша автормен құрылған



Сурет 2. 2003-2010 жок Қазақстан Республикасындағы инновациялық өнім көлемінің құрылымы, %
Ескерту – Сурет ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша автормен құрылған

тайды. Ал жетілдірге ұшыраған өнімдер үлесі біртіндеп төмендей келе жатыр, 2003 жылы олардың үлесі 72% құраса, 2010 жылы 12%-ды құрады. Өзге инновациялық өнімдердің үлесі басқа инновациялық өнім түрлеріне қарағанда бір қалыпты деңгейде, бұнда елеулі өзгерістер байқалмайды.

Алайда, болашақта Қазақстанның инновациялық өнімінің құрылымы өзгеріске ұшырауы мүмкін, себебі кейінгі уақытта көтеп өндірілген жаңа өнім көлемі жетілдіруді қажет етіп, жетілдірге ұшыраған өнім үлесінің артуы есебінен жаңа (қайта енгізілген) немесе елеулі технологиялық өзгерістерге түсken өнімдер үлесі азауы мүмкін.

Еліміздегі инновациялық өнім өсімі себептерінің бірі зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалған ішкі шығындардың жыл сайынғы артуы болып табылады, оның өзі Қазақстанның инновациялық процесіндегі оң сипатқа ие. Зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалған ішкі шығындардың 2003 – 2010 жок жалпы жиыны 134 147,8 млн.тенгені (2004 – 2010 жок 119 568,8 млн. тенге) құрады. Қазақстан Республикасындағы зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалған ішкі шығындардың серпіні 1 кестеде көрсетілген.

Қазақстанның негізгі инновациялық даму көрсеткіштерінің бірі – кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі. ҚР Статистика агенттігінің әдіснамасына сәйкес кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің деңгейі қандай да бір инновациялық қызмет түрлерімен қамтылған инновациялық-бел-

сенді кәсіпорындар санын зерттелетін кәсіпорындардың жалпы санына қатынасы ретінде анықталады. 2004 – 2010 жок отандық кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі деңгейінің біртіндеп жоғарылауы орын алған, яғни 2004 жылы 2,3%-дан 2010 жылы 4,3%-га жеткен (1 кесте).

Қазақстанның инновациялық процесінде оң үрдістермен қатар, бірқатар мәселелер де бар, олар бір жағынан елдің инновациялық дамуын күрделендіреді, бірақ екінші жағынан осы мәселелерді тиімді шеше отырып, болашағы бар екендігін көрсетеді.

ҚР инновациялық процесі дамуының оң сипатына мемлекеттің жан-жақты қолдауын, заңнамалық базаны жетілдіру, инновациялық дамудың статистикалық көрсеткіштерінің өсімін (инновациялық өнім көлемі, зерттеулер мен әзірлемелерге шығындар, кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі және т.б.) жатқызуға болады.

Қазақстандағы инновациялық процесстің басты мәселесі отандық кәсіпорындардың шетелдік компаниялармен салыстырғандағы инновациялық белсенділігінің төмендігі болып табылады (4,0 %). Мысалы, АҚШ –та бұл көрсеткіш шамамен – 50%, Түркияда – 33%, Венгрияда – 47%, Эстонияда – 36%, Ресейде 9,1%-ды құрайды. [2]

Сонымен бірге мәселенің бірі – инновацияларды қаржыландырудың жеке сектордың төмендігі болып табылады, инновациялық процесте шағын және орта бизнестің жеткілікісіз қатысу дәрежесі.

**Қазақстандағы кәсіпорындардың инновациялық қызметінің
негізгі көрсеткіштері**

Көрсеткіштер	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Респонденттер саны, барлығы	8 022	10 392	10 591	10 889	11 172	10 096	10 937
одан:							
инновациясы бар	184	352	505	526	447	399	467
инновация саласындағы белсенділік деңгейі, %	2,3	3,4	4,8	4,8	4,0	4,0	4,3
Инновациялық өнімдерінің ЖІӨ-дегі үлесі, %	1,27	1,58	1,53	1,19	0,69	9 697	10 470
Инновациялық өнімдер өнеркәсіп өндірісінің көлеміндегі үлесі, %		2,3	2,4	2,0	1,3	96,0	95,7
Зерттеулер мен өзірлемелерге жұмысалған ішкі шығындар, млн.тенге	14 579,8	21 527,6	24 799,8	26 835,5	34 761,6	688	723

Ескерту – КР Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша автормен құрылған

Сонымен 2003-2015 жылдарға арналған КР индустримальды-инновациялық дамуының стратегиясы елдегі инновациялық процесті белсендендірудің факторы болып табылады, ол 2015 жылдан кейін де дамиды. Қабылданған Стратегия – білім мен озық технологияларға негізделген инновациялық экономикаға ауысу жолындағы ең алғашқы, бірақ басты қадам.

Қазіргі таңда елдің индустримальды-инновациялық дамуы басым артықшылыққа ие болды. Инновациялық индустримальдыру міндеттерін орындау үшін Қазақстан жеті бағытты анықтады: агроенеркәсіптік кешен және ауыл шаруашылығын өндеу, энергетика, құрылымсyz индустрисын және құрылымсyz материалдар өндірісін дамыту, мұнайқандеу және мұнайгаз секторы инфрақұрылымы, металлургия және дайын металл өнімдерін өндіру, химия, фармацевтика және қауіпсіздік өнеркәсібі, көлік және телекоммуникация инфрақұрылымы.

Қазіргі кезеңде Президенттің тапсырмасы бойынша Үкімет өзірлеген Жедел индустрисы-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасы осы басым салалардағы бәсекеге қабілетті және жоғары-технологиялық өндірістік жобаларды жеңілдік қаржыландыруды қарастырады, қажетті инфрақұрылыммен, салық және кедендей ынта-

ландаурумен қамтамасыз етуді, экспортты өткізуде қолдауды болжайды. Ал Елді индустримальдырудың егжей-тегжейлі картасы және өндірістік күштерді тиімді орналастыру сызбасы осы бағдарламаның маңызды құраушылыра ыболып табылады. Индустримальдыру картасының басты ерекшелігі, мысалы «30 корпоративті көшбасшы» бағдарламасынан, оның тек ірі компанияларға қолдау көрсетеп қана қоймай, мемлекеттік-жеке серіктестік принципі бойынша шағын және орта бизнес жобаларына қолдау көрсетеді. Бұған алдын-ала жалпы құны 6,4 триллион теңге құрайтын 83 инвестициялық жобалар портфели іріктелген. [6]

Стратегия және осы Жедел индустрисы-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасы мен Елді индустримальдырудың егжей-тегжейлі картасын сәтті жүзеге асыру экономиканы әртараптандыру, жаңғырту және құрылымдық өзгеруіне негізделген ел экономикасының тұрақты өсуін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Президенттің өзінің биылғы жылғы Жолдауында айтып кеткендей: «Бұл жұмыс таяудағы онжылдықта бүкіл еліміздің жалпы үлттік міндеттіне айналуы тиіс. Тек осылай ғана біз әлемнің бәсекеге қабілетті 50 елінің қатарына ене аламыз».

Әдебиеттер:

1. ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстандағдарыстанкейінгідүниеде: Болашаққа интеллектуалдық секіріс» атты дәрісі, 2009 жыл, 13 қазан
2. Бижанова Д.Е. «Макроэкономический анализ инновационного развития Казахстана» // Саясат-Policy, 2009 жыл, №3
3. <http://www.newsmoldova.ru>
4. <http://www.gazeta.kz>
5. «Қазақстанның ғылымы және инновациялық қызметі» ҚР Статистика агенттігінің статистикалық жинағы, Астана 2009
6. <http://minplan.kz>

Кожахметов Р.Т.,
слушатель DBA
Междуннародная академия бизнеса

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Одним из важнейших направлений формирования инновационно-ориентированной институциональной среды, как в долгосрочной, так и в среднесрочной перспективе, несомненно, является образование. Модернизация системы профессионального образования, становящейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны, является необходимым условием формирования инновационной экономики. Значимость модернизации системы образования определяется её ключевой ролью в повышении конкурентоспособности страны и ускорении темпов экономического роста.

При этом бизнес-образование занимает особое место. С одной стороны, являясь частью важнейшего социального института, бизнес-образование обеспечивает формирование и развитие человеческого капитала, являющего основой инновационных преобразований общества, характеризующегося постиндустриальными тенденциями. С другой стороны, именно бизнес-образование активно взаимодействует с другим, не менее важным для достижения поставленных приоритетных задач инновационного развития, институтом – институтом предпринимательства.

На формирование современного казахстанского рынка образовательных услуг большое влияние оказали политические, социальные и экономические преобразования:

- либерализация экономики;
- формирование правовых основ и новых условий осуществления хозяйственной, коммерческой деятельности;
- формирование и модернизация правовых основ образовательной деятельности;
- появление негосударственных образовательных структур;
- официальное признание принципа платности образовательных услуг;
- развитие отношений частной собственности, предпринимательства и, как следствие, появление значительного количества новых хозяйствующих субъектов, в свою очередь, оказавшее влияние на динамику рынка труда;
- изменение в отношении общества и потребителей к образовательным продуктам (услугам);
- готовность оплачивать обучение, понимание того, что образовательная услуга может быть платной, как и «традиционно» оплачиваемые товары и услуги.

Тенденции развития отечественного рынка образовательных услуг, и, в первую очередь, сферы профессионального образования, создают условия для формирования его структуры, схожей со структурой рынков образовательных услуг большинства стран Европы, США и Австралии.

Форма собственности и организационно-правовая форма образовательного учреждения отходят и продолжают отходить на второй план, то есть будут все более размываться различия между государственным и негосударственным сектором. Это, в свою очередь, приведет к изменениям в управлении образовательными структурами, к появлению новых стратегий и концепций менеджмента в сфере профессионального образования.

Необходимо выделить ряд особенностей современного экономического развития, кото-

рые оказывают влияние на развитие бизнес-образования:

- резкий рост потребностей и технологий, что предопределяет качественное повышение неопределенности социально-экономических процессов;

- важнейшим качеством человека становится способность адаптироваться к быстро меняющимся потребностям и приоритетам, что предполагает способность творчески осмысливать задачи и принимать нестандартные решения. На смену чисто механистичному «управлению человеческими ресурсами» все активнее приходит «управление талантами»;

- индивидуализация производства, его ориентация на потребности конкретного потребителя, что означает организацию производства под конкретного потребителя и формирование принципиально новой модели индивидуализации, основанной на комбинации различных компонентов (модулей) изготавливаемого продукта;

- ключевым приоритетом деятельности государства становится направление инвестиций в человеческий капитал (прежде всего в образование и здравоохранение);

- глобализация ведущая к обострению конкуренции. Экономическая и социальная жизнь приобретает все более открытый характер, капиталы и специалисты все более свободно передвигаются по миру. Это ведет к созданию единого рыночного пространства с большим количеством игроков;

- демографический кризис. Население растет низкими темпами, а в ряде развитых стран уже началось сокращение его численности. Одним из важных следствий этого кризиса является повышение «стоимости» человека, особенно квалифицированного специалиста;

- разворачивается институциональный кризис в отраслях, связанных с человеческим капиталом (образования, здравоохранения, пенсионной системы).

Перечисленные особенности современного социально-экономического развития Республики необходимо учитывать при построении современных образовательных систем:

- необходимо формирование принципиально новой системы непрерывного образования, которая принимала бы в расчет рост динамики потребностей, как и индивидуализацию спроса и возможностей его удовлетворения;

- изменение финансовой модели образования и усиление роли частных (личных) расходов при формировании образовательной стратегии человека;

- усиление индивидуальных тенденций (траекторий) в образовании. Индивидуальные предпочтения проявляются не в выборе учебного заведения, а в индивидуализации программ самого учебного заведения. Граждане и корпорации предъявляют свои, специфические требования к компетенциям, которые должна предоставить школа;

- глобализация делает неизбежной для серьезного образовательного учреждения конкуренцию на международном образовательном рынке. Это предполагает формирование альянсов и совместных программ с разными образовательными институтами, включая зарубежные;

- повышение значения практической направленности образования, связанной с получением набора компетенций, что требует изменения технологий образования. Создаются новые возможности для ускорения получения компетенций через тренажеры, разного рода симуляторы, информационно-коммуникационные системы и другое.

Все это обуславливает основные направления трансформации системы бизнес-образования, включая переход:

- к разработке индивидуальных образовательных траекторий,

- к максимально гибким «клиентоориентированным» схемам, основанные на кредитно-модульном принципе, компетентностном подходе, повышенных требованиях к контролю качества образования на всех его этапах.

Обучать слушателей необходимо на протяжении всей жизни, и постдипломные программы начинают играть все большую роль на рынке образовательных услуг.

Определение тенденций развития бизнес-образования требует анализа факторов, влияющих на его развитие.

Мы выделили следующие группы факторов:

- социально-экономические;
- политические
- психологические
- технологические

На рисунке 1 представлена классификация факторов, оказывающих влияние на развитие бизнес-образования. Бизнес-

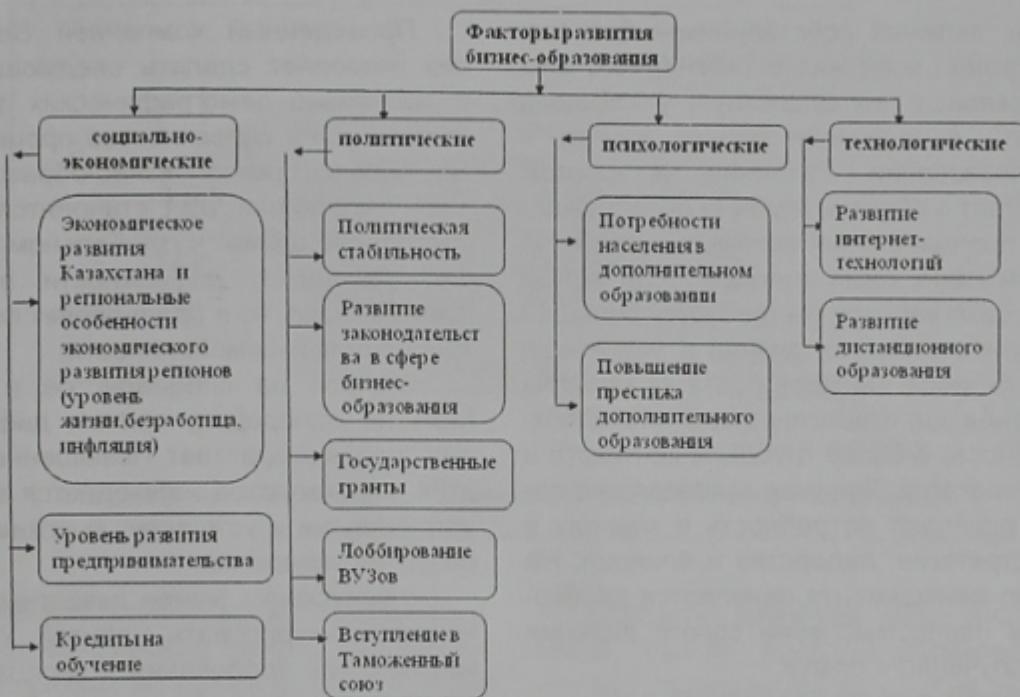


Рисунок 1. Факторы развития бизнес-образования в РК

образование зависит от тенденций и уровня социально-экономического развития – мира и данной страны. Ускоренное экономическое развитие требует новых управленцев, и в зависимости от экономической ситуации меняется спрос на образовательные услуги.

С точки зрения соотношения экономической конъюнктуры и спроса на услуги бизнес-школ различают две противоположных точки зрения:

- первая гипотеза исходит из того, что на коротком временном интервале может наблюдаться обратная зависимость между показателями роста национальной экономики и численностью поступающих в школы бизнеса. В период экономических спадов ухудшается финансовое состояние коммерческих организаций. Руководство компаний приходит к осознанию необходимости каких-то нестандартных управленческих решений, способных исправить положение на уровне отдельной компании.[1] Для этого нужны соответствующие знания и навыки, которые можно получить в школах бизнеса. Соответственно, спрос на услуги бизнес-образования возрастает. Первая точка зрения разделяется рядом руководителей американских и российских школ бизнеса;

- вторая гипотеза утверждает, что экономический рост и спрос на услуги школ бизнеса находятся в прямой зависимости. Повышение темпов развития бизнеса в большинстве сфер

экономики увеличивает потребность компаний в управленческих кадрах, растут доходы менеджеров. Данная сфера профессиональной деятельности становится все более привлекательной, что и обуславливает рост наборов бизнес-школ

Следует отметить, что первая гипотеза не всегда подтверждается на практике. Так, анализ, проведенный Д.Доти и Ф.Тагглом (James L.Doti и Francis D.Taggle), показал наличие положительной корреляции между темпами экономического роста и развитием рынка услуг бизнес-образования. Согласно полученным результатам, за последние 30 лет в США рост ВВП на 1% приводит к росту на 0,6% выпускников школ бизнеса через два года. Причем такое влияние оказывает не только долгосрочный тренд, но и единичный годовой рост. Об этом же свидетельствует и то, что рост безработицы на 1 процентный пункт приводит к снижению выпускников с высшим экономическим образованием на 0,2% и, следовательно, к сокращению численности выпускников школ бизнеса (с двухгодичным лагом) на 0,14%.

О положительной зависимости между экономическим ростом и наборами бизнес-школ свидетельствуют и высокие темпы развития бизнес-образования в регионах мира, демонстрирующих в настоящее время высокие темпы экономического роста.

Как известно, целевой аудиторией бизнес-образования являются менеджеры различно-

го уровня, включая собственников бизнеса. На протяжении всей жизни (жизненного цикла менеджера) у них существует устойчивая потребность в получении знаний, то есть в бизнес-образовании. Различия на каждом этапе состоят в объеме, глубине детализации и форме преподнесения искомых знаний. На начальном этапе, когда молодые люди только начинают свою карьеру, им требуется большой объем функциональных знаний в различных областях бизнеса. По мере роста их карьеры и увеличения зон ответственности, появляется потребность в более глубоком контексте и основах стратегии. Занимая руководящие посты, они ощущают потребность в знаниях в области стратегии, лидерства и влияния. На уровне топ-менеджмента появляется необходимость в переосмыслении своего видения на базе полученного опыта.

На основе модели жизненного цикла организации, предложенной И.Адизисом (рисунок 2) нами показана связь возраста, потребностей, формы и режима занятий. [2] Как видно из представленного рисунка:

- возраст (соответственно и опыт, в первую очередь, управленческий) имеет определяющее значение при выборе программы. Перескакивание через этапы возможно, но эффективность будет снижаться;

- изменяющиеся от этапа к этапу образовательные потребности существенно влияют на процесс обучения. В первую очередь это касается подбора преподавателей. Малоэффективно использование одних и тех же преподавателей на программах различного уровня;

- форма и режим занятий, а также численность аудитории, серьезно меняются по мере продвижения по жизненному циклу.

Проведенный компанией Begin.ru анализ позволяет сделать следующие выводы о социально-демографических тенденциях, влияющих на современные процессы развития мирового рынка бизнес-образования:

- выпускники МВА становятся все более востребованными в глобальном масштабе. Это расширяет возможности выпускников школ бизнеса, но и предъявляет повышенные требования к их мобильности;

- спрос на специалистов с дипломом MBA не однороден, причем дифференциация спроса возрастает. Повышенный спрос на этих специалистов наблюдается в странах с устойчивыми и устойчиво высокими темпами развития экономики;

- выпускники менее известных школ начинают конкурировать с элитой. У них не такие высокие требования к зарплате, знаний зачастую не меньше, а опыта больше. Многие компании, особенно не входящие в число международных гигантов, предпочитают выпускников сильных местных школ тем, у кого диплом школы с мировым именем.

- зарплаты, получаемые специалистами с дипломом MBA, увеличиваются в среднем на 2% в год, в целом же за последние семь лет они поднялись на 16,5%. Рост зарплат прогнозируется и дальше. Здесь необходимо отметить, что темпы роста зарплат в странах с развивающимися экономиками значительно выше, что обусловлено дисбалансом между спросом и предложением на специалистов такого уровня на внутреннем рынке труда.

- наблюдается глобализация бизнес-образования и диплома. И это – одна из главных тенденций на рынке МВА.

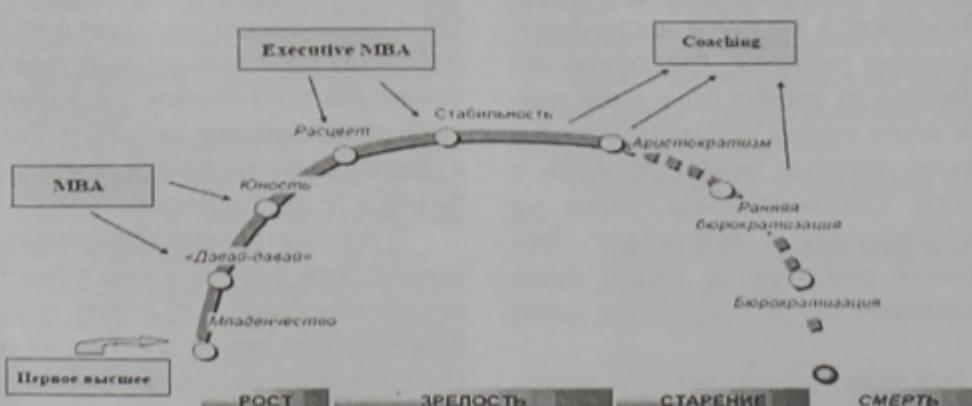
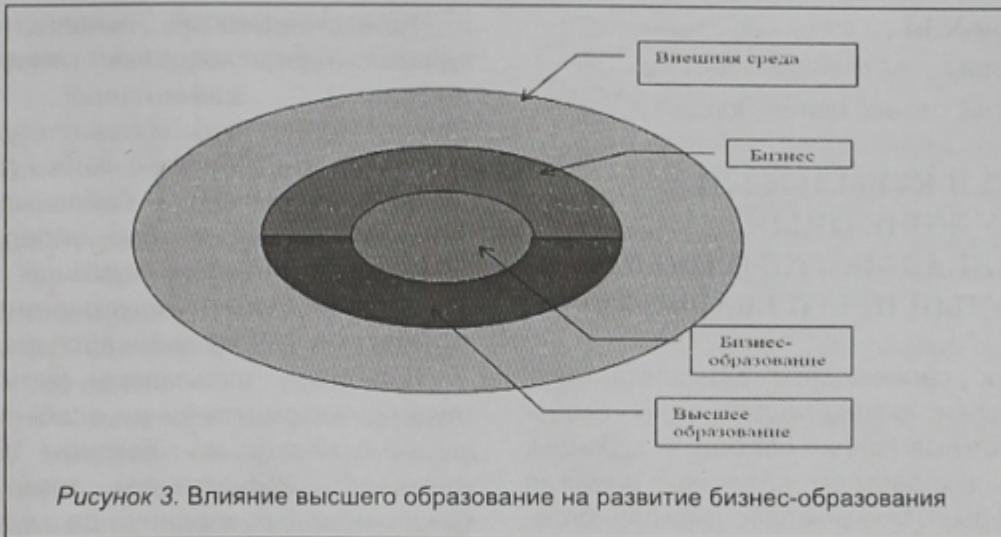


Рисунок 2. Взаимосвязь возраста, потребностей, формы и режима занятий



Как отмечалось выше, бизнес-образование является промежуточным звеном, связывающим образовательную сферу и практическую хозяйственную деятельность. Высшее образование поставляет школам бизнеса ресурсы (готовит потенциальных абитуриентов школ бизнеса), бизнес является «потребителем» готовой продукции бизнес-школ. В этом плане высшее образование и бизнес, которые развиваются во внешней среде, сами могут рассматриваться как компоненты внешней среды, оказывающие непосредственное влияние на развитие бизнес-образования (рисунок 3). Влияние высшего образования на развитие бизнес-образования достаточно очевидно. Чем больше выпускников университетов, тем больше кадровая база для бизнес-образования и, соответственно, больше спрос на его услуги.

Эта зависимость подтверждается, в частности, результатами исследований рынка бизнес образования в США за период 1975-2005 годов, проведенного Дж.Доти и Ф.Тагглом. Они показали, наличие корреляционной зависимости между темпами роста выпускников университетов и выпускников школ бизнеса.

Согласно расчетам, рост числа выпускников первого высшего образования на 1 процент приводит к росту числа выпускников школ бизнеса через два года на 0,9 процента. Рост числа поступающих в университеты на 1 процент приводит, с лагом в четыре года, к росту числа выпускников с экономическим образованием на 0,7 процента, а повышение доли выпускников с экономическим образованием в общем количестве выпускников университетов, в свою очередь, приводит к росту выпускников школ бизнеса через два года на 0,7 процента.

Рассматриваемую цепочку зависимостей можно было бы продолжить: рост численности выпускников общеобразовательных школ на 1 процент приводит через четыре года к росту выпускников вузов с экономическим образованием на 0,6 процента, а рост выпускников общеобразовательных школ зависит (с соответствующим временным лагом) от показателей прироста населения.

Анализ влияния различных факторов, говорит о необходимости их учета при формировании национальной модели бизнес-образования.

Литература:

1. Ковалев В.А. Организационная диалектика бизнес-образования: Монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. ПИТЕР, 2007

Жұмабеков Х.Ы.,
ага оқытушы
Халықаралық бизнес академиясы

ТҮРГЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫСЫН ЖОБАЛАУ ЖӘНЕ ОНЫң ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Құрылым саласындағы өндірілетін өнім мен жұмыспен қамтылғандар саны экономикалық шамамен оннан бір бөлігін құрайды. Бірақ соңғы жылдары экономикалық дамыған елдерде құрылымдың қызметінің қысқару беталысы байқалуда. Бұрын соңды алғаш рет түргын үй нарығы қанығып, жаңа өнеркәсіптік құрылымдың әрекеттегі кәсіпорындардың қайта құру және техникалық қайта жараптандырумен ығыстырыла бастады.

Болып жатқан үрдістер дамыған нарықтың экономика үшін қызыпты, ейткені онда құрылымдың нарығының өзін өзі реттеу және саланың өніміне сұранысты қанағаттандырудың тиімділігі жоғары механизмдері әрекет етеді.

Қазіргі өмір ырғағының үдеуі, қоршаған ортасында өзгермелілігі компаниялардың қызметінің тұрақсыздығын күшейтіп, оларды сыртқы ортаға бейімделуге, жиі және тез өзгерістер жасауға итермелесуіне орай үйимдардың қызметінің көп бөлігі жобалаумен байланысты болып отыр.

Жобалау үйимдерінде белгілі бір мақсаттарға жету үшін өзара байланысты әрекеттердің үйлесімділігін білдіретін бірегей қызмет.

Жобалау шешімдерінің экономикалық тиімділігін арттырудың негізгі бағыттары:

Көлемдік-жоспарлық шешімдерді жетілдіру. Түргын үй нысанының құны:

$$C_{\text{th}} = C_k + C_*$$

мұндағы C_k – құрылымдың құны; C_* – жердің құны.

Құрылымдың құнын кешенниң нысандарын ықшамды орналастыру және барлық коммуникация түрлерінің ұзындығын қысқартумен құрылымдың территориясының тығыздығын арттырып, нысанның астындағы жер төлімін азайту есебінен төмендетуге болады. Нысандардың ықшамдығын көлемді, көпқабатты құрылымдардың өндіріс технологиясында өнімдерді тік орналастыруды қолдана отырып пайдалану қамтамасыз етеді.

Қазақстандағы ірі панельді түргын үй құрылымындағы қолданыс тапқан көлемдік-жоспарлық элементтердің ықшамдағ біріктіру жүйесі осы элементтерді әр алуан үйлесімде жинауға және қала құрылымының нақты жағдайына байланысты түрлі пәтерлер жиынтығы бар үйлер секцияларын қалыптастыруға мүмкіндік береді де басқа сериялармен салыстырғанда құрылымдың 15%-ға дейін арттырады.

Құрастыру шешімдерін жетілдіру есептеулерді автоматтандыру есебінен іске асады және металл мен бетонды 10%-ға дейін үнемдейді. Жинақтаушы темір бетондың құрылымдарды қолдану да құрастырудың беріктігін, тұрақтылығын және эстетикалық әлпетін жоғалтпай жоғарыда айтылғандай үнем жасауға мүмкіндік береді.

Жобалау тиімділігі ең ыңғайлы құрылымдар, материалдар және жұмыстар өндірісінің технологиясын қолдануға келіп саяды.

Өндіріс технологиясын жобалауда баға мен өнім сапасының оңтайлы қатынасындағы өнімділігі жоғары өндірістік үрдісті табу есебінен технологияны таңдау тиімділігіне қол жеткізуге болады. Сәулет-құрылымды жобасы өндіріс технологиясына негіз бола отырып жобаның көлемдік-жоспарлық және құрастыру ерекшеліктерін анықтайды. Мұндай шешімдер жобаның тиімділігі мен үнемділігіне әсер етеді.

Құрылымдың үйимдастыруды жобалау (ҚҰЖ) және оны жетілдіру. ҚҰЖ сәулет-құрылымды жобасын жасау, өндіріс технологиясын таңдау және сәулет, көлемдік, құрастыру шешімдерін түзету, жұмыс сыйбалары мен сметалық құжаттамаларды жасаудан кейін жүргізіледі. ҚҰЖ-ны тиімділігі (\mathcal{E}_{km}) құрылымдың ең аз мерзімін белгілеу (\mathcal{E}_{km}) мен материалдық-техникалық және адам ресурстарын оңтайлы пайдалануға байланысты.

$$\mathcal{E}_{\text{km}} = \mathcal{E}_{\text{km}} + \mathcal{E}_{\text{kmk}} + \mathcal{E}_{\text{nk}} + \mathcal{E}_{\text{ak}},$$

мұндағы \mathcal{E}_{km} – құрылымдың монтаждық жұмыстардың өзіндік құнын төмендету;

\mathcal{E}_{nk} – негізгі құралдарды пайдалану тиімділігі;

\mathcal{E}_{ak} – айналым құралдарын пайдалану тиімділігі.

Жобалау шешіммен тізбекті түрде салынатын түрлі қабаттан тұратын түргын үйдің құрылымының ұзақтығы құрылым мен

бүтіндегі ғимараттың барлық пәтерлерінің жалпы алаңына сәйкес келесі формуламен анықталады:

$$\mathcal{E}_{\text{opt}} = \sum (S_n / \mathcal{E}_n) / S_z ,$$

мұндағы S_n – төлімнің құрылым ауданы; S_z – бүтіндегі ғимараттың құрылым ауданы; \mathcal{E}_n – жекелеген төлімдегі қабаттар саны; n – жеке төлімнің реттік нөмірі.

Жобалау тиімділігін анықтау әдістемесі құрылымдың нысанының өмірлік және уақыттық цикліна байланысты жалпы принциптерді анықтау мен тиімділікті есептеу модельдерін құрудан тұрады. Тиімділік жобалау кезеңдеріне байланысты ақшалай өлшемде бірнеше модельдердің көмегімен есептеледі.

Көлемдік-жоспарлық шешімдер әсері келесі формуламен анықталады:

$$\mathcal{E}_{\text{жш}} = \mathcal{E}_{\text{ком}} + \mathcal{E}_k + \mathcal{E}_{\text{жж}} + \mathcal{E}_{\text{жж}} + \mathcal{E}_{\text{кмж}} + \mathcal{E}_{\text{енб}} + \mathcal{E}_{\text{еск}} ,$$

мұндағы:

$\mathcal{E}_{\text{ком}}$ – коммуникация ұзындығын қысқартудан алынатын әсер;

\mathcal{E}_k – қоршау ұзындығын қысқартудан алынатын әсер;

$\mathcal{E}_{\text{жж}}$ – құрылымдың алаңын қысқартудың әсері;

$\mathcal{E}_{\text{кмж}}$ – жер жұмыстарының көлемін қысқарту әсері;

$\mathcal{E}_{\text{енб}}$ – еңбек шығындарын қысқартудан алынатын әсер;

$\mathcal{E}_{\text{еск}}$ – ескерілмеген шығындардың әсері.

Құрастыру шешімдері мен материалдарды ауыстырудан алынатын әсер мына формуламен есептеледі:

$$\mathcal{E}_{\text{км}} = \mathcal{E}_{\text{унем}} + \mathcal{E}_{\text{кмж}} + \mathcal{E}_{\text{ма}} + \mathcal{E}_{\text{енб}} ,$$

мұндағы:

$\mathcal{E}_{\text{унем}}$ – материалдардың үнемдеуден алынатын әсер;

$\mathcal{E}_{\text{ма}}$ – материалдарды ауыстыру әсері.

Әнеркәсіптік өндірістік технологиясын жобалау әсері төмендегі формуламен анықталады:

$$\mathcal{E}_{\text{тех}} = \mathcal{E}_{\text{ен}} \pm \mathcal{E}_{\text{жаб}} \pm \mathcal{E}_{\text{еш}} \pm \mathcal{E}_{\text{кмж}} \pm \mathcal{E}_{\text{жж}} \pm \mathcal{E}_{\text{рейт}} \pm \mathcal{E}_{\text{алеу}} ,$$

мұндағы :

$\mathcal{E}_{\text{ен}}$ – қосымша өнім санын шығарудан алынатын әсер;

$\mathcal{E}_{\text{жаб}}$ – жабдық құнының әсері (+, -);

$\mathcal{E}_{\text{еш}}$ – өнім өндіруге кеткен еңбек шығындарының әсері (+, -);

$\mathcal{E}_{\text{кмж}}$ – құрылымдық монтаждық жұмыстардың қысқарту әсері (+, -);

$\mathcal{E}_{\text{жж}}$ – қаржылық көсіпорындар қызметінен алынатын әсер;

$\mathcal{E}_{\text{рейт}}$ – аймақ рейтингін көтеруден алынатын әсер;

$\mathcal{E}_{\text{алеу}}$ – көсіпорын қызметінің әлеуметтік әсері (жұмыс орындары, әр түрлі көсіпорындар мен үйімдардың қызметі).

Құрылымдық үйімдестерінде жобалау тиімділігі мына формуламен анықталады:

$$\mathcal{E}_{\text{кү}} = \mathcal{E}_{\text{yz}} + \mathcal{E}_{\text{евеш}} + \mathcal{E}_{\text{кмж}} + \mathcal{E}_{\text{ко}} + \mathcal{E}_{\text{еск}} ,$$

мұндағы:

\mathcal{E}_{yz} – құрылымдық мерзімін қысқарту;

$\mathcal{E}_{\text{евеш}}$ – жұмыстардың өндіруге еңбек шығындарын қысқарту;

$\mathcal{E}_{\text{ко}}$ – қысқартылған құрылымдық мерзімі ішінде қосымша өнім шығару әсері;

$\mathcal{E}_{\text{еск}}$ – әлеуметтік саладағы нысан құрылымынан алынатын әсер.

Жобалаудың нысанда пайдалану кезіндегі тиімділігі капитал салудың рентабельділігі (P) арқылы өрнектеле алады. Ол көсіпорынның өндірістік қызметінен алынатын пайдасының (P) капитал салымдары көлеміне (K) қатынасы, ал пайда барлық қызметтөн түсетін табыс (T) пен өндірістік қызмет шығындарының (W) арасындағы айырмамен анықталады. Капитал салымдары деп құрылымдың нысанын жасауға жұмсалатын инвестицияларды айтамыз. Инвестиция салудың рентабельділігі табыстылықтың нормативті мөлшерлемесінен жогары болу керек.

Нысанда жобалау кезінде экономиканың дамуының жалпы беталысын ескере отырып инновациялық, заман талабына сай өндіріс технологиясын пайдалану қажет. Прогрессивті көлемдік-жоспарлық, сәулет-құрылым, құрастырушылық шешімдерді, құрылымдық үйімдестерде жұмыстар мен технологияның заманауи тәсілдерін, жобалар менеджментін қолданып, құрылымдық мерзімі мен кезектілігін қамтамасыз ету керек.

$$P_t = \Pi_t / K_t \cdot 100\%,$$

мұндағы t – уақыттық кезең (жыл).

Нысандың экологиялық қауіпсіздігін жобалау тиімділігін есептеуде мына критерилерді ескерген жөн:

- өндірістік қалдықтарды тазалау, жою тиімділігі;
- ластаушылардың улылышы;
- тазалаудың түрлі тәсілдерін қолдану мүмкіндігі;
- салыстыру үшін қолданылатын экономикалық көрсеткіштер.

Өнім өндіру технологиясы мен тәсілін таңдау келесі шарттар негізінде жүргізілуі тиіс.

j -ші технологиямен дайындалған i -ші өнімнің үлестік құны (C_{ij}) келесілерден тұрады: j -ші технологияға сәйкес i -ші өнімнің өндірісіне кеткен үлестік шығындар (Z_{ij}); шикізатты пайдаланудың үлестік зияны (C_{yz}); өндіріс үрдісіндегі қоршаған орта экологиясына үлестік зиян (Y_{ko}):

$$C_{ij} = Z_{ij} + C_{yz} + Y_{ko} \rightarrow \min.$$

Экологияға зиянның салыстырмалы үлестік көрсеткіші мынаған тен:

$$K_{yz} = Y_{ko} / (Z_{ij} + C_{yz}).$$

Модель табиги ресурстарды пайдаланау мен өндірістік экологиялық қауіпсіздігін қамтамасыз етуді есепке ала отырып өндірістің онтайлы технологиясын таңдауға мүмкіндік береді.

Инвестиция салу тиімділігін жобалауды бағалауда инвестициялық жобаның экономикалық мақсатқа сәйкестілігін негіздеу маңызды болып табылады. Инвестиция тиімділігінің көрсеткіштер жүйесі келесідей:

- таза дисконтталған табыс

$$TDT = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t - K_t) \cdot \eta_t,$$

мұндағы:

R_t – t кезеңдері бойынша табыс;

Z_t – t кезеңдері бойынша шығындар;

K_t – t кезеңіндегі капитал салымдары;

η_t – t кезеңдері бойынша дисконттау коэффициенті.

Егер $TDT > 0$ болса жоба тиімді және іске асыруға қабылданады;

- табыстылық индексі таза табыстың

дисконтталғансомасының дисконтталған капитал салымдарының мөлшеріне қатынасымен анықталады:

$$TI = \sum_{t=0}^T (R_t + Z_t) \cdot \eta_t / \sum_{t=0}^T K_t \cdot \eta_t > 1,$$

Егер $TDT > 0$, $TI > 1$, болса жоба қабылданады;

- табыстылықтың ішкі нормасы (TIH) дисконтталған келтірілген әсерлердің сомасы дисконтталған капитал салымдарының со- масына тең болатын дисконт нормасын (E_{iw}) білдіреді:

$$\sum_{t=0}^T (R_t + Z_t) / (1 + E_{iw})^t = \sum_{t=0}^T K_t / (1 + E_{iw})^t.$$

TIH инвестор жоспарлаған табыс нормасымен (E_{ik}) салыстырылады. Егер $TIH \geq E_{ik}$ болса жобаға салынатын инвестиция тиімді және жоба қабылданады;

- жобаның өтелеу мерзімі (T_{et}) жобаны бастағаннан бастап капитал салымдарының толық қайтарылуына дейінгі ең аз мерзім:

$$T_{et} = \sum_{t=0}^T K_t \cdot \eta_t / \sum_{t=0}^T (R_t + Z_t) \cdot \eta_t.$$

Қорытындылай келе, кез келген нысанды тұрғызуда ең алдымен оның құрылышының техникалық мүмкіндіктері мен экономикалық мақсатқа сәйкестігі белгіленуі қажет екендігін байқадық. Бұл міндеттер жоба деп аталағын арнайы құжатта көрсетіледі.

Жобалау шешімінің деңгейіне құрылыш нысандың экономикалық тиімділігі, оның өмірлік циклының сипаты мен қызмет ету үзақтығы, өндірілетін өнімнің өзіндік құны, пайдалану және еңбек шарттары біршама тәуелді болады. Нысанды жобалау әдетте бірнеше кезеңдерден тұрады. Жобалардың техникалық деңгейі құрылыш-монтаждық үйімдардағы еңбек өнімділігі мен материалдар, құрылымдар шыгаратын өнеркәсіптік кәсіпорындардағы жұмыстың тиімділігімен анықталады.

Жобалар ғимараттардың архитектуралық келбетіне нұсқан келтірмейтіндей барынша ықшамдығын, қолда бар құралдардың механизациясын ескере отырып құрылмаларды ірілеуді, жобалық шешімдердің технологиялығын арттыруды, жоғары өнімділікті техниканы пайдалануды қарастырады. Жоба бұйым, деталь, құрылымдар жасайтын кәсіпорындардың мүдделерін ескеру керек. Олай

болса жобалау техникалық прогрессің дамуына ықпал жасайды.

Жобалар үлкен көлемдегі ізденушілік, графикалдық және есептеу материалдарынан тұрады. Жобалау кезінде, әсіресе ірі және күрделі нысандар бойынша модельдік зерттеулер, көптеген келісімдер, аяқталған құжаттаманың сараптамасы мен бекітілуі

жүргізіледі. Бұл кезеңдердің барлығы көп еңбек пен уақыт шығындарын талап еткендіктен жобалау-ізденушілік жұмыстары құрылым өндірісінен әлдеқайда ерте басталу керек. Тек осы жағдайда ғана құрылым бағдарламасын қажеттіжөне сапалы техникалық құжаттамамен дер кезінде қамтамасыз етуге болады.

Әдебиеттер:

1. Экономика строительства / Под ред. Ю.Ф. Симонова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. – 378 с.
2. Харченок Е.В. Управление инвестиционными проектами и конкурентоспособностью в жилищном строительстве // Экономика строительства. – 2006. – №3. – С.36-42.
3. Волков И.М., Грачева М.В., Александров Д.С. Критерии оценки проектов. – М., 2000. – 247 с.

Эралиева А.Э.,
докторант *PhD*
Казахстанско-Британский технический
университет

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

В условиях конкуренции любые недостатки и преимущества ВУЗов принимают характер, соответственно, конкурентных недостатков и конкурентных преимуществ, которые становятся ключевыми оценочными критериями степени их конкурентоспособности. Создание конкурентных преимуществ выступает как одна из основных целей соперничества участников рынка образовательных услуг. Современное образовательное пространство на сегодняшний день представляет насыщенную конкурентную среду. В соответствии с законами маркетинга плотно «заселенная» рыночная ниша актуализирует проблему конкуренции образовательных субъектов. В этом ключе управление конкурентоспособностью можно рассматривать как стратегическую задачу развития вузов.

Под конкурентоспособностью в общем виде понимают потенциал организации, обеспечивающий максимальное удовлетворение потребительских потребностей и выделяющий ее в сравнении с аналогами. Конкурентоспособный субъект всегда обладает некоторыми преимуществами, обеспечивающими востребованность предлагаемых услуг. В рамках высшего образования конкурентоспособность

в конечном итоге определяется спросом абитуриентов на образовательные услуги конкретного вуза (первичный, ближайший индикатор) и востребованностью выпускников на рынке труда (вторичный, конечный индикатор).

Конкурентоспособность вуза включает в себя комплекс характеристик, обеспечивающих в совокупности определенную позицию (положение) в образовательной и шире (социокультурной) среде:

- качество образования,
- внутрикорпоративная среда,
- внешний имидж,
- маркетинговый факторы,
- востребованность выпускников на рынке труда.

Качество образования имеет много аспектов измерения в плане педагогических, социальных, экономических и иных критериев. Вместе с тем, научное сообщество выработало ряд универсальных критериев, позволяющих строить стандартизованные методики оценки качества и использовать их для сравнительного анализа статусных позиций учебных заведений. При условии наличия формально-статусного признания (аккредитации) конкурентную оценку можно проводить по следующим параметрам: качество профессорско-преподавательского состава (уровень квалификации, количество штатных преподавателей, активность в научно-исследовательской работе); методическое обеспечение образовательного процесса; материально-техническая и информационная база (основные фонды вуза, объем библиотечного фонда, обеспеченность компьютера-

ми, бытовые условия студентов); содержание и методы преподаваемых дисциплин (спектр образовательных программ, специальностей, формы и методы обучения).

Внутрикорпоративную среду составляют множество материальных и нематериальных элементов, ее ядро – организационная культура, которая формирует определенный нормы, традиции и модели поведения сотрудников и студентов, а также их представления о своей организации. Материальные атрибуты организационной культуры (здания, элементы интерьерного дизайна, условия труда сотрудников, заработка платы, учебная нагрузка преподавателей) оцениваются с помощью метода наблюдения и документов, что позволяет сравнивать внешние признаки – «облик» вуза. Ценностно-нормативные аспекты организационной культуры проявляются в конкретных мероприятиях (научных, воспитательных, учебных, развлекательных), общественной и международной деятельности вузов. Степень принятия и удовлетворенности сложившейся организационной культурой отражается в представлениях студентов и преподавателей о своем вузе. Эти представления выступают значимым фактором конкурентоспособности, поскольку студенты, сотрудники и преподаватели – важный источник имиджевой информации о своем вузе для различных внешних аудиторий. В этом смысле исследования отношений, оценок и факторов неудовлетворенности всех участников образовательного социума могут служить ориентиром по формированию и укреплению внутреннего имиджа вуза, что естественным положительным образом скажется на имидже внешнем.

Внешний имидж составляют представления различных социальных групп, прямо или косвенно задействованных в образовательном процессе или его последствиях. В зависимости от статусных «претензий» вуза можно оценивать имидж в городе, стране, за рубежом. Наиболее доступный и менее затратный способ оценивания имиджа – это контент-анализ образа вуза в СМИ. Опросные методы имеют смысл использовать для изучения мнений жителей города (района) о престиже вуза, мнений работодателей о конкурентоспособности выпускников.

Маркетинговые факторы становятся сегодня неотъемлемой частью общих институциональных стратегий вуза. Оценочными параметрами маркетинговой деятельности вуза могут выступить стратегии (концепции)

позиционирования, способы (мероприятия) продвижения и ценовая политика. Подобную информацию маркетологи традиционно собирают с помощью интернет-мониторингов корпоративных сайтов, контент-анализа рекламной продукции (буклетов, наружной рекламы и рекламы в СМИ). Эффективным методом сбора информации служат специализированные выставки, на которых образовательное учреждение не только презентует свои услуги, но и одновременно знакомится с предложением конкурентов. Самым сильным показателем, отражающим соответствие продвигаемой и реальной ценности образовательной услуги, является роль канала прямых коммуникаций (т.е. количество абитуриентов, поступивших в вуз по совету знакомых или бывших студентов). Доля привлеченных таким образом абитуриентов – это показатель устойчивой репутации вуза. Выход вуза на уровень репутации, а не имиджа, позволит значительно укрепить позиции в конкурентной среде и претендовать на самые высокие рейтинги конкурентоспособности. Эффективность маркетинговых усилий на заключительном этапе фиксируется количеством набранных студентов. Данный показатель необходимо рассматривать в динамике с учетом социально-демографической ситуации в регионе и масштаба оцениваемого вуза.

Оценка востребованности выпускников на рынке труда представляет собой сложную методическую проблему в силу рассредоточенности потоков конечного продукта (выпускников) и заказчиков (работодателей). Оптимальными методическими решениями могут служить:

- сбор информации о трудоустройстве выпускников внутривузовскими службами занятости,
- использование статистики городских служб занятости и кадровых агентств,
- изучение субъективных оценок работодателей о приоритетах выбора выпускников.

Таким образом, комплексная оценка конкурентоспособности по показателям качества образования, состояния внутрикорпоративной среды, внешнего имиджа, маркетинговых усилий и соответствия требованиям рынка труда позволит обоснованно разрабатывать корректирующие управленческие стратегии развития конкретных вузов, что в целом будет способствовать повышению планки развития конкурентной среды и укреплению системы высшего образования в целом.

Бильдебаева З. К.,

магистрант

Университет международного бизнеса

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ СЕРТИФИКАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Деловые стратегии побеждают если их основой является устойчивое конкурентное преимущество. Компания имеет конкурентное преимущество, если ее уровень работы с клиентами выше, чем у конкурентов, и она в состоянии противодействовать влиянию конкурентных сил. Существует множество способов достижения конкурентного преимущества:

- производить высококачественную продукцию,
- организовать отличное обслуживание клиентов,
- предлагать более низкие цены чем у конкурентов,
- иметь более удобное географическое расположение,
- иметь собственную технологию,
- обеспечивать разработку и внедрение нового продукта в более короткие сроки,
- иметь хорошо известную торговую марку и репутацию,
- обеспечивать покупателям дополнительные ценности за их деньги (сочетая хорошее качество, хороший сервис и приемлемые цены).

При этом чтобы преуспеть в создании конкурентного преимущества, компания должна предлагать покупателям то, что они считают наиболее приемлемым для себя, хороший товар по низкой цене или товар улучшенного качества, но чуть-чуть дороже.

Компании добиваются успеха в создании постоянного конкурентного преимущества, агрессивно инвестируя средства и добиваясь значения показателя ROL (возврат на инвестиции) выше среднего.

Компания может завоевать и удерживать конкурентное преимущество.

Стратегия конкуренции компании включает в себя подходы к бизнесу и инициативы, которые она использует для привлечения клиентов, ведения конкурентной борьбы и укрепления своей позиции на рынке. Цель весьма проста и состоит в том, чтобы вести свои дела этично и честно по отношению к конкурентам, добиваться конкурентного преимущества на

рынке и создавать свою клиентуру: круг лояльных покупателей. Конкурентная стратегия компании обычно предусматривает как наступательные так и оборонительные действия, предпринимаемые в зависимости от изменения ситуации на рынке. Кроме этого, конкурентная стратегия предусматривает краткосрочные тактические ходы для мгновенной реакции на ситуацию и долгосрочные действия от которых зависят будущие конкурентные возможности компании и ее позиция на рынке.

Конкурентная стратегия более узкая по масштабу, чем деловая стратегия.

Деловая стратегия затрагивает не только вопрос о том, как проводить конкуренцию, но и отражает функциональные стратегии, действия и планы руководства по работе в разнообразных условиях отрасли (не только связанных с конкуренцией), а также то, как менеджеры решают стратегические проблемы. Конкурентная стратегия связана исключительно с планами руководства по ведению конкурентной борьбы и предоставлению дополнительных ценностей для покупателей. Компании во всем мире используют разнообразные средства по привлечению покупателей, завоевывая их доверие на повторных продажах, опережая конкурентов и удерживая свое место на рынке. С тех пор как руководство компаний стало сочетать краткосрочные и долгосрочные маневры для приведения в соответствие специфической ситуации компании и рыночной среды, существует бесчисленное множество вариантов и нюансов стратегии. В этом смысле существует столько конкурентных стратегий, сколько есть конкурентов. Однако тонкости и поверхностные различия имеют поразительное сходство, когда рассматриваются цель деятельности компании на рынке и тип конкурентного преимущества, которое компания пытается достичь. Пять вариантов подходов к стратегии конкуренции компании приведены ниже:

1. Стратегия лидерства по издержкам предусматривает снижение полных издержек производства товара или услуги, что привлекает большое количество покупателей.

2. Стратегия широкой дифференциации направлена на приздание товарам компании специфических черт, отличающих их от товаров фирм-конкурентов, что способствует привлечению большого количества покупателей.

3. Стратегия оптимальных издержек дает возможность покупателям получить за свои

деньги большую ценность за счет сочетания низких издержек и широкой дифференциации продукции. Задача состоит в том, чтобы обеспечить оптимальные (самые низкие) издержки и цены относительно производителей продукции с аналогичными чертами и качеством.

4. Сфокусированная конкурентная стратегия, или стратегия рыночной ниши, основанная на низких издержках, ориентирована на узкий сегмент покупателей, где фирма опережает своих конкурентов за счет более низких издержек производства.

Конкурентное преимущество – это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. Как уже отмечалось, конкурентные преимущества создаются уникальными осозаемыми и неосозаемыми активами, которыми владеет предприятие, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе. Основой конкурентных преимуществ, таким образом, являются уникальные активы предприятия либо особая компетентность в сферах деятельности, важных для данного бизнеса. Конкурентные преимущества, как правило, реализуются на уровне стратегических единиц бизнеса и составляют основу деловой (конкурентной) стратегии предприятия.

При выработке стратегии конкуренции необходимо, с одной стороны, иметь ясное представление о сильных и слабых сторонах деятельности предприятия, его позиции на рынке и структуру отрасли, в которой работает предприятие.

В историческом аспекте теория конкурентных преимуществ пришла на смену теории сравнительных преимуществ. Сравнительные преимущества, лежащие в основе конкурентоспособности страны или фирмы, определяются наличием и использованием находящихся в изобилии факторов производства, таких, как трудовые и сырьевые ресурсы, капитал, инфраструктура и т.д. Но по мере развития технологических инноваций и глобализации бизнеса изменяется структура международной конкуренции и на смену сравнительным преимуществом происходит новая парадигма – конкурентные преимущества. Это означает следующее:

Преимущества перестали быть статистическими, они изменяются под воздействием инновационного процесса (изменяются тех-

нологии производства, методы управления, способы доставки и сбыта продукции и т.д.). Поэтому для удержания конкурентных преимуществ требуется постоянное внедрение нововведений.

Глобализация бизнеса вынуждает компании учитывать национальные и международные интересы.

Государство, территория рассматриваются как основа стратегии компании, а не только как место, где компания осуществляет свою деятельность.

Конкурентные преимущества могут иметь разнообразные формы в зависимости от специфики отрасли, товара и рынка. При определении конкурентных преимуществ важно ориентироваться на запросы потребителей и убедится в том что эти преимущества воспринимаются ими как таковые. Иначе может оказаться, например, что предприятие считает себя известным на местном рынке и не тратит средств на рекламу, а потребители не имеют информации об этом предприятии. Такая ситуация характерна для многих казахстанских предприятий.

Главное требование – отличие от конкурентов должно быть реальным, выразительным, существенным. Б. Карлофф отмечает что к «сожалению, слишком легко заявить о наличии у себя конкурентных преимуществ, не дав себе труда проверить, соответствует ли эти предполагаемые преимущества потребностям клиентов ... В результате появляются товары с вымышленными преимуществами». Фирма должна иметь несколько (четыре- пять) конкурентных преимуществ, которые необходимо защищать. Средствами защиты конкурентных преимуществ могут быть

- монополия (на казахстанском рынке это, например, монополия в сфере коммунальных услуг);

- патенты, ноу-хау (например, рецепты изготовления напитков), секретность;

- доступ к источникам сырья или коммуникациям (нефтегазовая отрасль в Казахстане) и т. д. Существует множество направлений достижения конкурентных преимуществ, или деловых стратегий, но наиболее общими являются:

- лидерство в издержках (себестоимость продукции);

- дифференциация продукции;

- фокусирование (концентрация);

- ранний выход на рынок (стратегия первоходца);
- синергизм.

Первые три направления М. Портер называет базовыми стратегиями, имея в виду их универсальную применимость. Но в принципе могут быть и другие направления достижения конкурентных преимуществ. Так, основной стратегии может быть характеристика бизнеса – инновационный, глобальный.

Следует отметить, что конкурентные преимущества предприятия в отрасли определяются также широтой целевого рынка. Поэтому перед выбором одной из общих стратегий предприятия должно определить ряд ограничивающих факторов:

- 1) ассортиментный набор продуктов;
- 2) потенциальных покупателей;
- 3) планируемые каналы распределения продукции;
- 4) регион, в котором оно будет продавать продукцию, а также ряд смежных отраслей, в которых собирается конкурировать.

При этом предприятие может выбрать массовый рынок или узкую рыночную нишу. Комбинируя целевые рынки с основными стратегиями, предприятие расширяет область выбора стратегий. Когда стратегии минимизации затрат и дифференциации продукции нацелены на массовый рынок, называются лидерством в издержках и дифференциацией продукции соответственно. Но когда эти же стратегии нацелены на массовый рынок, они называются фокусированными. Выбор конкретной стратегии конкуренции существенно зависит от стратегического потенциала предприятия и возможностей расширения его ресурсов. Именно, внутренняя среда предприятия во многом определяет выполнимость выбранной стратегии.

Отметим, что конкурентные преимущества не являются вечными, они завоевываются и удерживаются только при постоянном совершенствовании всех сфер деятельности, что является трудоемким и, как правило, дорогостоящим процессом. Возможности сохранения конкурентных преимуществ зависят от ряда факторов.

Преимущество подразделяются на два вида:

- преимущество высокого ранга (связанные с наличием у предприятия высокой репутации, квалификационного персонала, патентов, ведением долговременных НИОКР, раз-

витым маркетингом, основанным на использовании новейших технологий, современным менеджментом, долговременными связями с покупателями и т.д.) дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности;

- преимущество низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья и т.д.) не столь устойчивы, так как могут быть скопированы конкурентами.

Очевидность источников конкурентных преимуществ. При наличии явных источников преимуществ (дешевое сырье, определенная технология, зависимость от конкретного поставщика) возрастает вероятность того, что конкуренты постараются лишить фирму этих преимуществ.

Инновации. Для удержания лидирующего положения сроки внедрения инноваций должны по крайней мере равняться срокам их возможного повторения конкурентами или превосходить их. Инновационный процесс позволяет компаниям переходить к реализации конкурентных преимуществ более высокого ранга и увеличить число их источников.

Отказ. От имеющегося конкурентного преимущества для приобретения нового. Отказ от конкурентного преимущества важен для реализации стратегии, так как создает барьеры для имитаторов. По мнению М. Портера, введение понятия «отказ от конкурентного преимущества» добавляет новое измерение к определению стратегии. Суть стратегии состоит в определении того, что не надо делать, в мотивированном отказе от преимущества в конкурентной борьбе.

Для сохранения или, наоборот изменения конкурентных преимуществ в связи с изменениями конкурентной среды и предпочтений потребителей необходим постоянный мониторинг действий конкурентов и отслеживание изменений потребительских предпочтений.

Конкурентные преимущества на основе низких издержек.

Стратегии лидерства в издержках направлена на достижение конкурентных преимуществ за счет низких затрат на некоторые важные элементы товара или услуги и соответственно более низкой себестоимости по сравнению с конкурентами. Стремление быть производителем с наименьшим в отрасли издержками представляет собой эффективный способ конкуренции на рынках,

где большинство покупателей чувствительны к ценам. Цель заключается в том, чтобы поддерживать преимущества перед конкурентами по затратам и получать больше прибыли. При этом продукция может продаваться по более низким ценам, чтобы «отбить» покупателей у конкурентов, либо по текущим рыночным ценам, но в этом случае фирма имеет возможность направлять больше средств на маркетинг и сбыт.

Стимулом использования данной стратегии является наличие в отрасли опытной

кривой, или, другими словами, эффекта масштаба и привлечение большого числа потребителей, для которых цена является определяющим фактором выбора.

Однако надо отметить, что преимущества не являются совершенно случайными, они достигаются за счет обучения персонала, имитации товаров конкурентов, изменения техники и технологии, охоты за специалистами и без привлечения необходимых ресурсов, таланта и соответствующих усилий менеджеров.

Литература:

1. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. – Москва: Издательство ПРИОР, 2001.
2. Кретов И.И. Маркетинг на предприятии: практическое пособие. Москва: Финстатинформ. 2007.
3. Маркетинг: Учебное пособие./ Под ред. д.э.н., профессора Мамырова Н.К. – Алматы: Экономика. 2006.
4. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы. Москва: 2005.
5. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: Маркетинг (сто вопросов – сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке).Москва: 2002.

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

**Байтенов Е.И.,
финансовый директор
АО "Волковгеология",
г. Алматы**

**Фролкин А. В.,
финансовый директор
Группы Компаний "КазЧерМет",
г. Астана,
преподаватель программы MBA
Университет международного бизнеса**

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ ФИНАНСИСТА

Ключевые слова:

Мотивация, финансовый департамент, KPI¹ деятельности сотрудника, полномочия и ответственность, отдел бюджетирования, казначейство, бухгалтерия, экономисты, оплата труда, бонусы.

Сочетание букв KPI не так давно вошло в менеджерский словарь, но уже очень прочно в нем закрепилось, и на сегодня очень много технологий менеджмента используют KPI's для управления как компанией в целом так и отдельными бизнес направлениями. К сожалению, в основной массе литературы, достаточно подробно рассматривается какие KPI's следует выставлять для департамента продаж, логистики, производственного подразделения, и даже HR службы, а вот какими показателями мерить эффективность работы финансовой службы (договоримся что под этим подразумевается: экономическая, бюджетная, казначейская и бухгалтерская функции в компании), как правило не рассматривается.

Что бы определить показатели для финансистов, то для начала надо, разобраться с одним из аспектов, которые часто вносят определенную путаницу в ситуацию с показателями. С подачи основателей технологии BSC Нортона и Каплана, KPI's принято делить на перспективы, одна из которых определена как «Финансы», и иногда это воспринимается как указание на то, что эти показатели и явля-

ются мерой эффективности работы финансовой службы. Безусловно финансовая служба, так или иначе, влияет на эти показатели, и на ней лежит ответственность за достоверность и своевременность при их предоставлении (как впрочем и многих других), однако именно эффективность работы самой финансовой службы они отражают достаточно условно. В то же время, оказывают самое непосредственное влияние, например на цель из перспективы «Клиенты» – «Повышение уровня лояльности клиентов», в компании типа Business to Business, где бухгалтер непосредственно контактирует с представителем клиента при оформлении документов. Таким образом сформулируем первый вывод – показатели для оценки деятельности финансовой службы, могут быть не только из области финансов, но и из любой другой.

Кроме рассмотренного аспекта, что финансисты отвечают за все финансовые цели, есть другая крайность, активно поддерживающая руководителями финансовых отделов, «финансисты сами, не отвечают ни за какой показатель». В поддержку такой позиции как правило приводится довод, что финансовая служба несет обслуживающую функцию, измеряя и просчитывая результаты деятельности всех других служб компании. Такая позиция, достаточно верно отражает, не более половины функционала финансовой службы, которая не просто статист и учетчик, но еще и активный игрок в команде, методолог, контролер и даже центр генерации дополнительных доходов. Опираясь на это, сформулируем второй и третий выводы. Второй – полнофункциональная финансовая служба, это равноправный элемент системы управления компанией, со своей областью полномочий и ответственности, эффективность деятельности которой нужно и можно измерить. Третий – отсутствие явных критериев оценки, либо их полное неприятие, сотрудниками финансовой службы, может возникать при дисбалансе ответственности и полномочий имеющихся в подразделении.

Опираясь на все три вывода, выработаем критерии оценки деятельности финансо-

1 KPI – Key Performance Indicators (Ключевые показатели эффективности) – стандартное сокращение в Системе Сбалансированных Показателей.

вой службы, через рассмотрение каждую из составляющих ее функций, в части соответствующей ей области полномочий и ответственности. Как указывалось выше, типовая финансовая служба в компании несет четыре основные функции:

- экономическая,
- бюджетная,
- казначейская,
- бухгалтерская.

Функции могут реализовываться в зависимости от размера компании как все одним сотрудником, так и отдельным департаментом на каждую функцию, что не меняет сути вопроса об оценке деятельности.

Экономическая функция в финансовой службе, несет ответственность за своевременность и достоверность расчета финансового результата компании, за прошедший период, и за моделирование сценариев будущего движения компании. Такая зона ответственности, предполагает достаточно широкий функционал и высокие требования к профессиональным навыкам сотрудников, но и для реализации в полной мере необходимы достаточно широкие полномочия. Для того чтобы экономисты могли уверенно гарантировать достоверность своих данных, они должны сами задавать правила сбора и консолидации поступающих данных, и им должны быть даны полномочия по выбору алгоритмов, методик прогнозирования с правом требовать для этих целей необходимую информацию как внутри компании, так и извне. Так же не следует забывать о выработке механизмов влияния на своевременность предоставляемой другими подразделениями запрашиваемой информации. При таком балансе полномочий и ответственности эффективность работы экономической функции, может быть оценена через показатели своевременности предоставления высшему менеджменту данных и степень соответствия сценарных прогнозов фактам. Эти два показателя интегрируют в себе и адекватность выбранных методик расчета и прогнозирования, и качество сбора данных и профессионализм сотрудников.

Бюджетная функция, может быть реализована в полной мере, только при наличии в ней глубокого понимания всех деталей, всех бизнес процессов компании, так как, эта функция несет ответственность за учет всех финансовой составляющей, во всех аспектах деятельности компании. Соответственно, реализация

бюджетной функции, не возможна, без наличия полномочий по глубокому анализу деятельности бизнеса, а также по созданию правил и контролю соблюдения бюджетной дисциплины. Наличие полного объема полномочий по бюджетной дисциплине, позволить выставлять критерием деятельности бюджетной функции, отсутствие перерасходов бюджета и соблюдение баланса доходов и расходов, при неисполнении или наоборот переисполнении доходной части. Такой критерий интегрирует адекватность бюджетных процедур, выдерживание бюджетной дисциплины, профессионализм и комплексность подхода к задачам, сотрудников реализующих функцию.

Реализация в компании функция казначейства, направлена на кратко-среднесрочное планирование денежного потока, с целью предотвращение кассовых разрывов, структуризацию сделок, привлечение всех видов финансирования и размещение свободных денежных средств. Реализация этих задач возможна только при наличии достаточных полномочий по управлению денежными средствами на счетах компаний, по возможности использовать пул залоговых активов, и по контролю над подразделениями работающими с клиентами, в части своевременности сбора дебиторской задолженности. Разумеется, такие полномочия должны быть сбалансированы, процедурами контроля, например со стороны службы внутреннего аудита или службы безопасности, но их отсутствие не позволяет оперативно принимать необходимые решения для полной реализации функции. Наделенное должностными полномочиями казначейство, можно оценивать по критериям отсутствия кассовых разрывов, по средневзвешенной стоимости привлеченных денежных средств, и по доходам от размещения денежных средств. Либо возможно выставление критериев на предельные сроки оплаты счетов поставщиков и отношение разницы уплаченных при привлечении и начисленных при размещении процентов к обороту компании. Наличие нескольких критериев, взаимно балансирует их, вынуждая казначайскую функцию в полной мере реализовать задачи планирования, размещения и привлечения.

Функция бухгалтерского учета, наименее нацеленная на будущее и обращенная в прошлое, из всех функций в финансах. Однако, из реализации основной задача бухгалтерской функции, учет всех транзакций и формирова-

ние на их основе результатов хозяйственной деятельности в строгом соответствии с правилами МСФО и налогового законодательства, вытекает крайне важная задача налогового планирования и оптимизации налоговой нагрузки на компанию. Именно сотрудники реализующие бухгалтерскую функцию обладают самой высокой экспертизой в части налогообложения и стандартов соотнесения операций, соответственно при наличии достаточных полномочий, они могут управлять налоговой нагрузкой, в части правильного структурирования и соотнесения хозяйственных операций, в части требований к оформлению их соответствующими первичными документами, в части порядка своевременности и полноты сдачи первичных документов для их отражения у учете. Наличие таких полномочий, позволяет выставить критериями оценки деятельности бухгалтерской функции, своевременность предоставления данных о результатах хозяйственной деятельности, величину налоговой нагрузки на компанию, и для баланса предыдущей цепи, отсутствие существен-

ных замечаний по результатам аудиторской проверки. Оценка бухгалтерской функции по этим критериям, дает перепроверку процедурам сбора и обработки первичных документов с одной стороны, с другой стороны, дает стимул реализовывать знания стандартов учета в прямую выгоду для компании в виде снижения налоговой нагрузки.

Рассмотрев все основные функции, финансовой службы в компании, с точки зрения баланса полномочий с реализовываемыми задачами, для всех из них подбираются достаточно объективно измеряемые критерии оценки их деятельности, которые могут быть интегрированы в систему мотивации, грейдинговую систему или в систему Сбалансированных Показателей компании в целом. Так же отметим, что в данной статье не рассматривается вопрос, оценки деятельности финансового директора, так как его функционал как одного из первых руководителей, шире чем просто управление функциями финансовой службы, и это тема для отдельного исследования.

Литература:

1. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн; Гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2005 г. 800 стр.
2. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие: Пер. с франц. / Б. Коласс; Под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2001. - 576 с.
3. Роберт Каплан, Дэвид Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию (The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action): Олимп-Бизнес, 2006 г., 304 стр.
4. Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию. (Performance Drivers. A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard): Вильямс, 2006 г., 304 стр.

Смағұлова Р.У.,
экономика ғылымдарының кандидаты
Халықаралық бизнес университеті

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЫЗ ҚАРАЖАТЫНЫҢ КЕЙІР ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Компанияның құрудың және дамытудың базы экономикалық негізі болып оның капиталы саналады, өйткені ол компания активтеріне инвестицияланған материалдық, материалдық емес және ақшалай қаражаттардың жалпы құнын сипаттайтыды. Өндіріс барысында қызмет

етуі арқылы капитал компания иелерінің, басшыларының, жұмысшыларының, сондай-ақ мемлекеттің мүдделерін қамтамасыз етеді. Сол себепті де ол компанияны басқарудың негізгі объектісі болып табылады, ал оны барынша тиімді қолдану қаржылық менеджменттің ең маңызды міндеттерінің бірі болып табылады.

Компанияға қатынасы бойынша меншікті және қарыз капиталды бөліп көрсетуге болады. Меншікті капитал – бұл компанияның құрылу барысында қалыптасқан бастапқы капиталы мен қызмет етуі барысында ішкі қаржы ресурстарының есебінен қалыптасқан және оның жеке меншігінде қалатын қаражаттары

болып табылады. Меншікті капиталдың құрамына жарғылық, резервтік капиталды, түрлі қорларды, бөлінбеген табысты жатқызуға болады.

Қарыз капиталы – бұл компанияның өндіріс барысында орналастырылған қаражаттарының сырттан тартылған түрлері болып табылады.

Жекелеген экономика салаларындағы компаниялардың пайдаланған қарыз қаражаттының көлемі меншік көлемінен біршама артық болады. Осылай байланысты қарыз қаражаттың тартуды және оны тиімді пайдалануын басқару компаниялар үшін өте маңызды мәселе.

Қарыз қаражаты – компанияның дамуын қаржыландыруда қайтарымдылық негізде тартылатын ақша қаражаттары немесе мүліктік құндылықтарды сипаттайты. Компаниялардың тиімді қаржы әрекеті тұрақты түрде қарыз қаражаттың тартумен байланысты. Қарыз қаражаты ең алдымен есіп келе жатқан компаниялардың меншікті көздерін қалыптастыру қарқынынан өнім шығару көлемінің есу қарқының артуы кезінде, өндірісті өзгертуде, өнімнің жаңа түрлерін игергенде, өндірушінің нарықтағы үлесін көңейтуде және т.б. көздерде қолданылады. Қарыз қаражаттың пайдалану компанияның шаруашылық әрекетінің көлемін барынша көңейтіп, меншікті қаражаттың тиімді пайдалануды қамтамасыз етеді, ақырында компанияның нарықтық құнын жоғарлатады.

Қарыз қаражатының кейбір артықшылықтары бар:

- компанияның несиелік рейтингі жоғары болғанда, оның кепіл беру негізінде қарыз тарту мүмкіншілігінің көндігі;

- компанияның активтерін көңейту және оның шаруашылық қызмет көлемінің қарқынды есуін жоғарлату және компанияның қаржылық потенциалын есіру қажет болған жағдайда қамтамасыз етуі;

- салық салу есебінде меншікті капиталмен салыстырғанда қарыз қаражаты құнының төмендігі;

- қаржылық тиімділіктің өсуін сипаттау қабілеттігі.

Сонымен қатар қарыз қаражаттың тартудың көри жақтары да бар:

- осы қаражаттарды пайдалану компанияның шаруашылық қызметінде қауіпті қаржылық тәуекелділікті тудырады – қаржы тұрақтылығының төмендеуінің және төлем қабілеттілігін жоғалту тәуекелі;

- қарыз қаражаты есебінен қалыптасқан активтердің табыс мөлшерінің төмендеуін сипаттайты, оның барлық түрлерінде қарыз пайзына төленетін сомага томендейді (банктик несиеге пайыз, облигациялар бойынша купондық пайыз және т.б.);

- қарыз қаражаты құнының қаржы нарығы конъюнктурасының ауытқуына жоғары тәуелділік. Кейбір жағдайларда нарықта қарыз пайзының орташа мөлшерінің төмендеуі компанияның ертеректе алынған несиесін пайдалану (әіресе, ұзақмерзімді негізде) тиімсіз болып табылады, өйткені несиесі ресурстарының неғұрлым арзан альтернативтік көздерінің болуына байланысты;

- қарыз қаражаттың тарту тәртібінің қындығы (әіресе, көп көлемде), яғни несиесі ресурстарын ұсыну басқа шаруашылық субъектілерінің шешіміне тәуелді.

Сол себепті, қарыз қаражаттың пайдаланатын компания өзінің дамуында жоғары қаржылық потенциалды және қаржы тиімділік қызметінің есу мүмкіншілігін иеленеді, сонымен қатар жоғары қаржылық тәуекелділік пен банкрот қауіпі де төнеді. Компания қауіпті емес жағдайларда өзінің қарыз қабілеттілігін толық жоюға жол бермеуі керек. Компания иелерінің қарыз көздері есебінен қаржыландырудың себебі, ол акционерлердің санын ұлғайтпау.

Қазіргі нарықтық экономиканың шарттары қарыз қаражаттының мағынасымен тығыз байланысты, яғни меншік иелері өздерінің ақша қаражаттарын қарызға беріп ақша пайзы арқылы пайда алу және бастапқы қаражаттың міндетті қайтару шарты бойынша алу мақсаттары көзделген. Қарыз қаражаттың пайда болуы өндірістің, өнеркәсіптің қаражаттиістік әдістің дамуымен анықталған, яғни бұл негізгі атқарушы қаражаттың айналымына қызмет көрсететін әдіс болып, ерекше тарихи категорияға кіреді.

Қарыз қаражаты келесідей ерекшеліктермен сипатталады:

- қарыз берушіге мерзім өткеннен кейін қайтарылатын қарыз қаражаты өрқашанда меншік қаражаты болып қалады. Қарыз қаражаты тек қарыз пайыздар түрінде пайда алу мақсатындағанда уақытша пайдалануға беріледі;

- сауда және өндірістік қаражатқа қарағанда қарыздық қаражат өзінің ақшалы нысанын ауыстырмайды. Оның қозғалысы өзінің құрылымын өзгертпейді. Қарызды ақша түрінде ұсынғанда, ол қарыз берушіге тұра

сол түрде қайтарылады, бірақ басқа қарыздық пайыздың сомасымен қоса есептегендегі есірлген көлемде болады;

- ақша ақшадан ұлғаяды, яғни айтартлықтай шығынсыз және өндірістік процеске, не тауарлық айналымға түспей-ақ қарыз бойынша пайыз есімінің аралық салаларына тәуелсіз-ақ пайда алу мүмкіншілігі;

- пайданы қарыздық пайыз түрінде алу. Қарыздық қаражаттан түсетін пайда несиені төлеудің көрінісі ретінде көрінеді.

Компанияның пайдаланатын қарыз қаражаты оның қаржылық міндеттемелер жынтығының көлемін көрсетеді. Бұл қаржылық міндеттемелер қазіргішаруашылықтәжірибеде төмендегідей жіктелінеді :

- ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелер. Бұған компанияның атқарымындағы пайдалану мерзімі бір жылдан астам қарыз қаражатының барлық түрлері жатады. Бұл міндеттемелердің негізгі түрлеріне: ұзақ мерзімді банк несиесі және ұзақ мерзімді зайдар, облигациялар, төленетін ұзақ мерзімді вексельдер жатады;

- қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер. Оған бір жылға дейінгі пайдалануға тартылған қарыз қаражатының барлық түрлері жатады. Бұл міндеттемелердің негізгі түрлеріне: қысқа мерзімді банк несиелері мен қысқа мерзімді зайдар, компанияның әртүрлі несиелік қарыздары (тауарлар, жұмыстар және қызмет көрсету, берілген вексельдер бойынша аванстар, бюджетпен және бюджеттен тыс қорлармен есеп бойынша, еңбекақы, басқадай несие берушілер) және басқадай қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер жатады.

Қарыз қаражатын тарту саясаты – компаниялардың даму қажеттілігіне сәйкес ең тиімді қарыз қаражатын әртүрлі көздерден тартуды қамтамасыз етудегі қаржы стратегиясының бірбөлігі болып есептелінеді.

Компаниялардың қарыз қаражатын тарту саясатын қалыптастыру процесі келесі негізгі кезеңдерді қамтиды:

- өткен кезеңдердегі қарыз қаражатын тартуды және пайдалануды талдау. Мұндай талдаудың мақсаты компанияның тартылған қарыз қаражатының түрін, көлемін және құрамын анықтау, сондай-ақ оларды пайдаланудың тиімділігін бағалау;

- алдағы кезеңде қарыз қаражатын тартудың мақсатын анықтау. Бұл қаражаттар компанияның нақты мақсатты әрекеттеріне тартылады, яғни олардың келешекте тиімді пайдалануының бір шарты болып табылады.

Компанияның қарыз қаражатын тартудың негізгі мақсатары былай сипатталады:

- қажетті көлемде айналым активтерінің тұрақты бөлігін толықтыру. Қазіргі кезде көптеген компаниялардың өндіріс әрекетін орындауы үшін, айналым активтерінің осы бөлігін меншік қаражаты есебінен қаржыландыру мүмкіншілігі бола бермейді. Қаржыландырудың біршама бөлігі қарыз қаражаттары есебінен орындалады;

- айналым активтерінің өзгермелі бөлігін қалыптастыруды қамтамасыз ету. Компания активтерді қаржыландыруды қандай әдісті қолданғанына қарамастан, барлық жағдайларда айналым активтерінің өзгермелі бөлігі толық немесе жартылай қарыз қаражаты есебінен қаржыландырылады;

- инвестициялық ресурстардың жетіспеген көлемін қалыптастыру. Бұл жағдайда компанияның қарыз қаражатын тарту мақсаты компанияга жекелеген нақтылы жобаны іске асыруды тездетуге (жаңа құрылыш, қайта құру, өзгерту), негізгі құралдарды жаңарту (қаржилизингі) және т.б. үшін қажет;

- өз қызметтеріне әлеуметтік-тұрмыстық қажеттілікті қамтамасыз ету. Бұл жағдайда қарыз қаражаты өз жұмысшыларына жеке меншік үй салу үшін, денсаулығын жақсартуға және т.б. мақсаттарды орындауға несие беру үшін тартылады;

- басқа да уақытша қажеттіліктер. Қарыз қаражатын мақсатты тарту осы жағдайда да қолданылады, бірақ та олардың тартылуы тек қысқа мерзімге және шағын көлемде жүзеге асырылады.

Қорыта келгенде, қарыз қаражатын тарту саясаты компаниялар мен кәсіпорындар үшін өзекті мәселе болып табылады. Өйткені, бір жағынан, компаниялар өз қызметтерін қаржыландыруды қарыз қаражаты нарығынан бос ақша қаражаттарды алуға мүмкендіктері тура, ал екінші жағынан, дұрыс үйімдастырылмаған қарыз қаражатын тарту саясаты компаниялардың қаржылық тәуелділігіне немесе банкроттық ұшырауына алып келуі мүмкін.

Нуркашева Н.С.,
экономика гылымдарының кандидаты,
доцент
Халықаралық бизнес университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУДАҒЫ САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІНІҢ АЛАТЫН ОРНЫ

Қазіргі уақытта республикада шағын кәсіпорындардың өміршешендігі мен өркендеуін арттыратын, жаңа отандық технологияларды жасауға және игеруге, жоғары пайдалы гылымды қажет ететін өнімдерді шығаруға мүмкіндік туғызатын, шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тиімді құралы болып табылатын бизнес-инкубаторлар, технопарктер және шағын кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі орталықтар жұмыс жасауда. Бірақ, шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын құру идеясы Қазақстанның көптеген аймақтарында қолдау тапқанына және тарағанына қарамастан, жұмыс істеп тұрған үйлімдердің туындағанда жатқан тәжірибесі республиканың шағын кәсіпкерлігін қолдаудың нарықтық инфрақұрылымын табысты дамыту үшін жеткілікіз.

Бизнес-инкубаторлар, технопарктер, кәсіпкерлер құқықтарын қорғау жөніндегі қауымдастықтар, мемлекеттік үекілетті органдар көптеген кәсіпкерлер есептеу, бизнес-жоспарлау, маркетинг, қаржылық талдау, құқықтық мәдениет машықтарын өлсіз меңгергендей, шағын кәсіпкерлік субъєктерінің қызыметін әдістемелік қамтамасыз етуді күшейту керек.

Шағын кәсіпкерлікті тиімді дамыту жағдайларын жасау, шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың икемді жүйесін қалыптастыру үшін жергілікті атқарушы өкімет пен кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктерінің өзара үйлескен іс-қимылы қажет. Осы мақсаттарға қол жеткізу үшін бірінші кезектегі орындалуға тиісті мынадай шараларды бөліп көрсеткен дұрыс:

- мемлекеттік қолдаудың нақты шараларының мазмұны туралы толық және жариялыштық болуы;
- кез келген кәсіпкер ала алатын, заңдар, салықтар, бәсекелестер, клиенттер, тауарлар, жұмыстар мен қызымет көрсетулер рыногының жай-күйі туралы іскерлік сипаттағы

мәліметтерді қамтитын ақпараттық жөнінде қалыптастыру;

- шағын кәсіпкерлік мәселелері жөніндегі осы экономика секторының жай-күйін және оның даму үрдістерін айқындауды обьективті түрде бағалау мақсатында жүйелі зерттеулер үйлімдастыру;

- шағын кәсіпкерліктің есеп және мемлекеттік статистика жүйесін жақсарту;

- шағын кәсіпкерлік секторының қызыметтің ынталандыруға, халықты жеке бизнеспен айналысуға даярлауға, кәсіпкерлер туралы тиісті қоғамдық пікір қалыптастыруға бағытталған насхаттау және білім беру науқаның үйлімдастыру.

Кәсіпкерлікті, әсіресе шағын кәсіпкерлікті қолдауды реттеудің тиімді шараларын жүзеге асырудың анық және нақты қажеттігіне қарамастан, нарықтық экономикасы дамыған елдердің практикалық тәжірибесін негізге ала отырып, оларды әзірлеу мен іске асыру едәуір кешеуілдеп келеді. Оның себептерінің бірі кәсіпкерлік салада ғылыми зерттеулер жүргізуде үйлестірудің жоқтығы болып табылады. Осы тақырыпқа ғылыми зерттеулер, әдетте, бастамашылық жасау тәртібімен жүзеге асырылады. Шағын кәсіпкерлікті қолдау бағдарламаларын әзірлеу және іске асыру үшін ел экономикасы мен кәсіпкерлігінің, шетел тәжірибелісінің дамығандау туралы талдау деректеріне сүйенетін, шағын кәсіпкерлікті қолдаудың жүзеге асырылып жатқан шараларының тиімділігін ескере отырып, мақсатты бағытталған болжамдық зерттеулерді жолға қою қажет. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың осы немесе өзге де шараларын қолдану обьективті ғылыми талдауға және жеткілікті дәлелденген әдістемелік ұсынымдарға сүйенуге тиіс.

Қазіргі таңда еліміздің кәсіпкерлік құрылымын дамыту және оны жандандыруға байданысты әртүрлі бағдарламалар қабылданып, олардың орындалуына белгілі бір алығшарттар жасалып отыр. Соның ішінде, осы уақытқа дейін шағын және орта бизнесі дамыту мақсатында төмендігі іс-шаралардың орындалғанын айтып өтүге болады:

1) шағын кәсіпкерліктің субъектілерін тіркеу тәртібі женілдетілді – типтік жарғылар енгізілді, тіркеу жинағының мөлшері 4 есеге төмендеді;

2) шағын кәсіпкерліктің субъектілері үшін өнімді сертификациялау процедурасы женілдетілді;

3) жылжымайтын мүлкіті тіркеу бойынша женілдіктер және жерге құқығы енгізілді;

4) бақылайтын және қадағалайтын мемлекеттік органдардың және олар жүргізетін ақылы қызметтер саны қысқартылды;

5) өндірістік қызметпен айналысадын шағын кәсіпкерліктің субъектілеріне алаңдар мен жерлерді, сол сияқты аяқталмаған құрылымысандарын беру бойынша тендерлер жүргізілуде;

6) шағын кәсіпкерліктің субъектілері үшін бухгалтерлік есептің женілдетілген жүйесі енгізілді;

7) шағын кәсіпкерлік қызметіндегі субъектілері үшін салықтық женілдіктер қабылданды.

Дегенмен де, жоғарыда айтылған мәселелер шешілгенімен, елімізде шағын бизнесі барыншы тиімді үйімдастыру және оны жетілдіруге байланысты шешімін табуға тиісті өзекті мәселелерді де атап өткенді жән санаймыз.

Шағын кәсіпкерліктің дамуына әсер ететін проблемалардың бірі – ол субъектілердің көпшілігінде жеке инвестициялық және айналымдағы қажеттіктерді қамтамасыз етуге арналған қаржылық ресурстардың болмауы. Банктер, шағын кәсіпкерліктің қарызы үшін кепілге беру мүмкіншілігі аз болғандықтан, қауіп құнын қарыздар бойынша несиелерге пайыздық ставкаларды көтеру жолымен ауыстыруға тиіс. Сол кезде, шағын бизнесегі кәсіпорын қорының жеткіліксіз деңгейде жабдықталуы шағын кәсіпкерлік секторының экономикалық тиімділігін жоғарлатуға әсерін тигізбейді, ол еңбек өнімділігінің төмендігінен және шағын кәсіпкерлікті несие ретінде негізгі қаржыдан кепілдікке бере отырып, тоқтатады.

Қазір Қазақстан Республикасындағы шетелдік және отандық инвестицияларды мемлекеттік қолданудың негізгі шараларының жобасы мыналарды қамтиды:

1) инвестициялық және салық заңнамасымен белгіленген инвестициялық преференциялар (инвестициялық салық преференциялары, кедендік бажсалығын салудан босату, мемлекеттік нақты гранттар);

2) дамытудың мемлекеттік қаржы институттары арқылы жобаларды тең қаржыландыру;

3) маркетингтік-талдамалық зерттеулер мен инжинириング және трансферлік технология орталықтарының қосымша қызметтер көрсетуі.

Қазақстанда жоғары технология және экспортқа бейімделген өндіріс үшін жағдай жасау мақсатында үш арнайы экономикалық аймақ құрылды, оларда корпоративті салық салығынан, жер салығынан, мүлік салығынан, қосымша құн салығынан және кеден салығынан босату жүзеге асырылады. Осының бәрі соңғы жылдары салық жүйесін реформалауда айтарлықтай табысқа қол жеткізілгенін айғақтайды. Осы жылдары салық жүктемесі үдайы төмендетілді. Алайда республикалық бюджетке салық түсімдерінің жиыны бұдан азайған жоқ.

Сонымен қатар, қазақстандық салық саясатының шегінде үлттық ерекшеліктер проблемасына көшкен кезде жаңа Салық кодексінің үлттық ерекшеліктерден және Қазақстанның табиғи географиялық факторларымен ерекшеленетін әлеуметтік-экономикалық дамуының стратегиялық міндеттерден кейір айрыштықтарымен сипатталады.

Біріншіден, Қазақстан әртүрлі табиғи аймақтары бар үлкен-гайыр ел және тиісінше бізде жалпы үлттық өнімдегі энергия шамасы өнірлер бойынша әртараптандырылған.

Екіншіден, аумағының үлкендігіне байланысты Қазақстандағы өнімдерді қөлікпен тасымалдаудың өзіндік құны қөтеген дамыған елдердің анықтамалық жоғары.

Үшіншіден, Қазақстандық әлемдегі табиғи ресурстары өте бай елдердің бірі. Алайда, әлемдік еңбек бөлісінінде Қазақстанға отандық өндеу өнеркәсібінің мардымсыз дамуы аясында оған шикізат базасы өндіріс технологиясы төмен ел міртебесі бекітілді. Осы үдірісте оның соңғы рөл атқармагандығы және қолданыстағы салық жүйесінің ықпал ететіндігі түсінікті

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, ҚР-ның салық жүйесін әрі қарай жетілдіруде төмендегілерді есепке алу қажет:

- негізгі көрсеткіштер бойынша өндірісті аймақтың бөлуді, сондай-ақ табиғи және географиялық ренталарды шығарып тастау мен қайта үлестіру мәселелерін;

- әлемдік деңгеймен салыстырғанда қөліктік женілдетілген ставкалар есебінде отын-энергетикалық ресурстар мен қөліктік тарифтердің ішкі бағасын ұстап қалу қажеттілігін.

Мемлекеттің болашақ экономикасын құруға бағытталған ынталандырығыш факторлары да міндетті түрде болуы қажет. Бұл экономиканы несиелеуді, ипотекелік несиелеуді

және құрылымы жинақтаушы жүйені, лизингті, вексельді айналымды дамытуғы, сондай-ақ зейнетақы жүйесін жетілдіруге, сақтандыру нарығын, қымбат металдардың ішкі нарығын және басқа да қаржылық құралдары дамыту үшін жағдай жасау сұрақтарындағы салықтың босансуларға да қатысты. Республикадағы жинақтау мен инвестициялық процесстерді ынталандыруды қоса айтуда болады. Бөріне ұнамды салықтың заңнама жоқ және болмайды да. Кез-келген жағдайда мемлекет пен салық төлеушінің мүдделерінің төң болуына жету қажет.

Қазіргі уақытта Қазақстанда тек өндірістік іс-әрекеттің ғана емес, бизнестің кез-келген басқа түрін дамыту үшін дұрыс жағдай жасалмаған. Біздің жағдаймызға заңдылықты бұзбай орындаушы бола отырып, өз бетінше бизнес ашып дамыту мүмкін. Шағын және орта бизнес өкілдерінің алдындағы негізгі қыыншылықтар мыналар: салықтар, заңдардың тұрақсыздығы, сот жүйесінің дұрыс дамымауы, нәселендірудің жетіспеушілігі. Қоріп отырғанымыздай салық ең басты мәселенің бірі. Себебі өзінің жеке өндірістік базасының мемлекет болашағы жөнінде сөз қозғау мүмкін емес. Қазақстан Республикасының саласы ауыл шаруашылығы екенін ұмытпауымыз қажет. Біздің ойымызша, ауылдық жердегі шағын бизнесі дамыту үшін тек салықтың қаруды пайдалану жеткіліксіз. Сонымен қатар несие ресурстарымен қамтамасызыз ету, лизингті дамытуды қамтамасызыз ету қажет. Сонымен, салықты қарулар мемлекеттік реттеудің басқа қаруларымен біріге отырып

пайдалануы керек. Тек сол жағдайда ғана қандай да бір тиімділік алуға болады.

Қорытындылай келгенде, Қазақстан Республикасында өндірістік іс-әрекетті ынталандыру және шағынортабизнесі дамыту үшін салықтың реттеудің қаруы қолданылмайды. Жоғарыда келтірілген әрекет ететін салық заңдылығын жетілдірудің жолдары, біздің ойымызша, экономиканың осы секторының дамуына өзінің әсерін тигізеді. Ұсынылған өзгерістерді енгізу барысында болатын бюджеттік жоғалтуды, алдағы уақытта, салық салу базасын көңейту есебінен, әрекет ететін шаруашылық субъектілерінің санын өсіру арқылы, бұрын кірісін жасырған көсіпорындардың ашық аланға шығару, салықтың ауыртпалықты жеңілдету нәтиже-сінде қалпына келтіруге болады. Бюджеттің кірісін өсіруге төмендегі салықтың түсімдердің есебінен қол жеткізуге мүмкіндік бар:

- жерге төлемді өсіру,
- ресурстық төлемдерді өсіру,
- қоршаған ортаны ластағаны үшін төлемдерді өсіру,
- акциздік тауарларды акциз салығының ставкасын көтеру.

Сонымен қатар Үкіметіміздің алдында тұрған міндет қабылданған заңдар негізінде қаржы жүйесін тез арада қалыпқа келтіру, салық арқылы түсетін түсімдерді реттеп, олардың дұрыс бөлінуін қамтамасызыз ету болып табылады.

Қорыта айтқанда, жоғарыда аталған ұсыныстарды жүзеге асыру қыынға соқпайды, ал олардан түсетін экономикалық тиімділік айтарлықтай болары анық.

Күштердің орналасуына және болашақта инвестициялық процесстерді басқаруды жетілдіруге шешуші әсер етеді. Қурделі құрылыштың негізгі міндеті өндірістік және өндірістік емес мақсаттағы негізгі қорларды жасақтау және тез жаңарту болып саналады.

Құрылыш негізінен, тапсырыс берушімен келісім шарт негізінде мемлекеттік емес мердігерлік үйімдар арқылы жүзеге асырылады. Тұрғын үй құрылышында негізінен жеке тұлғалар мен тұрғындар қатынасқа түседі. Тапсырыс берушілер мен мердігерлік үйімдар арасында байланыс 11 «Құрылыш келісім шарттары» қаржылық есептің халықаралық стандарты негізінде құрылады. Құрылыштың сапасын және тиімділігін жоғарылату бой-

**Нуркашева Н.С.,
экономика ғылымдарының кандидаты,
доцент**
**Адилова Ж.,
магистрант**
Халықаралық бизнес университеті

ҚҰРЫЛЫС-МОНТАЖ ҰЙЫМДАРЫНДАҒЫ ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРИ

Қурделі құрылыш халық шаруашылығының маңызды саласы болып табылады. Ол материалдық өндірістің дамуына, өндірістік

ынша міндеттердің орындалуына үйымның қаржылық-шаруашылық қызметін бақылау және басқарудың маңызды ақпараттық базасы (негізі) ретінде бухгалтерлік есептің алдын орны ете зор.

Соғы уақытта құрылыштағы бухгалтерлік есепті үйымдастыруға байланысты белгілі бір өзгерістер қалыптасты.

Күрделі құрылыш – жаңа кәсіпорындар салуға, қызмет істеп тұрған өндірістік және өндірістік емес саладағы кәсіпорындарды кеңейтуге, қайта қалпына келтіруге, техникалық жарақтандыруға арналған материалдық өндіріс саласының бірі болып табылады.

Құрылыштың жүзеге асырудың ең көп тараған өдістерінің түрлері болып мердігерлік, шаруашылық және шаруашылық-мердігерлік (аралас) өдістер саналады. Құрылыштың жүзеге асырудың ең жетілген түрі – мердігерлік өдіс, мұнда тапсырыс берушімен жасасқан келісім шартбойынша мердігерлік үйым келісім шартта көрсетілген объектінің құрылышын уақытында және жобалау-сметалық құжаттарға сәйкес салуға және тапсыруға міндетті болады.

Құрылыштың шаруашылық өдісі бойынша барлық құрылыш-монтаж жұмыстарын құрылыш учаскілері, жәндеу-құрылыштық цехтар немесе үйымның басқа да құрылымдық бөлімшелері өткізеді.

Өндірістік шаруашылық өдісі кезінде арнайы құрылыштық немесе монтаждық-технологиялық жұмыстарды орындау үшін кәсіпорын тікелей мердігерлік келісім шартбойынша субмердігерлік-монтаждық және мамандандырылған үйимдарды тартады. Жалпы құрылыштық жұмыстар қажет болған жағдайда бір мезгілде шаруашылық және мердігерлік (тікелей келісім шарт бойынша) өдістер арқылы (аралас өдіс) қатар жүргізіледі.

Мердігерлік құрылыш-монтаж үйимдары тапсырыс берушімен жасасқан келісім шартбойынша үйимдар мен объектілердің құрылышын жүзеге асыру үшін кешенді жұмыстарды орындаиды. Мердігерлік келісім шарт тапсырыс беруші мен бас мердігерлік үйимдардың арасындағы байланыстарды зерттейді. Келісім шарт жасасу кезінде мердігерлік құрылыш үйимы тапсырыс берушіден объектінің жобалау-сметалық құжаттарын алады, оның негізінде құрылыш-монтаж жұмыстарын орындаудың тәртібі, көлемі, мерзімі және құрылыштың келісім бағасы көрсетіледі.

Келісім бағаға құрылыш-монтаж жұмыстарының сметалық құны, мердігердің қызметіне байланысты тапсырыс беруші төлейтін жұмыстар мен шығындардың бөлігі (материалдар құндарының айырмасы, көп жылғы еңбегі үшін төлемдер, жұмысшыларды тасымалдау шығындары, аккордтық еңбек ақы, жұмыстың жоғарғы қарқынына байланысты вахталық әдіспен жұмыстарды үйимдастыру және басқа да шығындар, сонымен қатар үйимның жаңа құрылыштарды игеруге байланысты жұмыстары; құрылыш-монтаж жұмыстарының құнына қосылатын жоспарланбаған жұмыстар мен шығындарға жалпы резервтегі қараждаттардың бөлігі және таға басқа да шығындар). Мердігерлік құрылыш келісім шартының нақты бекітілген және ашық бағамен екі түрі болады.

Нақты белгіленген бағамен мердігерлік құрылыш келісім шарты бойынша екі жақ құрылыш жұмыстарының тұрақты бағасына (құнына) немесе өзгермелі баға бойынша орындалған жұмыс бірлігіне бекітілген құнына келісімге келеді.

Ашық бағамен келісім шарт бойынша мердігерге орындаған құрылыш жұмыстарына тікелей байланысты нақты шығындар және келісілген сыйақы мөлшері қоса төленеді.

Мердігерлік келісім шарт бойынша кірістерге мыналар қосылады:

1) құрылыш жұмыстарының бастапқы келісім құны;

2) келісім шарттың өзгеруіне байласты кірістер, талаптар бойынша кірістер және кіріс өкелетін жағдайда сыйақы түріндегі төлемдер.

Мердігерлік құрылыш келісім шартының өзгерісі – келісім шарт бойынша бұл кірістік жоғарылауына немесе төмендеуіне ықпал ететін жұмыстың көлемін, құрылымын және орындалу мерзімін өзгерту жөніндегі тапсырыс берушінің бүйрекі.

Талаптар бойынша кірістер – бұл келісім бағаға енгізілмеген қосымша шығындардың орнын толтыру үшін мердігердің тапсырыс берушіден алуға тиісті сомалары.

Сыйақы төлемдері – келісім шартта көрсетілген мөлшерлеме (норма) орындалғаны немесе артық орындалғаны үшін мердігерге төленетін қосымша сомалар.

Мердігерлік келісім шарт бойынша шығындарға төмендегілер қосылуға тиісті:

1) осы келісім шартқа байланысты тікелей шығындар;

2) мердігерлік келісім шарт бойынша таратылатын және келісім шарттың құнына қосылатын жалпы құрылыштық жұмыстармен байланысты үстеме шығындар;

3) мердігерлік құрылыш келісім шартының шарттары бойынша тапсырыс берушімен төленетін қосымша шығындар.

Егер мердігерлік құрылыш келісім шартының шарттарында келісілген болса, тапсырыс берушімен төленетін шығындардың құрамына жалпы және әкімшілік шығындардың кейбір түрлері қосылуы мүмкін.

Ірі құрылыш кезінде бас мердігерлік құрылыш-монтаж ұйымдары өздеріне көмек ретінде мамандандырылған субмердігерлік құрылыш-монтаж ұйымдарын, қосалқы ұйымдарды, кешенді тресттер мен басқармаларды, құрылыш механизацияларының трестері мен басқармаларын шақырады.

Бас мердігерлер субмердігерлік ұйымдарды құрылыш жұмыстарының белгілі бір түрлерін орындауға, іргетас салуға, су өткізгіш желілерін, канализация құбырларын өткізуге, электромонтаж, жарықтандыру, жылтыту жұмыстарын орындауға шақырады.

Бас мердігер мен субмердігердің арасындағы өзара байланыстар бас мердігер мен тапсырыс берушінің арасындағы келісім шарттың негізінде жасалған келісім шартпен рәсімделеді. Субмердігерлік келісім шарт бойынша тапсырыс беруші болып бас мердігер саналады. Субмердігерлер орындаған жұмыстарды бас мердігерлер қабылдап, содан соң құрылышы аяқталған объектінің (орындалған жұмыстардың) жалпы құрамымен тапсырыс берушіге тапсырады.

Құрылыш ұйымдарының құрамында ертүрлі қосалқы (көмекші) өндірістер мен қызмет көрсетуші шаруашылыштар болуы мүмкін. Бір қосалқы (көмекші) өндірістер құрылыш үшін құрылыш материалдары мен жартылай фабрикаттарды (тас, қырышық тас, құм және басқа да материалдарды шығару бойынша карьерлар, ағаш өндеу шеберханалары, бетон және темір бетон құрылғыларын, бөлшектерді дайындауды зауыттар, кірпіш зауыттар және т.б.) өндіру, қайта өндеу шығару және дайындаумен айналысады.

Кейбір қосалқы (көмекші) өндірістер құрылышты қажетті электр энергиясымен, бумен және т.б. (электр станциясы, бу айдағыш құрылғылар, жөндеу шеберханалары, көлік ұйымдары және т.б.) қамтамасыз етеді.

Құрылыш өндірісінің технологиялық ерекшеліктері шаруашылық субъектілерінің талдамалық және жиынтық есебіне елеулі әсер етеді.

Құрылыш өнімі тікелей жерге байланысты болады. Құрылыш барысында дайындалған өнім орнында қалады да, ал құрылыш техникалары жаңа объектілерге көшеді. Жұмысшы күшін және құрылыш техникаларын жаңа орындарға көшіру қосымша шығындарды қажет етеді. Кейбір шығындар (құрылыш машиналары мен механизмдерін демонтаждау, монтаждау) есепте алдын ала жинақталып, тиісті мерзімі және объектілері бойынша таратылып (бөлініп) отырылады.

Құрылыш өндірісінде өнімнің бір өлшемін дайындау үшін бірнеше есепті мерзімді құрайтын ұзақ уақыт қажет болады.

Өндірістің басқа түрлеріне қарағанда құрылыш өндірісінде өндіріс процесінің үздіксіздігін және бірнеше объектілерде бір уақытта жұмыстардың қатар жүргізілуін қалыптастыратын аяқталмаған құрылыш көп болады. Құрылыш процесіне жергілікті жердің өзгермелі метеорологиялық жағдайларында жұмыстардың ашық жерлерде орындалуы үлкен әсер етеді.

Құрылыш-монтаж жұмыстарын қыс мезгілінде орындау үшін бухгал-терлік есеп шоттаратында көрсетілуге тиісті қосымша материалдық шығындар, сонымен қатар жылу, электр энергиясы қажет болады.

Құрылыш орындарында ашық сақтауда көп мөлшерде материалдар (кірпіш, құм, қырышықтасты құм, қырышықтас және т.б.). Материалдардың ұзақ уақыт бойы ашық жерлерде сақталуы метеорологиялық жағдайлардың әсерінен олардың тұтыну құндарының жойлуына әкеліп соқтырады.

Ай бойы ашық сақтаудағы материалдар құжаттарды рәсімдеусіз жұмсалады. Олардың ай сайын нақты жұмсалғанын анықтау үшін ашық сақтаудағы материалдарға түгендеу жүргізіледі, ол өз алдына қосымша уақытты қажет етеді.

Кейбір жағдайда құрылыш жұмыстары көлік құралдары жете алмайтын, электр желілеріне жақын жерлерде жүргізіледі.

Құрылыш жұмыстары сонымен қатар, күрделі өндіріс байланыстарымен де ерекшеленеді. Құрылыш аландарында бір уақытта жалпы құрылыштық мамандандырылған, іске қосу және басқа да жұмыстар қатар жүргізіледі.

Өндірістің технологиялық процесі бас мердігердің жетекшілігімен жүзеге асырылады. Құрылышта бас мердігердің, субмердігерлердің қатысусы бухгалтерлік есепте көрсетілуге тиісті курделі өзара байланыс жүйелерінің қалыптасуына әкеліп соқтырады.

Құрылыш өндірісіндегі бағалардың айырма-шылдыры есептің үйымдастырылуына әсер етеді, себебі, нормативтік құжаттардың қалыптасуы мен пайдалануын күрделендіреді. Бұлардың барлығы құрылыш өндірісіндегі шығындар есебін үйымдастыруға әсер етеді.

Құрылыш-монтаж жұмыстарының өзіндік құн құрамына құрылыш жұмыстарымен байланысты шығындар қосылады. Олар экономикалық элементі және калькуляция баптары

бойынша топтастырылады. Экономикалық элементті бойынша шығындар деп өндіріс процесіндегі рөлі және экономикалық мазмұнына байланысты бір типті жұмсалған шығындарды айтамыз. Шығындарды элементтері бойынша жіктеу өзіндік құнды төмendetудің негізгі резервтерін анықтау үшін, жоспарлы өзіндік құнды жоспардың басқа бөлімдерімен салыстыру үшін, айналым құралдарының айналымдылық көрсеткіштерін талдау кезінде өте қаже болады. Басқарудың жоғарғы органдарында шығындарды элементтеріне қарай жіктелуін сала түрлері бойынша шығындардың құрылымын анықтауға және жалпы сала бойынша үлттық табысты анықтау үшін пайдаланады.

Әдебиеттер:

1. Кеулімжаев Қ.К. және басқалары, Құрылыштағы бухгалтерлік есеп: Оқу құралы.- Алматы: Экономика, 2008.- 218 б.
2. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет в отраслях . – Алматы: Экономика, 2005.- 254 с.
3. Литвин Б.М. и др. Учет затрат и калькулирование себестоимости в строительстве.- М.: Финансы и статистика, 1984.-125 с.
4. «Құрылыштағы келісім шарт». Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты.

Товма Н.А.,
кандидат экономических наук, доцент
КазНУ им. аль-Фараби

ЗАТРАТЫ И ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В современных условиях хозяйствования значительно усилилась роль прибыли. Она стала главным обобщающим и оценочным показателем деятельности предприятия и основным источником его самообеспечения и самофинансирования.

Одним из основных показателей, формирующих прибыль предприятия, является «доход». Этот показатель используется как в управлеченческом, так и финансовом учете.

Коммерческие организации в процессе хозяйственной деятельности используют различные виды доходов, которые классифицируются по разным признакам.

1. По отраслям деятельности доход может быть от:

- производственной деятельности;

- торговой деятельности;
- оказания услуг и т.д.

Такое подразделение дохода связано с тем, что в современных условиях организации и предприятия наравне с основной деятельностью занимаются также и другими видами деятельности. По каждой сфере деятельности действующим законодательством могут быть предусмотрены разные ставки налога на прибыль и льготы по ним.

Ведение раздельного учета доходов и расходов по отраслям деятельности способствует укреплению хозяйственного расчета, повышает точность и достоверность расчетов и усиливает аналитические возможности бухгалтерского учета.

2. По видам деятельности доход поступает от:

- основной деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- финансовой деятельности.

Доход от основной деятельности является результатом основной, производственной деятельности для данного предприятия. Доход от инвестиционной деятельности отражается в виде прочих доходов от участия в со-

вместных предприятиях; доходов от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов, а также в виде доходов от реализации основных средств и иных активов, отличных от денежных средств и продукции.

Доход от финансовой деятельности — это результат денежных потоков, которые связаны с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия акций, облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу). Казалось бы, что такое содержание денежных потоков не может сформировать прямой доход предприятия, так как в конечном счете возвращать всегда приходится больше денежных средств, чем получено. Вместе с тем в процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал может быть получен на более или менее выгодных для предприятия условиях, что соответственно отразится на результатах основной инвестиционной деятельности.

Поэтому под доходом от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем рыночные. Кроме того, в процессе финансовой деятельности может быть получен и прямой доход на вложенный собственный капитал путем использования эффекта финансового левериджа, обеспечения получения депозитного процента по среднему остатку денежных средств на расчетном или валютном счетах и т.п.

3. По источникам формирования доход может быть от:

- продажи продукции (работ, услуг);
- прочих поступлений.

Доход от продажи продукции (работ, услуг) является его основным видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой деятельности. Аналогом этого термина выступает термин «доход по основной деятельности». В обоих случаях под этим доходом понимается результат хозяйствования по основной производственно-коммерческой деятельности предприятия.

К прочим поступлениям относятся доходы, включающие в себя:

- 1) поступления, связанные с предостав-

лением за плату во временное пользование активов организации;

2) поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;

3) поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

4) доход, полученный предприятием в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

5) поступления от продаж основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), а также продукции;

6) проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

7) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

8) поступления в возмещение причиненных организацией убытков;

9) доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году;

10) суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

11) курсовые разницы;

12) сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов) и др.

4. По характеру налогообложения доход бывает двух видов:

- подлежащий налогообложению;
- не подлежащий налогообложению.

Такое деление дохода играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйствственные операции с позиций их конечного эффекта. Состав дохода, не подлежащий налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.

5. По влиянию инфляционного процесса доход делится на:

- номинальный;
- реальный.

Реальный доход характеризует размер номинально полученного дохода, скорректированного на темп инфляции в соответствующем периоде.

6. По периоду формирования выделяют доход:
- предшествующего периода;
 - отчетного периода;
 - планового периода (планируемый доход).

Такое деление можно использовать в целях анализа и планирования доходов и прибыли для выявления соответствующих трендов их динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т.д.

Введение в отечественную учетную практику категории «доход» повышает роль и значимость этого показателя при формировании финансовых результатов предприятия. Вместе с тем для управленческого учета особую значимость приобретает главная составляющая этой категории — выручка от продажи продукции (работ, услуг). Поэтому при раскрытии информации о доходах необходимо обратить внимание на их содержание (производственные или финансовые), периодичность возникновения (постоянные или случайные) и соизмеримость с затратами. Это даст возможность проводить четкую грань между выручкой предприятия и прочими доходами.

В этом случае первую составляющую часть дохода мы можем использовать в управленческом учете для:

- 1) соизмерения доходов от продажи продукции (работ, услуг) с ее себестоимостью и выявления результата производственной и коммерческой деятельности;
- 2) проведения анализа взаимосвязи «затраты – объем – прибыль»;
- 3) установления цены безубыточной реализации продукции (работ, услуг);
- 4) моделирования различных вариантов тактического и стратегического развития предприятия;
- 5) принятия эффективных управленческих решений.

Доход – это валовые поступления экономических выгод за период, возникающие в ходе обычной деятельности организации, когда их результатом является прирост собственного капитала, отличный от прироста собственного капитала за счет взносов собственников.

Доход включает только валовые поступления экономических выгод, полученных организацией и подлежащих получению им на свой собственный счет. При этом, суммы,

полученные в пользу третьей стороны, такие как налоги, на товары и услуги и налог на добавленную стоимость, не являются экономическими выгодами, поступающими в организацию, и не ведут к увеличению собственного капитала. Поэтому они исключаются из дохода. Точно также при агентских отношениях, валовый приток экономических выгод включает суммы, собираемые в пользу принципала (лица, поручающего агенту совершить сделку от его имени и за его счет без права подписи документов по сделке), которые не ведут к увеличению собственного капитала организации. Суммы, полученные в пользу принципала, не являются доходом. Доходом является сумма комиссионного вознаграждения.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую актив может быть обменен или исполнено обязательство при совершении операции между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами.

Доход измеряется по справедливой стоимости полученного или подлежащего получению вознаграждения.

При обмене товаров и услуг на аналогичные по характеру и величине товары и услуги, обмен не рассматривается как операция, создающая доход. При обмене товаров и услуг на отличные товары или услуги, обмен рассматривается как операция, создающая доход, измеряемый по справедливой стоимости полученных товаров или услуг, скорректированных на сумму денежных средств или их эквивалентов.

Пример.

20 октября 2005 года организация «А» обменяла натуральные консервированные соки розничной стоимостью 450 000 тенге, в том числе НДС 15%, и доплату в сумме 20 000 тенге на две единицы оборудования с организацией «Б», занимающейся реализацией оборудования. Несмотря на то, что розничная стоимость сока 450 000 тенге, в данной сделке соки были отпущены по договорной цене за 440 000 тенге. Справедливая стоимость получаемого оборудования 460 000 тенге, в том числе НДС 15%. Себестоимость соков – 300 000 тенге. Себестоимость оборудования для организации «Б» -380 000 тенге. 20 октября 2005 года будут отражены следующие бухгалтерские записи:

Организация «А»

Дт Счета к получению 440 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 382 609

Дт Налог на добавленную стоимость 57 391

Дт Счета к оплате 460 000

Кт Наличность в кассе 20 000

Кт Счета к получению 440 000

Дт Машины и оборудование, передаточные устройства 400 000

Дт Налог на добавленную стоимость к возмещению 60 000

Кт Счета к оплате 460 000

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 300 000

Кт Товары приобретенные 300 000

Организация «Б»

Дт Счета к получению 460 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 400 000

Кт Налог на добавленную стоимость 60 000

Дт Товары приобретенные 382 609

Дт Налог на добавленную стоимость 57 391

Кт Счета к оплате 440 000

Дт Счета к оплате 440 000

Дт Наличность в кассе 20 000

Кт Счета к получению 460 000

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 380 000

Кт Товары приобретенные, оборудование 380 000

В случае, если справедливая стоимость полученных товаров или услуг не может быть надежно измерена, т.е. не известно, что справедливая стоимость оборудования – 460 000 тенге, в том числе НДС 15 %, то доход измеряется по справедливой стоимости переданных товаров или услуг, которые составляют для данного условия 450 000 тенге, в том числе НДС 15%, скорректированной на сумму переведенных денежных средств или их эквивалентов. При этом в бухгалтерском учете организации «А» будут произведены следующие записи:

Дт Счета к получению 450 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 391 304

Кт Налог на добавленную стоимость 58 696

Дт Счета к оплате 470 000

Кт Наличность в кассе 20 000

Кт Счета к получению 450 000

Дт Машины и оборудование, передаточные устройства 408 696

Дт Налог на добавленную стоимость к возмещению 61 304

Кт Счета к оплате 470 000

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 300 000

Дт Товары приобретенные 300 000

Признание дохода

При осуществлении измерения и признания дохода каждая операция рассматривается отдельно. Но необходимо выделить два случая, при которых данное суждение не применимо:

1. Если операция связана с другими операциями таким образом, что их коммерческий эффект не может быть определен без ссылки на серию операций в целом, критерии признания могут применяться одновременно к двум или более операциям; Пример. В связи с необходимостью денежных средств на покрытие задолженности поставщикам деталей, 12 июня 2004 года организация «А» продала телевизоры организации «В» и одновременно заключила отдельный договор с этой организацией на покупку проданных телевизоров 10 августа 2004 года по более высокой цене. В этом случае две операции, продажа телевизоров и дальнейшее их приобретение, рассматриваются вместе в целях не искажения действительных результатов операции. Качественные характеристики финансовой отчетности, а именно приоритет содержания над формой, требуют признания данной сделки, как сделки по финансированию. Исходя из этого, доход не признается. При этом телевизоры остаются на балансе организации «А». Также организация «А» признает поступление денежных средств и соответствующие обязательства.

2. Если необходимо показать содержание операции, критерии признания необходимо применять к отдельно выделяемым элементам операции.

Применение критериев признания зависит от предмета сделки и от её характера. Необходимо различать и раскрывать отдельно доход, полученный в результате: 1) продажи товаров; 2) предоставлении услуг; 3) использования другими организациями активов компании, приносящих проценты, роялти и дивиденды.

Продажа товаров

Доход от продажи товаров должен признаваться тогда, когда удовлетворяются все перечисленные условия:

1) организация передала покупателю значительные риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на товары. В

большинстве случаев передача рисков и вознаграждений, связанных с правом собственности, совпадает с передачей юридических прав собственности или передачей прав владения покупателю. Это характерно для большинства розничных продаж. В других случаях передача рисков и вознаграждений, связанных с владением происходит не одновременно с передачей юридических прав собственности или передачей прав владения;

2) организация больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары;

3) сумма дохода может быть надёжно измерена;

4) существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные с операцией поступят в организацию;

5) понесенные или ожидаемые затраты, связанные с операцией, могут быть надёжно измерены.

Пример.

31 декабря 2004 года организация «А» продала оборудование за 1000000 тенге, в том числе НДС 15%, и получила 400 000 тенге наличными. Также был выписан вексель номинальной стоимостью 600 000 тенге, со ставкой вознаграждения 10% годовых и сроком погашения 31 декабря 2005 года. Покупатель полностью кредитоспособен, поэтому получение оплаты представляется гарантированным. На 31 декабря 2004 года будет отражена следующая проводка:

Дт Счета к получению 1 000 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 869 565

Кт Налог на добавленную стоимость 130 435

Дт Наличность в кассе 400 000

Дт Векселя полученные 600 000

Кт Счета к получению 1 000 000

Доходы оцениваются по справедливой стоимости независимо от рыночной ставки по векселю. В случае, если рыночная ставка вознаграждения отличается от 10%, то согласно МСБУ (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», необходимо признавать Векселя полученные по справедливой стоимости, соответственно корректируя доход.

Пример. Организация «А» продала своему постоянному клиенту напитки на сумму 160 000 тенге, в том числе НДС 15%, в кредит. Себестоимость напитков – 100 000 тенге. Доход 160 000 тенге признается немедленно, а так-

же отражается дебиторская задолженность в сумме 160 000 тенге.

Дт Счета к получению 160 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 139 130

Кт Налог на добавленную стоимость 20 870

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 100 000

Кт Товары приобретенные 100 000

Если организация сохраняет значительные риски владения, операция не является продажей и доход по ней не признаётся. Например:

1) если условиями контракта предусмотрено возврат товаров, и невозможно оценить вероятность возврата, то процесс признания выручки не считается законченным;

2) если работы по установке (монтажу) товаров у покупателя еще не закончены, а они составляют значительную часть стоимости контракта, доход по этой сделке не признается до завершения установки;

3) признание дохода откладывается, если получение дохода продавцом зависит от получения дохода покупателем в результате продажи его товаров.

Если покупателю предоставляются гарантийные обязательства, затраты на гарантийное обслуживание признаются в качестве расходов. Если расходы не могут быть надежно измерены, полученное возмещение признается в качестве обязательства. Пример. Организация «А» продает компьютеры на сумму 100 000 тенге, в том числе НДС 15%. По предыдущему опыту менеджер организации может предположить, что затраты на гарантийное обслуживание составят 8% от дохода. Доход 100 000 тенге признается немедленно и создается дополнительный резерв в сумме 8 000 тенге ($100\ 000$ тенге \times 8%), который одновременно признается в качестве затрат на гарантийное обслуживание в отчете о прибылях и убытках.

Дт Счета к получению 100 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 86 957

Кт Налог на добавленную стоимость 13 043

Дт Наличность в кассе 100 000

Дт Расходы периода 8 000

Кт Резерв по гарантийному обслуживанию 8 000

Раскрытие информации

Организация должна раскрыть:

1) учетную политику в области признания дохода, включая методы для определения стадии завершенности сделок, связанных с оказанием услуг.

2) сумму каждой значимой категории дохода, признанной в течение периода, в том числе дохода, возникающего от:

- продажи товаров;
- предоставления услуг;
- процентов;

- роялти;

- дивидендов;

3) сумму дохода от обмена товаров или услуг, включенную в каждую значимую категорию дохода;

4) любые условные обязательства или активы (в соответствии с МСБУ (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»), например, гарантийные обязательства, претензии или вероятные потери.

Литература:

1. Международные стандарты финансовой отчетности. М, 2010 г.

Гаситова С.А.,
старший преподаватель.
Университет международного бизнеса

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМНЫХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Основным событием прошлого года явилось успешное завершение реструктуризации долгов четырех банков (АО «БТА Банк», «Народного банка, АО «Альянсбанк» и АО «Темирбанк»). Крупномасштабная и координированная государственная поддержка помогла стабилизировать банковскую систему и обеспечила стимулирование экономики.

По итогам 1 квартала текущего года банковская система Казахстана представлена 39 банками и характеризуется высокой концентрацией активов у небольшой группы банков. На долю банков с активами, не превышающими с 1 трлн.тенге, приходится не более 29 % активов от общего объема активов банковского сектора страны. Укрепление позиций банков с активами выше 1 трлн.тенге наблюдается с 2006 года, когда их доля составляла 25,1%

Падение доходности банковского сектора связано с качеством ссудного портфеля. Испытывая трудности кредитного портфеля и практически лишившись оперативного дохода начиная со второй половины 2007 года наблюдается период стагнации банковской системы, характеризующийся закрытием внешних рынков заимствования, резким снижением кредитования.

Испытывая трудности с кредитным портфелем и практически лишившись оперативного дохода, по внешним обязательствам, руководство проблемных

банков объявило о невозможности погашения своих долгов.

В первом квартале 2007 года внешний долг республики Казахстан за счет роста внешних заимствований частного сектора увеличился до 95,7% ВВП и эксперты в один голос вспомнили, что казахстанская банковская система – единственная, которая назанимала средства в большом количестве. Максимально внешний долг коммерческих банков страны достиг 46 млрд.долларов.

Первая половина 2008 года привнесла достаточно много новых факторов, влияющих на казахстанский банковский сектор, которые складываются в новые доминанты развития финансовой системы РК. С точки зрения роста банковская система переживала не самый лучший период. После продолжительного роста, связанного в основном с притоком внешних займов, темпы роста банковской системы существенно снизились: с 25,9 % в первом полугодии 2007 г. до 4,2 %.

По оценкам, озвученным в начале 2008 года, в ближайшие 12 месяцев казахстанским банкам ежеквартально будет требоваться 3 млрд.долларов на цели рефинансирования, причем 70% рефинансируемых обязательств составят синдикированные займы (крупный заем, предоставляемый одному заемщику группой банков, возглавляемых одним из них. Банк-глава синдиката обычно принимает на себя обязательство выдать лишь незна-

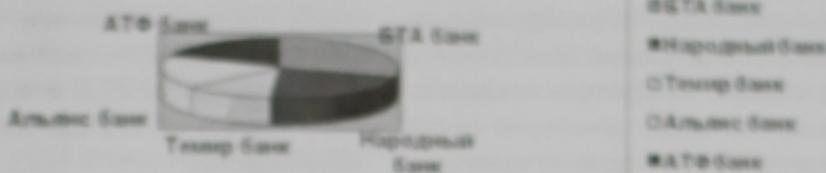


Рисунок 1. Обязательства банков Республики Казахстан

значительную часть займа, а остальную сумму займа предоставляют другие банки и финансовые институты, образующие синдикат).

На конец первого полугодия 2009 года долг «БТА» составил 1,312 трлн. тенге, «Народного банка» – 988 млрд. тенге, «Тимир банка» – 534 млрд. тенге, «АТФ банка» – 859 млрд. тенге и «Альянс банка» – 786 млрд. тенге. За пять месяцев 2009 года убытки всех казахстанских банков составили около 4,5 трлн. тенге.

Первым о реструктуризации объявил «Альянс банк». 13 апреля 2009 года руководство банка официально объявило о невозможности погашения своих долгов по внутренним и внешним займам. Общая сумма задолженности определена в \$4,5 млрд. Агентство Standard&Poor's установило кредитные рейтинги контрагента банка на отметке «SD» – выборочный дефолт. Оценка мотивировалась пропуском платежа по одному из финансовых обязательств. FitchRatings понизило долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги «БТА банка» с «CCC» до «D» (дефолт). FitchRatings также понизило рейтинги «БТА банка» с «CC» до «RD» (ограниченный дефолт).

«Альянс банк» подписал соглашение с комитетом кредиторов. В соглашении «Альянс» содержалось пять опций для кредиторов и прописана будущая корпоративная структура банка с механизмом реализации реструктуризации долгов. Данное подписание уже не вызвало сомнений в успешной процедуре реструктуризации долгов «Альянс банка».

«Альянс банк» предоставил кредиторам на выбор пять опций:

- выплат за наличные деньги с дисконтом в размере 77,5%;

- подразумевает семилетнюю пролонгацию с дисконтом 52% по сниженной процентной ставке, с амортизацией основного долга по окончании четырехлетнего льготного периода;

- выплата долгов по номиналу, но через 7 лет льготного периода, в течение следующих 10 лет;

- выплата долга по номинальной стоимости в течение 13 лет после 10 лет льготного периода;

- конвертация долгов кредиторов в акции банка от 75% до 80%.

Позже, 20 апреля 2009 года, «БТА банк» объявил о приостановлении платежей по основному долгу своим кредиторам и о планах по реструктуризации внешней задолженности банка. Агентство Standard&Poor's понизило долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги «БТА банка» с «CCC» до «D» (дефолт). FitchRatings также понизило рейтинг «БТА банка» с «CC» до «RD» (ограниченный дефолт).

Находясь в процессе реструктуризации в 2009 году, первым из проблемных банков о потенциальном вхождении стратегического партнера в капитал объявил «БТА банк». Им и по сей день остается российский сбербанк. К этому времени казахстанская небанковская финансовая организация «Астана финанс» уже объявила дефолт.

7 сентября 2009 года «БТА банк» предлагает кредиторам четыре варианта реструктуризации задолженности, общий объем которой составляет порядка 12 млрд. долларов:

- Согласно первому варианту, кредиторам предложено выкупить долг на 1 млрд. долларов за наличные с дисконтом 82,25%.

- Второй вариант предусматривал пролонгацию долгов на семь лет с дисконтом 60% и снижением ставки вознаграждения с пятилетней отсрочкой.

- В третьем варианте предлагалась пролонгация долга на пятнадцать лет без дисконта, но со снижением ставки вознаграждения с десятилетней отсрочкой.

4. Четвертый вариант включал обмен долгов на акции с 80% дисконтом. Банк намеревался реструктурировать 10,3 млрд. долларов долгов и сократить их общий объем на 8,2 млрд. долларов. Однако кредиторы предлагают списать только 4,9 млрд. долларов долга против предложенной ранее банком суммы.

Согласно разработанной банком программы, кредиторы были поделены на старший пакет, который включал в себя три опции, и на младший, включающий в себя последнюю опцию.

Стоит отметить, что и у «Альянс банка», и у «БТА банка» в структуре внешних обязательств большой объем задолженности пришелся на такой кредитный продукт как торговое финансирование, имеющий более сложную структуру, нежели обычный синдцированный объем. Масло в огонь подливал тот факт, что торговое финансирование с участием экспортно-импортных агентств (уполномоченных чаще всего зарубежных гос. институтов, предоставляющих кредиты, гарантии и страхование экспортёрам своей страны) занимало немалую часть в кредитном портфеле, особенно «БТА банка».

Таким образом, банки уже должны были отвечать по обязательствам не частной зарубежной, а государственной зарубежной компании, что придавало процессу реструктуризации политический окрас.

Самым последним (23 ноября) о своей реструктуризации объявил «Темир банк». «Темир банк» не смог произвести платеж 6

ноября 2009 года на сумму 5,8 млрд. тенге, а также 9 ноября 2009 года на сумму 1,9 млрд. тенге своему акционеру, банку «БТА». Та же TemirCapitalB.V. не смог выплатить вознаграждение на сумму 23,6 млн. долларов, подлежащее оплате 23 ноября 2009 года по старшим облигациям.

Так начался первый в истории Казахстана процесс реструктуризации внешних долгов банков. Стоит отметить, что казахстанский опыт в этом вопросе был достаточно специфичным, так как в мировом сообществе до этого проблему с банками решали иными способами. Самым популярным решением в западной практике было делить банки на «плохие» и «хорошие». Эта схема использовалась и в последнем решении проблем с банками в Исландии и балтийских странах в 2008 году. Подобный путь реструктуризации предусматривал деление всех активов на «плохие» и «хорошие». В дальнейшем создавался либо единый банк для «токсичных» активов, либо единый банк для «хороших» активов. Казахстанский же опыт имел отличия и стал в какой-то мере хрестоматийным.

В последние месяцы 2009 года основной причиной ухудшения основных показателей банковской системы стало продолжающееся сокращение доли стандартных кредитов и роста безнадежных, а также рост расходов на формирование провизий. Такая тенденция, по мнению экспертов, явно не свидетельствует о выздоровлении банковского сектора страны. Однако новости об успешной реструктуриза-



ции крупнейших банков вселяют оптимистичные надежды. Многие банковские аналитики полагают, что и «Альянс банк», и «БТА банк» смогут успешно провести реструктуризацию, и остается лишь немного времени до завершения этого процесса.

На конец 2009 года внешний долг составил \$39 млрд., а уровень проблемных кредитов в совокупном портфеле превышает 30%. Банки, ввиду закрытия внешних источников фондирования, переориентировались на внутренний рынок. С начала года наблюдается рост депозитной базы, несмотря на то, что весь 2009 год банковский сектор РК по-прежнему пользуется недоверием со стороны рейтинговых агентств.

30 марта 2010 года первым о завершении реструктуризации объявил «Альянс банк». В итоге процесса банк списал почти 3,5 млрд. долларов долгов, объем обязательств сократился с 4,5 млрд. долларов до 1,08 млрд. долларов. В результате изменилась и структура акционеров. Так, 67% акций банка находятся у «Самрук-Казына», 33% – у кредиторов, которые распределены между двумя тысячами миноритарных акционеров, ни один из которых не имеет доли более 3% акций.

Уже 1 июля «Темир банк» заявляет, что выполнил все необходимые выплаты для завершения реструктуризации задолженности. В итоге банк сократил свои долги почти в два раза, с 1,4 млрд.дол. до 700 млн.дол, а главным его акционером стал государственный фонд «Самрук-Казына» – 79,9%. Еще 20% акций остались у кредиторов, и порядка 0,1% – у прежних акционеров.

Последним, 1 сентября 2010 года, процесс реструктуризации завершил «БТА банк». По его результатам долг банка сократился с 12,2 до 4,4 млрд.дол.

После реструктуризации кредиторы стали акционерами банка, и на их долю приходится 18,5% акционерного капитала. «Самрук-Казына» является основным акционером, владеющим остальными 81,48% акционерного капитала банка. На долю миноритариев приходится 0,02% акций.

Председатель Национального банка РК Григорий Марченко выразил свое мнение о реструктуризации проблемных банков нашей страны: «Все три банка, которые весной 2009 года начали процесс реструктуризации, ее успешно завершили. В общей сложности списано около 11 миллиардов долларов долгов.

Оставшаяся часть долгов реструктуризована – частично в облигации, частично конвертирована в акции этих банков. Нужно поблагодарить внешних кредиторов всех этих трех банков за конструктивную позицию. Но самое главное, что в целом проблема внешнего долга урегулирована». Г.А. Марченко напомнил, что по состоянию на 1 апреля 2010 года была завершена реструктуризация долгов «Альянс банка», а по состоянию на 1 июля 2010 года – «Темир банка». В среду, 1 сентября, было объявлено об успешном завершении процесса реструктуризации «БТА банком». Президент страны Н.А.Назарбаев поблагодарил всех за проделанную работу и отметил, что в результате правильной стратегии государство стабилизировало банковскую систему страны, которая сегодня работает в нормальном режиме.

Причина снижения качества активов коммерческих банков во многом кроется в кредитном буме, имевшем место в Казахстане до начала мирового финансового кризиса. В то время многие банки пошли на снижение требований к заемщикам, что было связано с необходимостью максимально быстро вложения средств, привлеченных из-за рубежа.

Как сейчас констатируют эксперты, казахстанская банковская система выдержала кризис, и острая фаза позади. Многие банки уже разработали и придерживаются новой, более консервативной стратегии развития. Однако банковский сектор все еще лишен возможности полноценно выполнять свою основную функцию – кредитовать экономику. Нехватка надежных заемщиков ощущается в каждом банке. Несмотря на то, что большинство банков прогнозируют до конца года увеличение кредитного портфеля на 5-10%, по факту их ссудный портфель продолжает снижаться.

Несмотря на финансовые трудности, крупнейшие банки Казахстана по-прежнему доминируют на рынке, что в значительной степени обусловлено финансовой поддержкой со стороны главных акционеров, в лице государства или финансово-промышленных групп.

Кредитование экономики банками второго уровня очень слабое, что обусловлено жесткой кредитной политикой банков, отсутствием «качественных» клиентов, а также высокими экономическими рисками в стране.

Таким образом, результаты первых трех месяцев 2011 г. позволяют сделать выводы о том, что экономическая активность остается

в целом ограниченной ввиду застойного роста кредитования и трудностей в банковском секторе.

Таким образом, РА РФЦА выделяет основные ключевые проблемы банковского сектора Казахстана:

- качество кредитного портфеля банков;
- низкая кредитная активность банков;
- риски ликвидности и рефинансирования;
- несовершенные системы оценки рисков;
- высокие кредитные риски реального сектора экономики;

- низкий уровень развития принципов корпоративного управления.

В целом по банковской системе доля безнадежных активов увеличилась, в 2,6 раза, при том, что доля субстандартных активов и условных обязательств по сравнению со вторым полугодием прошлого года несколько сократилась.

В краткосрочной перспективе значительный рост кредитного портфеля, равно как и активов банковского сектора не ожидается.

Социальная политика

Социальная политика в Казахстане имеет давнюю историю. Важнейшим этапом ее становления стала эпоха Манасычевской администрации, когда впервые были заложены основы социальной политики в стране. В дальнейшем социальная политика Казахстана развивалась в соответствии с общими тенденциями мировой социальной политики, определявшими основные направления социальной политики в СССР.

Социальная политика Казахстана в советский период характеризовалась тем, что она имела ярко выраженный социальный характер, и ее основные задачи сводились к тому, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе. Социальная политика в Казахстане в советский период была направлена на то, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе. Социальная политика в Казахстане в советский период была направлена на то, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе.

Социальная политика Казахстана в советский период характеризовалась тем, что она имела ярко выраженный социальный характер, и ее основные задачи сводились к тому, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе. Социальная политика в Казахстане в советский период была направлена на то, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе.

Социальная политика Казахстана в советский период характеризовалась тем, что она имела ярко выраженный социальный характер, и ее основные задачи сводились к тому, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе. Социальная политика в Казахстане в советский период была направлена на то, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе.

Социальная политика в Казахстане в советский период характеризовалась тем, что она имела ярко выраженный социальный характер, и ее основные задачи сводились к тому, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе. Социальная политика в Казахстане в советский период была направлена на то, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе.

Социальная политика в Казахстане в советский период характеризовалась тем, что она имела ярко выраженный социальный характер, и ее основные задачи сводились к тому, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе. Социальная политика в Казахстане в советский период была направлена на то, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе.

Социальная политика в Казахстане в советский период характеризовалась тем, что она имела ярко выраженный социальный характер, и ее основные задачи сводились к тому, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе. Социальная политика в Казахстане в советский период была направлена на то, чтобы обеспечить социальную стабильность в обществе.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Тасмаганбетова А.А.,
кандидат экономических наук, доцент
Джампенсова К.К.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА КЕЙС-СТАДИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Одним из методов реального повышения профессиональной компетентности как студентов, так и преподавателей, способом соединения учебного, образовательного и исследовательского содержания в подготовке специалистов является кейс-стади.

Метод кейс-стади – это не просто методическое нововведение, распространение метода напрямую связано с изменениями в современной ситуации в образовании. Можно сказать, что метод направлен не столько на освоение конкретных знаний, или умений, сколько на развитие общего интеллектуального и коммуникативного потенциала студента и преподавателя.

Будучи интерактивным методом обучения, как показывает практика, кейс-стади завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, которые видят в нем возможность проявить инициативу, почувствовать самостоятельность в освоении теоретических положений и овладении практическими навыками. Не менее важно и то, что анализ ситуаций довольно сильно воздействует на професионализацию студентов, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию к учебе. Если же говорить о конкретных навыках, которые развиваются благодаря использованию кейсов, то надо отметить аналитические возможности, способности быстро принимать решения, ораторские и коммуникативные навыки и т.д.

Выделяют следующие цели формирования навыков студентов с помощью кейс-стади:

Студент должен уметь принять нужное решение в кейсе. Цель, которая подчеркивается на протяжении всего курса, состоит в том, чтобы студент мог принять конкретное

решение и применить свои знания к конкретной ситуации.

Студент должен показать способность мыслить логически, ясно и последовательно. Студент должен показать знание, что представляют собой соответствующие данные и предположения.

Студент должен уметь представить анализ в убедительной и обоснованной форме.

Студент должен показать готовность и способность применить аналитическое мышление и количественный анализ, когда необходимо. Согласованная, последовательная, в основном разумная аргументация, которая игнорирует основные инструменты количественного анализаправленческой ситуации, недостаточна.

Студент должен уметь выходить за рамки конкретной ситуации, рассматривая перспективы и показывая свою компетентность. Этот критерий в большей степени для работ с оценкой «отлично».

Студент должен быть способен использовать имеющиеся в его распоряжении данные, чтобы разработать подробный и обоснованный план действий или провести тщательный анализ ситуации. В некоторой степени эта цель повторяет предыдущие. Однако различие состоит в том, что просто принять решение и его аргументировать, не вдаваясь в конкретные детали, в решение множества небольших вопросов, возникающих в связи с основной проблемой, не означает провести удачный анализ кейса.

Цель метода кейс-стади – научить студентов, как индивидуально, так и в составе группы:

- анализировать информацию,
- сортировать ее для решения заданной бизнес-задачи,
- выявлять ключевые проблемы,
- генерировать альтернативные пути решения и оценивать их,
- выбирать оптимальное решение и формировать программы действий.

Студенты во время работы над конкретным случаем находятся в центре процесса решения определенной проблемы. Как правило, группы разбиваются на более мелкие и более активные рабочие подгруппы, состоящие из

Ход работы по методу изучения конкретного случая

Фаза	Цель
1. Знакомство с конкретным случаем.	Понимание проблемной ситуации и ситуации принятия решения.
2. Получение информации из материалов кейса и благодаря самостоятельной обработке информации.	Научиться добывать информацию, необходимую для поиска решения и оценивать ее.
3. Обсуждение возможностей альтернативных решений.	Развитие альтернативного мышления.
4. Резолюция: нахождение решения в группах.	Сопоставление и оценка вариантов решения.
5. Диспут: Отдельные группы защищают свое решение.	Аргументированная защита решений.
6. Сопоставление итогов: сравнение решений, принятых в группах с решением, встречающимся в действительности.	Оценить взаимосвязь интересов, в которых находятся отдельные решения.

4 – 6 человек. В этих малых группах изучают материалы данного случая и разрабатывают предложения для решения проблемы, которые потом обсуждаются всей группой.

Технология кейс-метода включает несколько этапов и последовательных действий (таблица 1) /1/:

Основными вариантами получения кейса, то есть конкретной проблемной ситуации, являются следующие:

Первый вариант состоит в том, что за основу берется история, а чаще всего фрагмент жизни реальной компании, информация о которой получена автором ситуации непосредственно в ходе исследовательского или консалтингового проекта, или целенаправленного сбора информации.

Второй вариант – использование вторичных источников, прежде всего информации, «рассыпанной» в средствах массовой информации, специализированных журналах и изданиях, информационных вестниках и буклетах, распространяемых на выставках, презентациях и т.д. Рассматриваемый способ менее трудоемок, поскольку приходится иметь дело с уже собранной и, по-своему, систематизированной информацией.

Третий, наименее распространенный, вариант — описание вымышленной ситуации. К числу основных недостатков такого подхода следует отнести максимальную отстраненность от реального бизнеса, проблем реальной компании. А это противоречит самой сути метода конкретных ситуаций.

В качестве четвертого варианта стоит назвать «случайное» получение кейса от коллег, на семинарах и т.д.

Кейсы могут быть самыми различными по объему и содержанию. Это зависит от целей обучения, уровня знаний студентов, а также от того, какую помочь надо оказывать, и какую информацию необходимо предоставлять студентам во время процесса принятия решения. Существует целый ряд классификаций кейсов, так, по виду предоставляемой информации различают четыре варианта: /2/.

Case-Study-Method (кейс без формулирования проблемы).

Этот вариант отличается большим объемом материала, так как помимо описания случая предоставляется и весь объем информационного материала, которым могут пользоваться участники. Основной упор в работе над случаем делается на анализ и синтез проблемы и на принятие решений.

Case-Problem-Method (кейс с заданной проблемой).

При этом варианте в ходе описания кейса явно формулируются и проблемы. Таким образом, остается больше времени на разработку вариантов решения и подробное обсуждение решений.

Case-Incident-Method (прикладные упражнения).

Этот вариант отличается тем, что в центре внимания находится процесс получения информации. По этой причине кейс часто изображается не в полном объеме (фрагментар-

но). Хотя такая форма работы требует много времени, ее можно рассматривать как особенно приближенную к практике, где получение информации составляет существенную часть всего процесса принятия решения.

Stated-Problem-Method (кейс с принятым решением).

Характерной чертой этого варианта является предоставление готовых решений и их обоснований. Задача студентов заключается, в первую очередь, в ознакомлении со структурой процесса принятия решений на практике, в критической оценке принятых решений и по возможности в разработке альтернативных решений.

Очень популярны так называемые «миникейсы». Это совсем короткие, от одного абзаца или даже предложения до страницы тексты, дающие описания случая в максимально компактной, но достаточно информативной форме, чтобы можно было провести анализ происходящего и обсудить суть и варианты решения.

Для достижения образовательного эффекта ситуация, представленная в кейсе, должна отвечать определенным требованиям. Так, она обязательно должна содержать в себе проблему, которую необходимо определить, описать, а также попытаться найти причину ее возникновения. При этом желательно, чтобы проблема не была явно видна и определяема с первого взгляда, она должна быть как бы завуалированной, спрятанной за описанием происходившего

действия. В описываемом же событии должен отсутствовать вариант (варианты) ее решения, поскольку именно в самостоятельном поиске этого решения либо решений и заключается образовательный потенциал метода. Проблема, заключенная в ситуации, должна предполагать (допускать) несколько вариантов ее решения.

И, наконец, третьей составляющей кейса (наряду с описанием ситуации и вспомогательной информацией) является задание к нему. Как правило, оно включает набор вопросов, подталкивающих к решению заложенной в кейсе проблемы. Это вопросы диагностического порядка (Что произошло? В чем заключается проблема? и т.д.) и практического характера (Как следовало бы поступить в данной ситуации? Что бы вы сделали в данной ситуации?).

Практика подготовки по методу кейс-стади подтверждает эффективность использования методов группового обсуждения: мозговая атака; морфологический анализ; синектический анализ. Метод кейс-стади имеет очень широкие образовательные возможности. Многообразие результатов, возможных при использовании метода можно разделить на две группы : (таблица 2) /3/:

Учебные результаты – как результаты, связанные с освоением знаний и навыков,

образовательные результаты – как результаты образованные самими участниками взаимодействия, реализованные личные цели обучения.

Таблица 2

Учебные и образовательные возможности метода кейс-стади

Учебные	Образовательные
Освоение новой информации	Создание авторского продукта
Освоение методов сбора данных	Образование и достижение личных целей
Освоение методов анализа	Повышение уровня профессиональной компетентности
Умение работать с текстом	Появление опыта принятия решений, действий в новой ситуации, решения проблем
Соотнесение теоретических и практических знаний	

Литература:

1. Зобов А.М. Метод изучения ситуаций (case-study) в образовании: его история и применение // Интернет-ресурс: <http://www.elitarium.ru>
2. Парамонова Т.Н. Маркетинг: активные методы обучения / Т.Н. Парамонова, А.О. Блинов, Е.Н. Шереметьева, Г.В. Погодина. – М.: КНОРУС, 2009.
3. Багиев Г.Л., Наумов В.Н. Руководство к практическим занятиям по маркетингу с использованием кейс-метода //Интернет-ресурс: <http://www.marketing.cfin.ru/read/m21/>

Жанкубаев Б.А.,
кандидат экономических наук, доцент
Казахский национальный технический
университет им. К.И. Сатпаева

СОВРЕМЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

На протяжении последних десятилетий в Казахстане наблюдается замедление темпов роста населения. Средние ежегодные темпы ее прироста снизились с 29 % в 60-х годах до 0,4 %. к началу 90-х годов. Более того численность населения росла только до 1993 года (включительно), затем стала сокращаться и к концу 2001 года сократилась более чем на 2,2 млн. чел. или на 12,9 % по сравнению с 1993 г. При этом абсолютная численность горожан в общей численности населения республикиросла до 1995 года, а затем также стала со-

кращаться. Уменьшение прироста населения вызвано было, как снижением естественного прироста населения, так и интенсивным ее оттоком. (см.таблицу 1).

Общая численность населения в связи улучшением социально-экономических условий жизни населения начиная с 2003 по 2009 годы медленно, ежегодно увеличивалась и к началу 2010 году составила 16,1 млн. человек.

Анализ динамики естественного движения населения республики (см. таблицу 2) показывает, что общий коэффициент рождаемости ежегодно сокращался до 1998 года, в котором составил 14,8 в, или на 2,3 промилле меньше по сравнению с 1995 годом, но затем стал постепенно увеличиваться и к 2005 году достиг 18,4 промилле, а в 2009 году 22,5 промилле.

Сокращение численности населения было обусловлено, как снижением числа родившихся, так и увеличением числа мигрантов уехавших за пределы республики.

Таблица 1

Динамика численности населения Казахстана (млн. чел)

Годы	Численность населения на начало года	В том числе		К общей числ. в %	
		Городское	Сельское	Городское	Сельское
1985	15,7	8,8	6,9	56	44
1990	16,4	9,3	7,1	57	43
1991	16,8	9,4	7,1	57	43
1992	17,0	9,7	7,2	58	42
1993	17,0	9,7	7,3	57	43
1994	16,9	9,7	7,4	56	44
1995	16,7	9,8	6,9	58,6	43,4
1996	16,1	8,9	7,2	55	45
1997	15,8	8,7	7,1	55	45
1998	15,2	8,5	6,7	56	44
1999	15,0	8,4	6,6	56	44
2000	14,9	8,5	6,3	57	43
2001	14,8	8,4	6,4	56	44
2002	14,9	8,5	6,4	57	43
2003	15,0	8,5	6,5	56	44
2004	15,1	8,6	6,5	57	43
2005	15,2	8,7	6,5	57	43
2006	15,2	8,9	6,3	59	41
2007	15,4	8,3	6,5	54	46
2008	15,6	8,3	7,3	53	47
2009	15,8	8,4	7,4	53	47
2010	16,1	8,6	7,5	53	47

Источник: составлено автором по материалам статистических ежегодников

Таблица 2

Динамика естественного движения населения

Годы	Родившиеся	Умершие	В том числе дети в возрасте до 1 года	Естественный прирост	Браки	Разводы
1985	25,1	8,0	30,1	17,1	10,1	2,6
1990	21,7	7,7	26,4	14,0	9,8	2,6
1991	21,0	8,0	27,4	13,0	9,8	2,9
1992	19,9	8,1	26,2	11,8	8,7	3,0
1993	18,6	9,2	28,4	9,4	8,6	2,7
1994	18,7	9,8	27,2	9,7	7,5	2,6
1995	17,2	10,5	27,0	6,7	7,2	2,4
1996	15,9	10,4	25,4	5,5	6,4	2,5
1997	14,7	10,1	24,2	4,6	6,4	2,3
1998	14,8	10,2	21,6	4,6	6,4	2,4
1999	14,2	9,8	20,6	4,4	5,8	1,7
2000	14,9	10,1	27,9	4,8	6,1	1,89
2001	14,9	10,0	28,6	4,9	6,3	2,0
2002	15,3	10,1	25,8	5,2	6,7	2,1
2003	16,6	10,4	25,5	6,2	7,4	2,1
2004	18,2	10,1	25,8	8,1	7,6	2,1
2005	18,4	10,4	27,8	8,0	8,1	2,1
2006	19,7	10,3	13,9	9,4	9,0	2,3
2007	20,8	10,2	14,6	10,6	9,5	2,3
2008	22,7	9,7	20,8	13,0	8,6	2,3
2009	22,5	9,0	18,4	13,8	8,8	2,5

Источник: Составлено автором по материалам статистических ежегодников

Коэффициент естественного прироста за анализируемый период в начале сократился до 4,4 промилле в 1999 году, затем вновь увеличился до 8,0 промилле в 2005 году, а в 2009 году составил -13,8.

В самый тяжелый период для экономики Казахстана 1997 – 1999 годы почти во всех регионах страны прослеживается тенденция сокращения рождений, а в Центральном, Восточном, некоторых областях Северного региона и г. Алматы наблюдается депопуляция, то есть число умерших превышает число родившихся.

Общий коэффициент смертности на начало анализируемого периода в 1995 году составлял 10,7 человек на 1000 человек населения, затем наблюдается тенденция к его снижению в 1999 г. он составлял – 9,8 промилле, хотя в последующие годы мы видим, что он больше чем 10 человек в среднем на каждую 1000 человек населения.

В 1999 году среди умерших, лица мужского пола составляли 55,5%, женского – 44,5%. Около 38% находились в трудоспособном воз-

расте. Смертность мужчин в этой возрастной группе в 3,6 раза оказалась выше смертности женщин.

В 1998 году, по сравнению с предыдущим, сокращение смертности зафиксировано по всей республике, кроме трех областей Атырауской, Мангистауской, Жамбылской, в которых действие негативных тенденций роста смертности населения продолжилось (от 0,1 до 1,5 %). В отдельных регионах уровень смертности был выше среднереспубликанского (10,2 промилле). В Восточно-Казахстанской (12,5 промилле), Карагандинской (12,2), Северо-Казахстанской (11,7) областях и г. Алматы (11,5 промилле).

В анализируемом 2009 году ряду причин смертности определяющую роль, составляли болезни системы кровообращения (51,6% от общего числа умерших). Значительное место в это время занимали умершие от несчастных случаев, отравлений и травм (14,3%) и от болезней органов дыхания (7,3%).

Вместе с тем в 2009 году по сравнению с 2005 годом резко уменьшилась смертность

в младенческом возрасте от инфекционных и паразитарных заболеваний почти на 39 %.

Рассматривая проблемы младенческой смертности, следует отметить, что в воспроизведстве населения прослеживается позитивная тенденция снижение уровня младенческой смертности даже в период экономического спада, так 1998 году по сравнению с 1993 г. он снизился на 3,6 промилле и составил 21,6 промилле. Однако существовала значительная дифференциация этого показателя по территории страны. В частности очень высокий показатель смертности детей на первом году жизни зафиксирован в Мангистауской (40,9 промилле), Жамбылской (30,4 промилле), Кызылординской (29,1 промилле) областях. Высокий уровень младенческой смертности вызван, как правило, неблагоприятными последствиями развития в перинатальный период (от 28 недель беременности, включая роды и первые 7 дней жизни ребенка), болезни органов дыхания и врожденные аномалии.

В тоже время в республике происходит сокращение уровня регистрируемой брачности – почти 1,4 раза, сокращается и общий коэффициент разводимости с 2,8 до 2,4 промилле.

В последние годы появилась тенденция ухудшения соотношение регистрируемых раз-

водов и браков. Так анализ семейного положения населения республики показал, что в 2000 году, на 1000 заключенных браков пришлось лишь 1,89 разводов, в 2005 году 2,1 в то время как в 2009 году, их было – 2,5.

В межгосударственном миграционном обороте (сумма прибывших и выбывших) Казахстана за последние 13 лет участвовало 1997,5 тыс. человек. Из стран дальнего зарубежья за это же время прибыло 25 тыс. человек, а выбыло в них 440 тыс. человек, из стран ближнего зарубежья соответственно прибыло 318 тыс. и выбыло 1212,3 тыс. человек

Анализ таблицы 3 «Динамика миграции населения в 1993 – 2009 годы» показывает, что за период 1993-2009 гг. в механическом движении населения определились следующие тенденции:

- в период 1993 – 2000 годы происходит постоянный отток населения из республики причем выбытие населения, многократно (4-6 раз в различные годы) выше его механического притока, число прибывающих в республику практически ежегодно сокращается. В 1998 году в Казахстан прибыло почти в 3 раза меньше иммигрантов, чем в 1993 году.

- динамика выбытия населения происходило волнообразно. Наиболее высокий «пик» эмиграции населения зафиксирован в 1994 г.

Таблица 3

Динамика миграции населения за 1993 – 2009 годы (тыс. чел.)

Годы	Всего			Дальнее зарубежье			Ближнее зарубежье		
	Прибыло	Выбыло	Сальдо	Прибыло	Выбыло	Сальдо	Прибыло	Выбыло	Сальдо
1993	111,3	333,4	-222,1	11,0	100,5	-89,5	100,3	232,9	-132,6
1994	70,4	480,8	-410,4	6,5	105,0	-98,5	63,9	375,8	-311,9
1995	71,1	309,6	-238,5	3,1	101,3	-98,2	68,0	208,3	-140,3
1996	53,9	229,4	-175,5	2,3	73,6	-71,3	51,6	155,8	-104,2
1997	38,1	299,5	-261,4	2,1	60,0	-57,9	36,0	239,5	-203,5
1998	40,6	243,7	-203,1	2,3	49,8	-47,5	38,3	193,9	-155,6
1999	35,4	162,0	-123,6	1,6	43,9	-42,3	33,8	118,2	-80,4
2000	324,1	432,4	-108,3	4,0	39,0	-35,0	43,5	116,7	-73,2
2001	325,3	413,4	-88,1	3,6	40,7	-37,1	49,9	101,0	51,1
2002	327,3	389,3	62,0	4,0	34,9	-30,9	54,2	85,3	-31,1
2003	357,3	365,6	-8,3	4,8	24,6	-19,8	60,8	49,3	11,5
2004	386,2	383,5	2,7	6,5	18,6	-12,1	61,8	46,9	14,9
2005	373,4	350,8	22,6	9,0	11,5	-2,5	65,8	40,7	25,1
2006	361,7	328,7	33,0	10,0	3,4	6,6	56,6	30,2	26,4
2007	376,2	351,6	26,4	10,9	2,7	8,2	53,4	42,4	10,0
2008	390,7	374,5	16,2	15,1	2,4	12,7	46,4	45,3	1,1
2009	405,4	397,5	3,9	9,4	2,2	7,2	42,3	34,4	7,9

Источник: составлено автором по материалам статистических ежегодников

(480,8 тыс. человек), следующие два года прослеживался спад. В 1997 г. вновь наблюдалось ее повышение (до 299,5 тыс. человек) и в 1999 году спад (до 162,0 тыс. человек);

- начиная с 2004 года начинается наблюдаться ситуация когда количество прибывших, стала превышать количество убывших. Эта ситуация продолжает развиваться и далее.

Основные миграционные потоки в 2009 г., как и раньше, формируются со странами ближнего зарубежья. Из всех выбывших из республики основную часть эмигрантов принимают страны ближнего зарубежья (около 78%), в том числе Россия – 73,8 %, Украина, Беларусь и Узбекистан по – 1,2%, из стран дальнего зарубежья: Германия -19,7%, США и Канада – 0,5%, Израиль – 0,3%.

Оттоки населения за пределы республики идет в основном наблюдаются из промышленно развитых областей: Северо-Казахстанской (51,3 тыс. человек), Костанайской (39,5 тыс. человек), Акмолинской (34,4 тыс. человек).

Наиболее привлекательными для миграции места жительства внутри республики являются Акмолинская, Алматинская, Мангистауская, Павлодарская области и г. Алматы.

На демографическую ситуацию страны существенное влияние оказывают возрастной и образовательный уровень мигрантов. В целом по республике на каждого прибывшего в трудоспособном возрасте приходится свыше 7 выбывших человек в этом же возрасте, со средним образованием соответственно 6 человек, со средним специальным – 8, с высшим и незаконченным высшим – 7 человек.

Иначе говоря, республика теряет квалифицированный и высококвалифицированный кадровый потенциал, использование которого в сфере занятости было бы целесообразно для подъема экономики Казахстана.

Исследование семейного состояния мигрантов, показывает, что выезжают из республики преимущественно люди, связанные семейными узами. Из общего числа эмигрантов в возрасте 18 лет и старше в браке состояли 64,5%. Никогда не состояли в браке – 22,1%, 7,6 % были вдовцами, 5,8% – разведенных.

Ухудшение показателей развития населения, в значительной степени было вызвано, общим неблагополучием социально-экономического развития страны в 1993-1998 годы. Снижение темпов роста национального дохода и личного потребления на душу населения не обеспечило должного повышения

его жизненного уровня, снизило его жизненный тонус и уверенность в завтрашнем дне. Этому способствовали перекосы в социальном развитии, рост коррупции, социальной несправедливости.

Общий анализ демографической ситуации в республике показывает, что ее нельзя признать удовлетворительной. Представляется, что сложившиеся тенденции воспроизводства населения обуславливают целесообразность и необходимость более активного и целенаправленного управления демографическими процессами, с целью постепенной нормализацией режима естественного и механического движения населения.

Сложившаяся в республике демографическая ситуация неудовлетворительна, как с точки зрения количественных, так и качественных параметров народонаселения. Низкая по сравнению с естественно возможной и по сравнению с показателями развитых стран продолжительность жизни, еще достаточно высока смертность детская и мужчин в трудоспособном возрасте, а также высока заболеваемость населения.

В развитии народонаселения на современном этапе и в обозримой перспективе, как нам представляется, наиболее принципиальными являются следующие направления:

- оптимизация режима воспроизводства населения;
- увеличение средней продолжительности жизни;
- повышение качества жизни людей;
- рационализация миграционных процессов.

Важнейшим условием, обеспечивающим успех управления демографическими процессами является комплексный подход к проблеме и выбору регулирующих мер.

Все факторы, действующие на режим воспроизводства населения можно свести в три группы:

- биологические,
- идеологические, (общественное, этническое и конфессиональное сознание);
- социально-экономические.

Ведущим среди биологических факторов является инстинкт продолжения рода. Все инстинкты инерционны тем, что в этом отношении существенных изменений нет. Правда, возможны генетические ухудшения популяции, обусловленные значительными потерями населения в начале XX века, когда обще-

ственные трагедии уносили в первую очередь лучших.

Ведущее место в регулировании рождаемости, по нашему мнению, принадлежит социально – экономическим факторам.

Дифференциация в естественном движении населения в Казахстане, особенно в уровне рождаемости, обусловлена в основном характером основных источников средств жизнеобеспечения (характером распределительных отношений) и уровнем урбанизации. Прослеживается прямая связь: в регионах, где основным источником жизнеобеспечения является заработка плата, наблюдаются высокие темпы урбанизации и замедленный темп воспроизводства населения.

В регионах, в которых значительную, а иногда и большую часть доходов семей составляют доходы от земли (доход, полу-

чаемый от реализации скота и продукции растениеводства с приусадебных участков, ставшего фактической базой товарного производства) темпы урбанизации замедленны, но наблюдается расширенный тип воспроизводства населения.

Действия названных социально – экономических факторов прослеживаются как в городском, так и сельском населении во всех этнических группах, среди занятого и незанятого населения. Причем происходит процесс сближения рождаемости у народов, имеющих ее различный уровень, по мере выравнивания социально экономических условий жизни.

Следовательно, необходимо продолжить разработанные в последние годы меры, нейтрализующие действия социально – экономических факторов, обуславливающих снижение рождаемости.

Литература:

1. Статистический ежегодник Казахстана 1998 год.
2. Статистический ежегодник Казахстана 2000 год.
3. Статистический ежегодник Казахстана 2005 год.
4. Статистический ежегодник Казахстан 2009 год.

Нурпеисова Л.С.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ

Реклама как один из видов деятельности по формированию и стимулированию спроса зародилась на территории Казахстана еще в древнейшие времена. Казахстан в данном случае не является исключением. Наибольшее оживление в сфере рекламы в докапиталистический период приходится на средневековье.

Адекватная рекламная деятельность зародилась в Казахстане в эпоху расцвета НЭПа. Именно этот период ознаменовался увеличением потока товаров широкого потребления и расцветом рекламной деятельности. Характерной особенностью того периода было то, что рекламная деятельность осуществлялась в условиях «рынка продавца», но с крайне ограниченным платежеспособным спросом. В первые послевоенные годы Казахстан был

уже республикой с развитой промышленной базой и рекламная деятельность имела прочную основу.

В 90-е г.г. наблюдается бурный рост рекламных агентств. Новые формы хозяйствования возродили рынок и конкуренцию и дали мощный импульс развитию рекламного бизнеса в бывшем СССР. В последние годы создан «рынок потребителя».

Анализ состояния рынка рекламы, а также тенденции его развития в Республике Казахстан рассмотрим на примере деятельности рекламных агентств в Южно-Казахстанской области (ЮКО).

Согласно полученным данным, все эти агентства можно условно разделить на 3 группы в соответствии с размерами их основных фондов: мелкие, средние, крупные.

Говоря о том, много это или мало – 15 агентств для города с более чем полумиллионным населением, следует иметь в виду еще одну особенность рекламного бизнеса в Казахстане. Многие субъекты рекламной деятельности работают без самостоятельной регистрации, так как являются структурными

подразделениями средств массовой информации, по сути же они выступают самостоятельными рекламными агентствами.

По данным Национального агентства по делам печати и массовой информации Республики Казахстан на 1 января 1995г. в стране зарегистрировано 1523 средства массовой информации (регистрация временно прекращена).

Современное состояние рекламного рынка в Казахстане можно охарактеризовать как царство полной анархии и хаоса. До сих пор не принят Закон «О рекламе», находящийся в стадии разработки уже ни один месяц. Благодаря отсутствию правовой основы, регламентирующей развитие рекламного бизнеса в республике, отечественная рекламная деятельность не соответствует международным нормам и правилам. А ведь реклама является важной неотъемлемой частью инфраструктуры современного рыночного хозяйства, и, если мы хотим интегрироваться в мировую экономическую систему, мы просто обязаны привести свою практику ведения предпринимательской деятельности в соответствие с общепринятыми принципами, действующими в мировом сообществе. На данный же момент в казахстанской рекламной практике наблюдается ряд негативных явлений, совершенно не приемлемых в развитых странах. Это – нарушение авторских и смежных прав рекламодателями, рекламопроизводителями и рекламораспространителями, находящее выражение в прерывании авторских телепрограмм и художественных фильмов без соответствующего разрешения правообладателей; копирование, тиражирование и распространение рекламной продукции без таких разрешений. Это и распространение откровенно лживой и недостоверной рекламы, которая приводит к экономической и социальной напряженности в обществе.

В настоящее время в Республике Казахстан не существует реальной силы, способной регулировать и регламентировать экономические и юридические отношения в области рекламы. Рекламодатели активно используют сложившуюся ситуацию вседозволенности, не боясь понести никакой ответственности.

Современная реклама в Казахстане переживает этап своего становления. Этап возрождения уже завершен. Идет активный процесс познания принципов рекламного бизнеса. Для казахстанской рекламы характерно низкое,

по сравнению с образцами из более развитых стран, качество рекламной продукции. Конечно существуют и исключения из правил, то есть агентства, работающие на мировом уровне, но их мало.

Реклама в Казахстане имеет еще несколько особенностей, связанных с общей экономической ситуацией в республике.

Поскольку на внутреннем потребительском рынке преобладают товары зарубежного производства, то, как следствие, подавляющее большинство рекламных обращений является рекламой товаров иностранного производства. Эта реклама, косвенным образом является международной рекламой, так как в конечном итоге она стимулирует продвижение на отечественный рынок импортной продукции. Проанализировав рекламные объявления в средствах массовой информации мы пришли к следующим результатам: реклама отечественных товаров и услуг не превышает 40% общего объема газетной рекламы, и составляет менее 25% рекламы на телевидении.

Если говорить о состоянии современного рынка рекламы в Казахстане, то следует отметить еще одну важную особенность, а именно то, что он весьма ограничен.

Характерной чертой рекламного рынка Казахстана является то, что основная рекламная деятельность сосредоточена в городах и прилегающих к ним сельских территориях. Это обусловлено тем, что из-за лучшего материального положения жителей городов и пригородов по сравнению с жителями сельских районов городское население является самой активной категорией покупателей и городские рынки более емкие, нежели сельские. Таким образом, можно сказать, что рекламная деятельность в республике активизируется, в основном внутри крупных и средних городов, в областных и районных центрах.

Для достижения эффективности рекламы поставлены следующие задачи:

1. Определить сущность и целевое назначение рекламы.

2. Охарактеризовать систему методов рекламного воздействия на потребителей.

Рассмотреть технологию планирования и распространения рекламы.

Представить рекомендации по повышению эффективности рекламы на предприятиях.

Понятие рекламы трактуется у различных авторов по-разному. Так, например, по опреде-

лению Американской Ассоциации Маркетинга реклама представляет собой «любую форму неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг, оплачиваемую точно установленным заказчиком» и служит для привлечения внимания потенциальных потребителей к объекту рекламирования, используя при этом наиболее эффективные приемы и методы с учетом конкретной ситуации.

Известный маркетолог Филипп Котлер, профессор маркетинга Северо-Западного университета США, дает следующее определение: «реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации, с четко указанным источником финансирования».

Рекламные сообщения отличаются от обычных информационных тем, что они выполняют функцию увещевательного воздействия на человека с целью побудить его приобрести те или иные товары (услуги). Поэтому способность рекламы оказывать воздействие на человека и создавать спрос на товары позволяет использовать ее для воспитания разумных потребностей, эстетических вкусов и запросов населения.

Из мирового опыта известна сила и роль рекламы. Прежде всего, она несет в себе информацию, обычно представленную в сжатой, художественно выраженной форме, эмоционально окрашенную и доводящую до сознания и внимания потенциальных покупателей наиболее важные факты и сведения о товарах и услугах. При этом следует отметить, что реклама-всегда информация, а информация не всегда реклама.

Торговой рекламе должны быть присущи такие черты добросовестной рекламы, как правдивость, конкретность, целенаправленность, гуманность и компетентность.

Назначение любого рекламного средства – побудить людей к конкретному действию: выбору товара или услуги, голосованию за предлагаемого депутата, благотворительному действию и др. Для этого в рекламной деятельности используются различные средства и приемы психологического воздействия на аудиторию. Таковы приемы внушения, убеждения, «навязывания» достоинств предмета, идеи, личности или явления. Важная роль при этом принадлежит умению создать привлекательный рекламный образ или имидж рекламируемого объекта.

Различают следующие рекламные средства: печатная реклама, радио- и телереклама, реклама в прессе, аудиовизуальная, витринно-выставочная реклама и другие, получившие широкое распространение в современном мире.

При использовании наружной рекламы требует определить критерии различие имиджевой и информационной рекламы.

Имиджевая реклама целесообразна лишь в ситуации острой конкуренции. Имиджевая реклама должна соответствовать следующим критериям:

- она должна быть рациональной, оригинальной, чтобы потенциальные покупатели заметали рекламируемый товар,

- но также она не должна быть навязчивой, чтобы потенциальные потребители не отказались от него,

Эти два критерия должны обязательно учитываться.

Что же касается информационной рекламы, то к ней относятся следующие критерии:

- должна быть реальной, т.е. не должна обманывать и создавать ложные впечатление насчет товара, ее реалистичность как раз так и привлечет внимание потребителей,

- должна показать уникальность и актуальность нового товара, т.е. подчеркнуть индивидуальность и отличительность товара от других на рынке

Для рассмотрение товаров можно привести пример с восьмью респондентами, которым дали просмотреть три рекламных ролика про ресторан. Из их исследование можно сказать, что только первый ресторан сумел привлечь внимание и по их мнению соответствует всем критериям имиджевой и информационной рекламы. А вот остальные два ресторана совсем не соответствуют вышеизложенным критериям.

Еще один эффективный способ продвижение и рекламирование товара это – реклама в прессе. В журнальной и газетной рекламе самыми важными являются заголовки. Поэтому нужно заголовком устанавливать ассоциацию между товаром и основными коммерческими доводами. Вот к примеру возьмем рекламирование калькулятора. Для привлечения внимания можно написать: «Этих клавиш стоит коснуться пальцами!». Или, «если вы рекламируете обувь известной компании, то заголовок как Обувь от «Прада» – это больше, нежели просто обувь».

Самым эффективным способом продвижения товара – телереклама. Нередко телевизионные ролики представляют собой увлекательные произведения, чем какая-нибудь скучная передача. Например, 60% итальянцев считают телевизионные ролики одним из лучших телевизионных материалов. И, так должны быть критерий для создания хорошего рекламного ролика. Это:

- запоминающимся,
- содержательным,
- простым,
- убедительным.

А само преимущество телерекламы, в том что можно использовать «жест-логотип» и «звук-логотип». Но в данный момент популярным становится использование персонажа для компании. Например, Бритни Спирс для Pepsi или как Бэкхам для Adidas.

Как говорил рекламный гуру Дэвид Огилви: «Реклама – это бизнес слов». А вот американские рекламисты выступали так: «Мы торгуем мечтой». Как правило хорошие слоганы живут дольше чем хорошие рекламы. Например слоганы как «Отличный вкус до последней капли!» или «Я бы прошел целую милю ради Сатея».

Теперь же компании стараются уложитьсь в двух-трех словах, как например «Вода, воздух, жизнь», «Новый, быстрый, эффективный».

Из мирового опыта известна сила и роль рекламы. Прежде всего, она несет в себе информацию, обычно представленную в сжатой, художественно выраженной форме, эмоционально окрашенной и доводящей до сознания и внимания потенциальных покупателей наиболее важные факты и сведения о товарах и услугах.

В процессе рекламной деятельности используются следующие средства рекламы:

- реклама в прессе;
- печатная реклама (каталог, проспект, буклет, плакат, листовка);

- аудиовизуальная реклама включает в себя рекламные кинофильмы, видеофильмы;
- слайд-фильмы;
- радио- и телереклама.

В системе маркетинга реклама имеет огромное значение, на сегодняшний день рекламная деятельность в системе маркетинга занимает особое место, так как представляет собой наиболее активную часть всего маркетингового инструментария.

Качественные изменения в области рекламы особенно актуальны для внешнеэкономической сферы, развитие которой направлено на приздание экспорту стабильно растущего и, в конечном счете, приоритетного характера, особенно технологически сложных и наукоемких, внедрение высокоеффективных и перспективных форм торговли.

На данный момент в Республике Казахстан сформировался отечественный рынок рекламы, который характеризуется своими особенностями, связанными с общей экономической ситуацией в республике. Современное состояние рекламного рынка в Казахстане можно охарактеризовать как царство полной анархии и хаоса.

Если говорить о состоянии современного рынка рекламы в Казахстане, то следует отметить еще одну важную особенность, а именно то, что он весьма ограничен. С каждым годом число предприятий, работающих в Казахстане сокращается, а это ведет жесткой конкуренции среди рекламных агентств. К тому же современная рекламная деятельность Казахстана сконцентрирована вокруг крупных населенных пунктов, где платежеспособность населения высока.

Следовательно, изучив теорию в области рекламы, приняв во внимание особенности развития рынка рекламы и имея достаточный капитал, можно смело открывать свое рекламное агентство, которое принесет вам прибыль. Если не сегодня, то завтра.

Литература:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. Пер. с англ. 2-е европ. изд. – М., СПб., К.: Изд. дом «Вильямс», 2000

Сейдалиева Г.О.,

к.с.-х.наук, доцент

*Казахский национальный аграрный
университет*

РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ АГРАРНОГО ПРОФИЛЯ

В настоящее время в нашей республике происходят серьезные изменения всей системы образования. Одним из факторов, обусловивших процессы реорганизации вузовской (в частности) модели образования являются процессы глобализации, затронувшие практически все аспекты нашей жизни, и информатизации образовательного процесса, связанных с современными компьютерными технологиями. Появление более прогрессивных концепций, знакомство с передовым опытом стран, лидирующих на рынке образовательных услуг, и разработка на этой базе национальной, казахстанской модели образования направлена на решение проблемы востребованности в условиях рыночной экономики будущего специалиста – выпускника вуза, вопроса эффективности полученных знаний, мобильности его профессиональной квалификации в условиях современного времени.

Безусловно, что формирование молодого специалиста происходит в вузовских аудиториях, трудоемкий процесс подготовки кадров базируется на методиках обучения, результативность которых в конечном итоге определяет уровень квалификации будущего выпускника. Традиционная методика предполагает общение преподавателя и студента, постоянный контроль со стороны преподавателя за учебной деятельностью студента, контроль усвоения учебного материала. Другими словами, плодотворность этого диалога зависит от правильного решения преподавателем задач:

1) постановки учебной цели, и вытекающей из этого мотивации для студента;

2) осуществление передачи материала определенного содержания (лекции) и его интерпретация для студентов (семинары). При этом преподаватель решает и функцию методической проработки учебного материала;

3) контроля знаний. Данная модель обучения носит директивный характер. При директивной модели результат обучения расценивается как передача суммы знаний за счет rationalной организации содержания учеб-

ного процесса, когда происходит односторонний диалог, где активной, инициируемой поток информации, стороной выступает преподаватель. Воспроизведение полученной информации при этом механическое: активности студента, его заинтересованности в процессе обучения проследить достаточно затруднительно. Основные критерии директивной модели обучения: точность, бесспорность, достоверность излагаемого; итоговый контроль, предположительно наличие самостоятельной работы во внеурочное время, письменных работ не предусматривается.

На основе новых информационных и педагогических технологий, методов обучения стало возможным изменить, причем радикально, роль преподавателя, сделать его не только носителем знаний, но и руководителем, инициатором самостоятельной творческой работы студента, выступить в качестве проводника в океане разнообразнейшей информации, способствуя самостоятельной выработке у студента критериев и способов ориентации, поиске рационального в информативном потоке. В нынешних условиях развития рынка образовательных услуг в Казахстане и требований эпохи информационных технологий, преподавание должно сочетать в себе выработанные практикой директивную и, современную, носящую инновационный характер, интерактивную модели обучения.

Формирующаяся казахстанская система высшего образования в условиях рыночных отношений одним из приоритетов для успешного решения задач подготовки квалифицированных кадров выделяет принцип учета интересов обучаемого. В этой связи перед преподавателями казахстанских вузов стоит задача выработки и внедрения таких приемов и методов обучения, которые бы были нацелены на активацию творческого потенциала студента, его желания учиться. При этом должна решаться педагогическая задача формирования личности гражданина РК, и его ценностных ориентаций, поскольку процесс обучения в вузе – основная составляющая образовательного процесса в жизни каждого человека. И поэтому, от того, насколько каждый индивид – студент, будет вовлечен в процесс обучения, в конечном итоге будет зависеть уровень его образованности и интеллигентности во всех смыслах этого слова. Кроме этого, глобальная информатизация современного общества также оказала существенное влияние на об-

разовательный процесс, на систему высшего образования в республике, потребовав радикального пересмотра используемых методик обучения.

Таким образом, реорганизация системы высшего образования в республике предполагает как стартовую основу переход к таким методам обучения, которые основаны на конструктивистском, оперативном подходе, вместо традиционного линейного подхода, когда в процессе обучения знания давались впрок. И этот парадигмальный сдвиг в системе вузовского образования в республике, подразумевающий внедрение современных педагогических технологий, уже имеет место. Одним из эффективных методов активации процесса обучения считается метод проблемного изложения. При таком подходе лекция становится похожей на диалог, преподавание имитирует исследовательский процесс. Эта методика позволяет заинтересовать студента, вовлечь его в процесс обучения. Перед началом изучения определенной темы курса ставится перед студентами проблемный вопрос илидается проблемное задание. Стимулируя разрешение проблемы, преподаватель снимает противоречия между имеющимся ее пониманием и требуемыми от студента знаниями. Эффективность метода в том, что отдельные проблемы могут подниматься самими студентами, тем самым преподаватель добивается от аудитории «самостоятельного решения»

поставленной проблемы. Организация проблемного обучения представляется достаточно сложной, требует значительной подготовки лектора. Однако на начальном этапе использования этого метода его можно внедрять в структуру готовых ранее разработанных лекций, семинаров как дополнение.

Разнообразие методов и средств обучения как попытки отхода от единого шаблона в образовательном процессе, имеет при всех положительных его проявлениях и отрицательный момент: «калейдоскопичность» формы проведения занятий может стать причиной того, что студент в своих попытках быть вовлеченным в «некучные» формы обучения, окажется неспособным понять суть проблемы, которую необходимо раскрыть в процессе занятия. Подводя итоги вышеизложенному, хотелось бы отметить, что методы и средства обучения ошибочно было бы возводить в ранг самоцели, это прежде всего инструмент для решения образовательных задач в вузе. Поэтому каждый метод должен учитывать специфику конкретной учебной дисциплины. Навязывание преподавателю популярных, «модных» методик обучения, не всегда приносит ожидаемый результат.

Для студентов аграрного профиля разработана обучающая система по дисциплине «Птицеводство», которая дает возможность в более наглядной форме представить содержание дисциплины и ее основные составляющие.

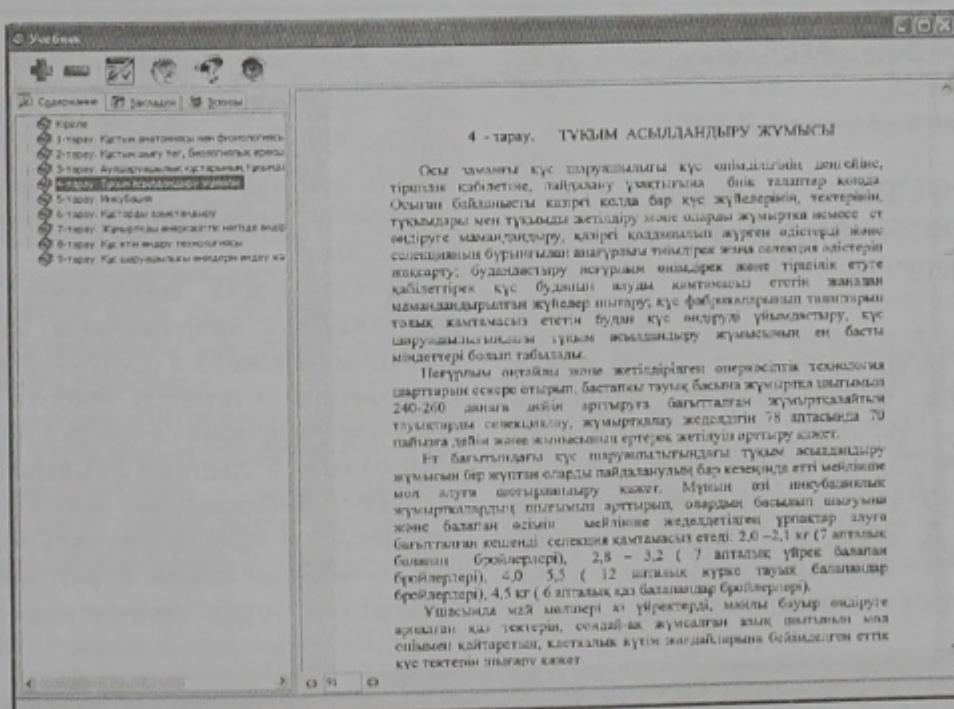


Рисунок 1. Главное окно программы

Фрагмент главного окна программы приведен на рисунке 1.

Основной курс дисциплины располагается на главной вкладке, а дополнительный – на второй. Имеется заставка.

Подготовленные анимационные рисунки соответствуют тематике дисциплины. Тестовый контроль можно осуществлять как в виде тренажера, так и в режиме контроля.

Применение электронного учебника по вышеуказанной дисциплине позволит организовать самостоятельные действия каждого студента, повысить его самооценку, мотивацию, а, следовательно, эффективность занятия. Конечно, электронный учебник не заменит настоящего, но как вспомогательное средство обучения он имеет свои преимущества:

- при помощи электронного учебника можно помочь студентам, отсутствующим на занятиях, работать вместе с другими обучающимися;
- учебник вобрал в себя весь методический комплекс, необходимый для учебного процесса;
- появилась возможность быстрого поиска и эффективного изучения необходимого

материала, выполнения любой практической работы;

– в состав учебника входят методические указания по выполнению домашней контрольной работы, задания для ее выполнения, перечень экзаменационных вопросов, список рекомендуемой литературы. Электронный учебник является незаменимым помощником при самостоятельной работе студентов.

В разработке использованы современные программные средства: объектно-ориентированный язык Delphi и язык гипертекстовой разметки и графические редакторы. Предусмотрен тестовый контроль. Разработана интерактивная система для учебного процесса. Разработанный электронный учебник облегчит самостоятельную работу студентов.

Практика использования электронных учебно-методических материалов показала, что студенты качественно усваивают изложенный материал, о чем свидетельствуют результаты тестирования. Таким образом, развитие информационных технологий дает широкую возможность для изобретения новых методов, методик в образовании и тем самым повышает его качество.

Литература:

1. Дараджелидзе П.Г., Марков Е.П. Программирование в Delphi 7. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003.

Павленко Н.,
психолог, бизнес-тренер, IEMBA

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТРЕССА У МЕНЕДЖЕРОВ

В течение последних десятилетий основное внимание исследователей уделялось составлению перечней и систематизации возможных видов стресс-факторов и причин повышенной напряженности в деятельности менеджеров, а также их типичных негативных последствий для психологического и физического здоровья представителей данного

вида труда. Психологи ввели особое понятие «профессионального стресса у менеджеров» – «стресс руководителя», в отличие от «обычного» нервно-психического напряжения рядовых сотрудников.

Деятельность менеджера связана со значительным напряжением, зачастую приводящим человека в состояние повышенной нервозности и стресса. Работа руководителей разного уровня связана с интенсивными нагрузками, большими объемами перерабатываемой информации, высокой ценой деятельности и профессиональной, социальной и экономической ответственностью за результаты труда коллектива организации

¹ Кокс Т., Маккей К. Трансактный подход к изучению стресса. В кн. «Психология труда и организационная психология. Хрестоматия» (под ред. А.Б. Леоновой и О.Н. Чернышевой). М., Радикс, 1995.

² Джини Сивил. Стресс-менеджмент (Stress Management), пер. с англ. М.: Hippo publishing ltd, 126стр., 2006.

в целом². Специфика данной профессии заключается в большом количестве эмоционально насыщенных и когнитивно сложных межличностных контактов, что требует от менеджера значительного личного вклада в выполнение повседневных профессиональных обязанностей³. Кроме того, как и в других профессиях, ориентированных на работу с людьми, большое значение имеет получение полноценной обратной связи об успешности и качестве работы – например, проявление уважения со стороны сотрудников, своевременное получение информации о качестве проведенных изменений или реализации новых планов и др.

Современному руководителю постоянно приходится принимать нестандартные решения, быстро сосредоточиваться и переключать внимание с учетом неожиданно меняющихся условий, работать в режиме ожидания, неопределенности, дефицита или избытка времени, информации, различных ресурсов. К тому же руководитель тратит до 80% своего рабочего времени на коммуникацию, большую часть времени на подчиненных, которых надо организовывать, контролировать, мотивировать и стимулировать к эффективному труду, а также развивать и обучать подчиненных. Большинство руководителей отмечают, что необходимость давать обратную связь, оценивать и высказывать критические замечания, взыскания, а тем более необходимость порой увольнять работников связана для них самих с сильнейшим стрессом.

Воздействие указанных факторов ведет к возрастанию интенсивности когнитивных, эмоциональных и коммуникационных нагрузок, предъявляющих повышенные требования к психологическим ресурсам руководителей. Практически любой аспект трудовой и профессиональной деятельности может стать причиной стресса, если он рассматривается субъектом деятельности как превосходящий его возможности и ресурсы.

Как показывает статистика, длительное переживание стрессовых состояний или интенсивное воздействие стресс-факторов профессиональной среды могут привести к серьезным эмоциональным и соматическим

нарушениям: психосоматическим заболеваниям, десоциализации, разным видам профессиональных и личностных деформаций⁴.

Стресс является одним из основных источников снижения эффективности труда и приводит к нарушениям психического и физического здоровья. В связи с этим остро встает вопрос о своевременной профилактике и коррекции стресса, которая, в первую очередь, должна основываться на полноценной диагностике ранних проявлений стресса, а также на выявлении индивидуальной предрасположенности конкретного человека к развитию стресса и использованию различных стратегий реагирования стрессовых ситуаций⁵.

Компания Ipsos-Reid выяснила, как часто и по каким причинам жители десяти стран мира сталкиваются со стрессом. Как оказалось, наиболее напряженная жизнь в Германии. 51% немцев каждый день по несколько раз переживают сильный стресс. В Австралии таких 41%, в Италии – 40%. Большинство жителей остальных стран волнуются примерно также часто – на ежедневные стрессы жалуются 39% американцев, по 38% британцев, канадцев и французов, 35% южнокорейцев. Наименее травмирующее воздействие будни оказывают на испанцев (29%) и, особенно, на мексиканцев (15%)⁶. Опрошенным также было предложено назвать главные причины стресса. Как оказалось, для немцев таковой является работа (37%). В Австралии эту причину назвали 35%, в Испании – 34%, в Италии и Южной Корее – 33%, в Канаде – 32%, во Франции – 30%, в США и Великобритании – 26%, в Мексике – 20%.

Международное агентство по подбору персонала Kelly Services в 2005 году провело глобальное исследование по диагностике уровня стресса, испытываемого сотрудниками на работе. Исследование охватило большинство европейских стран, число опрошенных превысило 19 000 человек. Респонденты отвечали на вопрос: «Насколько напряженная у Вас работа? Как часто Вы испытываете стресс в течение рабочего дня?» По результатам исследования самый высокий уровень стресса

³ Пугачев В.П. Руководство персоналом: Учебник. М. Аспект пресс, 2006-416 с.

⁴ Касл С.В. Эпидемиологический подход к изучению стресса в труде. В кн. «Психология труда и организационная психология. Хрестоматия» (под ред. А.Б. Леоновой и О.Н. Чернышевой). М., Радикс, 1995.

⁵ Леонова А.Б. На грани стресса// В мире науки. 2004. №10. с.4.

⁶ Источник: podrobnosti.ua

у менеджеров (34%) и сотрудников отделов продаж (32%).⁷

Важнейшим навыком современного менеджера является выявление сначала симптомов, а затем и источников избыточного стресса. Для этого человек должен научиться распознавать малейшие признаки дискомфорта при выполнении работы. Попробуйте ответить на вопросы анкеты и оценить, насколько в целом факторы вашей работы могут быть источником избыточного стресса.⁸ Данная анкета была предложена респондентам исследования для попытки проанализировать потребности менеджеров в отношении работы, ведь, одним из источников стресса является неосознанная потребность, которую менеджер и не может удовлетворить.⁹ В ходе исследования, проводимого нами, при анализе психологического стресса у менеджеров были опрошены 67 менеджеров высшего и среднего (руководителей отделов и рабочих групп) звена в возрастной категории от 25 до 57 лет казахстанских компаний. Выяснилось, что 49% менеджеров среднего звена не удовлетворены условиями своего труда. Сильный ежедневный стресс, способствующий возникновению сердечно-сосудистых и психосоматических заболеваний, испытывают 58% опрошенных топ-менеджеров и 66% руководителей среднего звена. Почти 30% менеджеров называют основной причиной увольнения стресс на работе.

Эффект нехватки времени приводит не только к перегрузке человека и необходимости работать сверхурочно. Он вызывает и особый вид стресса — так называемый стресс нехватки времени. По данным исследования, стресс нехватки времени испытывают до 82% менеджеров. Такие данные были получены в ходе нашего исследования с помощью тестов и анкет, опросников, проводимого в 2009-2010. По их признаниям, 45% случаев смены места работы вызваны постоянным пребыванием в стрессовом состоянии. 33% респондентов испытывают стресс при общении с вышестоящим руководством. Во многом, считают они, это связано с постановкой невыполнимых задач и большим количеством проектов, которые они ведут. Низкой заработной платой при повышенной нагрузке и ненормирован-

ном рабочем графике недовольны до 70% менеджеров. Говоря о факторах, вызывающих стресс на работе, многие респонденты также упоминают условия на рабочем месте: плохую шумоизоляцию, некомфортные температуру и освещение в офисе (40%), неудобство рабочего места (17%). 54% опрошенных специалистов выражают недовольство необходимостью обедать на рабочем месте перед монитором. Подавляющее большинство менеджеров (85%) убеждены в том, что стрессы на работе приводят к проблемам со здоровьем.

Как демонстрируют результаты, полученные во время исследования при анализе психологического стресса у менеджеров на рабочем месте может возникнуть из-за перегрузки. Профессиональный стресс часто бывает вызван внешним физическим фактором (шум, теснота помещения, плохая вентиляция или освещение рабочего места и тому подобное) или поведением подчиненных. Также на психологическом состоянии работника отрицательно низкий уровень и/или отсутствие профессионального общения, недоступность нужных для работы ресурсов и отсутствие перспектив профессионального роста. Поэтому в нашем исследовании использовался «контрольный листок», в котором респондентам предлагалось заполнить самостоятельно возможные реальные источники напряжения на рабочем месте, включающий и физические факторы.¹⁰ Профессиональный стресс имеет место, когда работники несут ответственность за профессиональное развитие других людей. У 56% руководящего персонала стресс сопровождается чувством усталости и невозможностью сосредоточить внимание. Наиболее часто (в 80% случаев) при стрессе у руководителей отмечаются повышение раздражительности и тревожности, а также нарушения сна.

Главные стрессоры, определяющие уровень развития стресса у всех категорий менеджеров, связаны с присутствием в их работе большого числа разнообразных и сложных по содержанию задач. К ним относятся:

- 1) стратегическое планирование,
- 2) переработка и координация больших потоков информации,
- 3) анализ и координация действий персонала,

⁷ <http://www.kellyservices.ru>

⁸ <http://www.pavlenko.idhost.kz/anketa>

⁹ Источник: Анкета воспроизведена из книги Warren E. Toll C. The Stress Work Book. — London: Nicholas Brealey, 1995, p. 34

¹⁰ www.pavlenko.idhost.kz/anketa

4) контроль сроков выполнения производственных заданий,

5) жесткие лимиты времени проектов.

Иногда, мощным стрессором является недостаточная автономия исполнения, поскольку деятельность и решения менеджера должны обеспечивать требуемые экономические результаты. Так, для менеджеров высшего звена наиболее характерными оказались стрессоры: напряженные условия труда, перенасыщенный временной график, высокая интенсивность интеллектуальных нагрузок и большое количество проектов и коммуникаций разного уровня.

В результате состояние менеджеров высшего звена характеризуется выраженными признаками психофизиологического истощения – эмоциональной и когнитивной напряженностью, ухудшением самочувствия, интенсивным переживанием тревоги и депрессии, нарастанием хронического утомления и нарушений сна. Однако, заботясь о себе, не каждый руководитель задумывается о том, что является источником стресса для своего подчиненного.

На сегодня существует большое количество факторов, которые имеют потенциал для возникновения профессионального стресса, наиболее распространенные из них у менеджеров:

- мобильность,

- нехватка времени,
- недоступность ресурсов,
- рост ответственности,
- перегруженность работой,
- ответственность,
- отсутствие профессионального общения,

- внутрифирменная политика,
- стиль менеджмента,
- нарушения эргономики труда,
- низкий уровень мотивации,
- низкая организационная культура,
- изменения в структуре организации, стилях и технологиях работы,
- личностные особенности,
- конфликт работы с личной жизнью.

Итак, главным стрессором для менеджера является бремя ответственности за решение разнообразных управленческих задач.

Таким образом, стресс – проблема управления, и каждому менеджеру предстоит вооружиться знаниями о причинах возникновения профессиональных стрессов, их симптомах, типовых организационных и личностных проблемах, могущих стать источником стресса, а также об основных механизмах управления этим явлением. Общая стратегия поведения менеджера должна состоять в том, чтобы умело поддерживать такой уровень требований, чтобы испытываемый стресс был здоровым.

Сейдалиева Г.О.,

старший преподаватель

Университет международного бизнеса

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ

Информационные технологии являются не столько инструментами, дополняющими систему образования и функционирование научно-образовательного знания, но императивом установления нового порядка знания и его институциональных структур.

Информационная технология представляет собой упорядоченную совокупность методов переработки, изменения состояния, свойств и качественной формы проявления, тиражирования, распространения и использования информации, осуществляемых в про-

цессе общественной и производственной деятельности.

Информационные технологии характеризуются следующими свойствами:

- объектом являются данные;
- цель процесса – получение информации;
- средствами осуществления процесса являются программные, аппаратные и программно-аппаратные вычислительные комплексы;
- выбор управляющих воздействий на процессы должен осуществляться лицами, принимающими решение;
- критериями оптимизации процесса являются своевременность доставки информации пользователю, ее достоверность, надежность, полнота.

Программные средства, применяющиеся в современных информационных технологиях, обладают широкими функциональными воз-

можностями, имеют развитый пользовательский интерфейс и могут использоваться самостоятельно в виде компьютерных технологий.

Компьютерное обучение несет в себе огромный мотивационный потенциал. При условии правильно составленной программы компьютер может помочь преподавателю индивидуализировать и дифференцировать учебный процесс, в то время как обучаемые будут ощущать постоянное присутствие доброжелательного инструктора.

Компьютер гарантирует конфиденциальность. В том случае, если не ведется запись результатов для преподавателя, только сам обучаемый знает, какие ошибки он допустил, и не боится, что преподаватель узнает его результаты. Таким образом, самооценка обучаемого не снижается, а на занятии создается психологически комфортная атмосфера. Компьютер обеспечивает большую степень интерактивности обучения, чем работа в аудитории или в лингафонном кабинете. Это обеспечивается постоянной и прямой реакцией компьютера на ответы обучаемого в ходе выполнения упражнения. Поскольку обучаемые сами определяют темп работы, компьютерное обучение соответствует принципам индивидуального обучения.

С применением соответствующих методик обучения, мультимедийные обучающие программы можно использовать при проведении аудиторных занятий; на дополнительных занятиях с отстающими; для самостоятельной работы студентов во внеурочное время.

Следует выделить ряд существующих позитивных факторов, повышающих эффективность обучения студентов, при использовании мультимедийных технологий:

1. Позволяет индивидуализировать обучение.
2. Повышает активность обучающегося.
3. Помогает интенсифицировать обучение.
4. Повышает мотивацию обучения.
5. Создает условие для самостоятельной работы.
6. Способствует выработке самооценки у обучающегося.
7. Создает комфортную среду обучения.

Эти эффекты достигаются погружением обучаемого в новую информационно-технологическую среду, обеспечивающую расширенное интерактивное взаимодействие, максимально приближенное к естественному.

Повсеместное использование информационных ресурсов, являющихся продуктом интеллектуальной деятельности наиболее квалифицированной части трудоспособного населения общества, определяет необходимость подготовки в подрастающем поколении творчески активного резерва. По этой причине становится актуальной разработка определенных методических подходов к использованию средств новых информационных технологий для реализации идей развивающего обучения, развития личности обучаемого. В частности, для развития творческого потенциала, формирования у обучаемого умения осуществлять прогнозирование результатов своей деятельности, разрабатывать стратегию поиска путей и методов решения задач – как учебных, так и практических.

Не менее важна задача обеспечения психолого-педагогическими и методическими разработками, направленными на выявление оптимальных условий использования средств новых информационных технологий в целях интенсификации учебного процесса, повышения его эффективности и качества.

Актуальность вышеперечисленного определяется не только социальным заказом, но и потребностями обучаемого к самоопределению и самовыражению в условиях современного общества этапа информатизации.

Особого внимания заслуживает описание уникальных возможностей информационных технологий, реализация которых создает предпосылки для интенсификации образовательного процесса, а также создания методик, ориентированных на развитие личности обучаемого. Перечислим эти возможности:

- незамедлительная обратная связь между пользователем и информационными технологиями;
- компьютерная визуализация учебной информации об объектах или закономерностях процессов, явлений, как реально протекающих, так и «виртуальных»;
- архивное хранение достаточно больших объемов информации с возможностью ее передачи, а также легкого доступа и обращения пользователя к центральному банку данных;
- автоматизация процессов вычислительной информационно-поисковой деятельности, а также обработки результатов учебного эксперимента с возможностью многократного повторения фрагмента или самого эксперимента;

- автоматизация процессов информационно-методического обеспечения, организационного управления учебной деятельностью и контроля за результатами усвоения.

Реализация вышеперечисленных возможностей информационных технологий позволяет организовать такие виды деятельности как:

- регистрация, сбор, накопление, хранение, обработка информации об изучаемых объектах, явлениях, процессах, в том числе реально протекающих, и передача достаточно больших объемов информации, представленной в различных формах;

- интерактивный диалог – взаимодействие пользователя с программной системой. В отличие от диалогового (предполагающего обмен текстовыми командами и ответами), характеризуется реализацией более развитых средств ведения диалога. Это возможность задавать вопросы в произвольной форме, при этом обеспечивается возможность выбора вариантов содержания учебного материала, режима работы.

Ввиду того, что вышеперечисленные виды деятельности основаны на информационном взаимодействии между обучаемым (обучаемыми), преподавателем и средствами новых информационных технологий и вместе с тем направлены на достижение учебных целей, назовем ее информационно-учебной деятельностью.

Таким образом можно выделить следующие педагогические цели использования средств новых информационных технологий:

- развитие личности обучаемого, подготовка к комфортной жизни в условиях информационного общества;
- развитие мышления;
- эстетическое воспитание (например, за счет использования возможностей компьютерной графики, технологии мультимедиа);
- развитие коммуникативных способностей;
- формирование умений принимать оптимальное решение или предлагать варианты решения в сложной ситуации;
- развитие умений осуществлять экспериментально-исследовательскую деятельность (например, за счет реализации возможностей компьютерного моделирования или использования оборудования, сопрягающегося с ЭВМ);

- формирование информационной культуры, умений осуществлять обработку информации (например, за счет использования интегрированных пользовательских пакетов, различных графических и музыкальных редакторов) /4/.

Использование средств новых информационных технологий в качестве средств обучения, совершенствует процесс преподавания, повышает его эффективность и качество. При этом обеспечивается:

- реализация возможностей программно-методического обеспечения современных компьютеров в целях сообщения знаний, моделирования учебных ситуаций, осуществления тренировки, контроля за результатами обучения;

- использование объектно-ориентированных программных средств или систем (например, системы подготовки текстов, электронных таблиц, баз данных) в целях формирования культуры учебной деятельности;

- реализация возможностей системы искусственного интеллекта в процессе применения обучающих интеллектуальных систем;

- использование информационных технологий в качестве инструмента познания окружающей действительности и самопознания;

- использование информационных технологий в качестве средства развития личности обучаемого;

- использование информационных технологий в качестве объекта изучения (в рамках освоения определенного курса);

- использование информационных технологий в качестве средства информационно-методического обеспечения и управления учебно-воспитательным процессом, учебными заведениями, системой учебных заведений;

- использование информационных технологий в качестве средства коммуникации в целях распространения передовых педагогических технологий;

- использование информационных технологий в качестве средства автоматизации процессов контроля, коррекции результатов учебной деятельности, компьютерного педагогического тестирования и психодиагностики;

- использование информационных технологий в качестве средства автоматизации

процессов обработки результатов эксперимента (лабораторного, демонстрационного) и управления учебным оборудованием.

Из всего многообразия педагогических применений информационных технологий особо следует выделить использование программных средств в связи с их широкой популярностью в практике отечественного и зарубежного образовательного процесса. Несмотря на многолетний опыт использования разнообразных типов программных средств в учебных целях, их потенциальные возможности остаются неисчерпанными. Причиной этого является как неразработанность теоретических основ, раскрывающих целесообразность создания и применения программных средств в целях обучения, так и отсутствие четкой классификации или типологии, комплекса требований, предъявляемых к ним.

Проблемы разработки и использования программных средств учебного назначения опираются на ряд теоретических положений, представляющих:

- педагогическую целесообразность применения программных средств учебного назначения;
- функциональное назначение отдельных типов программных средств, используемых в целях обучения;
- типологию программных средств по методическому назначению;
- требования к программным средствам, используемым в учебно-воспитательном процессе.

Под информационной технологией в одних случаях понимают способ и средства сбора, обработки и передачи информации для получения новых сведений об изучаемом объ-

екте, в других – совокупность знаний о способах и средствах работы с информационными ресурсами.

Следует заметить, что в каком-то смысле все педагогические технологии являются информационными, так как учебно-воспитательный процесс невозможен без обмена информацией между педагогом и обучаемым. Однако в современном понимании информационная технология обучения – это педагогическая технология, применяющая специальные способы, программные и технические средства (кино, аудио и видеотехнику, компьютеры, телекоммуникационные сети) для работы с информацией. Таким образом, смысл информатизации образования заключается в создании как для педагогов, так и для обучаемых благоприятных условий для свободного доступа к культурной, учебной и научной информации.

Термин «компьютерная технология обучения» с учетом широких возможностей современных вычислительных средств и компьютерных сетей часто употребляется в том же смысле, что и «имитационные технологии» и «учебные игры». В то же время понятия «компьютерная технология» и «информационная технология» нельзя отождествлять. В информационных технологиях может использоваться компьютер как одно из возможных средств.

В системе образования на сегодняшний день накоплено множество различных компьютерных программ учебного назначения, созданных в учебных заведениях и информационных центрах Республики Казахстан. Немалое их число отличается оригинальностью, высоким научным и методическим уровнем.

Литература:

1. Ибрагимова Г.Ж. Учебно-методический комплект – требование времени. – Непрерывное образование, 2006. – № 4.
2. Малашихина И.А. Использование компьютерных технологий в повышении эффективности учебного процесса. – Педагогика, 2008, С. 137-167.

Онишева И.В.,
магистр экономики,
докторант PhD
Университет международного бизнеса

ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

В отличие от большинства других сфер социальной жизни, образование – это тот социальный институт, через который проходит каждый человек. Поэтому реформирование системы образования затрагивает в той или иной степени буквально всех и каждого. Чрезвычайно высока в современном обществе роль высшего образования. Если раньше высшее образование было редкостью, то сейчас оно становится требованием времени. На данный момент, среди выпускников школ более 80 % в будущем получат высшее образование – как на платной, так и на бесплатной основе. Сейчас, как никогда ранее, становится актуальным тезис: «Образование – через всю жизнь». Получение второго, третьего образования – норма для современного преуспевающего человека, понимающего, что жизнь не стоит на месте и требует от него постоянного саморазвития и самосовершенствования. Таким образом, в сложившихся современных условиях необходимо выработать новый подход к системе образования, в частности высшего.

В данной статье рассмотрим подробно, как развивается наша система высшего образования, отметим положительные и отрицательные тенденции ее развития и постараемся найти пути решения данной проблемы.

Среди положительных тенденций развития системы высшего образования в Республике Казахстан следует отметить, что за последние три года система образования РК достигла больших успехов.

Благотворную роль сыграла и положительная тенденция увеличения доли бюджетных ассигнований на образование как в расходной части государственного бюджета, так и в валовом внутреннем продукте. Так, если в 2007 году расходы на образование составляли 480,7 млрд тенге, или 3,7 процента от ВВП, то в 2008 году – уже 641,1 млрд тенге, или 4 процента от ВВП, а в 2009 году этот показатель составил 746 млрд тенге, или 4,4 процента от ВВП.

Средний балл ЕНТ также является важным индикатором развития. Если в 2007 году этот показатель был на уровне 63,3 балла, то в 2010 году – 84,9 баллов. Тоже касается и показателя промежуточного государственного контроля (ПГК) – в 2007 году 24,7 балла, а в 2010 году – 65 баллов.

Особое внимание общественность уделяет развитию высшего и послевузовского образования, которое постоянно претерпевает разного рода изменения. Так, в этом секторе образования с 2007 года произошло сокращение общего числа высших учебных заведений с целью улучшения качества образования. Если в 2007 году количество составляло 176, то в 2010 году их насчитывается 145. Из них 30 университетов уже подписали Великую хартию университетов, 38 вузов реализуют программу двудипломного образования, 131 вуз внедрил кредитную технологию обучения, 35 университетов реализуют дистанционное обучение, 5 университетов успешно приняли участие в международных рейтингах. Кроме того, идет активное оснащение учебно-методическими материалами. Так, на сегодняшний день 42 вуза имеют республиканские межвузовские электронные библиотеки, 21 вуз обладает университетскими порталами.

Более того, в системе высшего образования постоянно происходит увеличение государственных образовательных грантов. В 2009 и 2010 году более 24 тысяч студентов-отличников переведены с платного отделения на гранты, из них: дополнительные госгранты – 11854, гранты акимов областей – 540, гранты социальных партнеров – 2251, гранты ректоров вузов – 3337, вакантные образовательные гранты – 5584.

Важной датой в истории развития системы высшего образования стало 28 июня 2010 года. В этот день в Астане состоялось знаковое событие для всего Казахстана – торжественная церемония открытия нового уникального образовательного проекта международного уровня Назарбаев Университет.

Данный университет призван стать национальным брендом Казахстана, гармонично сочетающим преимущества национальной системы образования и лучшую мировую научно-образовательную практику. Уже сегодня заключено 11 соглашений и договоренностей о сотрудничестве с университетами, входящими в топ-30 лучших вузов мира. Среди них – UCL (University College London), Duke

University, iCarnegie, University of Wisconsin-Madison, UPenn (University of Pennsylvania), LKY School of Public Policy (National University of Singapore) и др.

Огромным успехом среди талантливой молодежи пользуется международная стипендия президента Республики Казахстан «Болашак». Подготовка специалистов в рамках программы «Болашак» с 2005 года проводится в соответствии с Перечнем приоритетных специальностей. В список рекомендуемых вузов в 2010 году вошли 200 вузов 23 стран для академического обучения, 105 научных организаций 24 стран для научных стажировок. Их знания и опыт – неоценимый вклад в будущее страны. В списке наших партнеров по программе «Болашак» такие мировые центры знания и науки, как Гарвардский университет, Массачусетский технологический институт, университеты Оксфорд и Кембридж, Имперский колледж Лондона, Чикагский университет, Колумбийский университет, Калифорнийский технологический институт и др.

В 2010 году согласно исследованию американского общественно-политического журнала «Newsweek» Рейтинг лучших стран мира» по уровню образования Казахстан находится на 14-м месте, при этом Россия – на 31-м месте. Самая лучшая система образования считается в Финляндии.

Президентская программа «Дарын» внесла ощутимые результаты для признания казахстанского образования на мировой арене, способствовала отбору одаренной и талантливой молодежи в стране. Из года в год увеличивается количество наград, завоеванных нашими учащимися на интеллектуальных мероприятиях международного уровня.

Не сбавляя темпов, был подготовлен проект государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы. В частности, планируется разработать стратегическую карту реализации Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года, государственную программу развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы, Стратегический план МОН РК на 2011–2015 годы. Концепцию развития человеческого капитала в Республике Казахстан.

Что касается негативных тенденций развития системы высшего образования, несомненно, кризис повлиял на рынок высшего образования. С 2007 года численность студен-

тов ежегодно обучающихся в РК сократилась на более чем 100 тыс. человек (падение на 15%). Это говорит о том, что ежегодно количество поступающих абитуриентов в РК сокращается.

Одной из основных причин явилось то, что реальные доходы населения сократились, и соответственно упала и доступность высшего образования. С другой стороны сами ВУЗы значительно повышают цены на свои услуги. Сейчас чтобы получить образование по наиболее популярным специальностям студент в год должен заплатить около 300. тыс. тенге (около 2 000 долл. США). Три-четыре года назад цены были в два-три раза меньше.

Эти факторы вызывают снижение количества учащихся в ВУЗах. Нельзя сказать, что это плохо, так как высшее образование не должно быть totally массовым, высокая загруженность университетов и учебных групп, создает большую нагрузку на преподавателей, административный персонал и самих студентов. Да и сам рынок труда не сможет обеспечить всех выпускников рабочими местами, соответствующими степени бакалавра или магистра. Начиная с 1990 года, до 2007 число учащихся в ВУЗах Казахстана увеличилось более чем 2,5 раза (сейчас в Республике обучается около 610 тыс. человек). Подобная обеспеченность высшим образованием молодежи Казахстана похвальна, и повышает нас в рейтинге человеческого развития.(Рис.1)

Казахстан опередил таких лидеров высшего образования как Великобритания, Япония, Германия и даже Россию по количеству вузов на один миллион жителей (сейчас в республике действует около 148 высших учебных заведений). Но это количественные характеристики и они, к сожалению, не отражают качество нашего высшего образования. А показатель качества образования сегодня является ключевым, как для отдельных ВУЗов так и для всей системы образования страны.

Как правило, уровень образования в рыночных условиях «подстраивается» под уровень развития экономических отношений в стране, но если грамотно использовать систему подготовки студентов, тогда можно влиять на развитие страны. Можно уже сейчас готовить менеджеров, технологов, инженеров по новым «качественным» программам. Впоследствии эти специалисты будут внедрять инновации и новые технологии, что позволит



Рисунок 1. Количество обучающихся студентов в РК

развивать наш бизнес и производство, оздоровливать и укреплять его.

К сожалению, на сегодняшний день казахстанские ВУЗы не входят ни в один официально признанный мировой рейтинг (рейтинги Times Higher Education и Шанхайский рейтинг). Хотя в целом в мире прослеживается тенденция роста рейтингов азиатских вузов (Токио, Тайвань, Гонконг и др.) благодаря огромным инвестициям в образование в этих странах. Среди азиатских ВУЗов наша республика также не смогла войти в 100 лучших университетов.

Несомненно, данный факт говорит о проблемах в качестве нашего высшего образования и это притом, что цены на него достаточно сильно возрастают.

Эксперты рынка называют основной проблемой то, что в Казахстане учеба в ВУЗе нужна студентам (а также их родителям) не для получения соответствующих знаний, а для получения диплома, формального документа предоставляющего возможность устроиться на работу и рассчитывать на более высокую оплату. Этот вывод также подтверждается высоким уровнем заочного образования в РК. По данным агентства РК по статистике в РК около половины всех студентов в Казахстане, учатся на заочном отделении. А на популярных сегодня специальностях (Финансы, Юриспруденция, Учет и Аудит и Экономика) доля «заочников» и еще выше. Например, на специальность «Финансы» (самая популярная специальность в РК по данным статистики) доля студентов заочного отделения составляет около 60%, на специальности «Юриспруденция» (2-е место по популярности в РК) – 72%.

Таким образом, около половины всех выпускников стараются получить диплом как можно быстрее и без особых усилий, заочная форма обучения очень подходит для данной цели. Как результат, уровень подготовки специалистов на заочном отделении значительно ниже, чем на дневном.

Ситуация с низким уровнем качества образования сложилась из-за отставания развития нашей системы образования от требований рынка. После распада СССР казахстанский бизнес начал активно развиваться. Чаще методом проб и ошибок, т.к. научными знаниями о ведении бизнеса владели единицы, при этом система высшего образования очень медленно «привыкала» к новым условиям, и не успевала за развитием бизнеса. Система образования, также как и вся экономика, была в кризисе. Все образовательные программы и методики преподавания устарели и не соответствовали новым условиям свободного

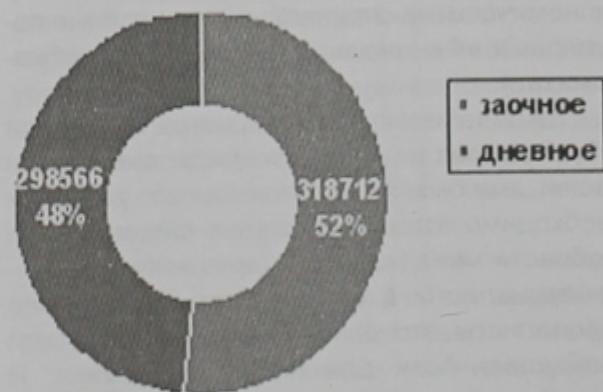


Рисунок 2. Численность студентов в РК на дневном и заочном отделениях в 2010 г.

Источник: Агентство РК по статистике

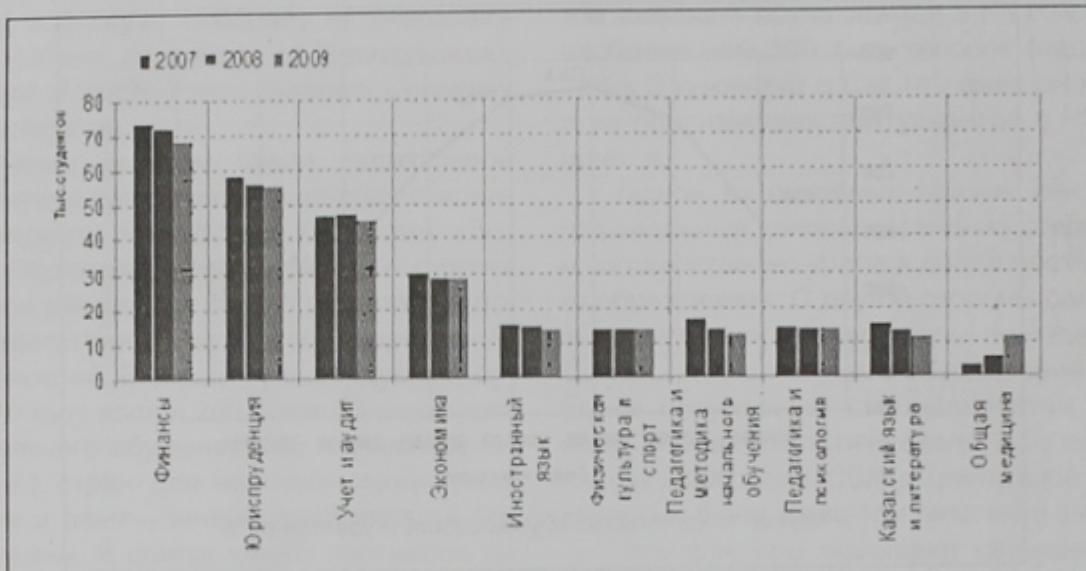


Рисунок 3. Количество обучающихся студентов по 10 наиболее популярным специальностям в РК

рынка. Именно тогда потерялась связка между ВУЗами и рынком труда (к слову, в бывшем СССР этой связке уделялось очень большое внимание). Как результат, сегодня, стратегией многих студентов стало желание получить диплом, а затем устроиться куда-нибудь, и уже там изучать новое дело и накапливать нужные знания. Но, к сожалению, при таком подходе полезность обучения в ВУЗе у студента очень низкая. Все что студент получает от такого обучения – формальный диплом и возможность устроится на более престижную работу.

Без обратной связи с экономикой и рынком труда система высшего образования теряет возможность учиться на своих ошибках, адаптироваться и в итоге улучшаться.

Прежде всего, важна структура специальностей, по которым идет подготовка в ВУЗах. Как показывает статистика, лидирующие позиции в обучении по-прежнему остаются за экономическими специальностями (самые популярные «Финансы», «Учет и Аудит», «Экономика»).

Такое количество финансистов, аудиторов и бухгалтеров не является необходимым для нашей экономики. В современных условиях необходимо готовить хороших специалистов в области менеджмента, маркетинга и конечно специалистов в производстве. Технические специалисты это основа развития отраслей промышленности для любой экономики. И нашей экономике, прежде всего, нужно ориентировать подготовку в ВУЗах на обеспечение кадрами производства (обрабатывающая промышленность, научноемкие отрасли и т.д.).

Так, если рассмотреть соотношение экономических специальностей на рынке труда и рынке высшего образования, то явно видна диспропорция. Так рынок образования готовит около 25-27% студентов экономистов, но на рынке труда по различным экономическим специальностям работают около 13% специалистов.

Если рассматривать влияние кризиса на высшее образование в РК, то помимо явного негативного влияния, присутствует и так называемое «оздоравливающий» момент, позволяющий казахстанской системе подготовки кадров снова обрести связь с экономикой. Так сегодня компании не могут себе позволить взять незнающего студента потратить 1-2 года на его обучение на практике, и лишь потом начать получать экономическую выгоду от этого. Современные жесткие экономические условия станут требовать от выпускника ВУЗа конкретных знаний и умений. Если же выпускник не обладает такими знаниями, тогда уровень ЗП будет низким, либо выпускник вообще не сможет найти работу по специальности.

Учитывая подобное влияние кризиса ожидать от системы высшего образования можно следующего:

1. Будет происходить корректировка структуры популярных специальностей. Экономические специальности (прежде всего Финансы, Бухучет и аудит) станут менее популярны нежели технические (IT-технологии).

2. Для того чтобы быть эффективными на рынке ВУЗы вынуждены будут пересматривать программы и методы обучения.

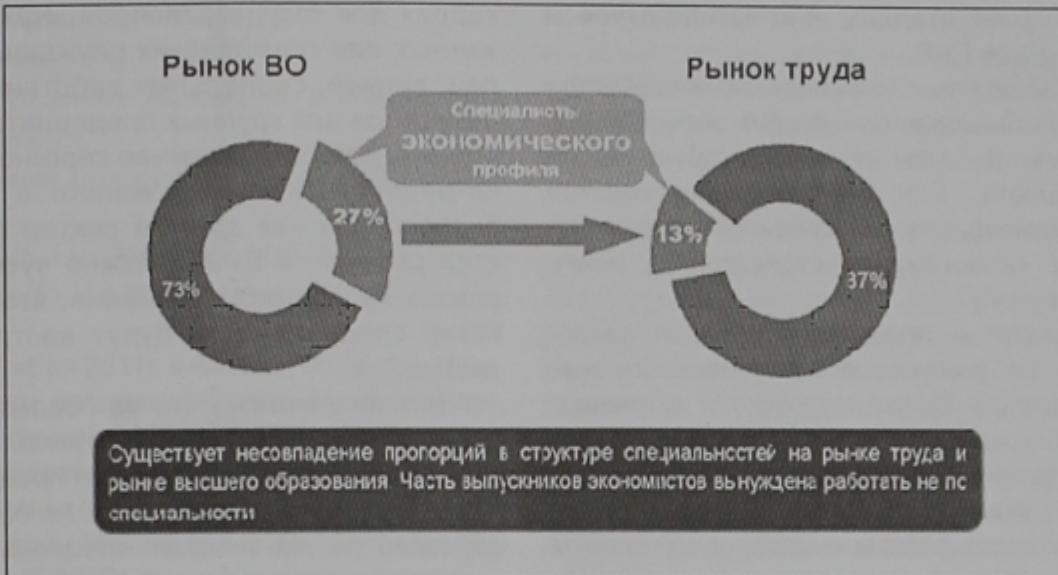


Рисунок 4. Соотношение экономических специальностей

Проанализировав текущее состояние системы высшего образования, выявив ее положительные и отрицательные стороны, важно определить, каким образом можно улучшить качество системы высшего образования в РК. В данном случае мы бы хотели остановиться на следующих ключевых моментах.

Во-первых, доступность высшего образования для всех слоев населения. На сегодняшний день не все семьи могут позволить обучать своих детей в высших учебных заведениях, и многие умные перспективные молодые ребята, обладающие высоким научным и творческим потенциалом, остаются «за бортом». Бессспорно, государство выделяет гранты на бесплатное высшее образование, но их не достаточно, чтобы охватить всю талантливую молодежь Казахстана. Зачастую в престижных отечественных и зарубежных ВУЗах на платной основе учатся не те студенты, которые действительно хотят учиться и имеют определенные склонности и способности к этому, а те, чьи родители могут позволить себе обучать своего ребенка в таком престижном ВУЗе.

Во-вторых, корректировка системы отбора при поступлении в ВУЗы РК. По нашему мнению, качество высшего образования значительно улучшиться, если еще более ожесточить условия поступления в ВУЗы РК. Так, например, увеличив проходной балл Единого Национального Тестирования при поступлении в ВУЗы, мы тем самым произведем набор более сильных студентов с серьезным отношением к учебе.

На уровне среднего образования, мотивация школьников к получению почетного знака

«Алтын Белгі» за отличную учебу тоже является важным фактором повышения качества образования, в том числе и высшего, ведь обладатели «Алтын Белгі», имея отличные знания, набирают максимальное количество баллов на ЕНТ и, как правило, направлены на получение дальнейшего образования в высших учебных заведениях. В настоящее время, в соответствии с Законом об образовании РК, обладателям знака «Алтын Белгі» автоматически присуждается именной государственный грант на бесплатное обучение в ВУЗах Республики.

В-третьих, корректировка структуры системы высшего образования по формам обучения. Как уже было отмечено, наиболее эффективной формой является очное обучение. За два года в режиме заочного обучения лишь некоторые студенты способны нормально изучить вторую специальность на уровне высшего образования. Как правило, многие за это короткое время не осваивают на необходимом уровне даже основную терминологию по специальности, не говоря уже о том, что глубокое, творческое, концептуальное осмысление специальных вопросов остается для большинства из них практически невозможным.

Как известно, с переходом на международную систему обучения по кредитной технологии и систему «бакалавр – магистр – доктор PhD», позволившей республике по-новому построить систему обучения для обеспечения непрерывности процесса образования, преемственности его уровней, уже отменена заочная форма обучения на двух

последних ее стадиях – в магистратуре и докторантуре PhD.

Следовательно, для повышения качества высшего образования, считаем целесообразным отменить заочную форму обучения на бакалавриате. Для работающих студентов альтернативой может являться вечернее отделение, позволяющее студентам сочетать работу и учебу.

В-четвертых, повышение качества преподавания, т.е. увеличение остецененности преподавателей в ВУЗах, разработка мотивационных программ для преподавателей. Так, администрацией Университета Международного Бизнеса была разработана и внедрена с 2011 года программа дифференцированной оплаты труда профессорско-преподавательского состава, нацеленная на мотивацию сотрудников и повышение качества преподавания в ВУзе.

В заключении, необходимо оптимизировать систему прогнозирования потребности в подготавливаемых кадрах. Как показал анализ, в Казахстане отмечается переизбыток в подготовке экономических специальностей (экономика, финансы, учет и аудит, менеджмент, маркетинг) и нехватка в выпуске технических специальностей. Таким образом, сегодня при имеющемся дефиците квалифицированных кадров огромная часть казахстанских студентов-выпускников не может устроиться на работу.

С целью решения данной проблемы, необходимо спрогнозировать потребность в

кадрах для государственной службы, бюджетных или гражданских служащих (учителей, врачей, социальных работников), специалистов для крупных предприятий Республики Казахстан. Сложнее спрогнозировать потребности в кадрах малого и среднего бизнеса, так как данный сектор регулируется рынком, и ВУЗам нужно чутко реагировать на все его изменения, чтобы знать какие специальности будут востребованы завтра.

Важно отметить, что за последние годы действия государственных органов направлены на урегулирование данного процесса, выделяя большую часть грантов на бесплатное обучение по техническим специальностям и сократив долю грантов на экономические специальности.

Таким образом, перед государством стоит важная задача – выработка нового современного подхода в системе финансирования и улучшения качества высшего образования путем повышения доступности высшего образования, корректировки системы отбора при поступлении в ВУЗы РК, а также изменения структуры системы высшего образования по формам обучения, повышение качества преподавания и оптимизации системы прогнозирования подготовки кадров, в дальнейшем позволит подготовить компетентные, высоко-квалифицированные кадры, способные вывести Казахстан на более высокий уровень экономического развития.

Литература:

1. Назарбаев Н. А. К экономике знаний — через инновации и образование: Лекция Президента Н. А. Назарбаева в Евразийском национальном университете им. Л. Н. Гумилева (26 мая 2006 г.) // В кн.: Евразийский университет и мир Евразии. Изд. 2-е / Сост.: С. А. Абдыманапов, С. В. Селиверстов. Астана: ЕНУ им. Л. Н. Гумилева, 2008. С. 713.
2. Алашанов Р. Частное образование в Казахстане: становление и современные вызовы // Казахстанская правда. 2007.2 ноября. С. 24.
3. Казахстан: образование и наука. Астана: МОН РК, 2009. С. 10.
4. Обеспечение всеобуча в Республике Казахстан. Астана: МОН РК, 2008. С. 18.
5. О проблемах подготовки научных кадров см.. Проблемы реформирования системы подготовки научных и научно-педагогических кадров // Научные труды «Әділет» (Алматы). 2005, № 1. С. 235–242; То же. // Вестник Московского государственного открытого университета. 2005. № 2.
6. Высшее образование в Центральной Азии. Задачи модернизации. Тематическое исследование на примере Казахстана, Таджикистана, Киргизской Республики и Узбекистана / Хоше Хоакин Брунер, Энтони Тиллел // Казахстан: М. Нургужин и др. [Washington: The World Bank, 2006]. С. 43. Год издания определен по фактическим статистическим данным за 2005 г. и прогнозу на 2006 и последующие годы. 21 См. там же. С. 53.
7. Садовничий В. А. Университет XXI века. Размышления об университетском образовании // В кн.: Об образовании. Евразийское пространство: к 20-летию Евразийской ассоциации университетов / Ред-колл.: В. А. Садовничий, Н. В. Семин, А. В. Сидорович и др. М.: МГУ; МАКС Пресс, 2010. С. 12.
8. <http://www.edu-cip.kz>

Капаров Н.А.,
магистрант,
член Молодежного Комитета ассоциации
«KAZENERGY»,
Университет международного бизнеса

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

4-5 октября 2011г. в Астане, во Дворце Независимости прошел VI Евразийский Международный форум KAZENERGY, где мы, участники образовательной программы, были соорганизаторами и приняли участие в прошедшем в его рамках IV Международном Молодёжном форуме KAZENERGY – «Энергия молодежи – инновационный прорыв Казахстана».

Молодежный Комитет был основан в 2009г. по инициативе Казахстанской ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса «KAZENERGY». С момента основания, Комитет вырос в главный молодежный орган, ответственный за консолидацию «нефтегазовой» молодежи страны. Целью Комитета является поиск и объединение талантливой молодежи Казахстана, и создание для них диалоговой площадки для поиска идей и решений для насущных проблем нефтегазового сектора. В частности, одной из первостепенных задач перед собой Комитет поставил вопрос повышения уровня профессиональной подготовки и технической компетенции студентов и молодых специалистов. Приближение профессиональных навыков данной категории людей к мировым стандартам является залогом успешности решения вышеописанной проблемы – кадрового дефицита для устойчивого развития нефтяного сектора РК.

Уже несколько лет Молодежный Комитет проводит целый ряд мероприятий для решения этой и других проблем. Так, ежегодно проводится Молодежный Форум, в рамках большого Евразийского Форума, где вместе с представителями компаний и специалистами мирового класса наша молодежь ищет и находит решения на свои вопросы и задачи. Кроме того, вместе с партнерами проводятся интеллектуальные игры, дебаты и курсы повышения квалификации для студентов нефтяных специальностей РК. Так в этом году 5 октября на форуме в рамках акции «Мне 20, и я Казахстанец» прошла интеллектуальная игра

«Zerek». Здесь команды из студентов ВУЗов и молодых специалистов смогли проявить себя в умении ориентироваться в предлагаемых ситуациях и находить правильные решения в поставленной перед ними задаче за ограниченное время.

Форум этого года стал знаменательным, так как он совпал с 20-летием со дня обретения независимости нашей страны и международным годом молодежи, объявленный Генеральной ассамблеей ООН. Невозможно переоценить те процессы, которые происходили в Астане, во Дворце Независимости – мы встретились на одной диалоговой площадке с ведущими лидерами и экспертами нефтегазового комплекса. Данное мероприятие повысило корпоративный дух студентов, стипендиатов и молодых специалистов, оно дало понять свою причастность к глобальным процессам, заряжают и настраивают на дальнейшие успехи и саморазвитие. Именно, здесь нам удалось реализовать свои возможности и рассказать о новых идеях, что касается энергетического и нефтегазового комплекса страны. Меня глубоко поразило, и даже приятно удивило, то, что сама атмосфера форума была пропитана неким желанием, стремлением молодых людей внести свой вклад в развитие и улучшение образования, науки и экономики нашего государства. Как сказал Тимур Кулибаев: «Вас называют будущим страны, а я бы сказал, что вы – настоящее».

Следует признать что, нефтегазовая индустрия начала нынешнего века испытывает огромную проблему нехватки молодых специалистов. Данную проблему в мире уже прозвали как 'big crew change', что характеризует смену поколений специалистов. Огромное число инженеров, геологов и геофизиков, с большим профессиональным опытом, уходят на пенсию, в то время как количество выпускников аналогичных специальностей не покрывает образовавшийся дефицит кадров.

Особо остро данная проблема стоит в Казахстане, где стремительно растущая добыча углеводородов и урана требует беспрецедентное количество высококвалифицированных специалистов. Наша страна заинтересована, чтобы данный кадровый спрос восполнялся именно казахстанскими гражданами, ибо это есть гарант того, что новые технологии будут освоены и в дальнейшем применяться на благо устойчивого развития топливно-энергетического сектора именно нашей стра-

ны. Кроме того, больше и больше рабочих мест и карьерных возможностей открывается для студентов и молодых специалистов в этом секторе. Таким образом, от того, насколько молодежь подготовлена профессионально к вызовам времени, зависит не только благосостояние их семей, но и устойчивое развитие и национальная безопасность Республики Казахстан, независимости которой в этом году исполняется 20 лет.

За этот небольшой отрезок времени, страна совершила большой экономический рывок и теперь, ставит перед собой новые задачи, дабы и в дальнейшем поддерживать устойчивый рост экономики. Эти задачи будет решать уже новое молодое поколение казахстанских граждан, профессионализм и морально-духовные качества которых, будут определять успех нашей страны в будущем.

Так же необходимо отметить, что нынешний большой VI Евразийского форума KAZENERGY, проводится в год, знаменательный для Казахстана и его нефтегазовой отрасли, так как исполнилось 20 лет независимости нашей страны. Поэтому сам Форум называется «Казахстан: 20 лет устойчивого роста, новые горизонты инвестиций и стабильного сотрудничества».

Участниками ежегодного Евразийского форума традиционно стали глава правительства Карим Масимов, министры, лидеры международных организаций и известные зарубежные эксперты. Модератором на казахстанской диалоговой площадке выступил легенда американской журналистики Ларри Кинг. Среди основных тем, которые обсудили его участники – модель долгосрочного развития энергетического комплекса, новые горизонты развития нефтегазовой сферы, атомная энергетика и возобновляемые источники энергии, энергоэффективность и экологическая безопасность, казахстанское содержание, международное партнерство и совершенствование законодательства в нефтегазовой сфере.

Одним из приоритетных направлений VI Евразийского форума "Kazenergy" с момента его возникновения было и остается создание диалоговой площадки между "тремя китами" успешного развития – отечественным бизнесом, иностранными инвесторами

и государственными органами. В рамках Форума "двигатели экономики" уже шестой год имеют возможность всесторонне обсудить важнейшие вопросы энергетической отрасли, те глобальные вызовы, которые встают перед без преувеличения определяющим сектором мировой торговли и индустрии и выработать пути решения. С ролью регионального и мирового модератора энергоотрасли Ассоциация "Kazenergy" справляется блестяще и нынешняя встреча не стала исключением. Отечественные и международные участники из 40 стран мира увезли из Астаны массу позитивных впечатлений и готовых рецептов.

В первый день форума, приветствуя делегатов и гостей, Председатель Ассоциации KAZENERGY Тимур Кулибаев подчеркнул, что за эти годы наша страна утвердилась как суверенное авторитетное динамично и стабильно развивающееся государство и полноправный член мирового сообщества. В пользу слов главы KAZENERGY, говорят и приведенные им факты. В частности казахстанские специалисты совместно с иностранными инвесторами, уже к 2010 году увеличили долю Казахстана на глобальном нефтяном рынке почти вдвое, а по добыче урана страна вышла на лидирующее место в мире – 17,8 тыс. тонн в год. Планируется, что к 2015 году производство нефти и конденсата в стране достигнет 95 млн. тонн в год, а природного газа – более 59 млрд. куб. м. в год.

Во всех проектах Казахстан работает совместно с крупными международными компаниями, внедряющими свои новые технологии. С этой точки зрения, это перспективные проекты, позволяющие развивать в стране инновации.

В целом следует отметить, что форум KAZENERGY по праву считается важным событием не только в нефтегазовой отрасли, но и в политической жизни страны и в жизни молодого поколения. Всестороннее обсуждение актуальных на сегодняшний день вопросов столь же необходимо, как и принятие верных решений. И если оно проходит цивилизованно в рамках диалоговых площадок, то это значит, что происходящее положительным образом скажется на развитии Казахстана в целом.

АНОНС

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Университет международного бизнеса является одним из лидеров в области интернационализации высшего образования в Казахстане, которая проводится по нескольким направлениям:

1. Международные программы двойного диплома.
2. Программы академической мобильности.
3. Международные проекты.

Международные программы двойного диплома

предоставляют возможность студентам получить два престижных диплома и открывают новые возможности в профессиональной карьере.

■ Программа двойного диплома бакалавриата с университетом Я.А. Коменского (UJAK, Прага, Чешская Республика- www.ujak.cz)

Новая программа, которая реализуется с 2010 года, ориентирована на студентов по специальности «Финансы», успешно закончивших 3 года обучения в Университете международного бизнеса.

Программа предусматривает обучение на 4 курсе в Праге.

Формат обучения – очный.

Язык обучения – английский.

Условия поступления на программу:

1. Знание английского языка (на уровне upper intermediate).
2. Отличная успеваемость.

Студенты, успешно окончившие обучение по данной программе, получают **дипломы о высшем образовании двух университетов: UIB и UJAK**.



■ Программа двойного диплома бакалавриата с Институтом менеджмента информационных систем (ISMA, Рига, Латвия-www.isma.lv)

Цель программы – подготовка квалифицированных специалистов в области менеджмента по двум специализациям:

1. Менеджмент объектов нефтехимии.

2. Менеджмент в туризме.

Студенты, участвующие в данной программе, обучаются в ISMA на третьем курсе.

Формат обучения – очный.

Язык обучения – английский/русский.

Условия поступления на программу:

1. Знание английского языка (на уровне upper intermediate)- для желающих обучаться в английских группах.

2. Отличная успеваемость;

■ Совместная магистерская программа двойного диплома
Институтом менеджмента информационных систем
(ISMA, Рига, Латвия-www.isma.lv)

Программа предполагает получение в течение 2 лет одновременно двух магистерских дипломов Университета международного бизнеса по специальности «Государственное и местное управление» и ISMA по специальности «Руководство предпринимательской деятельностью».

Формат обучения – очный.

Язык обучения – английский/русский.

Условия поступления на программу:

1. Отличные знания английского языка.

2. Отличная успеваемость.

3. Склонность к исследовательской деятельности.



■ Программа двойного диплома с Московской международной высшей школой бизнеса «МИРБИС» для МВА программы

Программа ориентирована на представителей бизнеса и деловых кругов, желающих получить международное образование.

Программа реализуется с 2003 года и построена на использовании интерактивных методов преподавания: тренинги, мозговые штурмы, деловые игры, работа над практическими ситуациями.

Программа предусматривает двухнедельный выездной модуль в г.Москву. Успешное завершение программы предусматривает вручение выпускникам дипломов государственного образца: UIB и MIRBIS

Срок обучения: 2 года обучения (модульный формат - пт.- сб.)

Язык обучения – русский

■ Программы академической мобильности

Студенты УМБ имеют возможность пройти обучение в течение одного семестра или полного академического года в партнерских вузах:

1. Университет прикладных наук (г.Коккола, Финляндия, www.cou.fi).
2. Университет Вань Ли (г.Женьжан, Китай, <http://en.zwu.edu.cn/english/>).
3. Высшая школа менеджмента Клермон-Ферран (г. Клермон, Франция, <http://www.esc-clermont.fr>).
4. Университет Николая Коперника (г.Торунь, Польша www.umk.pl);
5. Университет Поморско-Куявы (г.Быдгощ, Польша, www.kpsw.edu.pl).
6. Бизнес- школа Солбридж –(г.Вусонг, Южная Корея, www.solbridge.kr).
7. Рижская международная школа экономики и бизнес-администрирования (Рига, Латвия) www.riseba.lv.
8. Институт менеджмента информационных систем (ISMA,Рига, Латвия-www.isma.lv).
9. Высшая школа бизнеса Вильнюсского Университета –(г.Вильнюс, Литва, (<http://www.tvm.vu.lt>).

■ Международные проекты

1. Проект бизнес- игры с Голландской школой бизнеса (Нидерланды).
2. Проект ТЕМПУС «Студенческое самоуправление и демократическое участие в Казахстане».

Новые издания

Елеуова Р.Т.

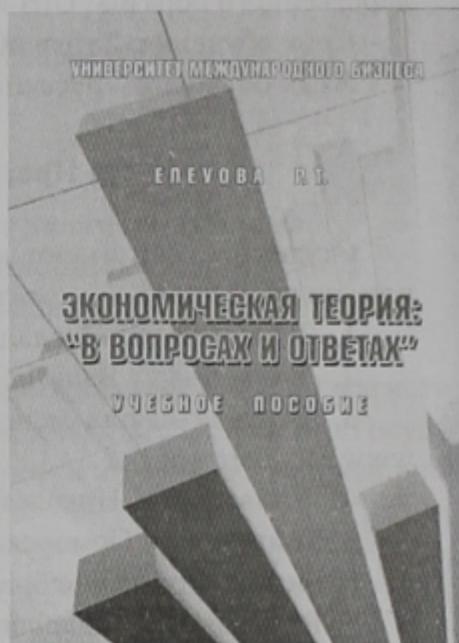
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ (Учебное пособие).
– Алматы, 2011. – 212 с.

Основной целью настоящего пособия является изложение системы знаний, составляющих теоретические основы экономической теории, овладение логикой экономического мышления и экономическими знаниями.

Учебное пособие имеет ряд принципиальных особенностей:

- 1) в нем конкретно, в сжатой форме формируется вопрос и дается полный ответ на поставленный вопрос,
- 2) все вопросы и ответы даются по конкретной теме, изучаемой по программе курса,
- 3) в конце каждой темы, даются варианты тестовых заданий с целью закрепления изучаемого материала.

Учебное пособие рассчитано на студентов высших учебных заведений, желающих глубже познать основы изучаемой дисциплины и лучше подготовиться к экзамену по курсу «Экономическая теория», а также кто интересуется вопросами рыночной экономики.



Кадерова Н.Н.

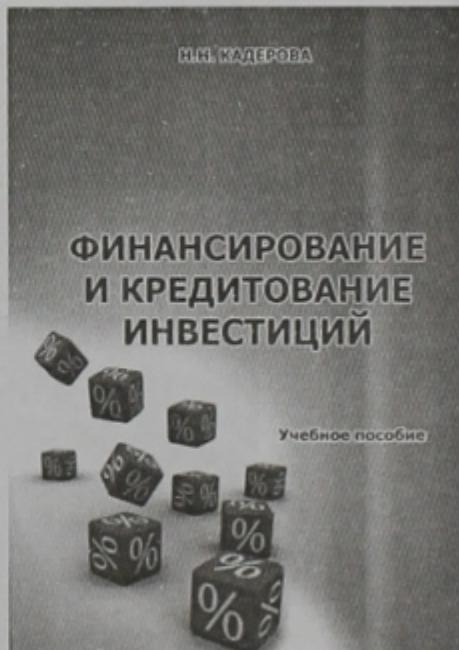
ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ. Учебное пособие.
– Алматы, 2011. – 436 с.

В учебном пособии изложены вопросы развития инвестиционной деятельности в Казахстане, особенности структурно-инвестиционной политики государства, регионов и предприятий в современных условиях. Рассматриваются проблемы финансирования, деятельности институтов, осуществляющих финансирование и кредитование инвестиционных проектов.

В учебнике рассматриваются реальные инвестиции в физические активы предприятий. За основу принята известная международная методика анализа инвестиционных проектов UNIDO (United Nations Industrial Development Organization).

Учебное пособие состоит из 15 глав.

Учебное пособие предназначено студентам, научным работникам, преподавателям вузов.



Нурпесова Л.С.

ТАУАРЛАР МЕН ҚЫЗМЕТТЕРГЕ САРАПТАМА ЖАСАУ. Оку қуралы. – Алматы:
Халықралық бизнес университеті, 2011. – 264 с.

Оку құралында тауарларды сараптамалық бағалаудың практикалық дағдысы мен кәсібін менгеру үшін қажетті тауарды сараптау аумағында негізгі теориялық ережелері жүйеленген.

Оку қуралы сараптаудың барлық әдістемелік кешенін қамтиды.

Оку құралы өнім сапасын қамтамасыз ететін мәселелерді шешумен айналысатын жоғары оку орындарына, тауарды сараптау мамандарына, ғылыми қызметкерлеріне арналған.



Ответственный редактор
Масырова Роза Рамазановна

Компьютерная верстка
Боранбаева С.А.

"ВЕСТНИК" /3
Университета международного бизнеса

Выпуск N4(22)/2011
октябрь–декабрь

Подписано в печать 17.12.2011. Формат 70x100 1/8.
Бумага офсетная. Усл.печ. л. 9,5. Тираж 200 экз.

Типография ТОО «Print-S»

Ежеквартальный журнал

«ВЕСТНИК» Университета международного бизнеса

Наши авторы:

преподаватели,
докторанты PhD,
ведущие аналитики,
представители отечественной и
зарубежной мысли.

ПОДПИСКА

Журнал «Вестник» включен в каталог:
«Газеты и журналы – 2011» АО «Казпочта».

Индекс: 74107.

Текущие выпуски можно приобрести в редакторском отделе,
каб. 327 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, 8-701-943-21-99

Факс: +(727) 267-12-45

E-mail : rmasyrova@uib.kz

University of International Business

