



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(26)
октябрь-декабрь

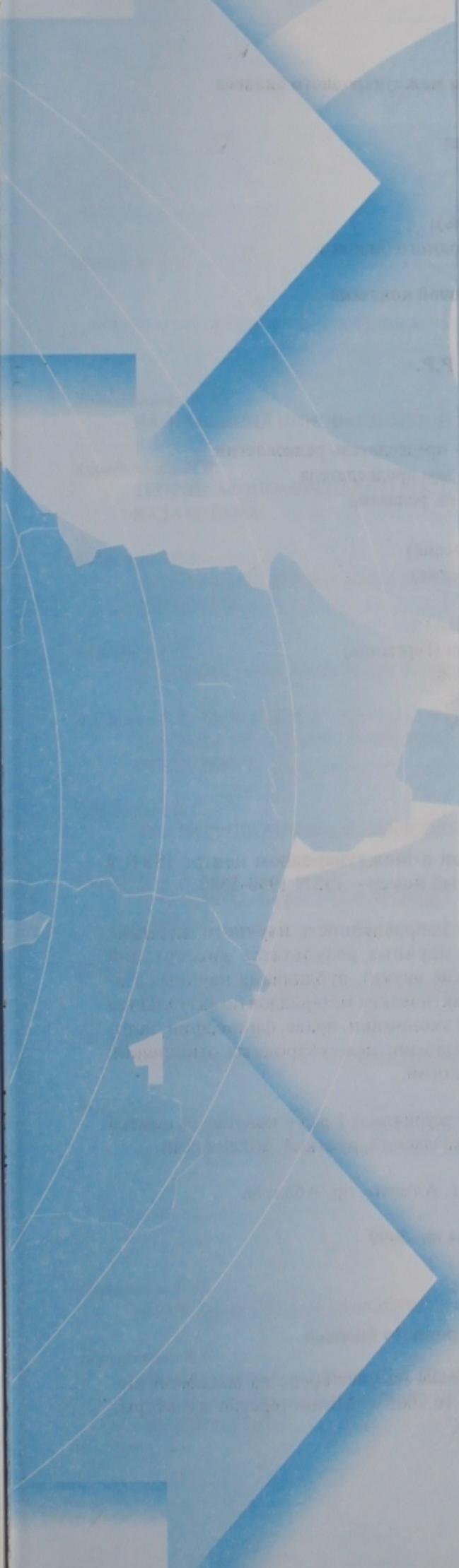
2012

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(26)/2012
октябрь–декабрь

АЛМАТЫ

<i>Смыкова М.Р.</i>	ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА КАЗАХСТАНА	44
<i>Денисова О.К.</i>	ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАБОТ ПО ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	48
<i>Козлова М.В.</i>	ВЫЯВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ОТРАСЛЕЙ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	51
<i>Джасалмамбетова С.Т.</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ ШВЕЙНОГО СЕКТОРА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СВЕТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	55
<i>Адилханов О.</i>	КӘСІПОРЫНДЫ ТИІМДІ БАСҚАРУДА ИННОВАЦИЯНЫҢ РӨЛІ	58
<i>Абубакирова А.А.</i>	ТИІМДІ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТ-КӘСІПОРЫННЫҢ ҮДЕМЕЛІ ДАМУ ФАКТОРЫ РЕТИНДЕ	61
<i>Нысанбаева М.К.</i>	КӘСІПОРЫННЫҢ ӨНДІРІСТІК ШЫҒЫНЫ- ЭКОНОМИКАЛЫҚ САНАТ РЕТИНДЕ.....	64
<i>Бекетова К.Н.</i>	СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	66
<i>Алтынбекова К.А.</i>	ШАРУАШЫЛЫҚ КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ САПАСЫН БАСҚАРУДЫҢ КЕЙБІР ТҮРГЫЛАРЫ.....	70
<i>Тангышев А.С.</i>	МОДЕЛЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ КОМПАНИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА.....	72
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР		
<i>Келдібеков А.К.</i>	ВЛИЯНИЕ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ, ИХ ФИНАНСОВ НА ЭКОНОМИКУ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	76
<i>Артыкбаев О.М.</i>	НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	78
<i>Утебаев Б. Ж.</i>	ҚОР НАРЫГЫНДАҒЫ ТӘУКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ	81
<i>Сыдыкова Ч.К.</i>	МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	85
<i>Аширбекова Г.Б.</i>	РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	87
<i>Amir Mohammad Sohrabian, Mohammad Amin Sohrabian</i>	ESSENCE, MEANING, IMPORTANCE AND USAGE OF DERIVATIVE SECURITIES	90

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

<i>Зуйков А.А.</i>	
ОБЩЕСТВУ ВЕСЕОБЩЕГО ТРУДА – КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО НА ТРУД	94
<i>Садыков Г.Г.</i>	
РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ	98
<i>Мұстафина М.А.</i>	
БЛІМ БЕРУ САПАСЫН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ	102
<i>Сейдалиева Г.О., Сейдалиева Г.О.</i>	
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДГОТОВКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ	105
<i>Мейрембаева Ж.Ж.</i>	
ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДИК БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В КОММЕР- ЧЕСКОМ БАНКЕ	108
<i>Кастальская Т.П.</i>	
О ПРОФЕСИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ МЕНЕДЖЕРОВ ТУРИЗМА	110
<i>Kurmanov N.A.</i>	
INCREASING THE EFFICIENCY OF HR IN THE ORGANIZATION	114
<i>Raklova E.</i>	
CODEPENDENT – THE ACQULISITION DYSFUNCTIONAL BEHAVIOR	116
<i>Frolova Y., Dixon J.</i>	
AN EXPLORATORY ANALYSIS OF BUSINESS STUDENT PERCEPTION OF ETHICS: A BSC PERSPECTIVE	120

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



Роза Рамазановна Масырова,
отличник образования РК,
главный редактор
научного журнала «Вестник»
Университета международного бизнеса

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

Новый год был, есть и будет одним из наших самых любимых и долгожданных праздников. Иначе как объяснить эту вездесущую новогоднюю эйфорию, начинающуюся уже с первых чисел декабря и продолжающуюся до Старого Нового Года.

Новый год – это один из наиболее популярных праздников у нас, в Казахстане. Его популярность сравнима с празднованием Рождества на Западе. Санта Клауса у нас называют Дедом Морозом (АязАта), с неизменной своей спутницей Снегурочкой (Ақшакар).

Символ 2013 года – ВОДЯНАЯ ЗМЕЯ. Что она несёт людям?

С одной стороны Змея жесткая, холодная и расчетливая, с другой – мудрая и проницательная. Нельзя сказать, что год под знаком Змеи будет ровным, но в этот год лучше всего дела будут идти у людей умственных профессий, аналитиков.

Год не предполагает бурной деятельности, Змея нетороплива и медлительна, но все-таки способна на резкий рывок. Выберите тактику Змеи, и удача будет сопутствовать вам. В этот год лучше не суетиться, решать все вопросы лучше не торопясь, а все хорошенько взвесив и обдумав. Этот год располагает к умственному труду, развитии мыслительных процессов, развитии личности, ведь символ года – мудрая Змея, она покровительствует философам и мыслителям.

Год так же будет удачным для людей, сведущих в дипломатии. Аккуратное ведение дел – залог успеха на все времена. В этот год лучше не тратить много денег – Змея больше накопитель и не приемлет больших трат.

*Год прошёл, подводятся итоги,
Планы строятся, гадается, что ждёт,
Как всегда, за год случилось много,
Будет что, не знаешь наперёд.*

*Пожелаю вам, чтоб год грядущий
Был для вас и лёгок и счастлив,
Чтобы чувствовали себя лучше,
Чтоб финансов был большой прилив.
Чтобы никогда не уставали
И во всём сопутствовал успех.*



ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Давильбекова Ж. Х.,

д.э.н., профессор

*Казахский национальный технический
университет им. К. И. Сатпаева*

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Модернизация экономики, как главное направление экономической политики, обозначающее надежды на лучшее будущее Казахстана в противоречивом глобальном мире, широко обсуждается на различных научных форумах в самых разных аспектах. Социально-экономической модернизации – главному вектору развития Казахстана, посвятил глава государства Н.А. Назарбаев свое новое Послание народу в январе 2012 г. Практически во всех программах и концепциях лидера нации говорится о социально-экономической модернизации экономики как ключевом направлении.

В условиях формирования постиндустриального общества, экономики, основанной на знаниях, доминирующую роль играет интеллектуальный капитал, одним из важнейших составляющих которого являются результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации в составе нематериальных активов научных организаций, университетов и высокотехнологичных компаний

Теория и практика управления интеллектуальной деятельностью работников организаций, развитие креативного мышления, формирование наукоемкой экономики – новое, актуальное научное направление, отвечающее задаче перехода Казахстана от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития на основе коренного инновационно-технологического перевооружения отраслей экономики. Решающее значение в ее реализации призваны сыграть работники, наделенные творческими способностями. На первый план выдвигается разработка новых оригинальных идей, их интегрирование и применение к решаемым задачам.

Университетская наука в бывшем СССР не финансировалась государством, но она финансировалась предприятиями, особенно круп-

ными, где в структуре финансовой отчетности имелась статья на научно-исследовательские работы (НИР). Ученые Университетов по частным каналам участвовали в хоздоговорных темах НИР, помогая выжить предприятиям с изношенным оборудованием, срок годности которых уже давно истек. Если бы не старания ученых залатать эти «дыры», то даже тех предприятий, которые нам достались от советского времени, не осталось бы. К ним можно отнести таких гигантов казахстанской металлургии, как Карметкомбинат (современное название «Акселор Стил Митал Темиртау»), АО Казахмыс, бывший АО Казхром, Казалюминий и другие. На государственном уровне поддерживались теоретические, фундаментальные работы, а прикладные исследования и опытно-конструкторские работы входили в хоздоговорные темы НИР предприятий. В СССР хорошо присутствовала отраслевая наука, в стране было множество отраслевых проектных институтов. Правда, большинство из них были заняты ремонтом изношенного оборудования или проектированием нового на предприятиях своих отраслей. Реконструкция и модернизация изношенного оборудования отнимало много сил, знаний, как ученых, так и инженерно-технических работников предприятий. Здесь также появлялись новые решения и изобретения (особенно это относится к металлургической, машиностроительной, приборостроительной, легкой, пищевой и другим отраслям промышленности).

Финансирование прикладных исследований, которые в основном проводились в многочисленных отраслевых НИИ, и опытно-конструкторских разработок в СССР свидетельствует о том, что выход в виде инновационных образцов техники был, но значительная доля которых не имела реального практического применения. Взаимодействие структурных элементов инновационной деятельности при переходе от прикладных исследований к опытно-конструкторским работам было фактически нарушено. При этом отраслевые НИИ исправно выдавали инновационный продукт, но внедрения не находили у себя на родине.

Значительная доля научных и инженерных кадров, а в Советском Союзе подавляющее число ученых (47,5%) были заняты в об-

ласти технических наук (в США – 25%), трудилась очень эффективно [1]. Да, было много среди них кадров не одаренных, не способных творчески мыслить, целью которых, может быть, являлся не результат работы, а сама работа. Но для появления идеи, новой идеи, нужна среда, как и для появления самородка золота нужна среда песка, простого строительного материала. Только в определенной среде, даже такой, какой была наука в СССР, может появиться, и появлялись новые идеи, инновационные продукты. Потому что наука развивалась на государственном уровне. В этом основная причина того, что мы были первыми в космосе, мы первыми запустили в космос человека, мы первые были в самолетостроении, в вооружении и т. д. Но зато и торможение в развитии отечественного гражданского инновационного сектора в указанный период. В этом виновата система, но не ученые и инженера. Ситуацию можно исправить, на наш взгляд, если ввести систему отчетности и материальной заинтересованности в конечном результате. В Казахстане в последнее время появилась тенденция дарения денег каждому ученому. Может быть это тоже выход. Но оно должно быть направлено на производство конечного инновационного продукта, т.е. должна быть в первую очередь потребность покупателей в этом продукте. Здесь должна быть тесная связь науки с производством. Ощутимой могла стать и структурная реорганизация инновационного сектора путем объединения различных звеньев НИОКР в единый комплекс, результатом работы которого явился бы конечный результат – инновационный продукт.

В последнее время руководство страны адекватно оценивало сложившуюся ситуацию, принимало правильные решения (структурная перестройка всего инновационного сектора, создание эффективной системы материальной заинтересованности, свобода частной инициативы). Вместе с тем это уже начинала приносить результаты. Инновационный комплекс начал модифицироваться, трансформироваться в соответствии с логикой происходящих в стране перемен. В эти годы был совершен настоящий инновационный рывок: мощный экономический, научный, технологический, кадровый потенциал был дополнен эффективными механизмами личной заинтересованности и инициативы, возможностями свободного выбора. Создавались многочис-

ленные предприятия, ориентированные на инновационную деятельность. Мы это видим наглядно, как каждый год вводятся новые инновационные предприятия, которых у нас не было ранее. Это производство металлического алюминия, рафинированного золота, нефтегазовых труб и многое другое. На наш взгляд также необходимо много внимания уделять малым предприятиям инновационной направленности. Их деятельность требует поддержки и координации.

Значительное снижение спроса на результаты прикладных исследований привело к изменению структуры научного комплекса. Необходимо заинтересовать предприятия в организации у себя научно-исследовательских лабораторий, а в некоторых крупных предприятиях научно-исследовательских центров с участием отечественных ученых и специалистов для создания инновационного продукта или, по крайней мере, для обновления старых или их диверсификации и расширения ассортимента.

Степень морального и физического износа основных фондов в промышленности достигла критического значения. Но морально устарело также инструментальное оснащение научных исследований. Значительная часть наукоемкой производственной базы была попросту ликвидирована. Существенный урон нанесен кадровой базе. Престиж научной и инженерной деятельности был сильно подорван.

Вместе с тем сохранился значительный потенциал для будущего инновационного роста. Если соединить его с конструктивным посыпом государства, то такой настрой обязательно превратится в ведущий фактор инновационных преобразований.

На современном этапе экономического развития на первое место выходит накопление экономических возможностей для непрерывной радикальной модернизации технологического комплекса. Возникает возможность в короткие сроки «догнать» технологического лидера, даже если несколько ступеней технологического развития было пропущено.

Развитая система международного разделения труда дает возможность сконцентрировать научные и инженерные усилия на ряде приоритетных «критических» направлениях, а развитие других направлений за счет механизмов международного обмена. Такая ситуация наблюдается в электронной промышленности

США и Японии. США являются абсолютным лидером в производстве микропроцессоров. Япония лидирует в технологии матричных структур, и США не тратят силы на работы в этом направлении.

В Казахстане определены фундаментальные составляющие государственной инновационной стратегии: укрепление человеческого потенциала, модернизация производственно-го комплекса, концентрация усилий на «критических» направлениях развития общественного производства, развитие инновационной инфраструктуры, создание системы стимулов инновационного поведения. Можно констатировать, что форсированная инновационная политика становится одним из основополагающих приоритетов государства.

Высокие технологии необходимо распространять на все стратегически важные виды промышленной продукции [2].

Задача повышения производительности труда предусматривает радикальную модернизацию всего промышленного комплекса. Инновационная модернизация может быть осуществлена за счет приобретения иностранного технологического оборудования. Вместе с тем резерв модернизации промышленности представляет обладающий значительным потенциалом отечественный машиностроительный комплекс. Но ему нужны определенный «стартовый импульс», выгодные конкурентные предпосылки. Поэтому задачами государственной инновационной политики на этом направлении должны стать финансовая поддержка машиностроительных предприятий в формах косвенного финансирования, привлечение в эту сферу как отечественных, так иностранных ученых, а также частные инвестиции. Необходимо создать условия, позволяющие отечественным предприятиям работать по лизинговым или арендным схемам поставок технологического оборудования. Это в свою очередь требует реального доступа предприятий к финансовым ресурсам банковского сектора. Требуется государственное участие в создании системы гарантий и страхования подобных операций. Эксплуатация современного технологического оборудования требует наличия высококвалифицированных кадров, что ставит задачу восстановления системы профессиональной подготовки. Такая система должна функционировать не только за счет предприятий, но и с непосредственным участием государства.

Для развития новых областей конкуренции, базирующихся на наукоемких технологиях, необходима значительная концентрация материальных, интеллектуальных, технологических ресурсов на соответствующих направлениях. Их координация возможна лишь при условии направляющей роли государства. Эффективность реализации подобных программ существенно зависит от финансирования, которое должно быть достаточным и своевременным. Оно должно контролироваться, стимулироваться и в значительной степени производиться за счет государства. Немаловажно также обеспечить защиту отечественного производителя наукоемкой продукции от недобросовестной конкуренции на внешних рынках, содействовать продвижению инновационного отечественного продукта, в том числе и политическими средствами.

Важным приоритетом стратегии индустрально-инновационного развития Казахстана выступает создание инфраструктуры, привлекательной в первую очередь для не сырьевых отраслей экономики. Наличие современной производственной и социальной инфраструктуры в стране – необходимый фактор ускоренного и качественного развития экономики [3].

Развитие инновационной инфраструктуры должно в значительной степени оптимизировать инновационный процесс. Прежде всего, необходимо организовать режим продвижения инновационной разработки от научной идеи до конечного продукта. Поэтому новые элементы инновационной инфраструктуры должны объединять предприятия, работающие на различных фазах инновационного цикла. Необходимо обеспечивать возможность координации усилий субъектов инновации и содействовать им для решения задач материально-технического снабжения, информационного обеспечения и т. п. Это означает, что инновационные структуры типа технопарков или технополисов должны эффективно регулировать вопросы обеспечения инновационного процесса, брать на себя «коллекторные» функции, оставляя субъекту инновации непосредственное решение научных и технических задач. Развитие финансирования инновационной деятельности зависит от реального включения венчурных механизмов, льготного кредитования и программ целевого финансирования

ния, научных и технических разработок. Система мотивации инновационного поведения предусматривает решение нескольких взаимодополняющих задач. Прежде всего, необходимо создать условия, при которых внедрение инноваций стало бы выгодно и доступно предприятиям реального сектора экономики. Это может быть реализовано путем развития системы косвенного финансирования, налоговых льгот и преференций, введения норм ускоренной амортизации оборудования и т. п. [4].

Нужна также схема, при которой интеллектуальный продукт научно-исследовательской или опытно-конструкторской стадии инновационной цепочки может принимать рыночную, товарную форму в виде патента, лицензии или промышленного образца и только тогда можно субсидировать их за счет государства, которые должны производиться максимально бережно. Второй: изменение структуры базового элемента инновационного процесса, т.е. восстановление связи «наука – производство», но на более высоком коммерческом уровне. В соответствии с этим следует сформулировать задачу восстановления системы отраслевой науки, имеющей непосредственный выход в сферу реального производства.

В области коммерциализации и вовлечения в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Казахстану и частным лицам, недостаточно развита практика передачи предприятиям указанных прав и существующих

правовые коллизии в законодательстве при организации доступа предпринимательских структур к полученным результатам коммерциализации технологий. Но и инновационным предприятиям необходимо оказывать финансовую помощь в виде налогового кредита для отсрочки платежей, связанных с реализацией инновационных проектов. Многие развитые страны, в том числе США в качестве движущей силы научно-технического прогресса использовали налаженные механизмы государственно-частного партнерства и коммерциализации технологий [5]. Государство на условиях долевого участия может оказывать сильное стимулирующее воздействие на частнопромышленный сектор, привлекая его к участию в реализации значимых важных инновационных проектов.

На наш взгляд, инновационная модернизация предполагает радикальное изменение экономической системы, которая должна включать условия и стимулы для формирования прогрессивных тенденций:

- 1) использования инноваций и инвестиций, обеспечивающих повышение конкурентоспособности товаров и снижение издержек производства с расчетом и обеспечением реальной эффективности экономики;
- 2) рационального распределения прибавочного продукта в интересах общества, а не отдельных корпоративных групп;
- 3) восстановления, обновления и увеличения эффективности научного потенциала, в значительной степени утраченного за время «перестройки».

Литература

1. Нагапетян П. Организация инновационного процесса (опыт нашей истории). // Экономист. 2008, № 6. С. 63.
2. Амосов Ф. Вопросы перехода к инновационному типу воспроизводства. // Экономист. 2008. №5. С. 30.
3. Коржов А. Стратегические приоритеты инновационного развития Казахстана //Экономист. 2007. № 12. С. 61.
4. Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни //Экономист. 2011. №11. С. 11.
5. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост вавингтонскому консенсусу // Вопросы экономики, 1998. №8. С. 29.

Ахмедьярова М.В.,
д.э.н., профессор,
Междуннародная академия бизнеса

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЯСНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Задача перехода к новой модели высокого качества экономического роста, основанной на использовании интенсивных факторов и предполагающей равновесие между экономикой и природой, а также ее социальная направленность обуславливает необходимость исследования и пересмотра многих положений существующих теорий экономического роста с позиции их адаптации к современным условиям Казахстана. При этом важно отойти от традиционных подходов и принимать во внимание более широкий круг факторов экономического, экологического и социального развития, действующих в условиях формирования постиндустриального общества и всемерной глобализации мировых экономических процессов, а также учитывать возможность проявления объективных и субъективных ограничителей и естественных пределов роста.

Сомнения в том, что экономический рост всегда является благом, родились в результате обострения кризисных явлений в экономической, социальной, духовной жизни западного общества, они же подтолкнули ученых пересмотреть многие постулаты в концепции развития мировой экономики и, в частности, проанализировать взаимосвязь экономического роста с качеством жизни человека. Ряд экономистов-исследователей утверждал, что экономический рост способствует формированию лучшего качества жизни. Представителями данного направления, которое можно назвать оптимистическим, считаются Р. Арон, Д. Белл, Зб. Бжезинский, У. Ростоу, А. Тоффлер, Ж. Фурастье и др.

Так, например, американский экономист У. Ростоу рассматривал качество жизни как закономерную стадию развития общества потребления. Он утверждал, что экономический рост на основе научно-технического прогресса должен неизбежно привести к повышению жизненного стандарта (уровня жизни), который в свою очередь, является основой «нового качества жизни». Согласно

У. Ростоу, «новое качество жизни» характеризуется показателями в области здравоохранения, отдыха, уменьшения загрязнения окружающей среды, борьбы против бедности и неравенства...» [1].

Некоторые исследователи, такие как Д. Белл и Зб. Бжезинский выступали за достижение нового качества жизни через использование последних достижений науки, внедрения новых технологий и машин, тем самым, снижая нагрузку на природу и освобождая человека от опасной для здоровья работы. Качество жизни в их трактовке есть элемент постиндустриального общества, которому характерно улучшение материального положения, улучшение условий труда, увеличение количества свободного времени, расширение доступа к благам цивилизации: образование, здравоохранение, культура, свободное общение и т.д.

Признавая, что сам по себе экономический рост все же создает предпосылки для ухудшения качества жизни, угрожая загрязнением окружающей среды, Р. Арон выступал не за остановку технического прогресса, а его «обуздание» или незначительное ограничение [1].

Их оппоненты, напротив, считали, что экономический рост ухудшает качество жизни. По их мнению, чем выше уровень экономического роста, тем ниже становится качество жизни. Представителями пессимистического направления считаются Д. МакДermott, Э. Мишан, Л. Мэмфорд, Ф. Розак, Б. Скиннер, Э. Фромм и другие.

К примеру, английский экономист Э. Мишан выступал против экономического роста. Выдвинув идею «остановки экономического роста», как условия защиты «качества жизни», Э. Мишан делает акцент на «социальном содержании качества жизни». Он ставит знак равенства между «качеством жизни» и «благоденствием или счастьем обычных людей» [1].

Известный итальянский ученый Даль Олио А. рассматривает проблему качества жизни с точки зрения ответственности перед природой. Он утверждает, что земные ресурсы ограничены, а мы, несмотря на это, потребляем все большее количество сырья и мало уделяем внимания восстановлению окружающей среды [2]. Аналогичную позицию занимают и другие представители экологической направленности. Например, группа ученых под руководством Я. Тинбергена, подготовив-

шая четвертый доклад Римского клуба (1976), одной из главных целей человечества объявляет создание «справедливого социального порядка», где должна проповедоваться идея «гуманистического социализма», основанного на общечеловеческих ценностях. Подвергается критике погоня за количеством, мания потребления, ставящая под угрозу человеческие ценности.

Ныне в Казахстане в центр научных поисков выдвигается обоснование экономической политики государства, обеспечивающей устойчивое развитие как разрешение противоречий между ресурсоемким экономическим ростом, сопровождающимся в республике деградацией окружающей среды и задачами повышения качества жизни.

Стратегической задачей современного развития страны является достижение устойчивых темпов экономического роста путем создания диверсифицированной, конкурентоспособной и устойчивой к воздействию внешних факторов экономики. Повышение темпов экономического роста и улучшение его качества является приоритетом перспективного развития экономики любой страны, но для Казахстана эта проблема имеет особую актуальность и исключительную сложность. Принципиальная особенность решения стоящей перед республикой задачи состоит в необходимости перехода от индустриальной к постиндустриальной экономике, а также преодоления сильной пространственной дифференциации социально-

экономического развития страны. Эти особенности предопределяют важнейшие характеристики ее экономического роста:

- он должен быть долгосрочным и устойчивым;
- относительно равномерным на всей территории республики;
- быть конкурентоспособным;
- ориентированным на обеспечение высокого качества жизни всего населения.

Необходимой предпосылкой такого роста является своевременное разрешение противоречий, порождаемых структурными изменениями, стимулирование инновационного развития экономики, повышение эффективности использования факторов производства и экологизация экономики.

В последние годы стартовые импульсы для реализации поставленных стратегических задач в Казахстане были заложены – для республики характерна позитивная динамика основных макроэкономических параметров (рисунок 1).

Так, в 2004 г. был достигнут уровень ВВП 1990 г. и составил 103,6%. В 2010 г. уровень ВВП по отношению к уровню 2009 г. составил 107,0%.

Однако экономический подъем еще нельзя назвать самодостаточным, а рост экономики устойчивым и долговременным, поскольку он в значительной степени зависит от конъюнктуры мировых сырьевых рынков. Рост ВВП достигается преимуществен-

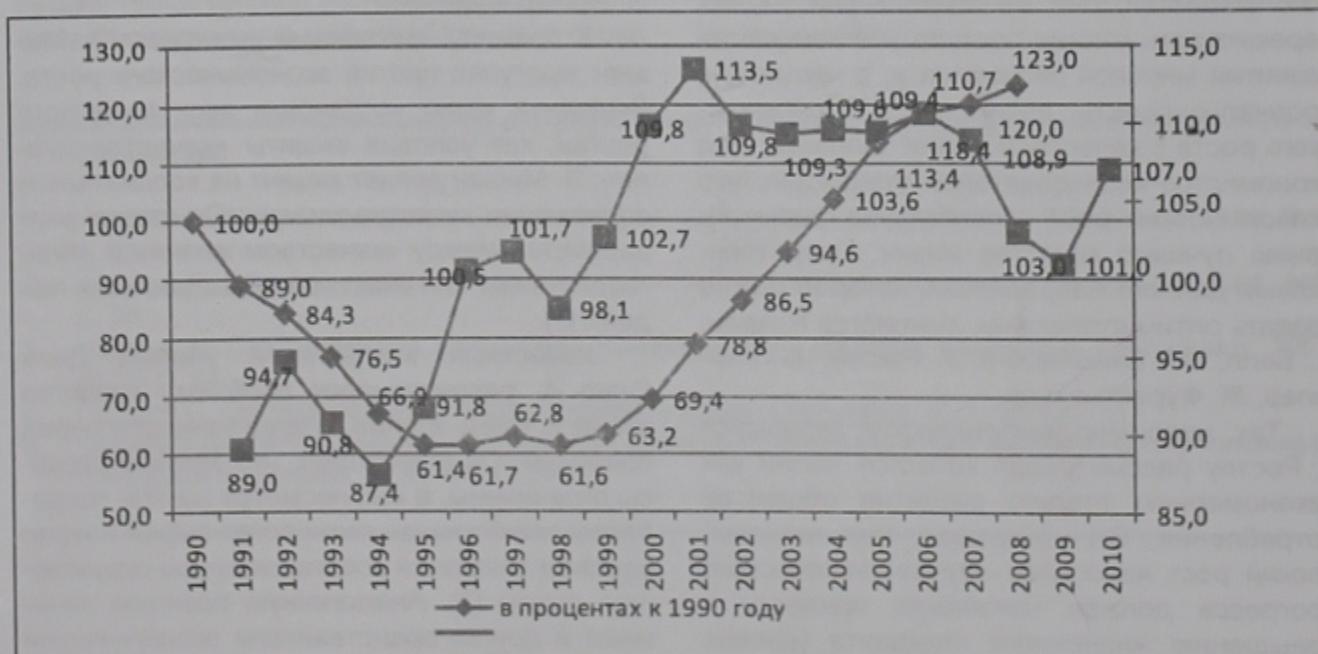


Рис.1. Динамика ВВП в Республике Казахстан
Примечание: Составлено автором по источникам [3, 4]

но экстенсивным, ресурсозатратным путем и обеспечивается в основном за счет развития отраслей добывающего сектора и гипертрофированной сырьевой составляющей экспорта, что свидетельствует о крайне низком качестве экономического роста, не способном обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие страны и повышение качества жизни. Большой приток нефтедолларов пока не стал достаточным стимулом структурной перестройки экономики и роста ее эффективности, напротив, формирует мощную финансовую базу для дальнейшего развития энерго-сырьевого сектора, усиливая структурную деформированность экономики. Кроме того, темпы роста последних лет достигнуты на крайне низкой исходной базе, что вкупе с экспортной ориентацией экономики и ее уязвимостью к внешним шокам затрудняет наращивание производственно-финансово-инвестиционного потенциала, достаточных для решения назревших социально-экономических проблем.

Понятие «качество экономического роста» в экономической теории связывается с усилением социальной направленности экономического развития страны. Основными составляющими качества экономического роста являются [5, с.259]:

- улучшение материального благосостояния населения;
- увеличение свободного времени;
- повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;
- рост инвестиций в человеческий капитал;
- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;
- социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;
- поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложений на рынке труда.

По мнению исследователей, проблему роста необходимо рассматривать в более широком контексте, т.е. рассматривать экономическую деятельность через призму развития общества в целом. Это обусловлено тем, что все более важное значение приобретают, наряду с проблемой сокращения неравенства в распределении доходов, также вопросы ра-

ционального использования природных ресурсов, охраны окружающей среды, задачи сохранения нравственных ценностей, обеспечение национальной безопасности и т.д.

Все это побудило возникновению новой парадигмы – концепции устойчивого развития.

Данная концепция предполагает необходимость достижения трех фундаментальных целей:

– экономических (устойчивый рост и эффективность);

– социальных (преодоление социальной дифференциации и удовлетворение потребностей беднейшей части населения, представление равных прав всем социальным слоям населения на участие в принятии решений, сохранение культурных традиций);

– экологических (сохранение равенства различных поколений в удовлетворении настоящих и будущих потребностей за счет всего многообразия объектов окружающей среды).

Отсюда, задачи социального и экономического развития должны быть определены с учетом его устойчивости, соответствия социальному и экологическому императивам во всех странах – развитых и развивающихся, странах с рыночной или другими видами экономики.

Проявляется внимание к устойчивому развитию и в Казахстане. В ноябре 2006г. был утвержден один из самых важных стратегических документов республики «Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы» (далее Концепция).

Концепция имеет большое значение не только для Казахстана, но и для всего региона. Она определяет принципы, цели, задачи и механизмы достижения устойчивости во всех сферах жизнедеятельности страны. Основная цель заключается в достижении баланса экономических, социальных, экологических и политических аспектов развития Казахстана, которые должны быть интегрированы и рассматриваться как единый процесс, направленный на повышение качества жизни населения. Концепция является одним из важных инструментов реализации долгосрочной стратегии развития страны до 2030 года и задачи вхождения в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира.

Литература

1. Тодоров А. Критический анализ буржуазных концепций. – М.: Прогресс, 1980. – 223 с.
2. Санникова Е.С. Оценка качества жизни населения на основе развития промышленного комплекса региона: автореф. к.э.н. – Красноярск: КГТА, 1997. – 25 с.
3. Казахстан в 2007 году. Статистический ежегодник Казахстана. – Астана: Агентство РК по статистике, 2008.
4. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике www.stat.kz
5. Ахмедьярова М.В. Экономическая теория: Учебное пособие. – Алматы: Уш Киян, 2008. – 360 с.

Бодаубаева Г.А.,
к.э.н., доцент
Институт экономики КН МОН РК

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

В современном мировом хозяйстве внешняя торговля является важным фактором, который оказывает значительное влияние на национальную экономику, определяя ее количественные и качественные параметры, а также условия безопасного экономического развития.

Торговая политика страны нацелена на обеспечение благоприятных условий участия страны в мировой торговле и заключается как в особенностях государственного регулирования импорта и экспорта, так и в специфике взаимоотношений с другими государствами и международными организациями в этой области. Национальная торговая политика и практика вынуждены балансировать между защитой национальных интересов (протекционизмом) и благоприятствованием свободному движению товаров и услуг («свободной торговле»).

При этом следует отметить, что внешнеэкономическая политика играет особую роль в экономическом развитии государства, выполняя функции следующего характера:

- преобразующую функцию (политика развития отраслей, регионов в области ввоза и вывоза товаров, капитала, рабочей силы и т.д.),
- мобилизующую функцию выход, удержание позиций на тех или иных рынках и расширение внешних рынков),
- балансирующую функцию (национальные интересы в сочетании с интересами блоков региональных государств и т.д.).

На протяжении всего развития характер протекционизма и соответственно средства торговой политики изменились в зависимости от общей экономической политики, проводимой в тот или иной период. В период первоначального накопления капитала и зарождения капиталистических отношений теоретиками и практиками протекционизма стали меркантилисты [1]. Протекционизм был широко распространён в большинстве стран Западной

Европы и США, направленный на охрану национальной промышленности от более развитой промышленности Великобритании, проводившей (с 40-х гг. 19 в.) политику «свободы торговли».

Современный протекционизм развитых капиталистических государств выражает в первую очередь интересы крупных национальных и международных монополий. Осуществляется с помощью сложной системы государственно-монополистических мер, контролирующих и регулирующих внешнюю торговлю. Протекционизм развивающихся стран носит иной характер. Их внешнеэкономическая политика направлена на защиту формирующихся отраслей национального хозяйства от экспансии со стороны империалистических держав.

По мнению российского экономиста Исаченко Т.М. свободная торговля способствует процветанию и росту, а необоснованный протекционизм зачастую приводит к противоположным результатам. В её книге «Торговая политика Европейского Союза» приводится пример США, где политика свободной торговли сыграла позитивную роль в ее экономическом развитии. Действия правительства Великобритании в поддержку свободной конкуренции и соответственно против разного рода протекционизма в экономической сфере еще в XIX в. привели к ее индустриализации и экономическому развитию в целом. Создание Общего рынка в Европе после Второй мировой войны способствовало интенсивному подъему экономики континента в достаточно короткие сроки [2].

Со времен Адама Смита некоторые экономисты превозносили свободу торговли как идеал, к которому должны стремиться все нации. Причиной такой позиции считается, что свободная торговля приводит к появлению дополнительных выгод, поскольку позволяет избежать потерь, связанных с таможенной защитой. Теория свободной торговли утверждает, что специализация и свободная мировая торговля, основанная на сравнительных преимуществах, ведут к эффективному использованию мировых ресурсов и расширению реального объема мирового производства.

В то же время, в экономической литературе существуют мнения, предполагающие данное положение спорным. В частности, немецкий экономист Ф. Лист – автор концепции протекционизма, критиковал английскую клас-

сическую политическую экономию за то, что в ее концепциях не учитывались национальные особенности хозяйственного развития. «Политическая экономия в отношении к международной торговле должна основывать свое учение на опыте, соображать предлагаемые ею меры с потребностями настоящего времени и с своеобразным положением каждой отдельной нации, не упуская в то же время из вида требований будущего и всего человечества...» [3].

В основу программы реформирования российского государственного деятеля С.Ю. Витте была положена национальная идея. С.Ю. Витте в работе «Национальная экономия и Фридрих Лист» писал о необходимости протекционистских экономических преобразований и развитии отечественной промышленности: «Без протекционистской системы еще ни одна страна не переходила из земледельческого состояния в состояние значительного развития мануфактурной промышленности, национального флота и всесветной торговли». Он делал вывод, что «когда промышленность и флот настолько окрепнут, что будут находиться вне опасности от иностранной конкуренции, то в интересах нации будет постепенное возвращение к полной свободе торговли» [4].

В исследовании, изданном Бостонским университетским центром Pardee по долгосрочным исследованиям. П. Кругман пришел к выводу, что мировая система торговли весьма затрудняет задачу для национальных экономик взаимно сочетать стратегическую торговлю и промышленную политику для роста экономики в целом. Содержащиеся фактически во всех торговых соглашениях положения национального режима, которые требуют, чтобы страна ВТО предоставила иностранным производителям такие же условия, как и своим отечественным производителям прямо противоречит идеи по поддержке отечественной промышленности. Это может иметь смысл, когда развитые страны конкурируют друг с другом, но в мире, где 57,6% населения живет меньше чем на 2,5 долл. США в день [5], одни и те же торговые соглашения не могут соответствовать всем странам мира.

При этом по временному параметру подключения мер протекционизма или либерализации торговли все государства отличаются друг от друга. Так, например, ряд государств свои реформы начинают с жесткого курса на

управление политикой импорта, другие же – с полной ее либерализации. Например, Южная Корея, Бразилия и другие страны вначале создавали условия и предоставили ряд льгот для ввоза тех импортных товаров, которые использовались исключительно для производства экспортной продукции, а непричастный к экспортному производству импорт тех или иных товаров либо ограничивался, либо запрещался. Сходную методику использовал в своей политике Тайвань, где проводилась политика импортозамещения. Более дифференцированные приемы наблюдались в опыте Малайзии, где ограничения устанавливались в зависимости от количественных параметров экспорта той или иной продукции, выпускаемой фирмами или производимой предприятиями отрасли.

Страны, получившие доступ к новым технологиям и взявшие их на вооружение, смогли извлечь большие преимущества. Активно включившись в глобализацию, регионализацию и торговую либерализацию, эти страны приобрели статус выигравших от глобализации в долгосрочном плане. В этот перечень входят, прежде всего, «государства-тигры» Восточной Азии и «государства-ягуары» Латинской Америки (Чили, Мексика). В последнее время среди них особенно выделяются азиатские НИС.

В целом данная группа развивающихся стран смогла получить прибыль от усилившейся всемирной интеграции торговли, производства и капитала. Они смогли увеличить свою долю в мировой торговле и за последние 30 лет удвоили реальные доходы на душу населения в своих странах. Так, в Малайзии доход на душу населения увеличился в четыре раза, а в Южной Корее – в десять раз [6].

Стратегия этих стран – Export-Led-Growth (рост на основе развития экспорта), т. е. развитие через производство конкурентоспособных товаров для мирового рынка – позволила данным государствам (а также Тайваню и Таиланду) получить значительную прибыль от глобального устройства их экономик.

Исследованиями международных организаций зафиксированы обратные результаты по мере осуществления протекционистской политики. Здесь следует назвать такой факт, как снижение импорта, которое не повышает занятости населения в данной стране и не способствует созданию новых рабочих

мест. К тому же практика применения торговых ограничений, в конечном счете, снижает экспорт. Нельзя отрицать и того, что протекционистская политика способствует уменьшению притока иностранных инвестиций, обусловливая низкий рост экономики. Более того, опыт выплаты внешних долгов Мексики свидетельствует о том, что политика протекционизма сужает возможности доступа к экспортным рынкам, а финансирование собственных долгов предопределяет необходимость формирования эффективного экспортного сектора. Для наглядности можно привести следующие цифры. В период с 1970 по 1990 годы в странах, проводивших политику свободной торговли, темпы роста достигали 5-6%, а в странах с протекционистским режимом – 0,1-0,2% [7].

Таким образом, следует признать, что большая часть пошлин, импортных квот и других мер торговой политики вводится главным образом для защиты интересов определенных сфер предпринимательства. И хотя экономисты зачастую спорят, что отход от принципов свободной торговли сокращает национальное благосостояние, есть основания считать, что применение мер торгового регулирования в ряде случаев ведет к возрастанию благосостояния нации в целом. Необходимо так же подчеркнуть факт достижения высокого уровня промышленного развития экономик развитых стран, посредством прямой государственной поддержки в виде долгосрочного применения широкого ряда субсидий в прошедших десятилетиях.

В то же время в условиях экономического кризиса для всех стран характерны использование защитных мер и их преобладание над мерами стимулирующего характера. Практически во всех странах мира с начала 2009 г. правительства многих стран усилили свое участие как в сфере тарифного, так и нетарифного регулирования торговли. Среди нетарифных мер регулирования торговли преобладают меры по ограничению импорта с целью сохранения объемов национального производства, уровня занятости в стране, снижению других последствий кризиса, а также меры по стимулированию экспорта своей продукции. Согласно данным 6-го доклада Европейской Комиссии «О потенциально ограничительных торговых мерах», за период с октября 2008 г. по апрель 2010 г. торговыми партнерами Европейского союза

было введено 296 потенциально ограничительных мер [8].

Логика введения временных ограничительных мер предполагает, что по мере отступления кризиса все введенные барьеры должны быть постепенно устранены. Тем не менее, лишь очень небольшое количество потенциально ограничительных торговых мер, введенных с момента начала мирового кризиса, были отменены или приостановлены в конце 2009 г. – начале 2010 г., т. е. в период, когда воздействие кризисных процессов на международную торговлю существенно снизилось. В то же время в этот период на фоне отсутствия общей тенденции отмены действующих ограничений отмечался некоторый рост общего числа введенных мер, а также продление действия уже существующих мер.

Таким образом, большинство стран мира, предпочли оградить своих национальных производителей от возможных негативных последствий кризиса путем введения временных торговых ограничений. При этом история развития экономики показывает, что применение протекционистских мер не является разумной реакцией государства на развитие кризисных процессов и отнюдь не способствует подъему экономики. Напротив, поддержание открытости рынков и сохранение торговых потоков являются действенным способом быстрого выхода из кризиса и способствуют экономическому росту [10].

Не случайно развивающиеся страны, в том числе страны Азии, направившие силы на поддержку экспорта, демонстрируют более высокие темпы роста объемов производства, а также более быстро восстанавливают объемы торговли. Согласно МВФ, объемы торговли возросли в 2011 г. на 5,9% [11], при этом для развитых экономик рост экспорта составил 5,4%, а для развивающихся стран – 6,6%.

Вместе с тем, проведение государственной внешнеэкономической политики, направленной на создание благоприятных условий для поддержания и сохранения конкурентных преимуществ отечественной экономики, не гарантирует ее выход на передовые позиции в мировом хозяйстве. На рынке в конкурентной борьбе сталкиваются не страны в целом (и на это обращает особое внимание М. Портер), а конкретные предприятия и фирмы [12].

Но справедливо также и то, что ни одной стране мира не удалось обеспечить своего развития лишь за счет открытия этих стран

для иностранной торговли и инвестиций. Секрет успеха кроется в том, чтобы за счет умелого сочетания преимуществ, предлагаемых глобальными рынками, и реализации

стратегий внутреннего инвестирования и институционального развития стимулировать формирование отечественной предпринимательской среды.

Литература:

1. Большая советская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия 1969—1978
2. Исаченко Т.М. Торговая политика Европейского Союза. М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 395 с.
3. Лист Ф., Витте С.Ю., Менделеев Д.И. Национальная система политической экономии. – М.: Изд. Европа, 2005 г. – 392 с.
4. Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист. Киев, 1889. С. 52.
5. Аналитический отчет «Казахстан: Влияние торговой политики на человеческое развитие». По программе развития ООН «Содействие в торговле» (AidforTrade), Астана, 2010 г. – 138 с.
6. Казахстан в системе мировых экономических процессов. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2008. – 272 с.
7. Мадиярова Д.М. Стратегия формирования внешнеэкономической деятельности. – Алматы: экономика, 1999. – 184 с.
8. Sixth report on potentially trade restrictive measures. European Commission, 2010. trade.ec.europa.eu/doclib/html/146198.htm
9. trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/november/tradoc_145270.pdf
10. trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/november/tradoc_145270.pdf
11. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/02/index.htm>
12. М. Портнер. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 720 с.

Мирзойев А.,
докторант PhD

Научный сотрудник
Научно-исследовательского
института Азербайджанской
Национальной Научной Академии

ЗНАЧЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В соответствии с особенностями разделения труда, геоэкономическим положением Азербайджана, имеющимися ресурсами и научно-техническим потенциалом, механизм формирующейся внешней экономической деятельности должен обеспечивать реализацию основной цели внешней экономической стратегии (интеграцию народно-хозяйственного комплекса Азербайджана в мировую и региональную систему хозяйствования). Достижение этой цели учитывает выполнение трех основных задач, связанных между собой:

1. Формирование развивающейся рыночной системы, исходящей из принципов, норм и экономических механизмов, принятых в мировой практике.

2. Использование возможностей мировой экономической системы для перестройки национального хозяйства.

3. Обеспечение преобразования внешнеэкономической сферы в фактор динамического роста.

В контексте этих требований, относящихся к внешней экономической политике можно сделать такой вывод, что говоря о внешней экономической политике, подразумевается совокупность проводимых государством в жизнь согласованных мероприятий в области экономических отношений с другими странами и эта политика охватывает внешнюю торговлю, международные научно-технические и культурные связи, проведение в жизнь совместных программ, привлечение иностранного капитала. Например, конкретными средствами, используемыми государством при претворении в жизнь внешней экономической политики являются таможенные тарифы и пошлина, импортно-экспортные ограничения, курс обмена валют, контроль за валютой.

Внешняя экономическая политика Азербайджана является неотъемлемой составной частью экономической политики страны и отражает все его стороны и признаки. Для

достижения экономического прогресса Азербайджана проводимая в жизнь внешняя экономическая политика должна охватывать нижеследующее:

- финансовую стабильность и создание стабильной финансовой системы; активную структурную политику для завоевания национальными экспортёрами коренных позиций на мировых рынках по многим видам продукции (в особенности продукции, имеющей высокую перерабатывающую степень);
- обеспечение сильной государственной поддержки для экспортёров; совершенствование предпринимательской среды для активизации привлечения иностранного капитала.

Переход к рыночным отношениям не ограничивается формированием рыночной среды на внутригосударственном уровне. В то же время он охватывает процесс рыночной трансформации и сферу международных экономических отношений. Так как различные национальные экономики выступают как основные составные части и субъекты международных экономических отношений, то оказание ими деятельности на основе рыночных принципов и создание рыночной среды являются определяющими факторами и толчком для проведения реформ в этих отношениях. Рыночные реформы, проводимые в национальной экономике и в его внешней экономической сфере, являются двумя сторонами переходного процесса, текущими параллельно от административно-управленческой системы к рыночной системе. Поэтому рыночная степень международных экономических связей Азербайджана непосредственно зависит от степени развития национальных экономик в рыночной экономике.

Можно сказать, что основные и общие факторы возникновения и деятельности товарно-рыночных отношений на внутригосударственном и межгосударственном уровнях одинаковы:

- разделение общественного труда;
- наличие экономически-индивидуальных собственников (на основе частной собственности).

Особенность национальных и международных рыночных отношений объясняется различиями экономических особенностей их факторов. В сфере внешних хозяйственных связей, в качестве разделения общественно-го труда, выступает международное разделение труда, стоящее на основе взаимосвязей и

взаимозависимостей отдельных стран, интернационализации и глобализации хозяйственной жизни. Как было отмечено, международное разделение труда как и международные экономические отношения зависит от естественных (географических, демографических, окружающей среды и др.) и приобретенных (производственных, технологических, конкурентных и др.) факторов, а также политических, социальных и других условий.

Перспективы дальнейшего развития международных экономических отношений, возможности увеличения объема мирового рынка определяются степенью развития международного разделения труда, а также переходом в его еще более высокие типы.

Реформы международных экономических отношений в первую очередь должны отражать в себе нижеследующее:

- 1) переход от чересчур централизованных планово-распорядительных методов управления к рыночным принципам;
- 2) применение предупредительных мер против огосударствления международных экономических отношений;
- 3) коренным образом либерализация международных экономических отношений.

В этом контексте, в первую очередь важное значение имеет указ Президента Азербайджанской Республики от 5 апреля 1994-го года «О либерализации внешней торговли». Этим указом ликвидирована монополия государства над внешней торговлей и внедрён принцип свободной внешней экономической деятельности, своё место получила трансформация системы урегулирования внешней экономической деятельности.

Проводимая в стране политика, направленная на внешнюю экономику, дала право на проведение в жизнь внешних торговых операций всем предприятиям и фирмам, независимо от форм собственности. Роль государства ограничилась проведением функций урегулирования и контроля, и в конце концов вмешательство государства непосредственно в экономическую деятельность предприятий приняло ограниченный характер.

Если формирование внешней экономической политики будет основано на определенных принципах, то это будет наиболее эффективно. Так, в бывшем СССР принципы внешней экономической деятельности отражали реалии административно-управленческой системы. Однако, и в национальной и в мировой

экономике в условиях формирования рыночных отношений эти принципы не стыкуются с имеющимися реалиями. Поэтому во время формирования современной внешней экономической политики нижеследующие принципы берутся за основу. Это:

- 1) внешнеэкономическая политика, являясь одним из составных частей национальной экономической политики, также должна быть единой (в особенности внешнеторговая политика должна быть составной частью внешнеэкономической политики и формируясь в соответствии с его требованиями не должна способствовать возникновению противоречий);
- 2) единство системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и контроля за проведением его в жизнь;
- 3) единство таможенной территории Азербайджанской Республики;
- 4) приданье приоритета экономическим мероприятиям при урегулировании внешнеэкономической деятельности;
- 5) обеспечение равноправия участникам внешнеэкономической деятельности и недопущения любой дискриминации к ним;
- 6) защита со стороны государства прав и законных интересов участников и;
- 7) исключение ненужного вмешательства государства и его органов во внешнеэкономическую деятельность;
- 8) обеспечение суверенитета в мировых хозяйственных связях и приданье ему гарантий национальной внешнеэкономической безопасности;
- 9) защита национальных экономических интересов страны;
- 10) обеспечение открытости экономики для ее участия в международном экономическом сотрудничестве максимальной степени;
- 11) экономическая свобода производителей товара и услуг;
- 12) адекватность степени развития национальной рыночной экономики имеющемуся положению в мировом рыночном хозяйстве;
- 13) формирование в основном повторного производственного типа международного экономического сотрудничества.

В общем, внешнеэкономическая политика, являясь важной частью внешней политики Азербайджана, отражает в себе два подхода: в зависимости от степени вмешательства в сферу товарообмена государства свободная торговля или протекционизм. Хотя в первые годы независимости Азербайджана принципы

свободной торговли преобладали, в настоящее время стараются использовать оптимальное соотношение обоих подходов.

Одним из важных направлений внешнеэкономической политики является политика стимулирования экспорта. По нашему мнению, было бы целесообразным использование нескольких методов стимулирования экспорта:

1. Внедрение налоговых и таможенных льгот. За короткий период времени с целью получения максимального эффекта от экспорта можно внедрить налоговые льготы и к налогу от прибыли, и косвенным налогам (НДС и акцизы). Внедрение льгот к налогам от прибыли по отношению к производственным отраслям, являющимся приоритетными в развитии экспорта, было бы целесообразным. Этот вид льготы является более приемлемым для стран и фирм, которые проводят в жизнь политику, направленную на экспорт.

2. Урегулирование взаимоотношений между приоритетными отраслями монополий и промышленности. Для оказания влияния таким взаимоотношениям, экспортёрам могут быть даны определенные льготы (в тарифах железнодорожных перевозок, в тарифах коммунальных услуг и др. льготы).

3. Подготовка и проведение в жизнь целевых инвестиционных программ связанных с внешней торговлей отраслях. В то же время эти программы могут быть финансированы как из государственного бюджета, так и за счет льготных кредитов коммерческих банков специального назначения.

4. В стимулировании экспорта лизинг может играть важную роль. Мировая практика показывает, что в привлечении в экономику страны «реальной» инвестиции в форме новой техники, технологии и т.д. лизинг является одним из самых эффективных методов. В промышленно развитых странах 60-70% эксплуатируемой техники и оборудования приобретены лизинговым путём. Промышленные предприятия Азербайджана испытывают острую нужду в обновлении техники и технологии. Использование лизинга даст возможность большинству предприятий провести в жизнь модернизацию производства и построить конкурентоспособное производство, а это не создаст роста спроса на инвестицию.

5. Оказание помощи предприятиям, направленным на экспорт в получении иностранных заказов и в приобретении высококачественного промышленного оборудования.

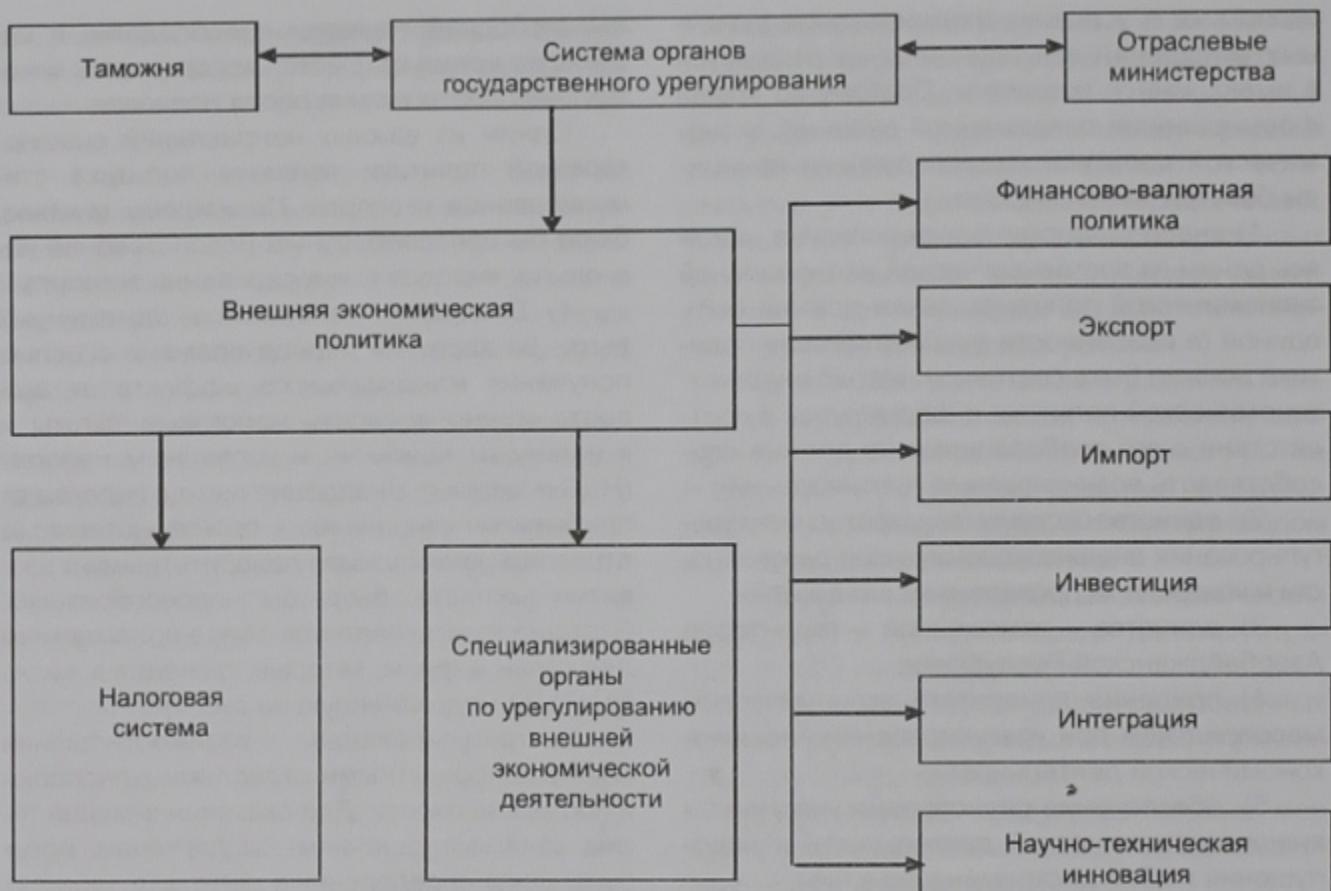


Рис 1. Система урегулирования внешней экономической деятельности Азербайджана

6. Возможность представления коммерческой информации различного типа.

7. Представление интересов экспортёров в государственных и правительственные органах иностранных государств и т.д.

8. Построение долгосрочного сотрудничества с ведущими финансово-кредитными организациями мира, для претворения в жизнь кредитования импортно-экспортных операций.

9. Создание специально направленных на экспорт и научно-технических зон, являющихся одним из видов свободной экономической зоны. В таких зонах инвесторы затем

могут приобрести специальную лицензию для импорта сырья, материалов и оборудования без пошлин, с условием экспорта основной части производимой продукции.

Таким образом, во время претворения в жизнь текущей внешней экономической политики необходимо обратить внимание на интеграцию страны в мировую хозяйственную систему, и выступая с точки зрения имеющегося разделения общественного труда, специализации и кооперации, эта политика должна проводиться в жизнь на высоком технологическом уровне.

Литература

1. Ахундов Ш.А., Ахундов М.А. Основы рыночной экономики. Словарь краткого толкования. Баку: Второе издание, 2001, 672 с.
2. Аллахвердиев Х.Б., Гафаров К. Государственное урегулирование национальной экономики. Баку: издательство «Насир», 2007, 447 с.
3. Бородилова Л.П. Международные экономические организации. Баку: издательство «ИгтисадУниверситети», 2008, 373 с.
4. Шекералиев А.Ш. Экономическая Политика Государства: реалии и перспективы. Баку: издательство «ИгтисадУниверситети», 2009, 416 с.
5. Шекералиев А.Ш. Таможенно-тарифное урегулирование внешнеэкономической деятельности. Баку: «Азернешр», 2006, 228 с.
6. Велиев Д.А. Международная Экономика. Баку: «Азербайджан Университети», 1998, 382 с.
7. Делен С.А. Мировая экономика. Москва : А-Приор, 2011, 144 с.
8. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика. Москва : Учебник, 2-ое издание, 2011, 332 с.

Karbетова З.Р.,

Finance and international trade,

Candidate of Technical Sciences (PhD),

Associate Professor of the department

of manufacturing and economics of industry,

Kazakh university of economy

Karbетова Ш.Р.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),

The Caspian public university

Otyzbayeva К.Ж.,

Finance and international trade,

Master's degree student

Kazakh university of economy

THE ROLE OF LEASING IN SOLVING THE PROBLEMS OF AGRICULTURAL PRODUCT INVESTMENT

One of the sources of investment funds of domestic production are leasing – the new form of financing of agricultural enterprises. This method is a basic instrument of renewal of the basic funds of small and medium-sized businesses enterprises in the agricultural sector. The emergence of leasing in the conditions of scientific-technical progress, due to the growing demand of enterprises in the equipment cannot be met with the help of traditional forms of financing.

Leasing is a relatively new for the economy of Kazakhstan, the term of leasing is appeared with the transition to a market economy. Therefore, the experience in this sphere is slightly developed for required leasing operations. At the same time in the developed countries this form of entrepreneurial activity has been widely disseminated.

Today the leasing role is very important in agriculture because of its industry-specific peculiarities. Even in the conditions of stable economy it cannot normally function without debt funds. Agricultural credit is always a subject of special attention of the state. In the developed countries bank loans cover more than one third of necessities of agricultural enterprises in investment resources. For the domestic agricultural production this loan in most cases is inaccessible. Withdrawal from this crisis the state forces for lack of budgetary funds look for alternative centralized credit.

The advantage of leasing is that any entity is not available monetary funds, where control

over the reasonable expenditures is not always possible; but directly the means of production necessary for the renewal and expansion of the productive facilities. Leasing for them represents the only opportunity to get a new progressive equipment and technology, not having sufficient means and without resorting to attract loans [4, p.78]. Therefore, in modern Kazakhstan , leasing companies have great prospects, especially for farmers, for small and medium-sized enterprises of processing industries.

The essence of leasing is that it allows the enterprise to expand the demand for their products, while others use it. The interest of it is shown not only in agricultural enterprises of Kazakhstan that short of money and do not have access to bank loans. Therefore, in the market economy, leasing acts as a new form of investment in fixed assets. The advantages of leasing to credit is that it can get the property on lease for the purpose of implementation of the investment project without accumulating a certain amount of its own funds and attract other external sources.

It is especially important to companies that do not have credit history and sufficient assets to provide collateral and also the firms , dire financial condition. Moreover, registration of leasing does not guarantee such safeguards as obtaining Bank loan, because the leasing transaction is the property given on lease. Use of leasing increases the commercial viability of any innovative project at the expense of privileges under the taxation and the use of accelerated depreciation. The lease payments is considerable flexibility, they are usually established taking into account the actual capabilities and features of the particular lessee, and leasing provides full funding of capital expenditures, and does not require the immediate payment of leasing payments.

Reasons for the growth of leasing operations in the world practice are enclosed in a high performance, extremely flexible leasing as an investment tool. Due to its advantages of leasing it has received a wide circulation in the economy of different countries. So, the share of leasing in the total volume of sources of investment financing is about 30% in the United States, in Germany – 15,7%, in France, Great Britain, Japan – about 9%, in Kazakhstan – by 5.1%. The agricultural leasing is used in most countries. For Kazakhstan it is a new type of loan, which exists in our relatively recently. As a whole in the agro-industrial complex of

Kazakhstan, three different approaches and three fairly complex cumbersome scheme of state organization and of the mixed lease on delivery are emerged [2, p. 63]

However, not all agricultural producers can make the use of leasing as a measure of the state support for the acquisition of agricultural equipment from the high cost of leasing and weak work of the regional operators of the company for implementation of their existing equipment. Thus it is necessary to create the conditions for resolving problems of agricultural leasing in the Republic of Kazakhstan. Therefore, in Kazakhstan along with the national companies need to develop private agricultural leasing companies. After that the conditions for healthy competition and civilized leasing market will be created, which will put the investment activity of the Republic at the highest level in the immediate future when leasing takes a worthy place in the economy of the country.

The role of leasing, especially in agriculture, is increasing every year. Practice has shown that leasing has a special flexibility, which manifests itself in a variety of forms of payment for leasing services.

The attractiveness of leasing is due to the fact that for its implementation does not require a lump sum mobilization of financial resources for the full cost of the acquired asset. This is particularly important for the agricultural enterprises, while the investment demands of the company associated with the use of complex, expensive equipment or machinery with a high risk of obsolescence, exceed the financial capabilities of the firm at the moment.

We are attempted to review Kazakhstan's experience in attracting investments through leasing. Organizational models of leasing companies are established in the Republic under the influence of a number of factors and directions for the improvement of the emerging market of leasing services.

According to the Chairman of the Board of JSC «DBK-Leasing» Kanysh Izbastin said that In Kazakhstan, this market segment is a leading and understandable for lessees [1]. In addition, attractive directions of leasing activity for the day can become leasing of road engineering (in the framework of the construction of the highway Western China-Western Europe) and the leasing of energy equipment.

Conducted by the analytical service of the Business Resource survey and analysis of Russian leasing companies showed that the number of

leaders including three leading companies of leasing, such as: «KazAgroFinance», «DBK-Leasing JSC and «Leasing company «Astana-Finance» and private organizations – the largest market players such as «Halyk-Leasing», «BTA ORIX Leasing JSC, Kazkommertsbank. Estimating the market share fully, in the course of the analytical service of the Business Resource survey, it was not possible because of lack of information for most companies. According to the available data, the share of public companies are responsible for between 40 to 50% of the leasing market, the share of private companies – 60-50%. At the same time in 2010 in the agricultural sector the share of «KazAgroFinance» consists 65%. The three of leaders in this segment included the Leasing company «Astana-Finance» and «BTA ORIX Leasing» [1]. It should be noted that the main activity of JSC KazAgroFinance «is the realization of the state policy on formation of competitive and export-oriented agro-industrial complex by providing accessible financial services and other activities on technical and technological renewal of the high-goods business, stability and reliability [3, c.226]. The state may use leasing for investment in priority sectors of the economy, such as agriculture, where the fate of the food security is solving.

In the conditions of Kazakhstan there are two variants of the organization of leasing: leasing companies are established as subsidiaries of banks of the second level («BTA – leasing», «Halyk – leasing», etc.) and leasing companies are established by foreign investors.

From the foregoing it follows that the attractiveness of leasing as an instrument for the implementation of the investment activity, reducing risks, continues to be interested in financial institutions, which have begun to search for optimal ways and forms of its application.

Today leasing is a popular and promising tool renewal of fixed assets in Kazakhstan, which contributes to [5]:

- significant depreciation of fixed assets;
- availability of advantages over Bank lending;
- the start of a number of state programs of development;
- the beginning of the process of integration with Russia and Belarus;
- the construction of the corridor «Western Europe – Western China».

The development of leasing in the Republic of Kazakhstan is currently hampered by a number

of serious factors, which include the imperfection of the legislative and legal base of the leasing transactions, the lack of a regulator in the market. Also modern infrastructure of the leasing services market is not sufficiently developed including the limitations of the conditions for obtaining the necessary information; modern technologies of organization and conduct of the more complex of leasing operations are not perfect, including at the international level. Moreover, the high risks are on the market, which limited by the terms of financing at a high level of the initial fee and the cost of resources. There is no technique of rapid assessment of the effectiveness of the leasing investment project.

It should also be noted that not all leasing companies fully studied the requirements of various manufacturers and regions of the Republic in technologies and equipment. According to that many small and medium businesses do not have a proper understanding of the profitability and prospects of leasing. As practice shows, leasing operations will be attractive and effective for all participants only if the quality of the business plan, the strategic vision of leaders, the strategic objectives and the analysis of the strengths and weaknesses of the organization, its opportunities and threats in using leasing.

Therefore, the lease hasn't currently been in demand in Kazakhstan, although the use of this financial instrument will allow solving many problems of economy development and social policy. The main reason is that the domestic market of leasing services is the unresolved problems of the legal, institutional and organizational-technical nature.

Introduction of innovations, progressive technologies, new equipment by means of leasing is a special sphere of application and the movement of capital in the system of the extended reproduction. This economic process is different from the traditional industrial output and sales of marketable products the fact that it is directly connected with the replacement, the creation of new and updating of existing fixed

assets. It differs from traditional categories of capital investments, which in the generalized form expresses the process of investing in manufacturing, construction and other activities.

In our opinion, the comprehensive program of the effectiveness of leasing innovation investment in the Republic isn't solved, in the framework of which, well-developed infrastructure of the market of leasing services would be created. It should include the training of qualified personnel and mass media of providing services.

- lease term; as a rule, it is approaching the deadline for the full depreciation of the subject of leasing;

- leasing object; usually they are machines, equipment, constructions of industrial purpose and means of transport;

- purchase the property by the leaser, based on the leaser's demand

The combination of these three inherent in leasing operations qualities, quite clearly separates it from other forms of rent. Leasing is defined as the rental of means of production purpose, approaching the maturity of the period of complete depreciation of the leased object.

Thus, in spite of different problems, the growth of leasing operations in recent years is observed on the territory of Kazakhstan. The interest in this form of relations has been increased. Leasing becomes a flexible and promising economic lever capable of attracting investments for the recovery of domestic production, to provide real support to small business, etc. The experience of many countries of the world also proves the high effectiveness of leasing as an instrument for attracting investment, even in a period of economic crisis.

Changing in the domestic economy market shows the need for study of the leasing in solving the problems of investment for agricultural production and research of the market of leasing services in Kazakhstan. With the help of leasing it can actually be important to sent the necessary investment to the neediest parts of Kazakhstan's economy, primarily in agriculture.

Literature

1. Kulbayev E., Romanovsky R. Leasing market of Kazakhstan. //Bulletin of the rating Agency «Expert RA Kazakhstan», 18 October, 2010,
2. Smagulov A. Leasing in Kazakhstan: Experience, problems, prospects of Almaty: «Economy», 2008. – p.416.
3. Smagulov A. Leasing in emerging markets. Almaty: «Economy», 2009. – p.520.
4. Shablin E.M. The lease. Economic, legal and organizational basis. – Moscow: UNITY, 2004.- p.3217
5. zhakhin@raexpertkz.kz

Шатманов И.С.,
к.э.н., доцент
КНУ им.Ж.Баласагына

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: АДАПТАЦИЯ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ КАЗАХСТАНА

Многие современные ученые экономисты, занятые поиском источников экономического роста, все шире привлекают исторический материал, активней вторгаются в сферу политических и социальных отношений. В последнее время и представители академического «мейнстрима» стали склоняться к мысли о том, что институциональные структуры, а среди них, прежде всего, права собственности, права и обязанности, фиксируемые системой контрактов, оказываются наиболее глубоким источником долгосрочного развития и экономического роста.¹

В экономической теории впервые понятие института было применено Торстейном Вебленом. «Институты – это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая слагается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе»².

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта: «Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми»³.

Российский экономист-социолог А.Олейник определяет институты как «совокупность формальных и неформальных рамок, обеспечивающих координацию действий индивидов в экономической, политической и социальной сферах». В то же время экономические институты определяются как «общественно признаваемые функционально-организационные

формы коллективной экономической деятельности, через которые реализуются системные функции экономики».

В своих трудах Р. Капелюшников под институтами понимает общие «правила игры» (как формальные, так и неформальные), которые структурируют пространство социальных и экономических взаимодействий, и инстанции и процедуры, обеспечивающие соблюдение (в том числе и принудительное) этих правил. Помимо специализированных публичных механизмов принуждения (*enforcement*: милиции, судов, тюрем) существует множество иных дисциплинирующих средств: кровная месть, отчуждение, осуждение окружающих, чувства вины и стыда (возникающие при нарушении моральных норм) и т.д.

Понимая институты как совокупность формальных и неформальных правил и механизмов к принуждению их исполнения, способствующих снижению трансакционных издержек на взаимодействие между сторонами, регулирующих определенную сферу общественно-экономических отношений (производство, государство, семья, религия и др.), необходимо углубить представление об институтах как о базовых элементах, на которых покоятся экономика и общество.

Приспособливаясь к среде, общество в течение долгого периода вырабатывает инструменты, пригодные для удовлетворения важнейших общественно-экономических потребностей. Эти инструменты и являются институтами. Типичные для данного общества институты отражают облик этого общества. Институты разных обществ и в разные периоды своего развития отличаются друг от друга. Например, конституция, управление на предприятии, институт брака и др., опирается на принятые в каждом обществе нормы и правила поведения.

Институты помогают решать жизненно важные проблемы большому количеству людей. Например, трудовые отношения закреплены в трудовом кодексе или трудовом контракте, исполнение которых обеспечено государством, судом, религией и т.п. Институты одновременно выступают инструментами контроля, т.к. благодаря своему нормативному характеру заставляют людей подчиняться принятым нормам и соблюдать соответ-

¹ Энтов Р.М., Швецов П.А. Институциональные изменения и экономический рост. М., 2005 г.

² Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201-202.

³ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993. С.73.

ствующую дисциплину. Поэтому институт понимается как совокупность норм и образцов поведения.

Таким образом, функции институтов можно сгруппировать следующим образом:

1. Удовлетворение важных социально-экономических или политических потребностей общества. Так, например институт семьи и брака удовлетворяет потребность в воспроизведстве человеческого рода, воспитании детей, регулирует отношения между полами, поколениями и т.д. Потребность в безопасности и социальном порядке обеспечивают политические институты, важнейшим из которых является институт «государство-общество». Потребность в добывании продуктов жизнеобеспечения и распределения благ обеспечивается экономическими институтами и др.

2. Снижение трансакционных издержек. Минимизация трансакционных издержек ведет к росту эффективности функционирования экономической и социальной системы общества.

3. Уменьшение неопределенности. Каждый институт вырабатывает систему ценностей, норм и образцов поведения, закрепляющих, стандартизирующих поведение своих членов, делающих это поведение предсказуемым. В рамках данного института вырабатываются определенные механизмы контроля и принуждения, которые обеспечивают порядок и рамки, в которых должна протекать деятельность, связи и отношения каждого члена института.

4. Упорядочение действий между сторонами. Эта функция, которая состоит в том, что институт обеспечивает регулирование взаимоотношений между членами общества путем выработки ценностей, норм и образцов поведения. Эта функция охватывает всех членов общества. Каким видом деятельности он бы ни занимался, в какой плоскости ни осуществлялись бы связи и отношения, человек всегда сталкивается с институтом, регламентирующим его поведение в этой области, тем самым определяя круг его возможностей и ответственности.

5. Снижение конфликтных ситуаций и сплочение сторон. Данная функция включает в себя процессы сплочения, взаимозависимости и взаимоответственности членов социальных групп, общностей, происходящих под воздействием институциональных норм,

правил, санкций и систем ролей. Интеграция в институте сопровождается упорядочиванием системы взаимодействий, увеличением объема и частоты контактов.

6. Защита прав сторон. Институты не только определяют круг обязанностей, но и меры ответственности сторон и механизмы принуждения к исполнению «правил игр», тем самым защищая каждую из сторон от «нападок» со стороны контрагента.

Наряду с выполняемыми функциями, организация и устойчивость институтов основана на следующих принципах:

1. Признание большинством. Только признание большинством принятых «правил игры» делает институт действительно работающим. Например, в институте государственно-общественных отношений законы принимаются большинством населения (на референдуме) или большинством представителей общества (парламентское голосование и принятие закона большинством голосов депутатов). В институте брака обществом разработаны устои семьи, которые и признаются всеми парами, вступающими в брак.

2. Принуждение к исполнению обязательств со стороны третьих лиц. Институт только тогда начинает работать, когда существует третья сила, способная заставить каждого участника институциональных отношений выполнять «правила игры», установленные ими (для них). «Сложное взаимодействие между людьми трудно поддерживать без третьей силы, следящей за тем, как стороны выполняют условия соглашений»⁴. В институте «государство-общество» системой принуждения является угроза смены государственного устройства путем вмешательства, как внутренних сил (неправительственные организации, общественные объединения и пр.), так и мировой общественности и ее силового воздействия. В системе института семьи «принудителем» исполнения своих обязанностей может являться суд или общественное порицание. В институте « работник-работодатель » системой принуждения является арбитражный суд, профсоюз. В институте образования во взаимоотношениях обучающего и обучаемого выступает администрация учебного заведения и т.д. В трех последних институтах

⁴ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М: «Начала», 1997.

государство выступает, в конечном счете, третьей стороной, обеспечивающей исполнение «правил игры» при взаимоотношениях участвующих сторон.

3. Взаимозаменяемость, взаимодополняемость и взаимопроникновение формальных и неформальных аспектов институциональных взаимоотношений. Если в обществе существует потребность в институте, который еще формально не имеет законодательную основу, в обществе могут возникать неформальные «правила игры» и механизмы их реализации. Затем с появлением законодательства относительно данного института неформальная сторона данного института уходит на «второй план». Например, в странах с переходной экономикой при ломке общественно-политической системы в случаях неспособности властей регулировать взаимоотношения граждан между собой появлялась система «разводящих», которая регулировала их спорные вопросы, минуя правоохранительные органы. А затем с усилением государственной власти урегулирование споров начинает протекать в законодательном русле.

4. Паритетность и ответственность сторон. Институты как правила игры обеспечивают в той или иной степени паритетность между сторонами в зависимости от общественных устоев, которые принимаются и признаются этими сторонами. Эта паритетность прослеживается как в отношении прав, так и в отношении ответственности и обязанностей. Иначе эти правила игры не были бы приняты большинством.

5. Историзм и цикличность институтов. Институт является историческим наследием и не подлежит мгновенному реформированию. При этом как любое общественное, политическое или экономическое явление институт носит циклический характер – от фазы зарождения роста, зрелости до спада (или снижения). Поэтому он проходит определенный отрезок времени до его укоренения в обществе и в сознании большинства людей. При этом его отмирание не проходит бесследно, оно наносит свой «отпечаток» и на последующих институтах. Например, институт банкротства в древности предполагал телесное наказание должника, вплоть до смертной казни.

6. Каково же влияние институтов на экономическое развитие? В современный период можно сказать, что не только институ-

ционалистами, но и учеными экономической теории мейнстрима признается, что одну из ключевых ролей в росте экономике играют институты.

Так, в работах Д.Норта по экономике, был представлен критический анализ доминировавшего в то время взгляда на институты как на побочный эндогенный продукт процесса экономического роста и на инвестиции в основной капитал как на фундаментальный фактор роста («перечисленные факторы (инновации, эффект масштаба, образование, инвестиции и т.д.) являются не факторами роста, а самим ростом») и выдвигалась альтернативная гипотеза, согласно которой международные различия в темпах роста объясняются институциональными различиями.⁵

М.Олсон указывал на значимую роль формальных и неформальных институтов послевоенной Германии и Японии в ускорении экономического роста этих стран: «... новые экономические системы, выстроенные в этих странах в соответствии с принципом свободной конкуренции и заменившие существовавшие в довоенный период монополистические структуры, способствовали их быстрому восстановлению и дальнейшему развитию».⁶

Таким образом, одну из ключевых ролей в современный период наряду с традиционными факторами экономического роста (труд, земля, капитал) учеными признаются институциональные факторы такие как, качество и эффективность институтов, институциональная подготовленность общества и др. Этим и объясняется различие в экономическом развитии развитых стран и стран с переходной экономикой.

Обобщая понятие институты, можно сказать, что институт – это упорядоченное «правилами игры» взаимодействие двух и более сторон при содействии третьей стороны в качестве «арбитра» взаимоотношений, осуществляемое для удовлетворения определенных потребностей ее участников. Таким образом, наличие институтов характеризуется единством трех составляющих: «правил игры», самого акта взаимодействия и третьей стороны, выступающей «принудителем» исполнения этих правил.

⁵ North, Thomas (1973)

⁶ M.Olson «The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development».

Литература

1. Энтов Р.М., Швецов П.А. Институциональные изменения и экономический рост. М., 2005 г.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201-202.
3. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993. С.73.
4. M.Olson. «The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development».

Кенесбаев А.К.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ПРИНЦИПЫ, ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

Инновационная стратегия – одно из средств достижения цели предприятия (корпорации, фирмы), отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данного предприятия и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей.

Инновационная стратегия подчинена общей стратегии предприятия. Она определяет цели инновационной деятельности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств. В настоящее время вопрос выбора инновационной стратегии весьма актуален для предприятий, так как в связи с развитием научно-технического прогресса рыночная экономика приобретает все более инновационный характер. Необходимо отметить, что сущность современного этапа развития как национальной экономики в целом, так и отдельных предприятий отражает такая категория, как инновационное развитие, которое достаточно широко в последние годы освещается в отечественной и зарубежной литературе.

Фирма для успешного осуществления поставленной цели должна выбрать стратегию, которая будет наиболее приемлемой для использования имеющихся у нее ресурсов в данной рыночной ситуации. Приемлемость той или иной стратегии определяется эффективностью деятельности фирмы, что, в свою очередь, выражается в величине прибыли, объемах продаж и рентабельности.

Приняв решение о смене рынка или выпускаемой продукции, фирма автоматически де-

лает первый шаг в принятии инновационной стратегии. Разработка инновационной стратегии – это комплекс решений, направленных на реорганизацию предприятия с целью его эффективного функционирования в новых условиях. Она необходима, потому что обеспечивает гибкость адаптации предприятия к рынку, позволяет ему идти в ногу со временем и конкурентами. Выбор стратегии является важнейшей составляющей цикла инновационного менеджмента. В условиях рыночной экономики руководителю достаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей фирме, чтобы не отстать от конкурентов.

Четко сформулированная стратегия важна для продвижения новшеств. Все большее число фирм признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его.

Выбор инновационной стратегии зависит от следующих факторов:

1. Научно-технического уровня производства.
2. Рыночной стратегии предприятия.
3. Темпов обновления продукции.
4. Технического уровня производимой продукции.
5. Уровня квалификации персонала.
6. Размер и эффективность использования капитала.
7. Финансово-экономического состояния предприятия.

С выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований, разработок и других фирм инновационной деятельности. Инновационные стратегии направлены на развитие и использование потенциала предприятия и рассматриваются как реакция на изменение внешней среды. Поэтому многообразие инновационных стратегий обуславливается составом компонентов внутренней среды предприятия. На уровне национальной экономики, отрасли, компаний, предприятия

разрабатывается инновационная стратегия, которая является одним из средств достижения его целей. Поэтому часто инновационную стратегию определяют как совокупность мер для достижения инновационных целей. Инновационные стратегии предприятия разрабатываются для достижения следующих целей:

1. Реакции на влияние внешней среды.
2. Обеспечения конкурентной позиции предприятия.
3. Возможности уйти от конкуренции путем создания новой рыночной ниши.
4. Возможности увеличить объем производства продукции.
5. Возможность, с помощью инноваций занять другую, ранее не занимаемого сегментом рынка.

Выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности, а также важнейшей составляющей цикла инновационного менеджмента. Фирма может оказаться в кризисе, если не сумеет предвидеть изменяющиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя. Все большее число фирм признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его. Это обусловлено растущей конкуренцией. М выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований и разработок, а также других форм инновационной деятельности.

Стратегическое планирование преследует две основные цели:

1) эффективное распределение и использование ресурсов. Это так называемая «внутренняя стратегия». Планируется использование ограниченных ресурсов, таких как капитал, технологии, люди. Кроме того, осуществляется приобретение предприятий в новых отраслях, выход из нежелательных отраслей, подбор эффективного «портфеля» предприятий;

2) адаптация к внешней среде. Ставится задача обеспечить эффективное приспособление к изменению внешних факторов (экономические изменения, политический факторы, демографическая ситуация и др.).

Формирование инновационной стратегии предприятия предусматривает выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения и условий передачи заказчику, оценку состояния организационных структур управления нововведениями. Любая стратегия должна

ориентироваться на выявление возможностей диверсификации результатов деятельности фирмы.

Процесс выбора наиболее рациональной инновационной стратегии в конкретных хозяйственных условиях всегда основывается на результатах оценки всех форм инновационной деятельности, проявляющихся в нововведения различного типов.

Однако на практике реализация этого положения вызывает определенные сложности. Главная из них состоит в том, что инновационная деятельность как объект инновационного менеджмента охватывает все аспекты работы фирмы и является составной частью любой функциональной или производственной подсистемы.

Например, в число основных целей фирмы входят:

- выпуск высококачественных продуктов заданного вида и объема в установленные сроки;
- повышение эффективности использования научно-производственного потенциала;
- активная внешнеэкономическая деятельность;
- обеспечение экологической безопасности производства и устранение отрицательных последствий хозяйственной деятельности.

В практике управления нововведением используются различные приемы и методы выбора стратегии развития предприятия. Наиболее рациональным является системный подход. Применение его принципов в разработке инновационной стратегии позволяет выделить в качестве ее основополагающих элементов следующие процессы:

- 1) совершенствование ранее освоенных продуктов и технологий;
- 2) создание, освоение и использование новых продуктов и процессов;
- 3) повышение качественного уровня технологической базы производства;
- 4) повышение качественного уровня научно-исследовательской и опытно-конструкторской базы;
- 5) увеличение эффективности использования кадрового и информационного потенциала;
- 6) совершенствование предприятия и управления инновационной деятельностью;
- 7) рационализация ресурсной базы;
- 8) обеспечение экологической безопасности инновационной деятельности;

9) достижение конкурентных преимуществ инновационного продукта перед аналогичными продуктами на внутреннем и внешнем рынках.

Основные положения инновационной стратегии отражаются в соответствующей целевой программе. В ней традиционно выделяются цели, задачи и этапы реализации на перспективу, взаимоувязанные по срокам, ресурсам и исполнителям. Предпосылками успешности инновационной стратегии служат конкурентные условия, в которых она разрабатывается и реализуется, состояние научно-исследовательского сектора, производственных процессов, маркетинга, инвестиционной деятельности, стратегического планирования и их взаимосвязь как основных

производственных элементов, общая стратегия предприятия, организационная структура управления.

Таким образом, сущность указанных принципов и факторов заключается в следующем: различные фирмы не свободны в выборе инновационной стратегии. Их «свобода выбора» ограничивается ранее накопленным опытом инновационной деятельности, результатами использования существующих приемов и методов выбора стратегии в целом и отдельных инновационных проектов, профессионализмом менеджеров, отвечающих за принятие решений в инновационном менеджменте, потребителями и возможностями практического применения результатов предполагаемых проектов.

Литература

1. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник.-М.,ИНФРА-М, 2004 . - с. 265.
2. Инновационный менеджмент: Учебное пособие // Под ред. С.Д. Ильинской, М. ИНИТИ,-1997, -342 с.
3. Барлыбаева Н. Развитие национальной инновационной системы//Промышленность Казахстана.- 2003. №12. - с 26.

Daribekov S.,

(*Karaganda State University
named after E.A.Buketov*)

ANALYSIS OF FOREIGN INVESTMENTS ATTRACTING IN KAZAKHSTAN

Investments have a significant impact on the socio-economical development of the country. Investments are the basis for a policy of expanded reprocessing, the restructuring of the productive sector and the balanced development of all sectors of the economy, innovation, competitiveness of the economy. [1, p.82].

Dynamics of gross foreign investment is shown in Figure 1.

Figure 1 shows that the inflow of foreign direct investments in the Republic of Kazakhstan has a tendency to increase steadily. After a record high in 2001, 4547 million and then the apparent decline in 2002 and 2003 in 2004, the inflow of foreign direct investment to the country amounted to 8317.0 million US dollars. an increase of 82.8% compared with 2003. From 2005 to 2008,

gross investment inflows increased. So, from 6619 million to \$ 19,809 million increased by 13,190 million, or 2.8 times. However, due to the economic crisis in 2010, the inflow of investments decreased by 1076 million.

This to some extent was a turning point in the development of many of the CIS countries, including Kazakhstan: achieved a relative stabilization of the economy, thanks to the favorable situation on the world market. Against the background of a relatively moderate levels of inflation and unemployment, there was an increase of macroeconomic fundamentals. However, a positive trend in the reorientation of the national economy on domestic funding sources.

Dynamics of FDI in the country and their impact on socio-economic development are presented in Table 1.

Seen from the table 1 that for 2005-2010. FDI to GDP ranged from 11.6% to 11.7%. However, as the experience of developed countries, to ensure stable economic growth investment to GDP ratio should be between 30-40%. According to the Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics investment in fixed assets in 2005 – 2010 years, up nearly 73.1% from 18.2 to 31.5

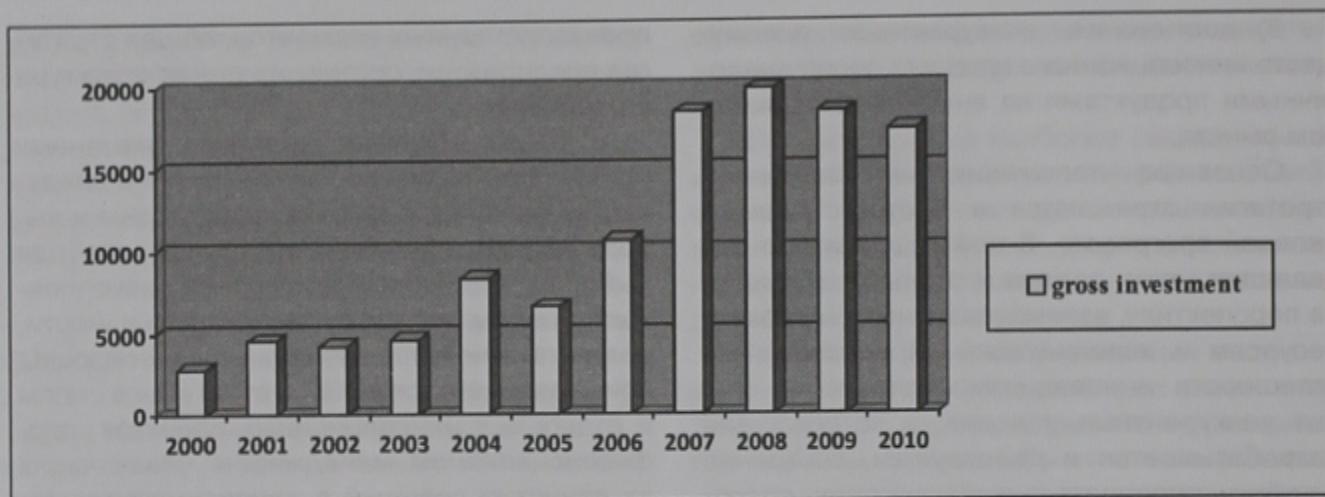


Figure 1. Dynamics of gross foreign investment inflows

NOTE – Compiled by the author on the source [2]

years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
gross investment, U.S. \$ million	2781	4557	4196	4624	8317	6619	10624	18453	19809	18429	17353

Table 1

Dynamics of investments and their impact on the country's macro

name of indicators	2007	2008	2009	2010
GDP, U.S. \$ million	104 853,5	133 440,7	107 715,3	148 102,6
Investments in fixed assets, million	27 679,5	35 003,1	30 826,6	31 592
FDI million	18 452,6	19 755,2	18 428,8	17 353
The rate of growth of FDI, %	173,7	107,1	93,3	94,2
The population of the Republic of Kazakhstan at the beginning of the year, thousands of people.	15 571,5	15 776,5	16 036,1	16 442,0
FDI inflows per capita, U.S. \$ / person.	1 185,0	1 252,2	1 149,2	1 055,4
NOTE – Compiled by the author on the source [2]				

billion U.S. dollars. Total investment in fixed assets is 32% in 2005 to 21.3% in 2010 of GDP. This index is an indicator of the impact of investment in production, as well as take into account the direct investment income in the company's share capital by non-residents.

Growth rates of FDI remain volatile during the period analyzed. It should be noted that in 2008 the share of FDI in Kazakhstan amounted to only 1.2% of FDI inflows to all countries of the world.

The amount of attracted FDI per capita in

2010 was 1055.4 U.S. dollars / person., More than 2.1 times more than in 2005, but 8.2% lower than in 2009. Accumulated attracted FDI for the period 1993-2010 years, per capita in Kazakhstan is 6 737.66 U.S. dollars / person.

You can also note that of all the countries of foreign investors, 10 were major investing countries, the overall proportion of which was in 2010 – 73.9% to the total volume of direct foreign investments of all investor countries. In addition, large enough countries investing in Kazakhstan's economy are the Netherlands (44.9%), China (9.5%) and France (11.8%), and a significant contribution to investment capital will come from offshore areas (Virgin Islands – 5.6%). Shares of other countries are not significant and are not more than 3%. Total number of countries that have invested in the economy of Kazakhstan, more than a list of more than 116 countries.

Investment flows from these countries are not sustainable and have strong momentum fluctuations during the period (2005 – 2010 gg.), Which is likely due to the peculiarities of the investment plan of investing companies, 50.5% of all direct investment went to sector of the economy, «Real estate (exploration)», 20.8% – in the mining industry, less than 12% – in the

manufacturing industry, and almost 2% – in the financial sector.

In addition, a small proportion of foreign direct investment was the development of trade and repair of motor vehicles and household goods (6.4%), the activities of professional organizations and associations (1.6%), construction (3.5%) and transport and communication (2.6%).

The remaining sectors account for just over 1% of total FDI. Such distribution of FDI by industry, primarily due to the high profitability of the commodity sector of the economy. Sectoral structure of FDI for the period 2005 – 2010 years. generally retained the same as the branch structure for the period 1993 – 2010's., which once again confirms the priority of investment flows in accordance with the levels of profitability in the industry.

At present imbalances in the development of various sectors of Kazakhstan's economy continues to grow. Sectoral imbalances and negative impact on the development of the various regions of Kazakhstan. Likely to contribute to the growth of investment activity in agriculture, manufacturing and other sectors of the economy need to amend the legislation of Kazakhstan in promoting foreign investment.

Bibliography

1. Izbasarov E. D. Principles of attraction and use of foreign direct investment // Vestnik of KazNU. – № 6. – 2008. – С. 82 – 84
2. Kazakhstan in 2010. Statistical handbook / ed. A. A. Smailova / Agency on Statistics of the Republic of Kazakhstan – Astana, 2011. – 503 p.
3. Esenbayev G.E. Socio-economical impact of investment Kazakhstan's economy (for example Karaganda region) // Abstract ..candidate.,thesis on spec. 080005 "Economicsandmanagementoftheconomy." – Astana. – 2010

Бильдебаева З.К.,
магистрант
Университет международного бизнеса

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Товар с новыми свойствами, производство и сбыт которого добавляются к существующему ассортименту, обычно называют новым продуктом. Простые усовершенствования существующих изделий сюда не входят. Новые изделия могут быть или принципиаль-

но новым продуктом или комбинацией новых приспособлений, механизмов, без изменения самого продукта.

Цели процесса инновации можно свести к следующим:

1. Нахождение нового технического решения задачи – создание изобретения.
2. Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИ-ОКР).
3. Налаживание серийного производства продукции.
4. Параллельная подготовка и организация сбыта.

5. Закрепление на новых рынках путем постоянного совершенствования технологий, повышения конкурентоспособности продукта.

Инновационная деятельность составляет органическую часть маркетинговой деятельности фирмы. В особенности это относится к фирмам, занятым производством наукоемкой продукции. У них наблюдается особо тесное взаимодействие службы НИОКР со службой маркетинга.

Подразделения НИОКР становятся трансформаторами идей и разработок, исходящих от потребителей. Они принимают активное участие в разработке программ маркетинга по продукту. Между изучением потребностей и НИОКР существует обратная связь, позволяющая в процессе НИОКР максимально учитывать требования потребителей и корректировать в соответствии с ними технико-экономические показатели нового изделия с целью их оптимизации.

В ходе инновационного процесса предприятие создает новые потенциальные возможности, оценивает их, устраниет наименее привлекательные, изучает представление потребителей о них, разрабатывает продукцию, испытывает ее и внедряет на рынок.

Этот длительный процесс можно рассматривать состоящим из вполне определенных этапов, на каждом из которых нужно принимать соответствующие решения. Назовем основные этапы инновационного процесса:

1. Генерация идей.
2. Отбор идеи.
3. Разработка замысла и его проверка.
4. Экономический анализ.
5. Разработка товара.
6. Пробный маркетинг.
7. Коммерческая реализация.

Разработка нового товара должна быть четко спланирована и каждый этап создания новинки тщательно проработан.

Такой подход, казалось бы, ведет к увеличению сроков разработки новшеств и к их удержанию. Вспомним, однако, что самыми дорогостоящими являются завершающие этапы инновационного процесса. При тщательном и систематическом планировании отсев менее перспективных идей происходит раньше, большинство причин, ведущих к неудаче на рынке, вовремя устраняется, значительно экономятся время и средства.

Этап генерации идей. Разработка любой инновации начинается с генерации идей – постоянного и систематического поиска возможностей создания новых товаров. Этот

этап – задающий в инновационном процессе. Для успешной деятельности на рынке предприятие должно иметь управленческий механизм, способный использовать любые идеи, из какого бы источника они не появлялись.

Важным источником инноваций может быть деятельность конкурентов. Появление новинки на рынке чаще всего становится отправной точкой поиска конкурирующего новшества. Отметим также, что имитация инновация, а иногда и прямое заимствование идей и разработок являются хоть и неэтичной, но реальной практикой рыночного поведения предприятий.

Еще одним источником идей являются собственные проблемы техники и технологий предприятия. В последние десятилетие все более важными источниками идей стали использовать проблемы экологии.

Отбор идей. Целью исходного этапа разработки новых товаров является стремление вырабатывать как можно большее количество, не потеряв при этом ни одной из ценных идей. Первым шагом на этом пути является отбор идей. Цель отбора – как можно раньше выявить и отсеять непригодные идеи.

Во время этапа отбора необходимо определить возможность патентования новой продукции, а так же решить все связанные с этим вопросы. Например, в процедуре разработки новой продукции, как правило, возникают следующие вопросы:

- может ли предложение быть запатентованным,
- запатентованы ли конкурирующие товары,
- когда заканчивается срок действия патентов,
- доступны ли патенты конкурирующих изделий на лицензионной основе.

Задачей инновационной деятельности на этом этапе является инновация проработки, уцелевших после отбора идей до стадий ряда альтернативных товарных замыслов, оценки их сравнительной привлекательности для потребителей и выбора лучшего из замыслов.

Разработка замысла и его проверка. На этом этапе происходит, по сути, переход от фазы возникновения замысла новшества к фазе собственно разработки инноваций.

Этап экономического анализа. Экономический анализ состоит в оценке деловой привлекательности товара и позволяет вовремя устранить коммерчески малоэффективные

варианты. Этап экономического анализа гораздо более детализирован, чем этап отбора идей и, как правило, основывается на анализе прогнозов спроса, издержек, предполагаемых капиталовложений и прибылей.

Разработка товара – длительный и дорогостоящий процесс. Цель инновационного менеджмента (на этом этапе) – обеспечить принятие решений как технического, так и маркетингового характера. Решение конструкции товара заключается в выборе типа и качества материалов, способа производства, возможных размеров, степени использования производственных мощностей и т.д.

Решения об упаковке определяют используемые материалы: функции упаковки, издержки, связанные с упаковкой, альтернативные размеры и цвета.

Решения о товарной марке предполагают выбор нового или использование существующего имени, защиты торговой марки и искомого образа товара.

Определение позиции товара на рынке заключается в выборе рыночного сегмента, сравнении по определенным параметрам своего нового товара с конкурирующими изделиями с другими предложениями фирмы.

Проверка отношения и использования базируется на представлениях потребителей и их удовлетворении продукцией и может быть самой разнообразной по составу и видам работ.

Пробный маркетинг. Цель этого этапа – оценить продукцию и предварительно проверить маркетинговую деятельность в реальных условиях до начала полномасштабной реализации продукции.

Задача инновационной деятельности на этом этапе состоит в том, чтобы принять ряд решений: когда, где, как долго следует применять пробный маркетинг, какую информацию получить и как применить результаты.

Время проведения определяется конъюнктурой и особенностями товара. Например, новинка для зимнего спорта вряд ли привлечет к себе интерес весной. Конъюнктурные соображения намного сложнее. Здесь приходится

учитывать общее состояние экономики, положение дел в отрасли, действия конкурентов в данный момент.

Длительность проверки обычно составляет от двух месяцев до двух лет и зависит от того, насколько фирма опережает конкурентов, сложности проверочных тестов, темпов вторичных закупок продукции и стремления к секретности.

Коммерческая реализация товара. Этот этап является серьезным испытанием для инновационной деятельности. Коммерческая реализация нового товара включает в себя его полномасштабное производство и комплексное маркетинговое обеспечение, часто требует больших затрат и быстрого принятия решений.

Факторы, которые должны рассматриваться на этом этапе:

- скорость признания потребителями,
- скорость признания каналами сбыта,
- интенсивность распределения,
- производственные возможности,
- структура продвижения,
- срок достижения прибыльности,
- стоимость коммерческой реализации,
- цены,
- конкуренция.

Первое решение – о своевременности выпуска нового товара на рынок. К моменту завершения работы над товаром на рынке может сложиться ситуация, когда предприятию предпочтительнее отложить на время новинку и подождать более удачной конъюнктуры.

Следующий важный вопрос – где выпускать товар на рынок: в одном регионе или в нескольких, в общенациональном масштабе или в международном.

Не менее важен вопрос и о том, каким образом вывозить новые товары на рынки. Обычно зарубежные фирмы разрабатывают план действий для последовательного вывоза новинки на рынки, составляют сметы для различных элементов комплекса маркетинга и прочих мероприятий отдельно для каждого рынка.

Литература

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций М., Инф.-изд. дом «Филинъ», 2005.
2. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. Указ президента РК от 17 мая 2003 года, №1096.
3. Муканова А. Основные тенденции инновационного развития Казахстана //Транзитная экономика. - №5, 2006 г., с. 42-47.

Надршен Р.,
докторант
Международная академия бизнеса

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

Как известно, цель технического перевооружения действующих предприятий состоит во всемерной интенсификации производства, увеличении производственных мощностей, выпуске продукции и улучшении ее качества при обеспечении роста производительности труда и сокращения рабочих мест, снижения материалоемкости и себестоимости продукции, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов, улучшения других технико-экономических показателей работы предприятия в целом.

При техническом перевооружении действующих предприятий могут осуществляться:

- установка дополнительно на существующих производственных площадях оборудования и машин, внедрение автоматизированных систем управления и контроля;
- применение радио, телевидения и других современных средств в управлении производством;
- модернизация и техническое переустройство природоохранных объектов, отопительных и вентиляционных систем, присоединение предприятий, цехов и установок к централизованным источникам тепло- и электроснабжения.

Для повышения качества жизни Казахстан сделал выбор на модернизацию политической и экономической систем, в том числе модернизацию отраслей промышленности и предприятий, элементы которых приведены в рисунке 1. Поскольку промышленность насчитывает более сотни подотраслей и производств, то многие из них должны подвергаться усовершенствованию, обновлению.

Одной из подотраслей промышленности является нефтегазовая и нефтехимическая промышленность, для развития которых составлена специальная программа. Цель программы - создание условий для дальнейшего развития промышленности а основе диверсификации, создание инфраструктуры и привлечение современных технологий и оборудования для уменьшения импорта и увеличе-

ния экспорта отечественной продукции. Программа нацелена на развитие существующих производственных мощностей действующих предприятий, восстановление деятельности простаивающих предприятий, внедрение новых научных и инновационных разработок, совершенствование действующего законодательства, модернизацию и реконструкцию действующих производств, разработку научно и инженерно-обоснованных рекомендаций и заключений по увеличению мощностей, номенклатуры и качества выпускаемой продукции, создание опытно-промышленных производств новых видов продукции и проектирование крупнотоннажных промышленных установок, начало строительства производств по выпуску продукции нефтехимической промышленности, а также направлена на диверсификацию и перепрофилирование.

Как видно из рисунка 1, объектами модернизации могут быть нововведения и производственная система, связанная с новшеством, то есть модернизация выступает в данном случае как комплекс работ, включающий как основное производство предприятий, так и вспомогательные хозяйства, и управление, весь технологический передел, связанный с изготовлением продукции по основным, вспомогательным и обслуживающим процессам.

Успешное функционирование промышленных предприятий и достижение стратегических преимуществ в условиях конкуренции в значительной мере зависят от совершенствования процесса модернизации производства в соответствии с современными достижениями науки и техники. Только внедрение в производственный процесс эффективных научных и технических разработок позволяет достичь долгосрочных конкурентных преимуществ промышленным предприятиям и повысить качество использования ресурсов.

Итак, казахстанские ученые в широком понимании к процессу модернизации в промышленном производстве относят:

- создание новых предприятий с использованием современных достижений научно-технического прогресса;
- комплексную механизацию и автоматизацию производства на действующих предприятиях, а также внедрение на них новых технологических процессов;
- модернизацию оборудования;
- освоение производства новых видов продукции и тому подобное.

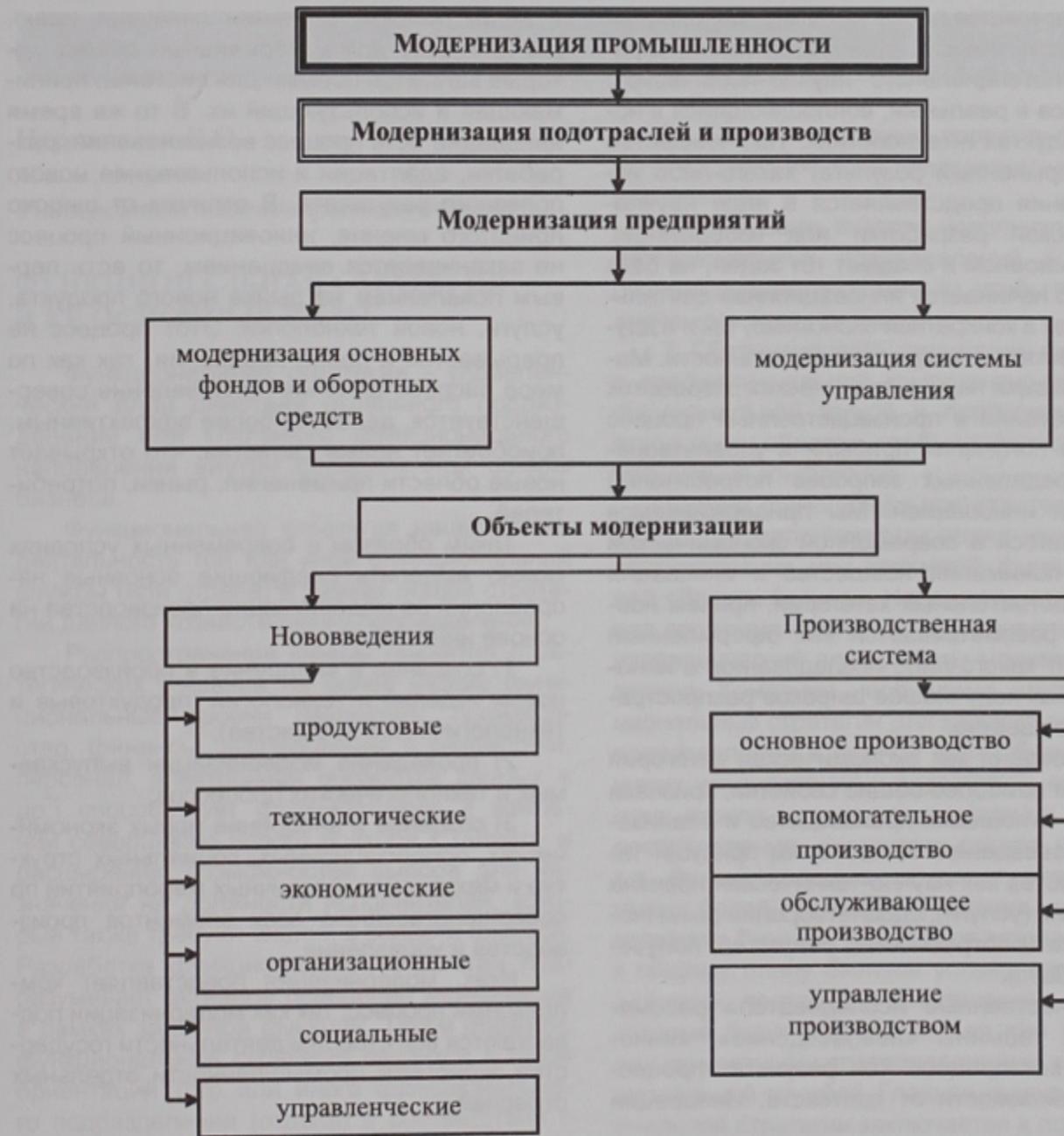


Рисунок 1. Модернизация промышленности

Источник: составлено автором

Модернизация производства на любом предприятии зависит от возможностей инвестиционной поддержки инноваций. Внедрение новых технологических процессов, переоснащение производства на основе технических и технологических нововведений зачастую требует капитальной реконструкции действующих предприятий, в том числе и модернизации основных производственных фондов.

На наш взгляд, более точно сущность этапа перехода к новой экономике, основанной на знаниях, отражает категория «инновационное развитие», которая достаточно широко

освещается в отечественной и российской литературе.

Появление понятия «инновация» в научной литературе как новшества, нашедшего применение в сфере технологии, производства и управления обычно связывается с работой И.Шумпетера «Теории экономического развития» (1912 г.). Под новшеством понималась новая, а также представленная в виде новой комбинации уже известных элементов научная, техническая и технологическая разработка (устройство, метод, услуга) или изобретение, имеющая новые потребительские свойства или сферы применения.

В настоящее время понятие «инновация» в широком смысле трактуется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Так, новшество как оформленный результат какого-либо исследования представляется в виде научно-технической разработки или изобретения. Они в основном и создают тот задел, на базе которого начинается инновационная деятельность, как в конкретной экономике, так и в других областях человеческой деятельности. Материализация научно-технических разработок и изобретений в производственный процесс с целью получения прибыли и удовлетворения определенных запросов потребителей является инновацией. Мы придерживаемся устоявшегося в современной экономической теории понимания новшества и инновации как самостоятельных категорий, причем новшество рассматривается как оформленный результат какого-либо исследования, а инновация - как получившее широкое распространение новшество.

Инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки и связи, отношения производства и реализации нововведений. Инновациям присущи такие свойства как научно-техническая новизна продукции (услуги), удовлетворение рыночного спроса и потребностей общества, получение прибыли.

Отечественные исследователи рассматривают термины «нововведение», «инновации» как процесс или результат процесса в зависимости от контекста. Инновации

в вещественном значении означают идею, деятельность или материальный объект, которые являются новыми для системы, принимающей и использующей их. В то же время инновации есть процесс возникновения, разработки, адаптации и использование нового полезного результата. В отличии от широко принятого мнения, инновационный процесс не заканчивается внедрением, то есть первым появлением на рынке нового продукта, услуги, новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, так как по мере распространения нововведение совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые свойства, что открывает новые области применения, рынки, потребителей.

Таким образом в современных условиях можно выделить следующие основные направления по модернизации производства на основе инноваций:

- 1) создание и внедрение в производство новых изделий и технологий (продуктовые и технологические новшества);
- 2) проведение модернизации выпускаемых и технологических процессов;
- 3) создание и внедрение новых экономических, организационных, социальных структур и механизмов, различных мероприятий по совершенствованию всех элементов производства и управления.

Итак, модернизация представляет комплексный процесс, так как модернизации подвергаются все стороны деятельности государства, экономики, промышленности, отдельных отраслей.

Литература

1. Постановление Правительства Республики Казахстан № 29 «О дополнительных мерах по сохранению и развитию нефтехимической отрасли Республики Казахстан» от 21 января 1998 г. // Казахстанская правда. 1998. 7 февраля.
2. Окаев К. О. Конкурентоспособность и воспроизведение основного капитала // Конкурентоспособность: теория, методология, практика. Экономические исследования / под ред. Л.С. Бляхмана и А.А. Абишева. – Алматы: Экономика, 2008. - С. 224.
3. Шумпетер И. Теория экономического развития. Пер. с нем. В.Автономова.- М.-1982.-456 с.
4. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. - М.- 1998.-600с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Нургалиева К.О.

к. э. н., доцент

Университет международного бизнеса

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ВИДЫ

Функциональная стратегия – управленческий план действий отдельного подразделения или ключевого функционального направления внутри определенной сферы бизнеса.

Функциональная стратегия нацелена на деятельность той или иной функциональной службы (или отдела) в рамках общей стратегии данного хозяйственного подразделения.

Распространение сферы принятия стратегических решений на более низкие функциональные уровни (маркетинг, производство, финансы, исследования и разработки, персонал, электронная обработка данных и др.) способствует формированию в компании совершенно нового подхода к бизнесу и расширению возможностей выбора для назначения на должности исполнителей, которые также требуют знаний в области бизнеса. Разработка функциональной стратегии подразумевает активное поведение менеджеров в рамках заданной функции. Таким образом, функциональная стратегия сводится к такой ориентации того или иного функционального подразделения (отдела) в соответствии с общей деловой стратегией, которую каждый имеющий к ней отношение работник воспринимает как логическое продолжение своей деятельности.

Главная ответственность за формирование стратегии обычно возлагается на руководителей функциональных подразделений.

При разработке функциональной стратегии необходимо:

1. Определить роль и конкретное содержание функциональной подсистемы.
2. Заручиться уверенностью в том, что соответствующему менеджеру ясна корпоративная миссия.
3. Уточнить, как данная функциональная подсистема способствует развитию бизнеса.
4. Четко провести разграничения между функциональными областями.

5. Если это возможно, провести одновременную ревизию всех функциональных подразделений.

6. Направить энергию исполнителей всех функциональных подразделений в единой русле корпоративной миссии, чтобы избежать «местнического» подхода.

7. Сбалансировать тенденции, связанные с профессиональной компетентностью, профессиональной этикой и предпринимательством таким образом, чтобы не допустить возникновения конфликтов.

Термин функциональная стратегия относится к управленческому плану конкретного подразделения или ключевой функциональной области бизнеса. Например, маркетинговая стратегия компании представляет собой управленческий план работы маркетингового отдела. Компании необходимо иметь функциональные стратегии для каждого основного подразделения и важной части бизнеса: научных исследований и разработок, производства, отдела маркетинга, сервисной службы, распределения, финансов, отдела кадров и т.д. Функциональные стратегии, хотя они и имеют более узкую сферу деятельности, чем стратегия бизнеса, добавляют важные детали к общему плану бизнеса установлением тех действий, подходов и практических методов, которые будут использоваться при управлении конкретными подразделениями или функциональной службой. Главная задача функциональной стратегии заключается в поддержке общей стратегии бизнеса компании и ее конкурентных подходов.

Ответственность за формирование стратегии на функциональном уровне обычно делегируется руководителю соответствующего функционального подразделения, если руководитель всего бизнеса не решит оказать на эту работу большее влияние. При формировании стратегии руководитель функционального подразделения часто работает в тесном контакте со своими подчиненными, руководителями других функциональных подразделений и руководителем бизнеса. Создание совместных, взаимно укрепляющих друг друга функциональных стратегий – важнейшее условие максимальной поддержки общей стратегии бизнеса. Проще говоря, стратегии маркетинга, финансов и трудовых ресурсов должны

быть согласованы, а не служить только своим узким функциональным целям.

Определяющие факторы в выборе стратегий: промышленные и современные стратегии, проблемы, возможности организации и сдерживающие факторы, финансовые ресурсы и ограничения, сильные и слабые стороны.

Функциональные стратегии определяют, что необходимо сделать в функциональных областях, чтобы достичь поставленные стратегические и финансовые цели.

Этап разработки функциональных стратегий – это этап стратегического планирования, следующий за этапом SWOT – анализа и формулирования целей организации.

Как правило, функциональные стратегии разрабатываются функциональными подразделениями, обсуждаются и защищаются на заседании группы стратегического планирования, которая устанавливает общие требования по форме, содержанию и срокам.

Для каждой стратегии определяются: название, цель, задачи, последовательность мероприятий, необходимых для реализации данной стратегии. Для каждого мероприятия – ответственное должностное лицо и срок исполнения.

Функциональные стратегии должны:

1. Быть направленны на достижение поставленных стратегических и финансовых целей.
2. Охватывать все сферы внешней и внутренней деятельности компании и базироваться на результатах SWOT – анализа.
3. Быть четко сформулированы, иметь сроки их реализации, ответственных на уровне подразделения и должностных лиц.
4. Подкрепляться планом действий, состоящим из конкретных мероприятий и проектов.

Основные виды функциональных стратегий.

Предприятие должно разрабатывать следующие основные виды функциональных стратегий:

1. Стратегию маркетинга.
2. Финансовую стратегию.
3. Инновационную стратегию.
4. Стратегию производства.
5. Стратегию организационных изменений.
6. Экологическую стратегию.

1. Стратегия маркетинга рассматривается в зарубежной литературе как одна из

ведущих функциональных стратегий развития предприятия. Важность маркетинговой стратегии обусловлена тем обстоятельством, что маркетинг обеспечивает информационные, стратегические и оперативные связи предприятия с внешней средой.

Основу маркетинга составляет процесс непрерывного сбора, анализа и оценки информации, в первую очередь о состоянии рынка. Для того, чтобы выжить в условиях конкуренции, предприятие должно следить за всеми изменениями на рынке, а также за созданием новых изделий, введением новых элементов в дистрибуторскую сеть. Маркетинговая деятельность предприятия дает возможность лучше ориентироваться в конкретной рыночной среде.

Стратегия маркетинга или маркетинговая стратегия развития предприятия представляет собой совокупность направлений его деятельности на рынке и принятия решений, ориентирующих отдельные мероприятия маркетинга на возможно более полную реализацию базовой стратегии предприятия.

Основные компоненты маркетинговой стратегии развития предприятия представлены на рисунке 1.

2. Финансовая стратегия предполагает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации базовой стратегии предприятия и соответствующих курсов действий. Она позволяет экономическим службам предприятия создавать и изменять финансовые ресурсы и определять их оптимальное использование для достижения целей функционирования и развития предприятия.

Важность данной функциональной стратегии заключается в том, что именно в финансах отражаются через систему экономических показателей все виды деятельности, происходит балансировка функциональных задач и их подчиненность достижению основных целей предприятия.

Основные задачи формирования финансовой стратегии предприятия представлены на рисунке 2.

3. Инновационная стратегия предприятия должна повышать и/или поддерживать конкурентный статус выпускаемой предприятием продукции. Вместе с тем инновационное развитие предприятия представляет собой не только основной финансовый процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т.е. ин-

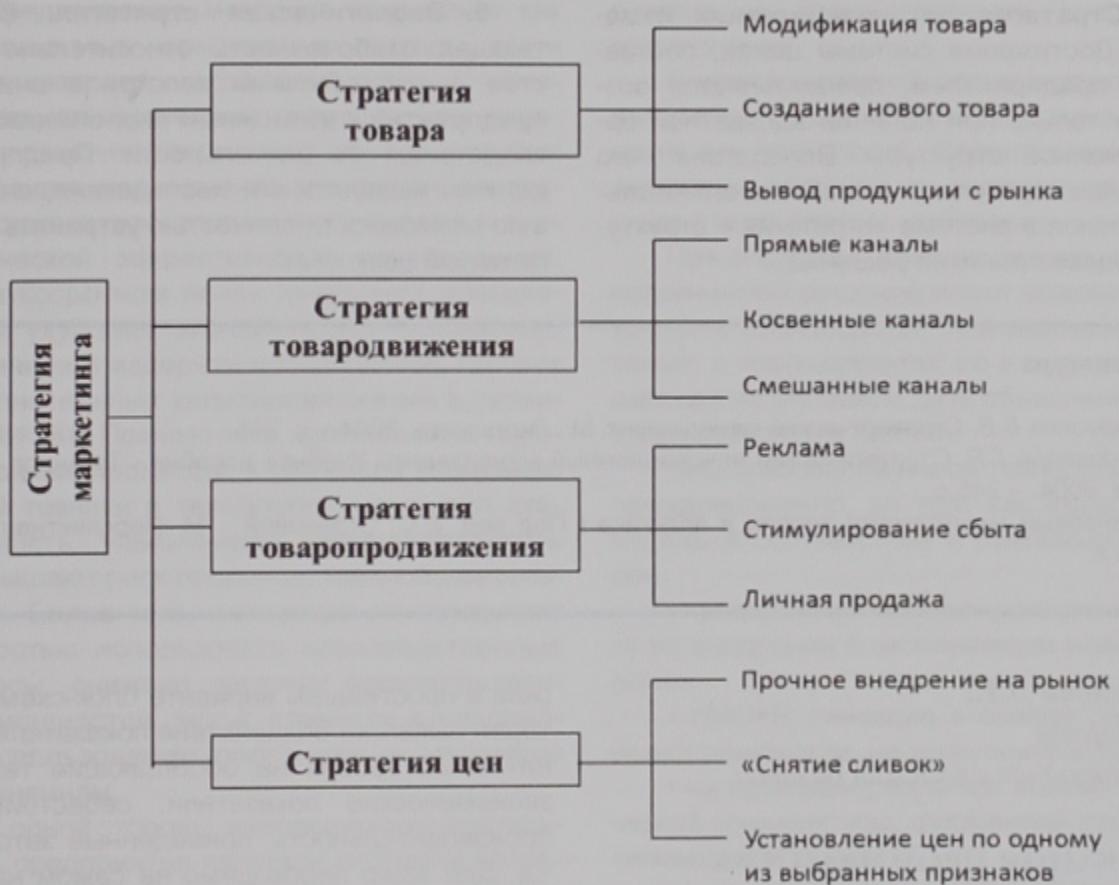


Рис. 1. Основные элементы стратегии маркетинга

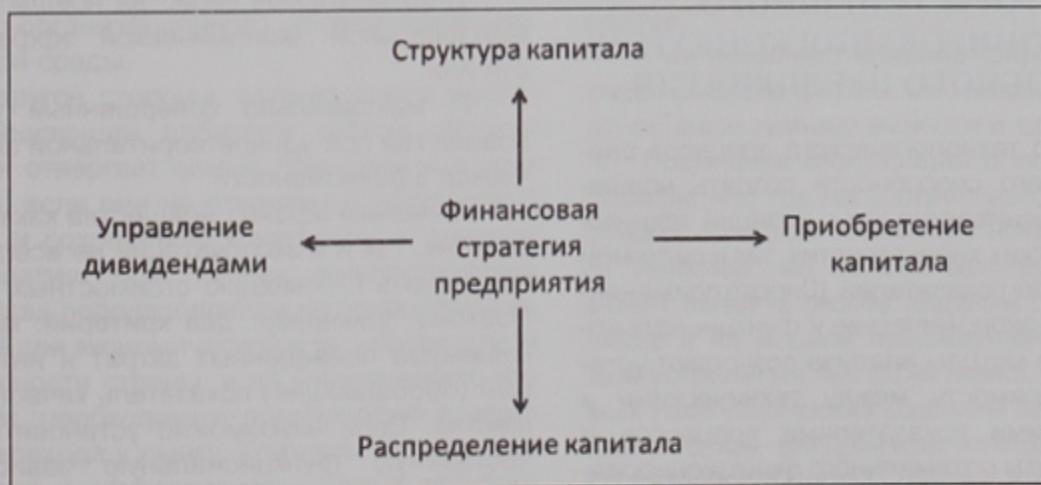


Рис. 2. Основные задачи формирования финансовой стратегии предприятия.

новационного потенциала. Следовательно, можно сказать, что инновационная стратегия предприятия должна отражать содержание и основные направления процесса инновационного развития предприятия.

4. Стратегия производства (производственная стратегия) предприятия связана с разработкой и реализацией основных направлений его деятельности в области выпуска продукции. При этом следует отметить, что

производственный процесс – наиболее стабильный вид практической деятельности, а в случае возникновения нестабильности в производственной сфере потрясения на предприятии оказываются наиболее сильными.

Основные элементы стратегии производства:

- Планирование производства и контроль
- Повышение производительности труда
- Человеческий фактор на производстве

5. Стратегия организационных изменений. Достижение системы целей, поставленных предприятием, представляется возможным только при наличии адекватной организационной структуры. Вследствие чего назначение стратегии – выработка оптимального баланса в системе «стратегия – структура – процесс принятия решений».

6. Экологическая стратегия. Возрастающая озабоченность относительно качества среды обитания заострила внимание предприятий к возможным экологическим последствиям их деятельности. Предприятия должны выявлять эти последствия, снижать, а по возможности полностью устранять их негативный результат.

Литература

1. Артамонов Б.В. Стратегический менеджмент. М., Экономика, 2004. - с. 245.
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие.- Таганрог. Изд-во ТРТУ, 2004. – 245 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой – М. Перспектива, 2001. - 630 с.

Еспергенова Л.Р.,

к.э.н., доцент

Международная академия бизнеса

ИННОВАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ, СЕРТИФИКАЦИЯ И СВОЕВРЕМЕННОСТЬ, КАК ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Качество технологического процесса реализуется в его способности создать новшество. Оно оценивается как с позиций технико-технологических характеристик, так и системой экономических показателей. Широко применяемые технико-экономические и функционально-стоимостные методы анализа позволяют установить зависимость между техническими и экономическими показателями процессов и найти алгоритм оптимального функционирования производственных систем.

Как следует из вышеизложенного, весьма важным этапом инновационной деятельности является поиск кардинальных взаимосвязей и взаимозависимостей между показателями технического уровня, качества применяемых новшеств с условиями их производства и эксплуатации и с экономической эффективностью. Дело в том, что в отдельности решить проблему качества и экономической эффективности новой техники и технологии невозможно. Наиболее целесообразно применить обобщенную технико-экономическую модель

(или в простейшем варианте блок-схему), которая выявляет воздействие показателей технического уровня на обобщающие технико-экономические показатели: себестоимость, производительность, приведенные затраты и т.д. Для этого необходимо на самом начальном этапе проектирования новшества избрать альтернативный вариант:

1) оптимальные свойства новшества при максимальной экономической эффективности или

2) максимально совершенный уровень новшества при удовлетворительной экономической эффективности.

Полезный эффект новшества как в производстве, так и в эксплуатации не всегда можно оценить с помощью стоимостных оценок. Поэтому применяют два критерия: критерий минимума приведенных затрат и интегральный (обобщающий) показатель качества новшества. Если невозможно установить количественную функциональную зависимость между частными показателями качества и приведенными затратами, то используют экспертные или статистические методы по определению средневзвешенного обобщенного показателя новшества, рассчитанного как средневзвешенное арифметическое либо как средневзвешенное геометрическое.

Следующим этапом может служить установление зависимости между значением приведенных затрат и обобщающим показателем технического уровня изделия или процесса. Инструментом такого подхода является корреляционное и регрессионное моделирование.

Предлагаемая методика использует как традиционные нормативные подходы, так и метод «затраты – эффективность». С изменением хозяйственной ситуации при переходе к рыночной экономике для предприятия произошла переориентация критериев технического и технологического уровня и экономической эффективности нововведений. В краткосрочном плане внедрение нововведений ухудшает экономические показатели, увеличивает издержки производства, требует дополнительных капиталовложений в развитие НИОКР. Помимо того, интенсивные инновационные процессы, в том числе внедрение новой техники и технологии, нарушают стабильность, увеличивают неопределенность и повышают риск производственной деятельности. Более того, инновации не позволяют полностью использовать производственные ресурсы, снижают загрузку производственных мощностей, могут привести к неполному использованию персонала, к массовым увольнениям.

С одной стороны, инновационная деятельность предприятия является системой последовательно проводимых производственных и коммерческих мероприятий, где качество инноваций всецело зависит от состояния и технико-организационного уровня производственной среды.

С другой стороны, именно рынок выступает решающим арбитром отбора инноваций. Он отвергает самые приоритетные новшества, если они не отвечают коммерческой выгоде и сохранению конкурентных позиций предприятия. Вот почему технологические новшества подразделяются на приоритетные, важные для экономической и технологической безопасности страны, и на коммерческие инновации, необходимые предприятию в условиях перехода к рынку. Критерии технического уровня и эффективности новых технологий должны быть адекватны и требованиям научно-технической государственной политики, и коммерческой целесообразности, и соответствующим источникам финансирования.

Так, для показателей рентабельности и финансовой устойчивости предприятия новая технология в более чем половине случаев является нежелательной. Более того, изменчивость технологий в отраслях, характеризующихся длительным жизненным циклом, капиталоемких и фондоемких производствах может нанести непоправимый ущерб при не-

правильном прогнозировании, внедрении и эксплуатации.

Переход на выпуск новых систем и новых поколений продукции возможен лишь на основе новых технологий. Специальные методы адаптации организации, управления и маркетинга в этом случае необходимы.

При внедрении принципиально новых технологических решений может возникнуть убыточность производственной деятельности не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде этому можно дать объяснение вследствие нескольких причин:

- использование новой технологии начато преждевременно, до того как издержки приведены в соответствие с реальным уровнем цен;
- предприятие не имеет достаточного опыта во внедрении и эксплуатации новой технологии;
- НИОКР, лежащие в основе разработки новой технологии, не конкурентоспособны;
- не проведен реальный анализ экономической конъюнктуры, фирменной структуры и сегментации рынка;
- отсутствует потенциальный спрос;
- неверно выбрана стратегия маркетинга;
- не учтено поведение возможных конкурентов;
- не выявлено влияние фирменных факторов (имиджа фирмы, ее товарного знака, ее отраслевой принадлежности и т.д.).

Последнее заслуживает дополнительного объяснения, так как в структурно слабых или старых отраслях появление новинки высокого качества, но не соответствующей цене, может вызвать резкое падение спроса, в том числе и на модели предыдущего поколения. Для устранения неэффективности принимаемых технологических решений важно выявить взаимосвязь внедряемой технологии с конкурентоспособностью фирмы и ее поведением. Такая взаимосвязь выявляет следующие стратегические технологические факторы:

- 1) инвестиции в НИОКР (доля затрат на НИОКР в прибыли, доля затрат от объема продаж);
- 2) позиции в конкуренции (лидерство в НИОКР, лидерство в продукции, лидерство в технологии);
- 3) динамику новой продукции (длительность жизненного цикла, частота появления новой продукции, технологическая новизна продукции);

4) динамику технологии (длительность жизненного цикла, частота появления новых технологий, число конкурирующих технологий);

5) динамику конкурентоспособности (технологические различия в производстве продукции, технология как орудие конкуренции, интенсивность конкуренции).

Приведенные стратегические технологические факторы выявляют зависимость рыночной стратегии фирмы от характеристики НИОКР и применяемой технологии. Для успеха необходимы такие качества новой технологии, как адаптивность, гибкость, способность к «встроенности» в старое производство, возможности синергизма, четкая стратегия НИОКР и наличие патентов и лицензий на технологию, высококвалифицированный персонал, адекватные организационно-управленческие структуры. Все эти понятия свести к каким-либо единым показателям невозможно, поэтому в рыночной экономике арбитром и экспертом качества технологии выступает рынок, а критерием всего многообразия свойств может быть только экономическая эффективность.

С другой стороны особое внимание нужно уделить сертификации, которая необходима для некоторых продуктов и производств. Под сертификацией подразумевается наличие документа определенной формы, который может подтвердить соответствие тем или иным нормам и требованиям.

В понятие сертификации может входить также множество процессов, которые необходимо произвести, чтобы удостовериться в соответствии товара всем нормам. Каждое действие в процессе сертификации должно проводиться по определенным требованиям и стандартам, только в этом случае можно будет с уверенностью сказать, что испытываемый товар действительно изготовлен по всем нормам и правилам. Поэтому сертификация качества является предметом сложным и требующим особого подхода.

Одним из наиболее распространенных видов сертификации на сегодняшний день является сертификация продукции. Она призвана удостоверить качество произведенного товара и его соответствие государственным нормам. Естественно, сертификация продукции является процессом, который никак не зависит от продавца и покупателя. То есть, заинтересованных сторон в этом процессе не может быть, его проводят только независимые

эксперты, имеющие соответствующую лицензию.

Все актуальнее сегодня становится и сертификация производства. Этот процесс является основополагающим в системе обеспечения качества. В понятие сертификации производства входят и сертификация продукции, и технологические процессы, и система технического контроля и многое другое.

Сертификация же товаров подразделяется на две разновидности – обязательная и добровольная. Выбор того или иного вида зависит от того, какой конкретно продукт должен подвергнуться процедуре. Например, обязательная сертификация качества необходима в тех случаях, когда нужно оценить продукцию из особого номенклатурного списка. Если на тот или иной вид продукции имеется государственный техрегламент, этот вид продукции также должен обязательно сертифицироваться. Иные виды продукции могут быть подвергнуты добровольной сертификации.

Преимущество сертификации товаров и услуг не вызывает сомнений у человека, который знаком с реалиями современного бизнеса. Иметь документальное подтверждение качества — значит обладать большим преимуществом перед конкурентами. А это значит что, производимая вами продукция, поставляемый вами товар или оказываемые вами услуги всегда будут конкурентоспособными.

С третьей стороны одним из факторов, влияющих на конкурентоспособность организации является время. Лидеры мирового бизнеса широко используют данный критерий отмечая что скорость является чуть ли не самым главным показателем конкурентоспособности организации. Считается что организация, которая быстро внедряет новые технологии и улучшает качество своей продукции успевает получать большие прибыли по сравнению с организациями, выпускающими аналогичную продукцию.

Однако стоит обратить внимание и на обратную сторону монеты, скорость так же может привести к гибели, например в том случае если заданный темп работы будет непосильной ношей для исполнителей. Поэтому важной чертой руководителя должно быть умение оптимально чувствовать темп работы в организации. По этому поводу в свое время высказался один из руководителей французской организации «eXpert»: «У каждой компании свой счет времени, руководитель должен

определить скорость движения компании которая ему нужна, и дать людям возможность осознать и почувствовать эту скорость. Естественно быстрее всего мы будем двигаться в том случае если осознаем цель компании».

Есть очень короткая, но меткая поговорка «Время – Деньги». В глубоком понимании этой короткой фразы кроется один из секретов успешности человека, организации, бизнеса. Время – это очень ценный, не возобновляемый ресурс. То как мы распоряжаемся этим ресурсом определяет судьбы людей и организаций.

Тайм-менеджмент (управление временем, организация времени), с одной стороны, это философия, с другой стороны, набор приёмов и техник организации времени. Но получить значительный эффект от использования этих техник можно только понимая философию тайм-менеджмента (управления временем).

Тайм-менеджмент (управление временем, организация времени) – это технология организации времени и повышения эффективности его использования. Тайм-менеджмент (управление временем, организация времени) это не столько набор техник, сколько стиль жизни и философия ценности времени в быстром потоке информации и постоянно меняющемся мире.

Базовые идеи Time Management (TM) заключаются в том, что основное внимание нужно уделять тому, КУДА должно инвестироваться время, а не тому, КАК быстрее делать дела. По сути, это очень важная и сложная задача постановки целей, определения приоритетов, которая затрагивает все области управленческой деятельности, связанные с принятием решений.

Особенно остро задача эффективного тайм-менеджмента (управления временем, организация времени) стоит перед руководителями – они управляют не только своим собственным временем, но и рабочим временем своих подчиненных. Менеджер ранжирует цели и задачи, которые он ставит перед людьми, по признаку «важность-срочность» для того чтобы как можно быстрее и эффективнее достигать поставленной цели.

В управлении временем можно выделить следующие процессы:

- постановка цели. Определение и формулирование цели (целей);
- планирование и расстановка приоритетов. Разработка плана достижения поставлен-

ных целей и выделение приоритетных (первоочередных) задач для выполнения;

- реализация – конкретные шаги и действия в соответствие с намеченным планом и порядком достижения цели;
- контроль достижения цели и выполнения планов.

Использование теории относительности движения и логическое продолжение данной аналогии приводит к пониманию важности не столько абсолютного значения скорости сколько о способности организации ускоряться и опережать конкурентов. Следовательно данный критерий показывает насколько быстро предприятие достигает преимущества над конкурентами.

Многочисленные исследования последних лет в области стратегического менеджмента показывают, что успех корпораций в конкурентной борьбе зависит от трех базовых групп факторов:

1. Внутренние компетенции
2. Внешние компетенции
3. Динамические способности.

Именно низкие динамические способности (низкий инновационный потенциал, неспособность быстро адаптироваться к изменениям на рынке и управлять знаниями) являются одной из наиболее значимых причин слабой конкурентной позиции компаний. Для успеха в конкурентной борьбе, не столь важно какими активами обладает Ваша компания в данный момент времени. Важно то, с какой скоростью она способна создавать необходимые активы и развивать их.

Под внутренними и внешними компетенциями следует понимать только такие факторы, которые обеспечивают корпорации существенные, пороговые конкурентные преимущества. Как правило, это такие факторы, для создания которых требуется значительный период времени и опыт работы в определенной отрасли. Например, к внутренним компетенциям можно отнести следующие:

- НИОКР (НОУ-ХАУ, технологии, способность создавать конкурентоспособную продукцию);
- наличие отработанных и эффективных бизнес-процессов (управление проектами, логистика, сбыт, маркетинг, планирование, бюджетирование, мотивация персонала...);
- наличие уникальных технологий, которые недоступны конкурентам;

– наличие квалифицированного персонала, который не легко может быть найден на рынке и на подготовку которого требуется значительное время.

К внешним компетенциям относятся:

1) связи с поставщиками и потребителями (агентами, дилерами и дистрибуторами);

2) возможности лоббирования (связи с органами государственного управления);

3) способность обеспечивать финансирование в требуемом объеме, в кратчайшие сроки и по приемлемой стоимости (связи с финансовыми институтами и инвесторами).

4) наличие раскрученной торговой марки (товарный знак), широта охвата и устой-

чивые связи с клиентами и т.п.

Практическая значимость изучения проблем системного управления инновацией, качеством и временем всегда являлась и является актуальной для организаций, желающих быть конкурентоспособными на рынке.

Таким образом, стратегия развития корпорации, нацеленная на достижение лидерства на рынке, должна представлять собой набор мер (как качественных, так и количественных), направленных на усиление ключевых компетенций, развитие динамических способностей и нейтрализацию слабых сторон деятельности предприятия.

Смыкова М.Р.,

к.э.н., доцент

Международная академия бизнеса

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА КАЗАХСТАНА

Конкуренция является неотъемлемой частью рыночной среды и необходимым условием развития предпринимательской деятельности. С переходом Казахстана на рыночные методы хозяйствования роль конкуренции в экономической жизни общества значительно возросла. При этом поддержание конкурентной среды в Казахстане стало важной задачей государственного регулирования экономики. Поэтому конкуренция – основной фактор маркетинговой среды фирмы, потребность в исследовании и анализе которого объясняется его существенным влиянием на хозяйственную деятельность любой компании, функционирующей на рынке.

Прогнозирование развития рынка, в том числе, изучение деятельности конкурентов, носит оценочный, предположительный характер. Однако именно эти исследования необходимы для выработки стратегической линии, особенно при разработке новых товаров и планов введения их на рынок.

В условиях функционирования современного рынка коммерческие предприятия вынуждены действовать в окружении конкурентов и для укрепления своих позиций на рынке

оперативно реагировать на складывающуюся экономическую, финансовую и другие ситуации с учетом спроса и предложения. Для того чтобы разрабатывать и внедрять наилучшие стратегии позиционирования фирмы, компании должны уделять особое внимание изучению конкурентов.

Понятие конкуренция и конкурентоспособность взаимосвязаны, т.к. конкурентоспособность зависит от того, какой вид конкуренции на рынке. Концепция обеспечения конкурентоспособности исходит из необходимости ускоренного удовлетворения требований рынка, насыщения его товарами первоочередного или повышенного спроса, создания условий для достойного выхода на внешний рынок и выживаемости предприятия в условиях жесткой конкуренции.

В Казахстане, в условиях развития рыночной экономики и отнесения туризма к приоритетным отраслям экономики, возникает необходимость повышения конкурентоспособности туристского продукта. Основным фактором ценовой и неценовой конкуренции является конкурентоспособность товаров и услуг, поскольку на конкурентоспособность, главным образом влияют такие факторы, как качество товаров и услуг и их цена.

Развитие въездного туризма и показатели его конкурентоспособности в государстве находятся в прямой зависимости от таких факторов, как:

- 1) уровень развития экономики страны;
- 2) наличие туристских ресурсов;

3) визовая система для иностранных туристов;

4) развитие сферы туроператорского продукта и услуг;

5) совершенствование продукта в туристских дестинациях;

6) состояние транспорта и инфраструктуры;

7) политика государства в области туризма;

8) эффективного маркетинга.

Формирование сектора выездного туризма зависит от следующих факторов:

1) показатели доходов населения;

2) показатели расхода и потребления населением материальных благ и услуг;

3) показатели дифференциации доходов населения, наличия уровня и границ бедности;

4) культурные факторы и отношение потребителей к туризму;

5) показатели обобщающей оценки уровня и качества жизни населения;

6) социально-демографические характеристики населения страны.

Для Казахстана развитие международного туризма становится одной из перспективных и приоритетных задач. Вопросы повышения конкуренции на данном рынке актуализируются в свете последних правительственные решений. В целом, на конкурентоспособность туристского продукта оказывают влияние внешние и внутренние факторы, которые можно систематизировать и определить их место в конкурентной борьбе. Проведем оценку зависимости турпродукта Казахстана от внешних и внутренних факторов (таблица 1).

При всем разнообразии факторов, влияющих и определяющих уровень и состояние конкуренции, можно отметить целесообразность анализа и диагностики каждого из перечисленных.

Первый фактор – интенсивность конкуренции, особенно важен для туристской сферы деятельности. Высокий уровень конкурентной борьбы характерен для насыщенных

Таблица 1

Факторы, определяющие конкурентоспособность турпродукта Казахстана

Характеристики	Внешние факторы	Внутренние факторы
1. Интенсивность конкуренции	Насыщенность рынка: представление разнообразных программ обслуживания туризма. В Казахстане предлагаются стандартные программы обслуживания	Внутренняя политика Казахстана направлена на стимулирование развития туризма, но стимулы незначительно влияют на туристскую деятельность республики
2. Структура рынка	Государственное регулирование туризма определило в Казахстане развитие рынка туроператоров и турагентов	Позиционирование казахстанского турпродукта не имеет четких критериев и не представлено на международном рынке
3. Зона конкуренции	Конъюнктура рынка складывается таким образом, что развивается в основном выездной туризм, т.к. его развитие не требует финансовых вложений	Отдельные элементы маркетинга и менеджмента используются на рынке, но они носят бессистемный характер
4. Приоритеты по показателям конкурентоспособности	Не учитываются потребительские предпочтения иностранных туристов	Не определена и не выработана четкая маркетинговая стратегия казахстанского туристского продукта
5. Конкурентная активность	Высокий уровень насыщенности рынка со стороны иностранных стран, специализирующихся на туризме	Пассивная конкурентная позиция Казахстана в отношении развития въездного туризма

Примечание – Составлено автором.

рынков в регионах, которые специализируются на развитии туризма, здесь наблюдается активизация деятельности конкурентов, применение современных способов повышения конкурентоспособности, использование всех возможных и разнообразных форм конкурентной борьбы, усиление уровня конкурентоспособности в маркетинге, менеджменте и финансовых вопросах компании [1,2].

Для рынка характерно три состояния в зависимости от уровня насыщенности рынка и для каждого состояния целесообразно использовать определенные инструменты повышения конкурентоспособности турпродукта (рисунок 1).

Туристский рынок на мировой арене находится на фазе насыщения, особенно определенные регионы, такие как Европейский. Казахстанский рынок находится в Центре Евразии и привлекает потребителей своей привлекательной культурой и обычаями.

На этапе равновесия рынка по спросу и предложению компания в первую очередь должна выделить наиболее эффективные выгоды для потребителя, определить конкурентные преимущества и найти варианты оптимального ценностного предложения, т.е. соответствие цены выбранным атрибутам и

выгодам. Для Казахстана туристский продукт целесообразно позиционировать на национальных атрибуатах и природных ландшафтах.

Второй фактор – структура рынка с позиции конкуренции, а также количества и размера компаний. В Казахстане рынок туризма в основном представлен предприятиями малого бизнеса и основная часть компаний являются турагентами или инициативными туроператорами, которые работают на выездной туризм.

Для развития туризма в стране важно также определить зоны конкуренции, которые могут быть многоаспектными и своеобразными (рисунок 2).

На современном этапе целесообразно принять решения на какую зону необходимо направить действенные усилия и на каком периоде развития компания, какие зоны наиболее приоритетны.

Из маркетинговых инструментов повышения конкурентоспособности туристского продукта наиболее эффективными являются продуктовая и рекламная конкуренция. В Казахстане должны быть определены какие туры вызывают интерес у иностранных потребителей и как их продвигать на мировой рынок. Разработка привлекательных конкурентоспо-

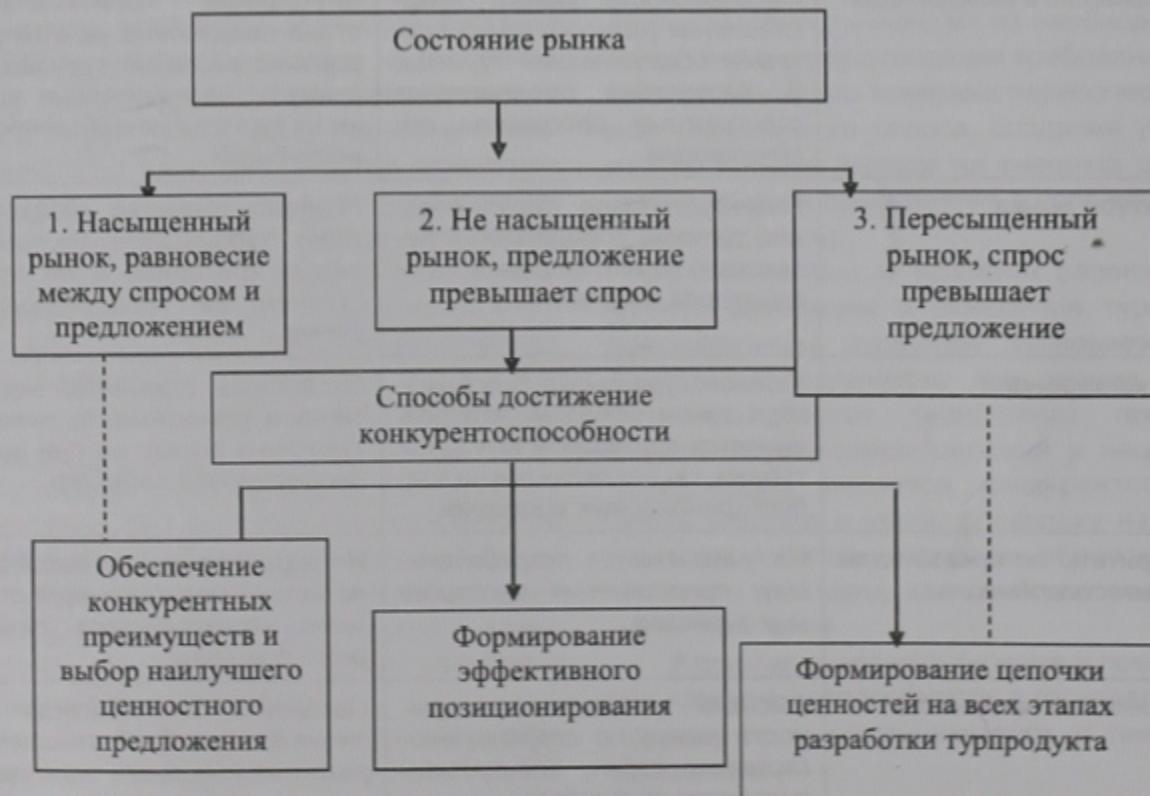


Рис. 1 Соответствие методов достижения конкурентоспособности турпродукта состоянию рынка

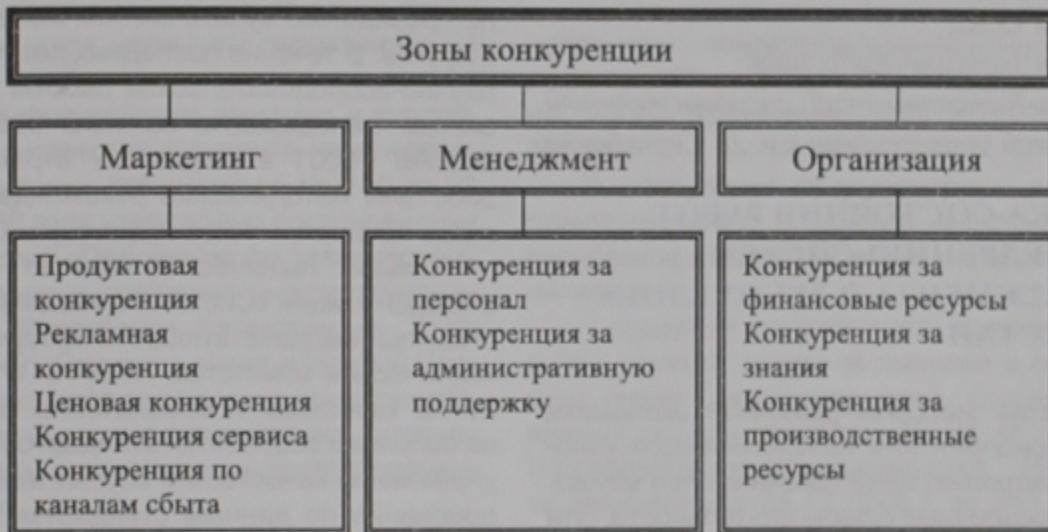


Рис. 2. Зоны конкуренции

собных туроров и программ обслуживания, которые отличались бы от стандартных и были аттракционными для иностранных потребителей – это первоочередная задача в туристской деятельности Казахстана.

В зоне менеджмента приоритетные задачи – это формирование высокоеффективного кадрового потенциала. Ведущей тенденцией в сфере туристской индустрии выступает глобализация туризма, которая влияет на формирование нового социального заказа на подготовку кадров, ориентированных на международные стандарты. В целом, профессиональные кадры в сфере туризма, с одной стороны должны быть компетентны в вопросах международных стандартов, с другой стороны иметь особые профессиональные навыки, необходимые для казахстанского рынка.

Все вышеперечисленное определяет необходимость формирования единых ценностей у персонала в сфере туризма, исходя из задач эффективного обслуживания клиентов, а именно внедрение единых стандартов обслуживания клиентов, но при этом учесть возможности индивидуального подхода к каждому туристу, целесообразно разра-

ботка концепции потребительской ценности и удовлетворенности клиентов, соблюдение регламентов работы с клиентами и организация синхронизированной командной работы с клиентами.

Конкуренция за финансовые ресурсы является необходимым и определяющим элементом развития инфраструктуры туризма.

Для определения конкурентоспособности туристского продукта целесообразно проводить оценку конкурентоспособности представленных казахстанских туристских продуктов. Исследование конкурентоспособности турпродукта проводится для следующих целей:

- обоснования необходимости совершенствования и обновления турпродукта;
- оценки возможного объема сбыта туристских услуг, обладающих определенным уровнем конкурентоспособности;
- формирование турпродуктов в соответствии с мировыми требованиями рынка;
- определения оптимальной ценовой политики;
- управление конкурентоспособностью турпродукта в Казахстане.

Литература

1. Чаркин А.Д. Характеристика турбизнеса в Казахстане // АльПари. -2010. -№4. -С.12-14;
2. Туризм и гостиничное хозяйство. Под ред. Л.П. Шматко. М.: ИКЦ «МарТ», 2010.
3. «Отраслевая программа по развитию перспективных направлений туристской индустрии РК на 2010-2014 годы», октябрь 2010 года
4. Афанасьев М., Мясников Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики, 2005, №4, С. 75-86.

Денисова О.К.,

кандидат экономических наук

Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАБОТ ПО ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Развитие мировой рыночной экономики диктует предприятиям Казахстана свои условия по внедрению идей современного менеджмента в различные сферы деятельности. Эти идеи основаны на практике и знаниях успешных международных компаний, позволяющих решать в комплексе вопросы механизма регулирования рынка и влияющих на конкурентоспособность казахстанских предприятий.

2001 год стал стартовым для Казахстана по активизации деятельности предприятий по разработке и внедрению системы менеджмента качества (СМК) в свою производственную и управленческую деятельность. Предпосылками этого стали:

- 1) постановка задачи по вхождению Казахстана в пятьдесят конкурентоспособных стран мира;

- 2) предстоящее вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО);

- 3) обеспечение баланса интересов государственных органов, товаропроизводителей и потребителей в развивающихся рыночных условиях.

За переход на международные стандарты выступают Президент и Правительство РК. В соответствии с распоряжениями Премьер-министра Республики Казахстан от 06.02.2004 г. №28-р, от 27.06.2006 г. №175-р, от 23.06.2008 г. №172-р в республике создана и продолжает совершенствоваться необходимая инфраструктура, нормативная и методическая база для внедрения международных стандартов в области менеджмента качества.

Национальные стандарты РК аутентичны международным стандартам: ISO 9000 «Системы менеджмента качества», ISO 14000 «Системы экологического менеджмента», OHSAS 18000 «Система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья», SA 8000 «Социальная ответственность», ISO 22000 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции», ISO 19011 «Руководство

по проведению аудита систем менеджмента» и другие. В течение последних лет проведены научно-исследовательские работы в области систем менеджмента по ИСО 9001, 14001, OHSAS 18001 в различных отраслях. Разработаны методические рекомендации в помощь предприятиям, внедряющим СМК.

Создан технический комитет ТК 54 по стандартизации «Системы менеджмента качества», взаимодействующий с международным техническим комитетом ИСО/ТС 176 «Управление качеством и обеспечение качеством» по вопросам разработки стандартов в области управления качеством и осуществляющий голосование поенным стандартам. Членами ТК 54 являются Министерство охраны окружающей среды Республики Казахстан и кафедра стандартизации Евразийского национального университета им. Гумилева.

Первые сертификаты ИСО 9001 получили строительные компании, так как их заказчики – известные зарубежные фирмы из нефтяной отрасли – предпочитали работать с казахстанскими предприятиями, имеющими сертификат ИСО. Многие отечественные предприятия из сферы производства продукции и услуг, торговли внедрили или внедряют СМК. Есть примеры среди страховых, медицинских организаций. Достаточно бурно идет процесс внедрения СМК в вузах, поскольку Министерство образования и науки РК приняло соответствующую программу. Что касается фармацевтической отрасли, то здесь сертификат СТ РК ИСО 9001 имеют пока только немногие производственные компании.

Государство как заказчик и покупатель продукции, услуг становится все более требовательным к их качеству. Во многих странах Европы законодательство, регулирующее государственные закупки, запрещает приобретать продукцию и услуги у компаний, не внедривших СМК. При участии в государственных закупках, согласно Закону РК «О государственных закупках», одним из критериев отбора фигурирует документ, подтверждающий «проведение добровольной сертификации предлагаемых товаров, работ, услуг в соответствии с законодательством Республики Казахстан о техническом регулировании; сертифицированной системы (сертифицированных систем) менеджмента в соответствии с требованиями государственных стандартов» [1].

Таким образом, государственные закупки осуществляются только у самых надежных

партнеров, подтверждающих качество своей продукции и услуг наличием сертификата на СМК.

В целях дальнейшего развития и внедрения новых систем менеджмента на предприятиях Республики Казахстан за №1100 от 22 октября 2010 года утверждено постановление Правительства «Программа по техническому регулированию и созданию инфраструктуры качества в Республике Казахстан на 2010–2014 годы» [2]. Согласно вышеуказанной Программе проводится мониторинг предприятий, внедривших и сертифицировавших системы менеджмента, в том числе и экспортноориентированных.

На официальном сайте Комитета технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан представлены следующие данные по состоянию на 01.01.2012 г.: 4678 предприятий республики внедрили и сертифицировали системы менеджмента на соответствие международным стандартам, (в сравнении 3578 предприятий на 01.01.2011 г.).

Из них: 4629 – по ИСО серии 9001 (на 01.01.2011 г. – 3449), 298 – ИСО 14001 (на 01.01.2011 г. – 237), 311 – OHSAS 18001 (на 01.01.2011 г. – 174), 68 – ИСО 22000 (на 01.01.2011 г. – 53), 3 – SA 8000 (осталось неизменным). На стадии внедрения находится 172 предприятия [3].

Количество экспортноориентированных предприятий в Казахстане, внедривших системы менеджмента, – 226. Это составляет 5,19 % от общего количества экспортноориентированных предприятий республики (по данным Комитета Таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан, по состоянию на 01.12.2012 г. составляет – 4354), а также 4,8% от общего количества предприятий, внедривших и сертифицировавших системы менеджмента (4678).

Государственная поддержка внедрения систем менеджмента в Казахстане также отражена в следующих документах:

1. Указ Президента Республики Казахстан «О Концепции перехода РК к устойчивому развитию на 2007-2024 годы»;

2. Послание Президента Назарбаев Н.А. народу Казахстана 2003 – 2006 гг., 2011 г.;

3. Отраслевая программа «Жасыл даму на 2010-2014 годы» (Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 10.09.2010 г. №924);

4. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010 – 2014 годы (утверждена Указом Президента РК от 19.03.2010 года № 958):

В республике предусмотрены меры по стимулированию внедрения международных стандартов в области систем менеджмента. В их числе:

- введение понижающего коэффициента 0,75 к ставкам платы за эмиссии в окружающую среду для предприятий, сертифицированных на соответствие СТ РК ИСО 14001 (Постановление Правительства Республики Казахстан от 28.12.2008 г. за №1314 «Об утверждении базовых и предельных ставок платы за эмиссии в окружающую среду»);

- налоговые льготы для предприятий, внедривших и сертифицировавших СМК и систему экологического менеджмента, являющихся лауреатами Премии Президента Республики Казахстан «За достижения в области качества» и реализующих товары собственного производства, в части уменьшения суммы исчисленного корпоративного подоходного налога на 50% в течение одного налогового периода;

- частичное возмещение государством затрат предприятий (переработчиков сельскохозяйственного сырья) – на разработку систем менеджмента качества (Постановление Правительства РК от 14.03.2006 г. за №156 «Об утверждении Правил субсидирования систем управления производством и рынка сельскохозяйственной продукции»).

В то же время достигнутые в Казахстане некоторые успехи в разработке и внедрении систем менеджмента нельзя считать достаточными. В отличие от Казахстана в странах дальнего зарубежья системы менеджмента широко внедряются именно на малых предприятиях. Так, в Австралии, где зарегистрировано почти 17 тыс. сертификатов соответствия по МС ISO 9001, в подавляющем большинстве это малые предприятия: производство, сфера обслуживания, органы государственного и муниципального управления. В Китае сертификаты соответствия требованиям МС ISO 9001 имеют даже дошкольные учреждения. В Казахстане пока среди внедривших и внедривших СМК очень мало представителей малого бизнеса, медицинских и различных других государственных учреждений.

Темпы внедрения других систем менеджмента – ИСО 14001; OHSAS 18001; SA 8000; ИСО 22000 еще более незначительны и не сравнимы с другими странами.

Неблагоприятная экологическая обстановка в республике требует внедрения систем экологического менеджмента.

Во-первых, существуют следующие объективные причины:

- изменение климата, происходящее за счет «парникового эффекта», при котором разрушается озоновый слой Земли;

- большая часть Казахстана располагается в засушливой зоне и около 66% ее территории в разной степени подвержена опустыниванию.

Например, наблюдения с 1973 года показывают, что толщина озонаового слоя над Казахстаном уменьшилась на 5-7%.

Во-вторых, загрязнение окружающей среды предприятиями металлургии, теплоэнергетики, черной металлургии, транспорта, горнодобывающей и химической промышленности достигает колоссальных размеров. На территории Казахстана накоплено более 20 млрд. тонн отходов производства и потребления, в том числе 6,7 млрд. тонн токсических, наблюдается тенденция их увеличения. Только около 5% твердых бытовых отходов в республике подвергается утилизации или сжиганию.

Дальнейшее развитие систем менеджмента в Казахстане должно происходить по двум направлениям:

1. Разработка и внедрение на предприятиях определенных сфер деятельности отдельных систем менеджмента, соответствующих стандартам ISO 9001; ISO 14001; ISO

22000; OHSAS 18001; SA 8000; ISO/IEC 16949; ISO 13485; ISO/IEC 27001 и др.

2. Разработка и внедрение интегрированных систем менеджмента.

В заключении национальной Концепции развития систем менеджмента в Республике Казахстан до 2015 года один из пунктов многообещающе призывает [4]: «... увеличить количество предприятий, внедривших интегрированные системы менеджмента в Казахстане к 2015, – до двух тысяч, а количество предприятий, внедривших отдельные системы менеджмента, – до трех тысяч».

Предлагается осуществлять развитие систем менеджмента на 2010-2015 гг. в разрезе отраслей следующим образом:

- 1) внедрение системы менеджмента качества (ISO 9001) во всех отраслях народного хозяйства с охватом не менее 50% предприятий;

- 2) внедрение HACCP (ISO 22000) на 50% предприятий пищевой отрасли;

- 3) внедрение системы экологического менеджмента (ISO 14001) на 50% предприятий добывающих и перерабатывающих отраслей, 100% предприятий по добыче и переработке нефти и газа;

- 4) внедрение системы менеджмента профессиональной безопасности и здоровья (OHSAS 18001) на 30% предприятий цветной и черной металлургии, угольной промышленности;

- 5) внедрение системы «Социальная ответственность» (SA) на всех предприятиях, внедривших OHSAS 18001, 100% предприятий по добыче и переработке нефти и газа и строительного комплекса.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О государственных закупках» от 21.07.2007 г. №303-III (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.07.2012 г.).
2. Программа по техническому регулированию и созданию инфраструктуры качества в Республике Казахстан на 2010-2014 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 22.10.2010 г. № 1100.
3. Сайт Комитета технического регулирования и мерологии Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан <http://www.memst.kz>.
4. Концепция развития систем менеджмента в Республике Казахстан до 2015 года.

Козлова М.В.,
кандидат экономических наук
Восточно-Казахстанский
государственный технический
университет им. Д. Серикбаева

ВЫЯВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ОТРАСЛЕЙ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В условиях усиления взаимозависимости и взаимосвязи экономических процессов в иерархии конкурентоспособности особое место занимает конкурентоспособность региона. Это объясняется тем, что регионы являются самостоятельными субъектами рыночных отношений, где непосредственно реализуются поставленные цели и задачи удовлетворения социально-экономических потребностей населения, в достижении которых существенное значение имеет их конкурентоспособность.

Под конкурентоспособностью региона понимается способность региона обеспечивать производство конкурентоспособных товаров и услуг в условиях эффективного использования существующих факторов производства (экономического потенциала), задействования существующих и создания новых конкурентных преимуществ, сохранения (повышения) уровня жизни при соблюдении международных экономических стандартов [1].

Рост конкурентоспособности региональной экономики может быть обеспечен за счет поддержки приоритетных секторов, формирующих экономическую базу региона. Поэтому одной из важных задач является выявление отраслей, составляющих основу развития региона.

В данной статье для идентификации подобных отраслей Восточно-Казахстанской области была использована методика, предложенная E. W. Hill и J. F. Brennan [2]. В соответствии с ней, отрасли, в которых регион имеет наибольшие конкурентные преимущества, понимаются как индустрии-драйверы. Для определения индустрий-драйверов используется комбинация кластерного и дискриминантного анализов. Кластерный анализ применяется для идентификации различных групп подобных отраслей. Назначением дискриминантного анализа является определение различий этих гомогенных групп индустрий друг от друга. При проведении ана-

лиза не учитываются отрасли сферы услуг, транспорта и связи и торговли, так как они являются поддерживающими и их развитие напрямую влияет на конкурентоспособность региональной экономики [3].

Выбор набора переменных для идентификации наиболее конкурентоспособной специализации области обоснован теориями «экономической базы» и теории конкурентных преимуществ. В качестве переменных использованы: 1) показатели конкурентоспособности: коэффициент локализации, рассчитанный на основе факторов производства (LQP); абсолютное изменение LQP с 2003 г. по 2008 г. (ΔLQP); абсолютное изменение значимости региональной промышленности в национальной занятости с 2003 г. по 2008 г. (ΔN_i); 2) индикаторы экспортной ориентации области: доля регионального экспорта в общем региональном объеме продукции отрасли ($PCTYX$); доля регионального отраслевого экспорта в общерегиональном экспорте ($PCTX$); доля регионального экспорта в национальном экспорте отрасли ($PCNX$); 3) показатели уровня сосредоточенности региональной экономики: абсолютное изменение значимости отрасли в местной занятости с 2003 г. по 2008 г. (ΔL_i); соотношение числа зарегистрированных юридических лиц ВКО и РК на 100000 жителей региона и республики (Sh); 4) индикаторы специализации занятости: коэффициент локализации, рассчитанный на основе занятости (LQE); абсолютное изменение LQE с 2003 г. по 2008 г. (ΔLQE).

Ведущие отрасли области должны соответствовать следующим характеристикам: иметь высокое значение LQP и положительную динамику данного показателя; экспортовать большую долю своей продукции; составлять непропорционально высокий удельный вес экспорта региона; демонстрировать рост удельного веса занятых в отрасли на уровне региона; иметь высокое значение LQE и положительную динамику данного показателя.

Предложенная методика идентификации индустрий-драйверов региона была апробирована на примере Восточно-Казахстанской области. Классификация отраслей ВКО в соответствии с уровнем их конкурентоспособности с использованием иерархического кластерного анализа методом Варда [4] позволила сгруппировать 21 отрасль ВКО в 7 кластеров (см. таблицу 1).

Принадлежность к кластеру

	Отрасли	Номер кластера
1	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1
2	Добыча угля и лигнита и торфа	2
3	Добыча металлических руд	3
4	Прочие отрасли горнодобывающей промышленности	4
5	Производство пищевых продуктов, включая напитки	2
6	Текстильная и швейная промышленность	4
7	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4
8	Обработка древесины и производство изделий из дерева	5
9	Целлюлозно-бумажная промышленность; издательское дело	2
10	Химическая промышленность	4
11	Производство резиновых и пластмассовых изделий	4
12	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2
13	Производство цветных металлов	6
14	Производство готовых металлических изделий	4
15	Производство машин и оборудования	7
16	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	4
17	Производство транспортных средств и оборудования	4
18	Прочие отрасли промышленности	4
19	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2
20	Строительство	2
21	Гостиницы и рестораны	2

Так, из таблицы 1 можно сделать следующие выводы: первую группу составила отрасль «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство». Во второй кластер вошли 7 отраслей: «Добыча угля и лигнита и торфа»; «Производство пищевых продуктов, включая напитки»; «Целлюлозно-бумажная промышленность и издательское дело»; «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов»; «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»; «Строительство»; «Гостиницы и рестораны». Отрасль «Добыча металлических руд» образовала третий кластер. Четвертую группу сформировали 9 индустрий: «Прочие отрасли горнодобывающей промышленности»; «Текстильная

и швейная промышленность»; «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви»; «Химическая промышленность»; «Производство резиновых и пластмассовых изделий»; «Производство готовых металлических изделий»; «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования»; «Производство транспортных средств и оборудования»; «Прочие отрасли промышленности». Отрасли «Обработка древесины и производство изделий из дерева»; «Производство цветных металлов» и «Производство машин и оборудования» сформировали соответственно 5, 6 и 7 кластеры.

С помощью пошагового дискриминантного анализа [4] было определено, какая из

семи кластерных групп включает отрасли, имеющие наибольшие конкурентные преимущества и способные стать драйверами экономики ВКО.

В ходе дискриминантного анализа были отобраны 5 канонических дискриминантных функций, дающих значимые результаты для разделения групп:

$$f_{km}^1 = 0,898X_{1km} - 324,712X_{2km} - 8,315X_{3km} + 364,930X_{4km} + 27,936X_{5km} - 1,136; \quad (1)$$

$$f_{km}^2 = 1,586X_{1km} - 154,988X_{2km} + 18,553X_{3km} + 10,628X_{4km} + 15,572X_{5km} - 1,885; \quad (2)$$

$$f_{km}^3 = 2,498X_{1km} + 296,494X_{2km} + 1,959X_{3km} + 29,456X_{4km} - 26,934X_{5km} + 1,377; \quad (3)$$

$$f_{km}^4 = -1,539X_{1km} + 532,941X_{2km} + 16,604X_{3km} + 38,959X_{4km} - 52,249X_{5km} + 2,305; \quad (4)$$

$$f_{km}^5 = -1,993X_{1km} - 207,962X_{2km} - 5,505X_{3km} + 74,595X_{4km} + 22,737X_{5km} + 0,39; \quad (5)$$

где X_1 – ΔLQP ; X_2 – ΔN ; X_3 – РСТХ; X_4 – ΔL ; X_5 – ΔLQE .

Первая функция дает вероятность прогноза 49,0%, вторая – 25,4%, третья – 16,1%, четвертая – 7,3% и пятая – только 2,1%.

Данные таблицы 2 позволяют определить, какие группы отраслей смогут составить экономическую базу Восточно-Казахстанской области.

Выявленные 7 кластеров можно разбить в три группы:

- 1) индустрии этих кластеров являются неосновными или неконкурентоспособными;
- 2) средние кластерные группы;
- 3) отрасли этих кластеров являются конкурентоспособными и составляют экономическую базу региона.

К первой группе кластеров можно отнести 1, 2 и 5 кластеры.

Отрасль «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» отрицательно связана со всеми функциями, то есть характеризуется снижением всех показателей конкурентоспособности. Отрасли второго и пятого кластеров отрицательно связаны с экспортной ориентацией, поэтому не оставляют экономическую базу региона. Также для них не характерен рост LQP (обратная связь с функцией 3), хотя и наблюдается рост местной значимости отраслей (положительная связь с функцией 1). К тому же у кластера 5 прослеживается резкое снижение LQE и национальной значимо-

сти отрасли Обработка древесины и производство изделий из дерева.

Вторую группу кластеров составляют 3 и 4 кластеры. Для отраслей четвертого кластера не прослеживается значительной связи с каким-нибудь показателем конкурентоспособности, за исключением функции 3, связь с которой при этом в 3,5 раза ниже, чем у седьмого кластера; для их продукции характерна очень низкая доля экспорта. Для отрасли «Добыча металлических руд», составляющей третий кластер, присущ высокий рост региональной и национальной значимости. К тому же положительная связь с функцией 3 указывает на то, что отрасль, имеющая нулевой экспорт, связана с экспортно-ориентированными индустриями региона.

В третью группу можно включить 6 и 7 кластеры. Отрасль «Производство цветных металлов», входящая в состав шестого кластера, является экспортно-ориентированной, она составляет экономическую базу ВКО. Для отрасли характерен рост LQP, однако он не вызван ростом занятости, на что указывает отрицательная связь с 1 и 3 функциями. Снижение региональной и национальной значимости отрасли могли бы послужить сигналом снижения конкурентоспособности отрасли, но рост объема продукции указывает на рост производительности труда и фондоотдачи.

Таблица 2

Функции для групповых центроидов

Кластер	Функция				
	1	2	3	4	5
1	-17,895	-2,238	-3,177	-1,061	-1,090
2	0,972	-1,332	-0,837	1,159	0,259
3	2,265	0,439	-3,480	-6,073	2,141
4	-0,035	-0,348	1,724	0,185	0,206
5	8,946	-2,235	-6,116	-0,729	-2,565
6	-1,202	13,514	-2,936	1,495	0,035
7	1,395	2,977	6,055	-3,410	-2,193

Эта отрасль однозначно может быть отнесена к числу ведущих индустрий ВКО. Отрасль «Производство машин и оборудования», сформировавшая седьмой кластер, может быть отнесена к развивающемуся драйверу региональной экономики. Для нее характерны положительная связь со второй функцией, то есть экспортная ориентация, максимальная из всех наблюдаемых кластеров связь с ростом отраслевого вклада в ВРП относительно среднегосударственного уровня, вызванного повышением удельного веса занятости, что подтверждает отрицательная связь с четвертой функцией.

Таким образом, в современных условиях развитие отдельных территорий становится основой повышения конкурентоспособности регионов и государства в целом. Основу экономики региона должны составлять отрасли-драйверы, в которых область имеет наибольшие конкурентные преимущества. Результаты анализа позволяют сделать вывод, что сложившейся на сегодняшний день индустрией-драйвером Восточно-Казахстанской области можно назвать отрасль «Производство цветных металлов», к числу развивающихся драйверов можно отнести отрасль «Производство машин и оборудования».

Литература

1. Меркушов В.В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов //http://sopssecretary.narod.ru
2. Hill E.W., Brennan J.F. A Methodology for identifying the drivers of industrial clusters: the foundation of regional competitive advantage //Economic Development Quarterly. – 2000. – Vol. 14.- P. 67-96.
3. http://www.stat.kz – Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике
4. Ким Дж.О., Мьюллер Ч.У., Клекка У.Р. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: Пер. с англ./. Под ред. И. С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.

Джалмамбетова С.Т.,
аспирантка
КНУ им. Ж. Баласагына

ПЕРСПЕКТИВЫ ШВЕЙНОГО СЕКТОРА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СВЕТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Тема возможного вступления Кыргызстана в Таможенный союз является на данный момент самой актуальной, так как перспективы дальнейшего роста страны прямо зависят от масштаба развития союза. Вопрос о возможном присоединении Кыргызстана к ТС включает как политические, так и экономические вопросы и спор о вступлении или невступлении Кыргызстана в ТС не пришёл ещё к единому мнению.

Всем известно, что Таможенным Союзом применяются упрощенные таможенные процедуры по весу вместо операционной ценности. Так, кыргызские предприниматели импортируют товары на территорию КРуплачивая за ввозимый товар по весу в упрощенной форме, то есть 0,28 долл. США за 1 кг¹, несмотря на товарные позиции. На границе отсутствует классификация продукта, нет определения ценности, таким образом, основной деятельностью сотрудника таможни ограничивается едва ли только определением веса ввозимого груза. Данная процедура применялась для того, чтобы упростить политику ре-экспорта, проводимую Кыргызстаном за последние несколько лет. Естественно, такая процедура не может предотвратить поддельные операции и обеспечить ведение правильной статистики, что предотвращает создание какого-либо рода торговой политики по защите местной промышленности, включая развитие швейного сектора.

Однако, с новыми условиями Таможенного Союза, перспективы развития политики ре-экспорта становятся безрадостными. В случае если Таможенным Союзом будут проводиться все предусмотренные операции, это должно привести к драматическому сокращению импорта китайских ре-экспортированных товаров через Кыргызстан. Для Кыргызстана, это будет означать сокращение оптовых продаж

на рынке Дордой, где непосредственно заняты более чем 60,000 людей, а по данным исследований Всемирного Банка более 300,000. Однако, "контрабанда" китайских товаров на юг будет продолжаться, так как основным рынком является Узбекистан, что подтверждается исследованиями ОБСЕ, и составляет 400 миллионов долларов США экспорта создавая рабочие места для рынка Каракуза. Таким образом, маловероятно, что Кыргызстан вскоре перейдет на применение соответствующих таможенных процедур. Это означает, что Кыргызстан будет продолжать импортировать дешевую ткань и сырье, что является важным фактором в развитии швейной отрасли. В случае если Кыргызстан начнет применять таможенное регулирование по значению, тариф на импорт составит на одежду 12%, тогда как на ткань до 18%. Для того, чтобы привлечь швейную промышленность, Кыргызстан может применить нулевую таможенную пошлину на импортированную ткань при определенной таможенной пошлине на импортированную одежду. Однако, такая политика будет невозможна в Кыргызстане, если Кыргызстан вступит в Таможенный Союз, так как согласно Общему Внешнему Тарифу Таможенного Союза тариф на импорт для значительного количества продуктов должен применяться при одинаковой ставке.

Из-за «переименования» китайских товаров в «киргызские», потоки ре-экспорта увеличились запоследние годы и швейная промышленность процветает. Кроме этого, процент необходимого минимального уровня местной обработки составляет 30% для стран СНГ, что сравнительно рассматривается как низкий уровень. В случае если Таможенный Союз начнет применять соответствующие правила происхождения в отношении импортированных товаров из Кыргызстана, значительное количество товаров под этикеткой «Сделано в Кыргызстане» не будут больше котироваться. Кыргызстану нужно готовиться к увеличению потенциала к требованиям «местного производства» при условии, что льготный режим принесёт таможенной пошлине будет сохраняться для Кыргызстана в рамках Соглашения о Свободной Экономической Зоне СНГ.

Швейная отрасль республики существенно зависит от импорта ткани и фурнитуры, которые, в основном, завозятся физическими лицами из Китая по упрощенной системе.

¹ Ранее было 0,15 долларов США за 1 кг до 2010 года.

При вступлении в ТС на ткани и фурнитуру китайского производства будут применяться таможенные пошлины. Действующая средняя ставка таможенной пошлины в Кыргызской Республике в настоящее время составляет 5,1% от таможенной стоимости, средняя ставка по обязательствам перед ВТО – 7,7%, в то время как средняя ставка Единый Таможенный Тариф Таможенного Союза – 10,6%. Таким образом, нам необходимо почти в 2 раза (от действующего таможенного тарифа) увеличить среднюю ставку таможенной пошлины. Если смотреть по сравнению с нашими обязательствами перед ВТО, то поднять ставки придется порядка на 3 процента.

Применение тарифных ставок ТС в отношении китайских тканей синтетических и швейных изделий в размере 10-11 % приведет к повышению стоимости швейных изделий для внутренних потребителей, снизит, и возможно, в какой-то степени устранит сравнительное преимущество кыргызских производителей над китайскими производителями швейных изделий на рынке ТС. Это станет существенным отрицательным влиянием для экономики республики при вступлении Кыргызской Республики в ТС.

Вместе с тем, при вступлении в ТС появятся преимущества свободного перемещения кыргызской продукции на территории ТС. В настоящее время кыргызские производители швейной продукции сталкиваются с проблемами при экспорте продукции в РФ, на долю которого приходится основной объем экспорта швейной продукции. Таможенная служба РФ на таможенных постах долго оформляет грузы с ссылкой на то, что стоимость швейных изделий сильно занижена, не подходит по их классификаторам и.т.д.

Вместе с тем, учитывая, что страны ТС намереваются в ближайшее время вступить в ВТО, Единый Таможенный Тариф должен измениться в сторону снижения таможенных пошлин, поэтому, Кыргызской Республике при переговорах со странами ТС по вступлению в ТС необходимо будет обговорить товарные позиции, по которым страны ТС пойдут в сторону снижения, и нам не придется повышать свои ставки таможенных пошлин.

Согласно Решению Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа таможенного союза) и Решению Комиссии таможенного союза от 27 ноября 2009 года № 130, Республике Ка-

захстан было предоставлено отсрочка по применению ставок ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок Единого таможенного тарифа до 2015 года, по таким товарам как: яблоки, груши и айва (Код ТН ВЭД-0808), железы и прочие органы (3001), кровь человеческая; кровь животных, сыворотки иммунные (3002), лекарственные средства (3004), фармацевтическая продукция (3006), полимеры (3901-3906), полиацетали, полизэфиры (3907), полиамиды (3908), амино-альдегидные смолы (3909), силиконы (3910 00 000), смолы нефтяные, смолы кумароно-инденовые (3911), полимеры природные (3913) древесная масса (4701 00), целлюлоза древесная (4703), бумага, картон (4811), прутки и профили алюминиевые (7604), проволока алюминиевая (7605), Трубы и трубы алюминиевые (7607- 7608), инструменты ручные (8467), аппаратура электрическая (8536), транспортные средства для ремонта или технического обслуживания (8604 00 0000) вагоны железнодорожные или трамвайные (8606), приборы и устройства, применяемые в медицине (9018), приборы и аппаратура для измерения или контроля (9026-9027), счетчики (9029), сборные строительные конструкции (9406 00)².

В связи с этим, Министерство энергетики и промышленности Кыргызской Республики предлагает проведение переговоров о сохранении сниженных ставок таможенных пошлин Кыргызской Республики на ткани и фурнитуру китайского производства в рамках Таможенного Союза со сроком на 5 лет.

Далее, в течении 5 лет предлагается перевод реэкспортной деятельности в производственную. Организация свободной экономической зоны в г. Ош и Ошской области для привлечения инвесторов на переработку хлопка-волокна и восстановление производства шелка. Создание единой площадки для отечественных швейников (технополисов), где предусматривается формирование заказов, организация постоянно действующей выставки образцов производителей швейной продукции, с расширением действующих мощностей отечественных швейных производств за счет создания совместных предприятий, обеспечение ускоренной подготовки рабочих кадров

² «Влияние Таможенного союза на экономику Кыргызской Республики» Последний отчет Для МЭР КР 19 апреля 2010г .Аллен Шинн, руководитель регионального проекта USAID по либерализации торговли и таможенной реформе.

швейных специальностей, переподготовка и повышение квалификации специалистов среднего звена. Создание совместных предприятий, в т.ч. с китайскими партнерами.

SWOT – анализ ситуаций:³

- 1) возможное вступление Кыргызской Республики в Таможенный Союз
- 2) вне ТС

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • (Преимущества) в ТС: <ul style="list-style-type: none"> – свободный экспорт товаров швейной отрасли в страны ТС; – продолжение процесса легализации; – создание предпосылок для развития отечественной базы текстильного производства; – снижение «серого импорта» материалов за счет ужесточения администрирования 	<ul style="list-style-type: none"> • (Риски) в ТС: <ul style="list-style-type: none"> – применение таможенных пошлин на материалы от 0 до 20 процентов (на основные используемые материалы -10 процентов); – повышение стоимости производимой швейной продукции; – снижение конкурентоспособности.
вне ТС: <ul style="list-style-type: none"> – свободный импорт материалов; – упрощенная растаможка материалов (0,15 долл.США за 1 кг.); – беспошлинный экспорт товаров в рамках CCT (специальные соглашения о свободной торговле) 	вне ТС: <ul style="list-style-type: none"> – могут быть изменены условия CCT по отношению к КР (отмена беспошлинного ввоза товаров на территорию ТС); – при этом, действие таможенной пошлины при ввозе кыргызских товаров на территорию ТС (не менее 5 евро за 1 кг или свыше 300 сомов); – снижение конкурентоспособности и потери рынков сбыта РФ и Казахстане.

Вступление в Таможенный союз привлекательно для предпринимателей и предприятий швейной отрасли.

Хотя перспективы швейной промышленности во многом зависят от дальнейшего развития Таможенного Союза и других внешних факторов, все еще существуют механизмы, доступные для поддержания достойного уровня производства, что до сих пор является основным доходом для многих женщин и их семей. Такие механизмы заключаются на не ограничении определенными регулятивными мерами, которые могли бы облегчить и улучшить деловую среду:

1. Затраты, связанные с финансовой отчетностью, должны быть уменьшены. Высокие затраты, связанные с финансовой отчетностью со стороны малых и средних пред-

приятий швейного сектора, и низкий уровень соответствия требованиям отчетности со стороны отдельных предпринимателей указывает на то, что система обязательной отчетности неэффективна и представляет значительную нагрузку для малых и средних предприятий, что подтверждается низким уровнем соответствия.

2. Введение декларативного (объявленного) принципа системы лицензирования в швейном секторе. В соответствии с декларативным принципом предприниматель может начать работать без сертификата о разрешении или одобрении, он только уведомляет администратора или уполномоченный орган о его соответствии всем требованиям.

3. Разработка критерия риска инспектирования компаний в швейном секторе. Инспектирование компаний на основе риска сократит чрезмерные проверки и увеличит

³ Данные отдела лёгкой промышленности и прочих отраслей МЭП КР.

налоговые поступления. Более чем 50% компаний в Кыргызской Республике проверяются ежегодно из-за отсутствия вышеназванного критерия. Для сравнения, отметим, что во Франции, налоговые органы проводят аудит менее 2% предпринимателей каждый год. В Германии, средние предприятия проверяются около одного раза в 11.1 лет.

4. Система возмещения НДС должна стать функциональной для экспертов, а количество компаний, подвергающихся упрощенной компенсации НДС, должно быть увеличено.

5. Создание автономных производственных структур (технополисов) для развития отечественной швейной индустрии.

6. Организация промышленной зоны (СЭЗ, ЭЗ) и др. в г. Ош и Ошской области

для привлечения инвесторов на переработку хлопка-волокна и восстановление шелкового производства.

7. Разработка и внедрение технологических инноваций, так как подъем отечественного производства невозможно осуществить без его технологического перевооружения и научного обеспечения.

8. Сохранение в условиях ТС преференциального режима по ставкам таможенных пошлин для ввозимых КР тканей и фурнитуры (от 0-5%).

9. Принятие мер по освобождению от уплаты таможенных сборов (0.15%) за таможенное оформление при ввозе оборудования, используемого хозяйствующими субъектами отрасли для производственных целей.

Адилханов О.,
магистрант
Қ. Сәтпаев атындагы Казақ ұлтық
техникалық университеті

КЕСПОРЫНДЫ ТИІМДІ БАСҚАРУДА ИННОВАЦИЯНЫҢ РӨЛІ

Әлемдік экономиканың қарқынданап дамуы – адами және интеллектуалдық ресурстардың нәтижелі еңбегінің жемісі екені белгілі. Қазіргі заман талабына сай дамыған елдерде тиімді өзірлемелер жүйесі және түрлі қызмет сфераларына жаңа технологиялық шешімдерді енгізуенегізделгенинновациялық экономикаға ету үрдісі байқалады. Сонымен бірге, табиғи ресурстардың молдығын пайдалану маңызды болған дәүір өтіп барады, оның орнына экономиканың технологиялық түрғыдан дамуын тездету, үдете мақсатында тиімді тетіктерді қолдану мүмкіншілігі үлкен мәнге ие болып отыр. Арзан, саласы төмен еңбекке негізделген өндіріс кезеңі аяқталуда. Дәл қазіргі қоғам – адамның интеллектуалдық ресурстарына, оның инновацияларды қабылдауы мен жүзеге асыру қабілетіне негізделген қоғам болып қалыптасуда.

Қазақстан экономикасы жаңа сатылық және сапалық биікке қадам басты. Әлемдік

экономиканың жаһандану жағдайында азыу алты қарыс алпауыттардың аузында жұтылып кетпеу үшін де бізге бәсекелестікке қабілетті экономика құру қажет. Ұзақ уақыт тек шикізат шылауы болып келген біздің мемлекеттік үшін алдағы жақсы қундерге аршынды адым жасау міндепті алға қойылды. Осы мақсаттағы бірінші нақты қадам Қазақстанның 2003-2015 жылдарға арналған Индустримальық инновациялық даму Стратегиясының қабылдануынан басталды. Біз өзімізді жаңа технологиялар мен жаңа экономика өлеміне енгізетін экономикалық басқарудың түбекейлі жаңа жүйесі – Ұлттық инновациялық жүйе жасауды қолға алдық. Біздің стратегиялық міндептік – бәсекеге қабілетті елдердің қатарынан лайықты орын алу,- деп Елбасымыз Н.Назарбаев өз жолдауында инновацияның еліміз үшін маңыздылығын баса айтып кеткен болатын.

Негізінен алғанда «инновация» термині латын тілінен алғынған, ол – «жаңару, өзгеру» дегенді білдіреді. Бұл түсінік XIX ғасырдағы зерттеулерде пайда болып, белгілі бір мәдениеттің кейбір элементтердің бірінен екіншісіне енгізу десенінде білдірді. XX ғасырдың 30-жылдарында Еуропада ғылымның жаңа саласы, жаңашылдық ғылымы пайда болып, ал 50 жылдары педагогикалық инновация қалыптасты. КСРО-да бұл термин XX ғасырдың 70 жылдарынан бастап қолданыла бастады. Инновация дегеніміз белгілі бір қажеттіліктерді қанагаттандыру үшін жаңашыл жаңалықтарды

кешенді құру процесі, тарапуы және қолданыс табуы.Әртүрлі ғалымдар, әсіресе шетелдік (Н.Мончев, И.Перлаки, В.Хартман, Э. Мэнс菲尔д, И.Шумпетер және т.б), инновация түсінігін өзінің зерттеу объектісі мен саласына байланысты тұжырымдар айтты. Мәселен, Б.Твісс инновацияны ғылыми ашылымдар немесе идея экономикалық мазмұнга ие процесс ретінде анықтайды. Ал, Б.Сантоның пікірінше, инновация – бұл қоғамдық, техникалық және экономикалық процесс, яғни идеялар мен ашылымдарды практикада қолдану арқылы қасиеттері жақсы өнімдер мен технологияларды құруға жеткізеді. Ал егер де инновация экономикалық табысқа, пайдага негізделсе, онда оның нарықта пайда болуы қосымша табысты әкелуі мүмкін. И.Шумпетер инновацияны кәсіпкерлікпен тығыз байланысты өндіріс факторлардың жаңа ғылыми-үйімдастырылған комбинациясы деген анықтама ұсынған. «Инновация» ұғымын экономикалық теорияға өткен ғасырдың 30-жылдарында И.Шумпетер енгізді.[1] Қазіргі кезде әдебиеттерде инновацияға әртурлі көптеген анықтамалар берілген:

- инновация дегеніміз жаңа идеяларды түрлendіруге байланысты қызмет түрі немесе рынокқа енгізілген жетілдірілген өнім;
- инновация – практикалық қызметте пайдаланылған жаңа немесе жетілдірілген технологиялық үрдіс;
- инновация – әлеуметтік қызметтерге жаңа тәсіл. [2]

Жалпы алғанда инновация дегеніміз – әкелетін ғылыми-техникалық, үйімдастырушылық, қаржылық және коммерциялық іс-шаралар кешенін болжайды.

Нарықтық экономикада бизнесті басқару көптеген белгілермен ерекшелікшеленеді. Біріншіден, кәсіпорынның жиынтық ресурстарының ішінде ең маңызды ресурс ретінде қаржылық ресурстар қолданылады. Екіншіден, қаржылық бейнедегі басқарушылық шешімдерді қабылдау белгісіздік жағдайында жүргізіледі. Үшіншіден, кәсіпорынның нақтылы тәуелсіздігі нәтижесінде негізгі мәселе ретінде қаржылық ресурстарды анықтау және инвестициялық саясатты ықтималды жүргізу болып табылады. Төртіншіден айналым капиталын тиімді пайдалану арқылы қаржылық жағдайды жақсарту қажет болады, ақшалай қаражаттардың ролі де жоғары мәнге ие. Кәсіпорында міндетті түрде ақшалай қаражаттар мен олардың экви-

валенттерінің болуы шарт. Ақшалай қаражаттарды тиімді басқару жүйесі қаржы менеджментінде қаржылық циклды есептеумен, ақшалай қаражаттардың қозғалысын талдаудан, ақшалай қаражаттарды болжамдаудан құралады. Осы себептерге байланысты нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынды басқаруда ақшалай қаражаттарды басқару мен инновациялық мәселелері өзекті болады.

Сонымен кәсіпорындағы инновацияның негізгі кезеңдеріне тоқтала кетсек:

1. Келіп түсетін идеяларды бір жүйеге келтіру.
2. Идеяларды сұрыптау және жаңа өнім туралы идеяны өндеу.
3. Жаңа өнімнің экономикалық тиімділігін талдау;
4. Жаңа өнімді құру.
5. Нарықта тестілеу.
6. Өнім жөнінде маркетинг бағдарламасы негізінде өндіріске жаңа өнімді енгізу туралы шешімді қабылдау. [3]

Экономиканың үнемі қарқынды дамуын қамтамасыз етуде өндірістің техникалық және технологиялық базасының үдайы жаңаурын, жаңа бәсекеге қабілетті өнімдерді игеріп, оларды шығаруды, әлемдік тауарлар мен қызметтер рыноктарына тиімді кіруді қамтамасыз етуге қабілетті инновацияларды дамытудың маңызының артып отырғаны мәлім. Бұл үшін қоғам өмірінің барлық салаларын және ең алдымен экономика саласын реформалау қажет. Яғни бұл кәсіпорын жағдайына тікелей байланысты болғандықтан ондағы инновациялық процесстерді тиімді үйімдастыра білу қажет.

Инновациялық процесстерді үйімдастырудың 3 түрі белгілі:

1. Дәйектілікпен үйімдастыру. Бұның мақсаты инновациялық әрекеттер кезекпен түрлі бөлімдерде іске асырылады. Артықшылығы: кәсіпорынның қаржылық тәуекелін төмендетеді, зерттеу жұмыстарын бақылауды онайлатады. Кемшілігі: жаңа өнімдер жасауды және инновациялық процесстерді созып жібереді.

2. Қатар үйімдастыру. Инновацияның кезеңдерінің бір бөлімінде аяқталуын талап етпейді, себебі ол бір уақытта бірнеше бөлімде іске асуы мүмкін. Артықшылығы: кәсіпорында инновациялық үрдістің іске асу уақытын қысқартады. Кемшілігі: қаржылық тәуекел деңгейі жоғарылайды.

3. Интегралды үйімдастыру. Бұл уақыт бойында жаңа тауар мен қызметтерді жасауға байланысты жұмыстарды біркітіріп, қатар жүргізуге негізделген. Мұнда белгілі жұмыс бағдарламалары бар мамандандырылған адамдар топтары құрылады. Артықшылығы: көсіпорында инновациялық процестің іске асу уақытын қысқартады; инновациялық шаралардың біртұтас тізбегі құрылады; өзгерістерге оперативті жауап беру мүмкіндігі артады; инновациялық процестердің барлық қатысушыларының белсенді әрекеттерге жағдай жасай отырып, олардың іс-әрекеттерін үйлестіруге мүмкіндік береді.

Pricewaterhouse Coopers (PWC) жүргізген ауқымды статистикалық зерттеу бойынша 355 ірі компанияның экономикалық қызметіне талдау жүргілді. Зерттеу нәтижелері инновацияларды қолданатын компаниялар өз бәсекелестеріне қарағанда жылдамырақ жұмыс істейтіндігі әрі пайданың жоғары көрсеткіштеріне ие екендігі туралы дәйекті бекітті. Басшылардың айтуынша, инновациялар олардың компания қызметінің басымды бағыты болып табылады және бизнеске елеулі оң әсерін тигізеді еken. Сонымен қатар, PWC зерттеулері келесі заңдылықтардың анықталына мүмкіндік берді:

1) инновациялық қызметті жүзеге асырушы компаниялардың (инновациялық компаниялардың) капитал акционерлері үшін жынытық табыстың орташа мәлшерден асып кетуі (жынына 37%-дан жоғары) инновациялық компанияларға инвестициялардың құйылуы сала бойынша түсетін орташа пайдадан да едәуір жоғары пайда әкелетіндігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді;

2) инновациялық компаниялардың айналымының 75%-дан астам бөлігі соңғы бес жылда олардың нарыққа енгізген тауарлары мен қызметі есебінен болған еken. Басқаша айтқанда, озық инновациялық компаниялардың пайдасы инновациялар есебінен қалыптасады.

Инновациялар әмбебап бәсекелестік жетістік болып табылады – олар үйімдарға өлем бойынша бәсекелестік күресте жеңіп шығуға және ете жоғары пайда әкелуге көмектеседі.

Бір қызығарлығы, ірі халықаралық компаниялар топ-менеджерлерінің басым көпшілігі инновациялардың пайда көрсеткіштерінің өсуін қамтудағы негізгі рөлімен келіссе, өздерінің инновациялық қызмет нәтижелеріне қанағаттанатындары да көп емес. Boston

Consulting Group компаниясының 1070 ірі корпорацияларға жүргізген жаһандық зерттеуінде «... компаниялардың басым көпшілігі инновацияларды өздерінің жетістікке жетуінін, тіпті нарықта орнын сақтап қалуы үшін аса маңызды факторы деп санап, және ол үшін ақша төлеуге де дайын екендіктері анықталған. Десек те, олардың көпшілігі инновациялардан жеткілікті мәлшердегі инвестициялық қайтарым алатындығына күмәнді» деп айтылғанды.[4] Бұл құбылысқа себептердің көп болуы мүмкін. Мүмкін, менеджерлер инновациялық қызметте дұрыс емес әдістерді қолданатын шығар. Келесі бір себеп мақсаттардың қате қойылуы немесе инновациялық қызметті бағалау үшін көрсеткіштер жүйесінің дұрыс емес таңдалуында болуы мүмкін.

Компания инновациялардан қайтарым алуды тиіс, ал ол үшін компанияда нақты инновациялық орта құру және осы ортанды дұрыс басқару қажет. Бұл жағдайда фирмандың технологиялық саясаты мен оның қызметінің басқа да жақтары арасындағы өзара тәуелділіктері ескерілуі тиіс: меншік байланыстары, құрылымдық саясат, қаржылық жүйе және т.б.

Қазіргі заманғы ортада компаниялардың технологиялық жаңалықтарды енгізу қабілеті олардың бәсеке қабілеттілігінің негізгі көзі болып табылады. Жалпы, технология дегеніміз ғылыми-техникалық, өндірістік, басқарушылық және коммерциялық білім мен тәжірибе.

Қорытындылай келе, келешекте шетелдің технологиясына тәуелді болмай, ендігі жерде одан құтылудың жолын қарастыру керектігі, өзіміздің отандық өндірісімізді жүйелі дамыта отырып, жаңа технологияларға қол жеткізуіндің қажеттілігі туындаиды,

Біріншідөн – еліміздің шикізат ресурстарын толығымен пайдалану, ол кейінгі жылдары республиканың маңызды саласына айналып, үлттық экономиканың өсуіне ықпал жасайтын сектор болып табылады. Бірақ біз сыртқы нарықтардағы сыртқы экономикалық қызмет сценарилеріне жаңа тәсілдерді таппайтын болсақ, онда оның даму болашағы мынадай болады: еліміз барлық өлем шаруашылығы үшін шикізат базасы болып қала береді. Бұл өз кезегінде қазақстандық тауарлар тек қана өлемдік нарыққа шикізат күінде шығып, тауардың бәсекелестік қабілеттілігі болмайды, елімізде ғылымды көп қажет ететін тауар-

лар өндірісі артта қалып қояды және елімізге импорттық тауарлар саны артып кетеді.

Екіншіден – технологиялық артықшылық қамтамасыз ету үшін жағадайлар жасау, ол қазақстандық экспорттың ресурстық артықшылықтарын жүзеге асырудағы тиімді бағыт болып табылады. Бұл жағадайда қазақстандық кейбір тауарлардың рентабелділік нормасы жоғары емес, эффект сала капиталының мобилділігімен қамтамасыз етілетін тек өндіріс масштабын ұлғайтқанда ғана алышады. Ұлттық нарықтың тарлышы экспорт көлемінің есуі кезінде көп әсер етпейтін фактор болып табылмайды. Сондықтан да Республика өндіріс масштабын экономдап ұтатын жақтары бар, өз территориясында біріккен кәсіпорындар құрып, бәсекелік қабілеттілігі жоғары тауарлар өнімдерін ұйымдастырады. Қазақстан шетелден капиталмен бірге прогрессивті технологияларды инновацияларды өз өндірісіне енгізіп тез дамып, әлемдік нарықта өз орнын табатын тауарлар шығаруға өз ықпалын тигізеді. Бұл өз кезегінде елімізге

кәсіби квалификацияланған мамандар мен жұмысшы күшін қайта даярлау немесе шетелден жақсы мамандарды шақырып, жерлігікті мамандарды осы технологияларды игеруге көмектеседі. Мұның нәтижесінде елімізде ғылымды көп қажет ететін тауарлар өндірісіне ғылыми-техникалық жаңа жобаларды кеңінен пайдалану керектігін раставиды.

Үшіншіден – отандық өнімнің бәсекелестік артықшылықтарын жүзеге асыру вариантының кезінде оның инновациялық артықшылықтарын ескеріп, оны дамыту жолдары қарастырлады. Нәтижесінде импортты алмастыратын өндіріс біртіндеп экспортқа бағытталған өндіріске айналады. Республикада өнімдердің саясатты жүзеге асыруда халықаралық маркетинг қағидаларын ескерген дұрыс, ал кейін шығарылған өнімді өткізу үшін тез клиент табу үшін оны жарнамалау өте қажет. Сондықтан еліміз кәсіпорындары үшін өткізу моделінен инвестициялық-инновациялық тәсілді пайдалануға көшу заман талабы.

Әдібиеттер

1. Утаров А.К. Инновациялық менеджмент: оқу құралы; Алимтай Кубенович Утаров; ҚР білім және ғылым министрлігі, Халықаралық гуманитарлық-техникалық университеті.- Алматы: 2008 ж.
2. Дуламбаева Р.Т. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы /әл-Фараби атындағы ҚазҰУ.- Алматы: Қазақ үніті, 2009 ж.
3. Инновациялық менеджмент : оқу құралы / К. Б. Бердалиев. Алматы : Экономика, 2010 ж.
4. google.kz
5. Алинов М. Ш. Инновационный менеджмент:учеб. пособие/М. Ш.Алинов.-Алматы:Экономика, 2010 ж.

Абубакирова А.А.,

магистрант

Сәтбаев атындағы ҚазҰТУ

ТИІМДІ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТ-КӘСПОРЫННЫҢ ҮДЕМЕЛІ ДАМУ ФАКТОРЫ РЕТИНДЕ

Қазіргі таңда, жаһандық бәсекелестікпен сипатталатын қоғамдастың әлемдік нарықта инвестициялық дамудың тұрақтылығы, көлемділігі, қарқыны экономиканың бәсекеге қабілеттілігін көтеретін шешуші факторға айналды.

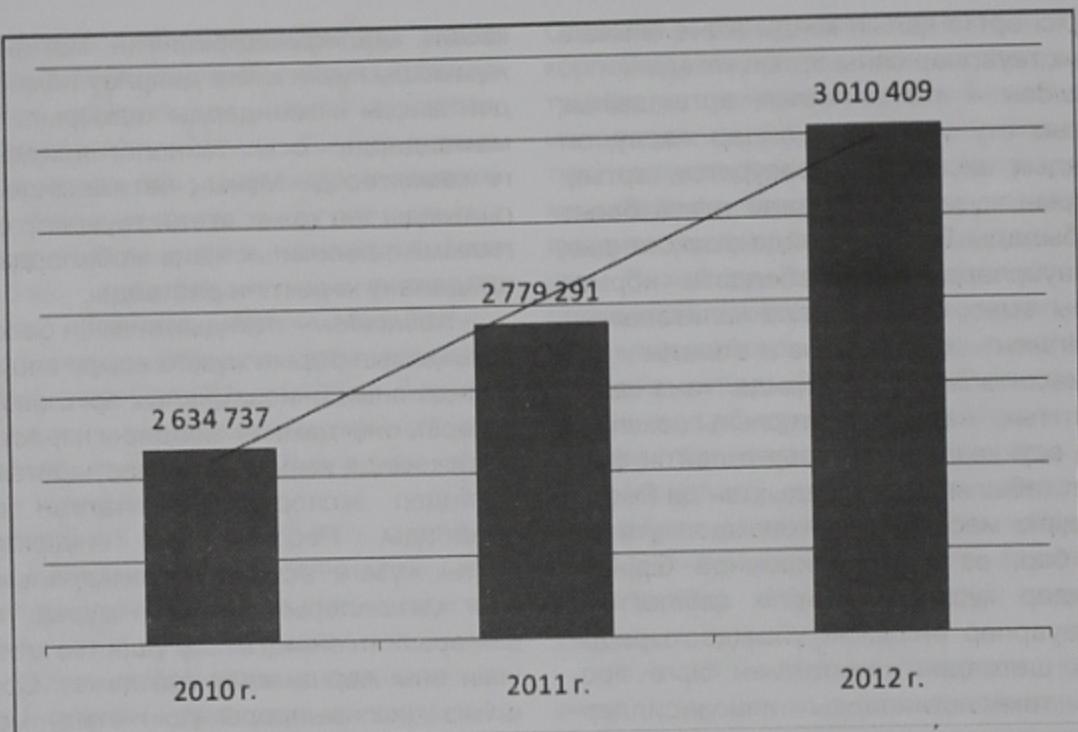
Жоғарыдамығанелдердегі инвестициялық қызмет пен кәсіби менеджменттің ұштастырылуы өнеркәсіптік өндірістің есүінің және өндірісті басқару тиімділігінің артуының негізі болды.

Қандай да болмасын тиімді қызмет ететін кәсіпорындарда инвестициялық үрдісті басқару мәселелері басты роль атқарады. Алайда, инвестициялауда басқару шешімдерін қабылдау бойынша келесідей факторлар қындық туғызады[1]:

- қолжетерлік жобалардың көптігі;
- инвестициялауға қажетті қаржылық ресурстардың шектеулігі;
- инвестициялау бойынша шешімдерді қабылдаумен байланысты тәуекелділік.

Қазақстан Республикасының соңғы үш жылдағы инвестициялық қызметін талдап көрелік (1-сурет).

1-суреттегі көрсеткіштерге қарасақ, Қазақстан Республикасында басты инвестициялық көрсеткіштер үш жылдың ішінде инвестицияның динамикасы негізгі капиталға ұлғаю тенденсиясын беретінін көреміз. 2012



1-сурет. Негізгі капиталға инвестицияның динамикасы

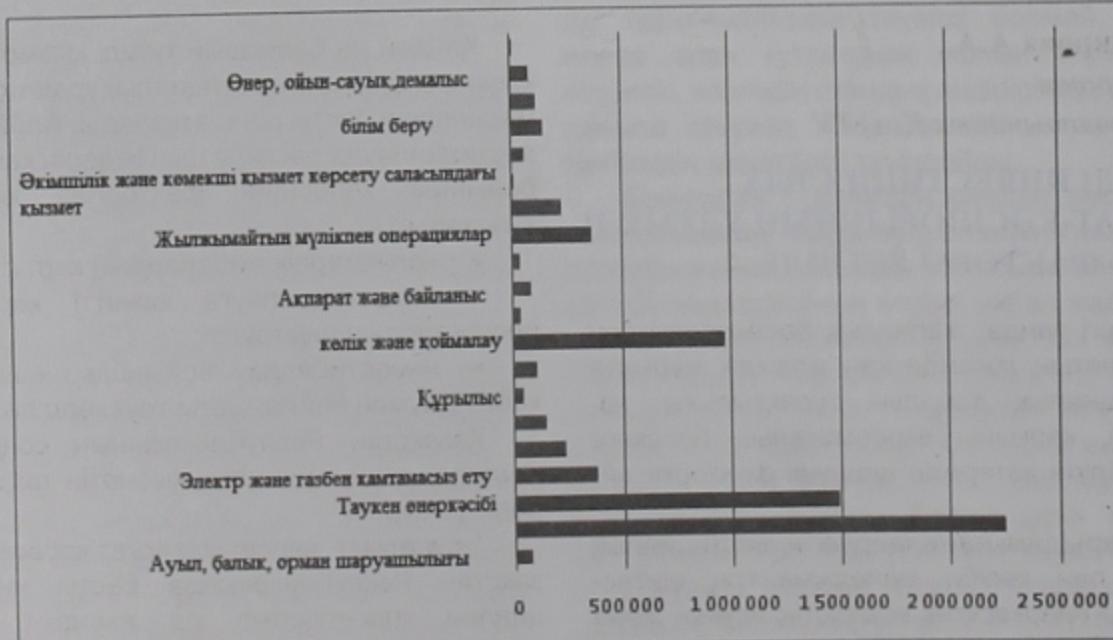
жылдың көрсеткіштеріне сүйенсек, негізгі капитал инвестициясының динамикасы 2011 жылға қарағанда, 8%-ға есken, яғни 231118 млн. теңгеге өсті. Ал осы көрсеткішті 2010 жылдықымен салыстырсақ, үлғаю 14%-ға жеткенін көреміз. Осыдан келе, жыл сайын негізгі капиталдағы инвестиция үлғауы 5-8% болады депрезюмеуге болады.

Инвестицияны қажеттігін ескерту түрлері алуан түрлі болса да, негізінде оларды үш түрге бөлуге болады:

- қолдағы материалды-техникалық базаларды өндеу;
- өндірістік қызметтің көлемін үлгайту;
- жаңа қызмет түрлерін игеру.

Егер қызмет пен сала түрлерінің бөлімдерін қарастырсақ, инвестицияның көп бөлігі енеркесіпке кетеді (2-сурет).

Инвертиациялық шешімдердің көбінесе бірнеше альтернативті немесе бір-біріне тәуелсіз проектілерді қабылданады. Бұл жағдайда қандай да бір критерийлер негізінде



2-сурет. Қызмет пен сала түрлерінің бөлімдеріне кететін инвестиция

бір немесе бірнеше проектіні таңдап алу көрек. Мұндай критерийлер саны бірнеше болуы әбден мүмкін, осыдан келе, бір проект басқаларынан басым болады.

Нарықтық экономика шартына байланысты инвестициялау мүмкіндітері бірнеше. Сонымен қатар, кез-келген көсіпорында инвестициялауға арналған ережеге сай шегі бар еркін қаражаттық ресурстары болады. Сондықтан, оптимальды инвестициялық проектіні таңдаған жөн.

Бұл жерде тәуекел факторы маңызды орында. Инвестициялық қызмет әрқашанда анық емес шарттармен жүзеге асады. Мысалы, берілген шаруашылық операциясында жаңа басты құралдарды сатып алу кезінде алдағы экономикалық эффектіні болжай өте қыын. Сондықтан, шешім көбінесе интуициялық негізде қабылданады және олар экономикалық есептеулермен нығаюы тиіс.

Негізгі инвестициялық бағыт құру шаруашылық көсіпорынның нарықтық стратегиялық жоспарлауының даму саясаты көбінесе сыртқы орта факторларымен тікелей байланысты. Бұл факторлар көсіпорынға маңызды әсерін тигізеді, яғни нарыққа бейімделу темпін өзгертеді. Көсіпорын нарықтық экономикада тұрақты дамуы (стратегиялық нысандарды іске асыру, өзгеріп отыратын ұсыныстарға бейімделу, ішкі және сыртқы нарықта бәсекені арттыру) ресурстық потенциалға және өнеркәсіптік жүйе өндегуіне тікелей байланысты.

Осы байланыста инвестиция проблемасын негіздеу стратегиялық сипаттама болып табылады, яғни ол көсіпорынның ары қарай даму перспективасын және оны жіңі ауысып отыратын конъюктураға бейімдейді. Былайша айтқанда, көсіпорын эффективті дамуы үшін, инвестиция қызметінің нақты саясаты болуы міндетті.

Заманауи көсіпорынға инвестициялық саясатты құру басты шарты оның бағдары болып табылады, бұлғағиңиң алдымен, қысқамерзімді нәтижені алу емес, ұзақ мерзімді мақсаттарды орындағанегізделген. Инвестицияның ақырғы мақсаты салынған капиталдан эффективті нәтиже алу болып табылады. Осылай байланысты, жетілген инвестициялық қызметке жету басты принциптері мұндан тұрады:

- стратегиялық нысандарды және инвестициялық саясатты бағдарламалық басқару принципімен келістіру;

- басымдылықты анықтау, оларды инновациялық нәтижелермен кешенді келістіру;

- ағымдағы бағдарламаларды ғана өзірлеумен емес, орта мерзімді және ұзақ мерзімді сипаттамадағы бағдарламаларғанегізделген сұлбалады және басқаруды кеңейту;

- қаражаттау көздерінің көптігі, осыған байланысты, инвестициялық қызметті үлкен масштабты және қыын контурлы қаражаттық басқарумен орындауға тиіс болады;

- басқарудың жобалық принципіне көшу.

Кез-келген көсіпорынның инвестициялық саясатын құру мұнданай кезеңдерді қамтиды:

- көсіпорын инвестициялық қызметінің стратегиялық, экономикалық және қаражаттық дамуына байланысты бөлектелген бағыттарын құру;

- сыртқы инвестициялық ортанды және инвестициялық нарықтың конъюнктурасын қадағалау және есеп жүргізу;

- бөлектелген инвестиция объектілерін іздеу және олардың көсіпорын инвестициялық қызмет бағытына сәйкестігін бағалау;

- инвестицияның жоғары эффективтілігін қамтамасыз ету;

- инвестициялық қызметке байланысты тәуекел деңгейін минималдауды қамтамасыз ету;

- инвестицияның өтімшілігін қамтамасыз ету;

- қажетті инвестициялық ресурстардың көлемін анықтау және олардың қайнар көзінің құрылымын ықшамдау;

- көсіпорынның инвестициялық портфелін құру және бағалау;

- инвестициялық бағдарламаларды іске асыруды тездету жолдарын қамтамасыздандыру.

Көсіпорындағы инвестицияны жобалау – өте маңызды және құрделі үрдіс. Бұл үрдістің маңыздылығы, ол инвестицияны жобалау арқылы болашақта өзінің негізгі жұмысын бекітеді. Егер инвестиациялау жобасы жақсы жоспарланып және іске асса, онда көсіпорын табысты жұмыс атқарады, ал егер нашар болса, онда бұл көсіпорын банкрот болуы әбден мүмкін.

Жобаның нәтижелерін экономикалық қайтарым арқылы қадағалау жобага кеткен қаражаттың инвестициясы толығымен есесін қайтарғанша іске асады. Жобага кеткен инвестицияның есесі қайтарылу моменті жобаның жиналған материалдық қаражаты оң мәнгежеткенде болады. Жобаның нәтижелерін сапалы қайтарым арқылы қадағалау қандай да бір анықталған сапалық мақсатқа жеткендеған іске асырылады.

Берілген шешім мен кез-келген кәсіп-орынның инвестициялық қызметтің тиімділігін үлгайту жолдары қамтамасыздалуы тиіс:

- бизнес үрдістерін толық жетілдіру;
- инвестициялық приоритетті ұзақ мерзімді негізде құру;

- үйлесімді және эффективті инвестициялық портфельді құру;
- инвестициялық табыстың дәңгейін жоғарылату;
- инвестициялық қаражататқарылуы.

Әдебиеттер

1. Нурсеитов Ж.Т., Даубаев К.Ж., Ахметжанова А.Х. Экономика транспорта(теория, методология, практика). Учебно-методическое пособие. – Алматы: КазАТК, 2010.
2. Электронный ресурс сайта Агентства по статистике Республики Казахстан www.stat.kz.
3. И.Н. Дедова, И.В. Бессонов. Инновационный ресурс развития отрасли. Железнодорожный транспорт. № 11. 2007 г. С. 57–59.

Нысанбаева М.К.,
магистрант
Сәтбаев атындағы ҚазҰТУ

КӘСІПОРЫННЫҢ ӨНДІРІСТІК ШЫҒЫНЫ- ЭКОНОМИКАЛЫҚ САНАТ РЕТИНДЕ

Кәсіпорын өнімінің бәсекеге қабілеттілігінің жоғарлауы нарықтық экономика шартының басты мақсаты болып табылады. Осы шарттарды шешудегі басты орынды өндірістік шығынды тиімді басқару алады. Келтірілген нарықтық экономикадағы кәсіпорынның өндірістік шығынын өзіндік құн анықтайды, ал өзіндік құн табыстың негізгі факторы.

Экономикалық тиімділіктің жоғарлауы шығынның кемуінің арқасында болады, бұл өзіндік құнның бағасын тәмендетеді. Ал нарықтық экономикадағы кәсіпорын қызметтінің негізгі мақсаты табысты дамыту, табыс кәсіпорынның ары қарай дамуының негізгі қайнар көзі.

Әр түрлі қызметтің экономикалық нәтижесі – тауарларды сатудан түскен табыс, өндіру мен жүзеге асыруға кеткен шығыннан байқалады, сол себептен кәсіпорынның өндірістік шығының асыра бағалау өте қыын. Шығындарды басқару экономикалық тұрғыдан қарағанда шығынды тәмендетіп қана қоймай басқарудың барлық элементтеріне таралады. Шығындардың басқару жүйесін жетілдірілуі – экономикалық теория мен тәжірибелің көкейкесті мәселелерінің бірі[1].

Экономиканың қазіргі даму кезеңдеріндегі өндірістік шығын-басқарудың ең маңызды объекттерінің бірі, сәйкесінше талдау, жоспарлау, ынталандыру жоғарлады.

«Шығындырды басқару» термині ортақ басқару ғана емес, олардың құрылымдық элементтерімен де түсінуге болады.

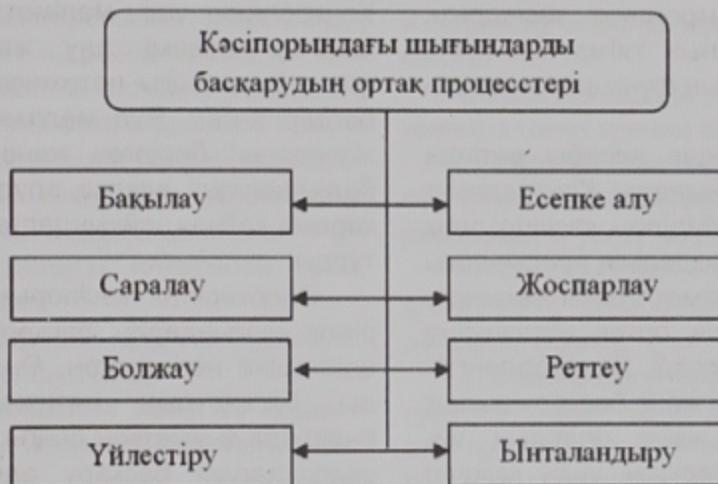
Кез келген экономикалық көрсеткіштермен басқару, соның ішінде өндірістік шығындар олардың дәңгейі мен динамикасына ықпал ететін себептермен айқындалады

Өндірістік шығындарды басқару механизмін өндеу өндірістің қазіргі шарттары тұрақты-шартты және айнымалы шығындарға бөлектеп есеп жүргізуі талап етеді. Өндірістік шығындардың өтелімділік кезеңі тиімділік шегі арқылы анықталады: тиімділіктің шегі аз болғанда шығын тез ақталады немесе керісінше.

Есеп беруде де, жоспарлауда да мұндай көрсеткішті есептеу үшін айнымалы және шартты-тұрақты шығындарға бөлектеп есеп жүргізу қажетбірақ осы әрекеттер тәжірибе жүзінде іске асырылмайды.

Бұғандегі көп кәсіпорындар өндірісті дамыту мен қайта қалпына келтірудің жолында. Өндірістік шығындарды басқаруды бүтін дебагалау қыын. Өндірістік шығындар енеркесіптік кәсіпорынның шығын құрылымының негізгі орынында орналасады.

Шығындарды басқару мәселесі шығынды жоспарлау, есепке алу, талдау, шығынды бақылау, өнімнің өзіндік құнның тәмендеуін қарастырады (1-ші сурет). Шығындарды басқару кешенді сипатта болады, кәсіпорын экономикасы, өндірістің технологиясы мен үйымы, басқару, бухгалтерлік есеп, басқару есебі, сапаны басқару, өндірістік менеджмент және т.б.. Зерттеудің осы облысын жаттығу маңыздылығымен қатар меншікті теориялық негіздер, әдістер, үлгілер, аспаптардың өнді-



1-сурет. Кәсіпорындағы шығындарды басқару процесстің компоненттері

руі және өнеркәсіптік кәсіпорындардың қызметіндегі олардың сауаттылық қолдануында айқындалады.

Өндірістік шығындарды басқару жиының арқасында әр түрлі аспаптар және таңдауы бірмәнді емес жолдар арқылы іске асырылады. Осы мәселе бойынша біртұтас көзқарастар жасалмаған. Осыдан өнеркәсіптік кәсіпорындағы тауардың бағасы мен шығындардың арасындағы айырмашылықтың бар болуы қарастырылады.

Қазіргі сыртқы орта өзгерістердің жоғары жылдамдығымен бейнеленеді. Өнеркәсіптік кәсіпорындарға өндірістік шығындарды басқару жүйесін жетілдірудегі қажеттік факторлар: бәсекелестіктің жоғарлауы, өндірістік технологиялардың тұрақты жаңаруы, өнім саның үлкеюі және кеңеюі, үйімдардың жинақтылығы, өнімнің тіршілік циклдерінің қысқаруы және т.б..

Өндірістік шығындарды басқарудың бірнеше әдістерін кәсіпорында қарап шығамыз. Тәжірибеде қолданылатын әдістердің бірі болып «стандарт-костс» саналады. Ол шығынды нормативтік есепке алу мен реттеу әдісі болып табылады. Норматив терминінің мағынасы белгілі стандарт бойынша деңгейін анықтайды. Норматив әдетте материалдардың алдын ала нақтылы шығындарына сүйене отырып, өндіріске қолдану кезіндегі шығындары мен жұмыс уақытына қарай орнатады.

Осыдан өндірісте алдын ала анықталатын нормативтік шығындар қойылған мақсатқа жетудің тиімді әдісі болады деген қорытындыға келуге болады. Осы әдіс өнімнің өндірісі бірдей немесе қайталанатын операциялардың қатарынан тұратын өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін қажетті.

Өнеркәсіп кәсіпорындарында осы әдісті қолдану әрбір шығын элементтері үшін жете және уақытында ауытқуды есепке алуға немесе калькуляцияның баптары бойынша қарастыруға мүмкіндік береді. Бұл менеджерлерге басқарудағы дұрыс шешім қабылдауға, шығын деңгейін анықтауға арналған.

Нормативтік шығынды есепке алу негізі келесілерден тұрады:

- сметаны құрастыруда демеуші қызмет көрсету және басқарудың тиімділігіне баға беру;
- ауытқуды анықтау, олардың маңыздылығын және табиғатын, реттейтін әсерлерді өндіруге мүмкіндік тузызу;
- нормативты шығындардың орындалуына болжам жасау;
- өндірістің соңғы өнімнекететін шығынды есепке алып ықшамдау;
- нормативті (стандарттың) сапасын ашу және жетілдіру жолдарын көрсету;
- мақсаттар (түзету) орнату және сол мақсаттарға жету[2].

Қазіргі жолдың жаңалығы болады.

Келесі өндірістік қорларды басқаруда қолданылатын ете белгілі әдіс контроллинг болып табылады. Осы әдіс кәсіпорынды экономикалық басқаруда бүтіндік тұжырымдама сияқты қорларды басқаруды дамытудың нәтижесінде пайда болды.

Контроллингтің әдісі «директ-костинг» қағидасына негізделген, сонымен бірге «стандарт-костс» жүйесінің элементтеріне тұрды. Ол жоғарыда айтылған жүйеден кеңірек, әдістері бойынша әр түрлі, функциясы, тағайындауы, жоспарлауы, есепке алуы және талдауы, мәліметті қолдану дәрежесіне байтадауы, мәліметті қолдану дәрежесіне бай-

ланысты. Негізінде контроллинг көсіпорын, бөлімшелердің жұмысының тиімділігін және үйымдағы ішкі бақылаудың функциясын орындауды.

Контроллингтің ерекше аспабы ретінде жамылғы сомасы қолданылады. Контроллинг әдісін қолданудағы тиімділік көсіпорынды басқару функциясы, бөлімдерінің арасындағы өкілеттік берген және қызмет болғандығында. Осы жағдайда қызметтің ортақ нәтижесіне барынша жетуге көмектеседі. Контроллингтің функцияда бірігіп қажетті және басқарушылық шешімдерді дәлелдеу және олардың үйлестіруін, функцияны басқару үшін қажетті мәліметтің берілуін ерекшелеге болады.

Контроллинг үшін мәліметті жоспарлау, мәлшерлеу, есепке алу және көсіпорынның қызметінің соңы нәтижесінің мақсатқа жетуі бағдарланған. Бұл мәліметтер (нормативтік, жоспарлы) берілген және нақты деректер, бөлімшелерді есепке алулық құралдарымен қарама-қайшы айқындалған ауытқуларынан түрді.

Өнеркәсіптік көсіпорынның дамуы өндірістік шығындарды басқару жүйесінің жақсы әдістеріне негізделген. Өндірістік шығындарды басқарудың нәтижесі, көсіпорынның өндірістік қызметінің соңы нәтижесі олардың шығындарды басқару әдісінің таңдауымен анықталады.

Әдебиеттер

1. Управление затратами на предприятии. Под ред. В.Г. Лебедева и др. – СПб: «Бизнес-пресса», 2000, 265с
2. Ктояров С.А. «Управление затратами». Спб: «Питер», 2001, 160с.

Бекетова К.Н.,

к.э.н.

Кызылординский государственный
университет им. Коркыт Ата

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Жилищной сектор составляет значительную часть экономики, объем которого варьируется от 20 до 50% реального ВВП. Строительство жилья оказывает мультипликационное воздействие на ряд других важных секторов экономики, в частности строительной индустрии, с которыми данный рынок находится в тесной взаимосвязи. Реформирование жилищной сферы должно стать неотъемлемой частью макроэкономической стабилизационной политики и структурных изменений.

Формирование рынка строительства жилья – процесс многогранный, состоящий из различных элементов, которые необходимо учитывать при проведении определенной жилищной политики. На наш взгляд, можно выделить три основных подхода при формировании рынка жилья:

1. Рыночный подход. Очевидно, что рынок жилья является частью национальной экономики, один из его секторов, поддерживающий, как и вся экономическая система, базовые рыночные принципы функционирования процессов производства и потребления полезных свойств недвижимости. При этом, решаются важнейшие макроэкономические задачи, обеспечивающие эффективность взаимодействия сегментов рыночной экономики.

Процесс реформирования рынка строительства жилья в соответствии с рыночным подходом должен базироваться на основных рыночных принципах:

- частная собственность;
- конкуренция;
- свобода выбора, предпринимательства, ценообразования;
- ограничение роли государства;
- личный интерес как главным мотивом поведения участников рынка.

Максимальное удовлетворение потребностей национального экономического оборота должно обеспечиваться за счет создания базового набора институтов рынка строительства жилья, а именно:

1. Институтов государственного регулирования и стимулирования экономического оборота на рынке жилья;

- институты лицензирования профессиональной деятельности на рынке жилья;
- институты эффективного налогообложения недвижимого имущества и сделок с ним;
- институты координации усилий государственных учреждений и ведомств, направленных на развитие рынка недвижимости.

2. Институтов защиты интересов собственника и инвестора:

- институт регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- институт страхования прав на недвижимое имущество и инвестиций в недвижимость;
- институт защиты собственника на рынке жилья от противоправных действий;
- институт правового зонирования территорий.

3. Институтов саморегулирования профессиональной деятельности на рынке жилья и ограничения роли государства на рынке жилья:

- институты управления развитием профессиональных сообществ на рынке жилья (саморегулируемые и общественные организации; профессиональные и потребительские союзы; образовательные учреждения и информационные центры на рынке жилья)
- институты правового регулирования рынка жилья.

4. Институтов профессиональной деятельности на рынке жилья:

- институт развития недвижимости;
- институт управления недвижимым имуществом;
- институт оценки недвижимости;
- институт ипотечного кредитования сделок с недвижимостью;
- институт риэлторской деятельности.

Рыночный поход к формированию рынка строительства жилья, как и вся рыночная система имеет некоторые ограничения. В итоге вполне реальная ситуация возникновения в рыночной среде паразитической деятельности, подавляющей изначально запланированные формы экономического оборота. Яркий пример ограничений рыночного подхода – приватизационные процессы на постсоветском пространстве, которые зачастую давали неэффективный результат.

2. Социальный подход. Рынок жилья с точки зрения социального подхода – набор механизмов эффективного решения социальных задач, связанных с производством

и потреблением полезных свойств недвижимости.

Основные задачи реформирования рынка жилья с точки зрения социального подхода:

- 1) обеспечение широкой доступности, ассортимента и качества потребительских товаров, работ и услуг на рынке жилья;
- 2) обеспечение стабильной занятости и достойных заработков профессиональных деятелей рынка;
- 3) обеспечение прожиточным минимумом товаров, работ, услуг рынка жилья малоимущих граждан за счет перераспределения доходов от деятельности на этом же рынке.

Для обеспечения социализации функционирования рынка строительства жилья важны степень развитости общественного сознания и уровень общественной культуры. Необходим общественный контроль за соблюдением гарантированных прав и свобод граждан на рынке жилья.

Однако, социальный поход также таит в себе определенный опасности, которые могут привести к экономической нестабильности, полностью исключающими возможности практической реализации смоделированных процессов на рынке жилья. Социальные гарантии должны иметь под собой достаточные основания, быть подкрепленными экономическим расчетом эффективности принимаемых решений.

3. Инженерный подход. Рынок строительства жилья с точки зрения инженерного подхода – набор механизмов профессиональной деятельности, имеющих своей целью производство полезных свойств недвижимости и их распределение между потребителями. С профессиональной точки зрения рынок жилья включает в себя различные сегменты, такие как:

- управление рынком жилья;
- производство, реконструкция, утилизация свойств жилья;
- управление и эксплуатация жилья;
- товарный оборот жилья.

В рамках инженерного подхода в процессе принятия проектных решений необходимо отрабатывать технологические аспекты деятельности на рынке жилья, основывающие, в свою очередь, на нормативных, инструктивных документах, регламентирующих операции на рынке жилья.

При этом, следует учитывать, что эффективность процедур развития рынка жилья не

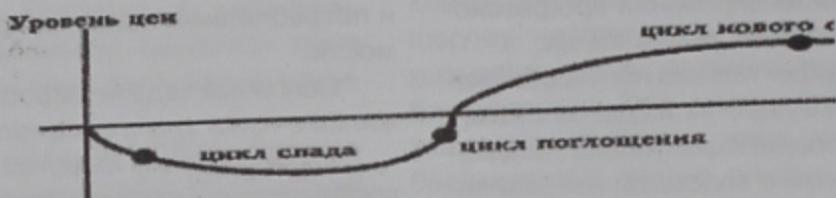


Рис 1. Основные циклы развития рынка недвижимости

может возрасти только через регламентацию деятельности над недвижимым имуществом профессиональными участниками рынка, т.к. ряд базовых основ развития недвижимости может быть усовершенствован только через введение новых экономических механизмов (институты частной собственности, функционального зонирования земельных участков, эффективной оценки имущества строиндустрии для целей налогообложения и т.д.), создание которых находится за пределами инженерного подхода.

В учебнике коллектива авторов Государственного института управления города Смоленска представлен жизненный цикл недвижимости [1]. По аналогии с рыночной системой, которая переживает фазы спада и подъема, развитие рынок недвижимости четыре фазы (рис.1).

Фаза спада. Спад наблюдается в условиях насыщения рынка, когда число незанятых строений начинает увеличиваться. В выгодном положении оказывается покупатель, тогда как продавцу требуется приложить дополнительные маркетинговые усилия и финансовые вложения.

Фаза поглощения. В результате фазы спада сокращается объем строительства. Возникает ситуация, когда начинает расти спрос, а за ним и предложение, растут и рентные ставки.

Фаза нового строительства. Данный период характеризуется повышенным спросом и ограниченным объемом предложения объектов строительства. Цены на недвижимость, в том числе и на жилье, и рентные ставки растут. Финансовый рынок реагирует инфляционным всплеском.

Фаза насыщения рынка. Объемы продаж сокращаются и доходят до своего минимального уровня. Показатели строительной отрасли снижаются, и строительная деятельность постепенно останавливается.

Не все республики Советского Союза после его распада сумели справиться с возникшими экономическими, политическими и социальными проблемами. Казахстан является

примером успешно развивающегося государства. Подъем экономики ведет к росту доходов граждан и позволяет решать многие социальные задачи, одна из которых — жилищное строительство. Она нашла свое отражение в Послании президента страны Нурсултана Назарбаева народу Казахстана, которое на ближайшие годы стало стратегией развития республики.

Указом Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева №1388 от 11 июня 2004 года была утверждена Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы. [2]. Цель Государственной программы развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы — обеспечить доступность жилья широким слоям населения. А для этого требуется сбалансировать рынок как со стороны предложения, так и со стороны спроса; привлечь частные инвестиции и стимулировать развитие индивидуального строительства; развивать строительную индустрию и повышать доступность ипотечного кредитования и жилищных строительных сбережений для населения.

На жилищное строительство в 2005 году в Казахстане направлен 241 млрд. тенге инвестиций (1 доллар США = 126 тенге. — Ред.), что в 1,6 раза больше, чем в 2004-м. В эксплуатацию введено 5 млн. кв. м общей площади жилья (в 1,8 раза больше, чем в 2004-м). В этом году за счет всех источников финансирования ожидается ввод такого же объема жилой недвижимости. В январе — июне 2006 года построено 2,4 млн. кв. м.

На сегодняшний день, несмотря на мировой экономический кризис, рост объемов введенного жилья отмечен во всех регионах республики. Из общего объема на Астану приходится 22 %, Алматы — 12,2 %, Южно-Казахстанскую область — 15 %, Атыраускую — 8,5 %, Актюбинскую — 5,7 %, Алматинскую — 5,2 %. В Астане в 2005-м введен в эксплуатацию 1,1 млн. кв. м, что более чем в два раза превышает уровень 2004 года.

В своей жилищной политике Казахстан делает ставку на развитие прогрессивных форм кредитования. По прогнозам, в результате реализации жилищной программы ипотекой смогут воспользоваться 49 тысяч семей, за три года будет построено более 12 млн. кв. м общей площади жилья, повысится его комфортность.

Ежегодно рынок ипотеки в Казахстане увеличивается в три раза: в 2003 году он составил 100 млн. долл., в 2006-м — 350 млн., в 2007-м — около 1 млрд. То есть уже 30 % всех сделок с недвижимостью проходило с помощью ипотеки. Для сравнения: в России этот показатель — приблизительно 4,5 %.

В Казахстане развита система рефинансирования ипотечных кредитов. Эту деятельность осуществляет ЗАО «Казахстанская ипотечная компания», приобретая права требований по ипотечным кредитам у банков второго уровня (в России аналогичную функцию выполняет Агентство по ипотечному жилищному кредитованию — АИЖК). На этапе, когда недостаточно хорошо работают механизмы секьюритизации, рефинансирование играет важную роль на ипотечном рынке.

Решение жилищных проблем социально незащищенных категорий граждан Казахстана, перед которыми государство имеет определенные обязательства, — прерогатива местных исполнительных органов. Государственную коммунальную недвижимость социально защищаемым гражданам предоставляют без права ее приватизации.

Остальные категории населения приобретают квартиры в собственность с использованием рыночных механизмов. Но и в этом случае государство оказывает поддержку. За счет государственных средств по проектам, согласованным с Министерством индустрии и торговли, возводят недорогое и доступное жилье стоимостью не более 350 долл. за кв. м. Для строительства жилья местным органам власти выделяют кредиты из республиканского бюджета по нулевой ставке вознаграждения (без процентов).

Правда, цены этих квартир приходится корректировать. Дело в том, что в самом начале реализации жилищной программы 350 долл. за 1 кв. м были реальной цифрой, фактическая стоимость «квадрата» во многих регионах оказывалась и ниже. Теперь же подорожали строительные материалы и многое другое, поэтому намечено пересмотреть и

цены на жилье. Например, в Астане стоимость квадратного метра может быть установлена в рамках 445 долл., в Алматы — 440, в Таразе — 320 долл.

С целью повышения доступности жилья в Казахстане активно стимулируют индивидуальное строительство. Из 42 млрд. тенге кредитных средств, предусмотренных госпрограммой на 2008 год, 20 млрд. направлено на развитие и обустройство инженерно-коммуникационной инфраструктуры при сооружении жилых домов, в том числе 10 млрд. — для районов индивидуальной застройки. При этом участки размером до десяти соток под возведение частных домов будут представлять бесплатно. На сегодняшний день подано более 130 тыс. заявлений, порядка 44 тыс. одобрено.

По примеру России в Казахстане в июле этого года принят закон «О долевом участии в жилищном строительстве», где прописаны типовые условия договора между дольщиками и застройщиками. Разработчики документа изучили и постарались учесть российский опыт правоприменительной практики аналогичного закона.

Законом установлены такие требования к строительным компаниям в данном секторе, как лицензирование деятельности застройщиков с привлечением денежных средств; обязательное указание точной даты передачи застройщиком доли в жилом доме; установление гарантийного срока на жилое здание; заключение застройщиком договора о разрешении на использование под строительство земельного участка, принадлежащего на праве собственности или землепользования. Ежеквартально уполномоченный орган будет проверять соблюдение застройщиком требования о наличии собственного капитала в размере не менее 12 % от привлеченных денежных средств по договорам долевого участия.

Однако необходимо признать, что казахстанский закон о долевом строительстве не дает дольщикам таких преференций, как его российский аналог, и содержит более мягкие нормы по отношению к застройщикам. В частности, перечень информации, доступной дольщику о застройщике и объекте долевого строительства, значительно уже, гарантийный срок объекта составляет не менее двух лет (по российскому законодательству — не менее пяти лет).

В целом российское законодательство о долевом строительстве более требовательно к застройщикам, чем казахстанское. Законы о долевом строительстве обеих стран стали попыткой решить многочисленные проблемы на соответствующем рынке. По данным Ассоциации застройщиков Казахстана, например, в Астане 41 % дольщиков рискует собственными вложенными средствами. В Национальную лигу потребителей

Казахстана ежедневно обращаются семь-восемь человек с жалобами на недобросовестных риелторов и строителей. Множество строек приостановлено, объекты сдаются с опозданием не только в Астане, но и на местах. Сможет новый документ снять все вопросы, или ему уготована такая же судьба, как российскому аналогу (при котором застройщики ищут схемы ухода от закона), — покажет время.

Литература

1. Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов/ Под ред. П.Грабового. Смоленск: Изд-во «Смолин Плюс», 1999.
2. Государственная программа развития жилищного строительства в РК на 2005-2007 гг.

Алтынбекова Қ.А.,

магистрант

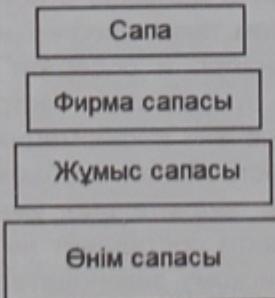
Сәтбаев атындағы ҚазҰТУ

ШАРУАШЫЛЫҚ КӘСПОРЫНДАРДЫҢ САПАСЫН БАСҚАРУДЫҢ КЕЙБІР ТҮРГЫЛАРЫ

Нарықтық экономикада сапа проблемасына үлкен назар аударылады. Нарықтық экономикасы жақсы дамыған елдерде сапаны арттыру бағдарламаларының бәсекелік күресі жиі болып тұрады.

Қазақстанның үлттық саясатының концепциясында өнімнің сапасы мен қызметтің жақсартудың XXI ғасырдағы басты экономикалық маңсаты сапаның өсуіне қарай бәсекелестіктің өсуі болып табылады.

Сапа – фирма беделі, пайданың артуы, гүлденудің өсуі, яғни фирмандың сапасын басқару жұмыстары атқарушыдан бастап, бастыққа дейінгі барлық персоналдың басты қызмет түрі болып табылады. Негізінде сапаны пирамида түрінде көрсетуге болады (1-сурет).



1-сурет. Сапа пирамидасы

Өнім сапасы (тауар немесе қызмет) – кәсіпорынның басты көрсеткіші болып табылады. Өнімнің сапасының жоғарылауы кәсіпорынның нарықтың шарттарында «тірі қалуына», ғылыми-техникалық прогресске, өнім шығарудың эффективтілігін есіруіне және барлық ресурстарды экономдауға үлкен өсерін береді. Өнімнің сапасын арттыру – дүние жүзінде алдағы фирмаларға сәйкес тенденция болып табылады.

Сонымен қатар, сапанды тек өндіруші мен тұтынушы арасында қарастыруға болмайды. Техника-эксплуатациялық, эксплуатациялық және тағы басқа сапа параметрлерін анықталған техникалық шарттармен қамтымаса, өнімнің сертификатталуы жүзеге аспайды, яғни берілген талаптарға бага қойылмайды.

Сапанды бағалаудың басты әртүрлі физикалық қасиеттері тұтынатын баға шоғырланған. Сапанды бағалаудың басты қасиеттері мыналар:

- техникалық деңгей, ғылыми-техникалық жетістіктерді шықкан өнімге материалдаушы;
- эстетикалық деңгей, эстетикалық сезімдер мен көзқарастарды сипаттайтын қасиеттер кешені;
- эксплуатациялық деңгей, қолданылатын өнімнің техникалық жағымен байланысты (өнімді күту, жөндеу және т.б.);
- техникалық сапа – өнімді эксплуатациялаудагы нақты немесе мүмкін болатын тұтынушылық қасиеттердің гармоникалық байланысы (функционалды дәлдік, сенімділік, жұмыс істеу мерзімі).

Қазіргі кезде бәсекенің өсуі өндірушіден өнімнің, жобалау үрдістерінің және іске асы-

рудың сапасын жоғарылату проблемасының бағытталған шешімін талап етеді. Осы берілген мақсаттарға жету үшін көбінесе халықаралық ИСО 9000 атты стандарты қолданылады.

Берілген стандарттар нарықтық қатынасқа негізделген, сонымен қатар, бұл стандарт индустриалды мемлекеттердегі кәсіпорындарда басқаруды ұйымдастыруға жақсы әсерін тигізеді. Тағы айта кететін жайт, бұл стандарт кәсіпорындарда әртүрлі шаруашылықтың саласында қолданыла алады және барлық алдыңғы қатарлы мемлекеттерге кәсіпорынның сауда-экономикалық қатынасының негізгі ұйымдастырушысы ретінде танылды.

Әнеркәсіпте қолданылатын өнім сапасының бір қасиетін сипаттайтын басты көрсеткіші өнім сапасының бірлік көрсеткіші деп аталауды.

Өнімнің сапасын бағалау үшін екі тәсіл қолдануға болады: дифференциалды немесе кешенді. Бұл тәсілдерді қолданудың айырмашылығы мынандай: дифференциалды тәсілде жаңа өнімнің бірлік көрсеткіштерін базалық көрсеткіштерімен салыстырады, ал кешенді тәсілде нақты кешенді көрсеткіштерін базалық кешенді көрсеткіштерімен салыстырады.

Кешенді сапа көрсеткіштерін есептеу алгоритмі 2-суретте көрсетілген.

Шаруашылық кәсіпорындардағы басты сапа көрсеткішін анықтауда бірнеше топтан тұратын және өнім қасиетімен сипатталатын көрсеткіш алынаады.

Алғашқы белінетін көрсеткіш өнім қасиетін сипаттайтын және орындалу аймагында тағайындау және ескеरту қызметін атқаратын басты функцияларды анықтайды.

Келесі сенім көрсеткіші, яғни ол тоқтаусыздықтың, ұзақ уақыт жұмыс істеудің, жөн-

деуге келетін және сақталудың қасиеттерін сипаттайтыды.

Эргономикалық көрсеткіш. Бұл «адам – бұйым» жүйесін сипаттайтын және адамның өндірістік және тұрмыстық үрдістеріндегі қасиеттер кешенін ескереді. Бұған гигиеналық (жарықтық, температура, қысым), антропометрикалық (киім, аяқ киім, жиһаз, басқару пульттері) және психофизиологиялық (жылдам және күшті мүмкіндіктер, есту, көру шектері және т.б.).

Эстетикалық көрсеткіш – ақпараттық айқындықты, форма рационалдылығын, композиция бүтіндігін, әнеркәсіптік орындау жетілуін және тауарлық түрінің тұрақтылығын сипаттайтыды.

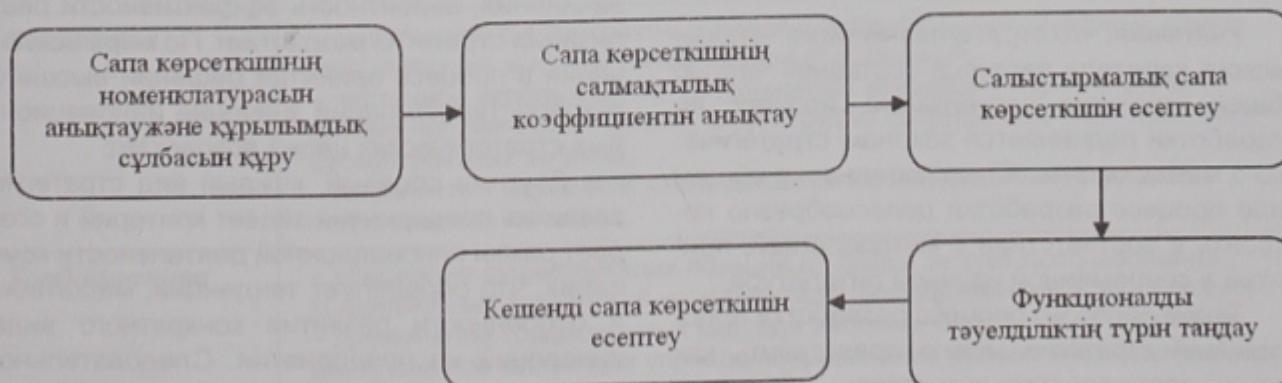
Технологиялық сипаттың көрсеткіші. Бұл көрсеткіш материалдардың шығару мен эксплуатациялау кезіндегі кәсіпорынның техникалық еңбек құралдарының өнім қасиетімен түсіндіріледі.

Унификация және стандартизация көрсеткіштері өнімнің стандартты, унификациялық және оригиналды бөлімдермен және басқа бұйымдардың унификациялау деңгейін қамтығанын сипаттайтыды.

Патентік-құқықтық көрсеткіш болса, ол өндіріс кезінде қолданылған техникалық шешімдердің жаңару дәрежесін сипаттайтын және шыққан өнімді өзімізде немесе басқа елдерде бөгетсіз орындау мүмкіндігін береді.

Экологиялық көрсеткіштер. Бұл көрсеткіштер өнімді эксплуатациялау және тұтыну кезіндегі қоршаган ортага зиянды әсердің деңгейін сипаттайтыды.

Қауіпсіздік көрсеткіштері – өнім ерекшеліктерін және эксплуатациялау немесе тұтыну кезіндегі адам қауіпсіздігін сипаттайтыды. Олар



2-сурет. Кешенді сапа көрсеткіштерін есептеу алгоритмі [2]

адам апаттық жағдайларға түскенде еңбек қорғау госстандарты және халықаралық стандарттармен қамтылған қауіпсіздік нормалары мен қорғаныш құралдарын талап етеді.

Экономикалық көрсеткіш – интегралды сапа көрсеткішінде өнімді жобалауға, оны шығаруға және тұтынуға кеткен шығынды сипаттайты (әртүрлі шығындар, өзіндік бағасы, бағасы және т.б.).

Осы көрсетілген көрсеткіштер шығарылатын өнімді барлық өмірлік циклында сипаттайты. Олар жетілуі немесе өзгеруі мүмкін, бірақ бастапқы номенклатурасы өзгеріссіз қалады. Бұл көрсеткіштер базалық тұтынушылық сапаны анықтайты, осы арқылы бәсекелес компаниялар бір-бірінің өнімдерін салыстыра алады.

Осьдан келе, қазіргі кезде шаруашылық кәсіпорындарда сапаны басқару инновациялық дамуға негізделген деп айтуға болады. Және оларға келесілерді жатқызуға болады: барлық көпсалалы технологиялық жаңарту және энергияны сақтауышы технологияны енгізу,

сонымен қатар, инвестициялық саясаттың эффективтілігін құру, нарықтық қатынастарды дамыту.

Негізінде сапа көптеген кездейсоқ, жергілікті және субъективтілік факторлар әрекетінен анықталады. Осы факторлардың сапа деңгейіне ықпал жасайтынын ескеру жасау үшін сапаны басқару жүйесі қажет. Сонымен қатар, бөлектелген және эпизодтық әрекеттер емес, өнім шығарылу үрдісіне тұрақты ықпал жинағы (сапа деңгейін ұстап тұру мақсатымен) қажет.

Сапа жүйесінің құрылымының атап өтептін жері, сапа басқарылуын құру кезінде өзіне берілген аймаққа жауап беретін бөлімшелер құру керек. Және бұл бөлімшелер кәсіпорынның басқа да бөлімшелерімен тіке-лей байланыста болуы қажет. Қандай да бір бөлімшелер арасында байланыс ажыратылса, онда барлық тізбекбұзылады. Осьдан келе, сапаны басқару – бірнеше бөлімдер мен қызметтерді қамтитын күрделі процедура екенін білген жән.

Әдебиеттер

1. Ребрин Ю.И. Управление качеством. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
2. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством: Учебник для ВУЗов. М.: ИНФРА-М, 2002.

Тангишев А.С.,
докторант
Междуннародная академия бизнеса

МОДЕЛЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ КОМПАНИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

Учитывая, что стратегия развития человеческого капитала является составной частью общей стратегии организации, процесс ее разработки подчиняется законам стратегического менеджмента. Следовательно, в общем виде процесс разработки целесообразно построить в соответствии с методологией, принятой в современной научной литературе.

Таким образом, процесс разработки предлагаемой стратегии можно представить как четыре последовательных этапа:

1. Формулирование общей цели организации.

2. Конкретизация цели.
3. Проведение анализа внешней и внутренней среды компании.
4. Выбор стратегии развития предприятия.

Компании нефтегазовой отрасли могут различаться степенью восприимчивости к предлагаемой стратегии. Например, если руководство поддерживает инновационные начинания, вероятность эффективности реализации стратегии возрастает. По мере вовлечения в процесс принятия решений высшего руководства компаний значение инновационных стратегических целей возрастает.

Другими словами, каждый вид стратегии развития предприятия задает критерии и создает рамки инновационной деятельности компании, что определяет тенденции, масштабы и особенности развития конкретного вида инноваций на предприятии. Следовательно, представляется убедительным, что стратегия развития человеческого капитала как часть общей инновационной стратегии, будет об-

ладать отличительными чертами, иметь различные масштабы и бюджеты в зависимости от вида общей стратегии, используемой компанией нефтегазового сектора, что обуславливает необходимость разработки системы принципов, руководствуясь которыми станет возможным адаптировать стратегию инновационного развития человеческого капитала к общей стратегии развития компании нефтегазового сектора.

Существует широкое многообразие видов инновационных стратегий, однако, для разработки системы принципов представляется целесообразным использовать классификацию инновационных стратегий в зависимости от научно-технической политики фирмы, потому что она обуславливает инновационную позицию фирмы, определяемую в процессе разработки стратегии развития человеческого капитала.[1] В этой связи, учитывая сведения о видах стратегий, содержащиеся в современной экономической литературе, и особенности инновационного развития человеческого капитала, принципы стратегии инновационного развития человеческого капитала для компаний нефтегазового сектора можно представить следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Принципы стратегии развития человеческого капитала для предприятий казахстанского нефтегазового сектора в зависимости от общей стратегии

Виды стратегии	Принципы стратегии развития человеческого капитала
Наступательная	<ul style="list-style-type: none"> – занятие лидирующей позиции в нефтегазовом секторе за счет активного развития инноваций; – разработка и использование технологических и организационно-управленческих инноваций, в том числе собственными силами; – реализация концепции управления развитием человеческого капитала; – готовность к высоким затратам на развитие человеческого капитала.
Оборонительная	<ul style="list-style-type: none"> – следование за ведущими компаниями в нефтегазовом секторе, удерживая конкурентные позиции на освоенных рынках; – использование уже разработанных конкурентами технологических и организационно-управленческих инноваций; – адаптация технологических и организационно-управленческих инноваций к особенностям компании; – готовность к высоким, но более низким, чем у ведущих компаний, затратам на развитие человеческого капитала.
Имитационная	<ul style="list-style-type: none"> – следование за группой ведущих нефтегазовых компаний, удерживая собственную долю рынка; – копирование уже разработанных конкурентами технологических и организационно-управленческих инноваций; – частичное использование инструментов концепции управления развитием человеческого капитала; – готовность к невысоким затратам на развитие человеческого капитала.
Зависимая	<ul style="list-style-type: none"> – выполнение субконтрактных работ для ведущих нефтегазовых компаний, имеющих высокий инновационный потенциал; – частичное использование инструментов концепции управления развитием человеческого капитала для группы сотрудников, участвующих в субконтрактных работах; – готовность к незначительным затратам на инновационное развитие человеческого капитала.
Традиционная	<ul style="list-style-type: none"> – удержание существующих позиций на рынке за счет использования традиционных технологий управления производственными процессами; – применение традиционных методов работы с персоналом, отсутствие инструментов концепции управления развитием человеческого капитала в менеджменте компании; – неготовность к затратам на развитие человеческого капитала.

Опportunisticическая	<ul style="list-style-type: none"> – занятие новых ниш в нефтегазовом секторе за счет проведения активной инновационной политики; – реализация нестандартных инновационных проектов; – разработка нетривиальных технологических и организационно-управленческих инноваций; – использование и совершенствование инструментов концепции управления инновационным развитием человеческого капитала; – готовность к высоким затратам на инновационное развитие человеческого капитала.
----------------------	---

Источник: составлено автором

На основе предлагаемой системы принципов, учитывающих различие подходов к концепции управления развитием человеческого капитала в рамках видов стратегий, представляется возможным выделить два типа стратегий организации по отношению к стратегии инновационного развития человеческого капитала: активный и пассивный.

Активный тип стратегий предполагает соблюдение всех главных критериев предлагаемой стратегии и характеризуется интенсивностью инновационной деятельности как стратегического приоритета компании, разработкой и/или использованием технологических и организационно-управленческих инноваций в экономической деятельности, стратегическими инициативами в сфере развития инновационного человеческого капитала.

Пассивный тип инновационных стратегий означает, что инновационная деятельность не является главным приоритетом компании. Инновационные процессы в таких компаниях являются ограниченными и могут присутствовать, например, в рамках определенных проектов. Пассивный тип стратегий не предполагает удовлетворения всем главным критериям и характеризуется ограниченными инициативами в сфере развития инновационного человеческого капитала.

Следовательно, на основании разработанной системы признаков, можно утверждать, что активными по отношению к стратегии инновационного развития человеческого капитала будут компании нефтегазового сектора.

Социально-психологические методы основаны на использовании неформальных факторов и интересов коллектива, например, создание нормального психологического климата и творческой атмосферы; социальное и моральное стимулирование сотрудников, удовлетворение их культурных и моральных потребностей; установление социальных норм

поведения; установление моральных санкций и поощрений. [2]

В зависимости от вида стратегии развития компании и специфических особенностей и потребностей организации в рамках данной модели нефтегазовые компании могут применять инновационные методы управления персоналом. Такими методами, например, могут быть нововведения в мотивационной политике - введение системы аттестации персонала или повышение эффективности управления деловой карьерой; внедрение новых для компании методов обучения персонала - проведение тренингов, научно-практических семинаров и т.д. Однако инновационное развитие человеческого капитала не является главным приоритетным направлением для компании, и не отражено в стратегии управления персоналом, поэтому такие компании не ощущают необходимости в развитии инновационных методов работы с персоналом. Следовательно, компании, применяющие пассивные инновационные стратегии не представляются потенциальными реципиентами стратегии инновационного развития человеческого капитала, что делает их рассмотрение в дальнейшем нецелесообразным.

Совокупным эффектом стратегии развития человеческого капитала является увеличение эффективности управления инновациями, что в конечном итоге оказывает косвенное влияние на результативность общего и производственного менеджмента и достижение целей компании. Так, увеличивая эффективность других видов организационно-управленческих инноваций, предлагаемая стратегия способствует повышению стандартов корпоративного управления и совершенствованию бизнес-процессов, что делает компанию более инвестиционнопривлекательной и открывает возможности для установления новых деловых связей. Вместе с тем, обеспечение компании

оптимальной квалификационной и демографической структурой персонала, формирование нового типа сотрудника с развитым инновационным человеческим капиталом увеличивает эффективность применяемых технологических инноваций, что приводит к повышению интенсивности геологоразведки, разработке и эксплуатации месторождений, увеличению запасов углеводородов, возрастанию коэффициента извлекаемости и

росту объемов добычи и расширению структуры производства, например, освоению работ по переработке углеводородного сырья. Следовательно, предлагаемая стратегия в сочетании с развитием технологических и организационно-управленческих инноваций, эффективность которых она повышает, косвенно увеличивает вероятность достижения общих целей нефтегазовых компаний, что доказывает ее целесообразность.

Литература

1. Управление персоналом организации. Учебник / Под.ред. Кибанова А.Я. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2005. С. 110.
2. Клочков В. В. Человеческий капитал и его развитие. В книге: Экономическая теория. Трансформирующая экономика. / Под ред. Николаевой И. П. — М.: Юнити, 2004. - С.: 417.

Келдибеков А.К.,
к.э.н., докторант
Кыргызский экономический университет.

ВЛИЯНИЕ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ, ИХ ФИНАНСОВ НА ЭКОНОМИКУ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Сегодня на уровне областей, городов, районов ведут свою деятельность местные органы власти. Их деятельность финансируется за счет местных денежных фондов, т.е. местных финансов. Как правило, они не являются составной частью государственного бюджета, относительно самостоятельны.

Несмотря на вторичную роль местных финансов в обществе (после государственного бюджета), их доля в финансовых системах всех государств составляет от 30 до 60 % (Великобритания, Франция – более 30 %, США, ФРГ, Япония – 50–60 %).

В современных условиях во всех странах наблюдается тенденция опережающего роста местных финансов по сравнению с финансами центральных правительств, что говорит о возрастающей роли местных органов власти как в экономических, так и в политических процессах общества.

Составными частями местных финансов являются: местные фонды специального назначения, местные бюджеты и финансы муниципальных предприятий.

Доходная часть местного бюджета формируется за счет налоговых и неналоговых поступлений, части прибыли предприятий, являющихся собственностью местных органов власти, субсидий и дотаций из центрального бюджета и муниципальных займов. Местные налоги, как правило, подразделяются на несколько групп. Первую группу во всех странах составляют налоги, которые используются исключительно для формирования местного бюджета: налог на землю, налог на имущество, на потребление газа и электричества, и ряд других. А вторая группа отражает специфику налоговой системы страны. В одной стране они используются для формирования доходной части бюджета, в другой – нет. Так,

в США «другую» группу налогов составляют подоходный налог и налог на прибыль корпораций. Как правило, во всех странах эти налоги являются главным источником доходной части центрального бюджета. Не является исключением формирование бюджета и в США. Но, кроме этого, свою «добавку» к ним устанавливают штаты, города и другие территориально-административные единицы. В некоторых странах налоги с наследства и дарений поступают не в центральный бюджет, а в местный.

Местные органы власти, распоряжаясь принадлежащей им собственностью, получают дополнительные средства в бюджет. Во всех странах они отдают землю в аренду, иногда продают ее, предоставляют населению возможность пользоваться за определенную плату муниципальными бассейнами, дорогами. В доходную часть бюджета поступают также штрафы, судебные пошлины, различные сборы (на уборку улиц, содержание кладбищ, и др.). Значительный процент в бюджете составляет плата за коммунальные услуги и за проезд в городском транспорте.

Как правило, доходная часть местных бюджетов недостаточна для финансирования деятельности местных органов власти. Поскольку их деятельность связана не только с выполнением местных задач, но и участием в выполнении общегосударственных программ, правительство из государственного бюджета выделяет им финансовую помощь в виде субсидий или субвенций. И субсидия, и субвенция – это государственная дотация местному бюджету. Их различие заключается в том, что субсидия – это дотация общего назначения (местные органы власти имеют право использовать ее по своему усмотрению), а субвенция – это дотация специального назначения, ее можно использовать только для финансирования строго определенного вида деятельности (например, строительства моста, здания школы и т. д.). Доля субсидий в доходах местных бюджетов составляет от 20 до 40 %.

Несмотря на юридическую самостоятельность бюджета, тем не менее, получая из центрального бюджета 30–40 % доходов, местные органы власти вынуждены в своей деятельности постоянно принимать во внима-

ние решения центрального правительства. В противном случае дотации могут быть сокращены либо совсем прекращены.

Хронический дефицит бюджета заставляет местные органы власти искать дополнительные источники финансирования своей деятельности. Наряду с налоговыми и неналоговыми поступлениями, дотациями государства местные органы власти в целях пополнения своего бюджета прибегают к займам. Используются они, как правило, для финансирования капитальных вложений в местную экономику.

Основной формой займов является выпуск «муниципальных облигаций», реализуемых на рынке ценных бумаг вместе с правительственными. Следует отметить, что операции с ценными бумагами местных органов власти контролируются центральным правительством. Дело в том, что операции с ценными бумагами влияют на состояние денежного обращения в стране. Поэтому выпуск облигаций местными органами власти всегда согласовывается с правительством и центральным банком. Последний строго устанавливает предельное количество выпускаемых облигаций. Срок обращения местных облигаций колеблется от 10 до 60 лет. Чаще выпускаются облигации на длительный срок. Размещаться они могут не только на «своей» территории, но и за ее пределами (в других штатах, областях, городах и районах).

19 апреля 1991 года в Кыргызстане впервые был принят Закон «О местном самоуправлении в Республике Кыргызстан». За этот период не только данный Закон, но и сама Конституция республики претерпела несколько этапов изменений, повлекших за собой ряд существенных перестроек в сфере организации публичной власти.

В результате децентрализации власти, на государственную, общественно-политическую и социально-экономическую арену страны вышла новая созидательная сила в лице местных сообществ и их муниципальных органов. В республике кроме «демократического центра», где правила бал только политическая элита, сформировалась еще и «демократическая периферия», где местное самоуправление начало функционировать в качестве действующего института народовластия.

В результате проведения такой реформы монопольная государственная власть, доставшаяся в наследство от советской систем-

мы управления государством, частично децентрализовалась, в результате чего:

- местные сообщества сельских, поселковых кенешей и городов районного значения Кыргызстана получили право самостоятельно формировать на основе выборов свои органы муниципальной власти, подотчетные гражданам, их избравшим;

- в ходе реформы самоуправления сформирована муниципальная собственность местных сообществ, что составило экономическую основу МСУ;

- центральные и местные органы государственной власти освободились от решения целого ряда проблем и вопросов местного значения в сфере обеспечения жизнедеятельности местных сообществ сел, поселков и городов, получив возможность больше заниматься делами государственного значения.

Общество, экономическая мысль и правительственные структуры должны осознать новую роль местных органов власти в современных условиях. Такое осознание необходимо для реализации программы действий по развитию местных финансов, станет фактором повышения ответственности этих властных структур.

Рассмотрим основные формы влияния местных органов власти, их финансов на экономику и социальную сферу государства.

Во-первых, в финансовых систем местных органов власти мобилизуется значительная часть валового внутреннего продукта. Через указанные системы осуществляется распределение и перераспределение этой части ВВП. Таким образом, местные финансы являются инструментом регулирования экономического и социального развития государства. Это означает, что наряду с государственным регулированием экономической и социальной сфер, действует их коммунальное (муниципальное) регулирования. Государство и местное самоуправление распределяют между собой функции социально-экономического регулирования.

Во-вторых, местные финансы являются фискальным инструментом. Это позволяет обеспечивать ресурсами решение задач, которые возлагаются на местные органы власти. Как видим, существует как государственный фиск, так и фиск местных органов власти. Разница между Фиском первой формы и фиска второй формы в том, что границы фискальной деятельности местных органов регламенти-

руются государством, ее же фискальная деятельность никем не ограничивается

В-третьих, финансы местных органов власти является инструментом обеспечения общественных услуг. Местное самоуправление, как и государство, является институтом, который предоставляет общественные услуги. Государство и местное самоуправление распределяют между собой задачи и ответственность за предоставление гражданам страны общественных услуг.

Четвертое. Местные финансы являются инструментом обеспечения экономического роста. Обеспечение экономического роста – это также одна из форм социально-экономического регулирования. Однако роль финансов местных органов власти как ин-

струмента экономического роста настолько важна, что требует самостоятельного рассмотрения.

Кроме указанных форм воздействия на экономику и социальную сферу, есть и другие, например, связанные с выполнением делегированных полномочий центральной власти. На Западе их называют агентским полномочиями. В этой сфере – проблемы общественной безопасности, охраны правопорядка, обороны, соблюдения законности, государственного надзора и государственной регистрации и др. В этой сфере местные органы власти являются продленным на местах рукой центральной власти. Итак, финансы этих органов власти является инструментом обеспечения части функций, которые выполняет государство.

Литература

1. Конституция Кыргызской Республики.
2. Закон Кыргызской Республики «О местном самоуправлении и местной государственной администрации» от 12 января 2002 года.
3. Указ Президента Кыргызской Республики «О национальной стратегии «Децентрализация государственного управления и развитие местного самоуправления в Кыргызской Республике до 2010 года».
4. <http://namsu.org.kg/>

Артыкбаев О.М.,
к.э.н., докторант
Кыргызский экономический университет

НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Преференции (позднелат. *praeferentia* – предпочтение) – преимущества, льготы, предоставляемые отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности; осуществляются в форме снижения налогов, скидок с таможенных пошлин, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов. Преференции предоставляются государством и носят адресный характер. В отношениях между государствами преференции представляются как на началах взаимности, так и в одностороннем порядке. В КР такие льготы

применяются к товарам, происходящим из развивающихся стран, список которых опубликован Правительством. Ставки временного таможенного тарифа, применяемые к этим товарам, в два раза ниже ставок, применяемых к товарам, происходящим из стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования, и в четыре раза ниже ставок, применяемых к товарам, происходящим из других стран.

Особое значение для стимулирования внешнеторговой деятельности имеют тарифные льготы – преференции. Они предоставляются по решению Правительства в виде возврата ранее уплаченной пошлины, освобождения от оплаты пошлиной, снижения ставки пошлины, установления тарифных квот на преференциальный ввоз или вывоз товара.

Проблеме выхода экономики из «тени» посвящены многие теоретические труды авторов Кыргызстана и других стран. Так, в частности Р.И.Могилевский в своей статье «Роль налоговой системы в экономическом

развитии Кыргызстана и вопросы ее совершенствования» видит решение этой проблемы во введении определенных налоговых льгот в виде снижения налоговых ставок. Возможно, это даст положительные результаты. Но введение определенных налоговых льгот и снижение налоговых ставок не гарантирует выхода из «тени» малого и среднего предпринимательства и успешное инвестирование ее денежных оборотов в экономику страны. Введение налоговых льгот вызовет небольшой рост развития инвестиционной активности, но сократит доходы страны и вызовет и без того огромный дефицит бюджета. К примеру, снижение ставки НДС с 20% на 12% было целью выхода значительной части экономики страны из «тени» а также увеличение объема ввозимой продукции. В результате снижения НДС бюджет Кыргызской Республики потерял 6,4 млрд. сомов. К тому же значительно были сокращены количество налоговых проверок. И, несмотря на предпринятые эффективные меры послабления налогового законодательства, анализ показал что процент выхода экономики из «тени» остался на прежнем уровне.

Экономика Кыргызстана имеет множество приоритетных отраслей, среди которых, отметим горнодобывающую отрасль. Согласно налоговому кодексу КР предприятия горнодобывающей отрасли уплачивают шесть видов налогов:

1. Налог на прибыль.
2. Налог на добавленную стоимость.
3. Налог с продаж.
4. Налог на пользование недрами.
5. Налог на имущество.
6. Земельный налог.

Для эффективного развития горнодобывающей отрасли и соответственного пополнения государственного бюджета, было бы более целесообразно сократить налоговые ставки, создать льготную налоговую почву для инвесторов, готовых, совместно с Правительством Кыргызской Республики на общих долях разрабатывать горные проекты и месторождения полезных ископаемых. Доходы от реализации проекта должны быть оговорены в международных соглашениях. Подобные меры обяжут правительство КР подготовить законодательную базу всфере предоставления налоговых преференций. Возможно, что налоговые поступления у государства сократиться, но в части прибыли от разработки

горного месторождения повысятся. Следует учитывать, что инвесторы как представители бизнеса, преследуют главную цель – это получение максимальной прибыли при минимальных расходах. В это связь государство, принимая во внимание данную стратегию, должно максимально использовать ее эффективность на практике.

Исследование законодательств ряда стран показал эффективность результата при снижении налоговых ставок. Но, несмотря на зарубежный опыт, вовсе не обязательно в Кыргызстане применять радикальные меры по уменьшению налогов или полному их освобождению. Целесообразнее будет снижение налоговых ставок по всем приведенным выше налогам от 30 до 70% в зависимости от приоритетности разработки какого-либо ресурса и его месторасположения.

Преференция – преимущества, предпочтения, льготы, предоставляемые отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности, в форме снижения налогов, скидок с таможенных пошлин, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов.

Льгота – полное или частичное освобождение от уплаты налога, предоставленное налоговыми законодательством при наличии объекта налогообложения, а также иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика.

Само понятие преференции означает «предпочитать» и носит адресной характер. Из данного понятия выходит, что налоговые преференции должны предоставляться индивидуально к каждому инвестору в зависимости от размера средств вкладываемый в ту или иную отрасль экономики страны. Как показывает, практика Кыргызская Республика на протяжении последних десяти лет практиковала, именно такой подход – подход выбора инвесторов для которых предоставлялись льготы. Указом Президента, Постановлением Правительства налоговые льготы предоставлялись инвесторам, которые каким либо образом были, связаны с высшими должностными лицами и деятельность которых причиняла, огромный ущерб кыргызской экономике.

Огромную роль при привлечении инвестиций играют свободные экономические зоны. Согласно законодательству Кыргызской Республики свободные экономические

зоны (СЭЗ)-это любая обособленная территория в рамках данного государства, в пределах которой для хозяйственной или предпринимательской деятельности установлены какие-либо льготные условия таможенного, валютного, налогового характера. В большинстве случаев, свободные экономические зоны привлекательны инвесторам, благодаря предоставляемым на этих территориях налоговым льготам. Крупные корпорации для получения сверхприбыли регистрируют и осуществляют свою деятельность в различных свободных экономических зонах, разбросанных по всему миру. На сегодняшний день в Налоговом кодексе КР свободным экономическим зонам посвящен глава 57, которая регулирует налоговый режим в свободных экономических зонах.

Необходимо также учесть, тот фактор, что в большинстве случаев СЭЗ- это менее развитые в экономическом плане территории. Для ее развития потребуется огромный период времени. И данный пункт только тормозит ее развитие.. Необходимо снизить ставки всех видов налогов при осуществлении субъектами СЭЗ торговой деятельности и оказание услуг на внутреннем рынке Кыргызской Республики для товаров, изготовленных на территории СЭЗ. В итоге государство получит развитую отрасль экономики на территории СЭЗ и современную инфраструктуру т.к. основные финансовые поступления будут направлены именно в данную свободную экономическую зону.

Инвестиционный налоговый кредит –эта форма изменения срока исполнения налогового обязательства, при которой организации, осуществляющей экономическую деятельность, при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных размерах уменьшить свои платежи по налогу на доход (прибыль) организации с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется организациям на срок от 1 года до 5 лет в части налога на доход (прибыль) организации, зачисляемого в региональные и местные бюджеты.

На эти цели Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен на сумму, составляющую определенный % от стоимости приобретенного заинтересованной организа-

цией оборудования, используемого исключительно для вышеуказанных целей;

1. осуществление этой организацией внешнеэкономической или инновационной деятельности, в т.ч. создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

2. выполнение этой организацией особо важного заказа (заказов) по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению.

Основания для получения инвестиционного налогового кредита должны быть документально подтверждены заинтересованной организацией.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется организации на основании ее заявления и оформляется договором установленной формы между соответствующим уполномоченным органом и организацией.

Договор должен содержать указание на сумму кредита, срок действия договора, начисляемые на сумму кредита проценты и порядок погашения суммы кредита и начисленных процентов, а также положения, в соответствии с которыми не допускается в течение срока действия договора реализация или передача во владение, пользование или распоряжение другим лицам оборудования или иного имущества, на основании приобретения которого организация заключила этот договор, либо определяются условия такой реализации (передачи). Организация, получившая инвестиционный налоговый кредит, имеет право уменьшить свои платежи по налогу на доход (прибыль) организации в течение срока действия договора об инвестиционном налоговом кредите.

На сегодняшний день Кыргызстан не способен своими силами выйти из экономического кризиса и развивать приоритетные отрасли экономики страны. Необходимы огромные финансовые вливания отечественного и зарубежного капитала в экономическое производство Кыргызстана. Для этого требуется законодательство, максимально отвечающий интересам в сфере инвестирования и налогообложения. Для создания благоприятных инвестиционных условий в определенных рамках Кыргызстан может ориентироваться на практику привлечения инвестиций таких развитых стран как Турция, Малайзия, Сингапур и т.д.

Литература

1. Данные Министерства финансов Кыргызской Республики. //minfin.kg
2. М.А. Осилов. «Методы налогового стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики» //Проблемы современной экономики, N 1(25) 2008 г.
2. Налоговые правоотношения (опыт Кыргызстана и отдельных стран Европейского Союза). – Б.: 2003.
3. Налоговый кодекс от 10 января 2009 г.
4. Как получить инвестиционные преференции методическое пособие / РК 2006 г.

Утеев Б. Ж.,

окытушы

Халықаралық бизнес университет

ҚОР НАРЫҒЫНДАҒЫ ТӘҮКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ

Қаржылайқаражаттың болуы иеленушісіне оны тиімді орналастыру мен көбейту бойынша басты мәселелер туғызады. Қор нарығы инвесторының осы мақсаттарға жетуі тәүекелдермен байланысты табыстың белгілі бір деңгейін алуды білдіреді. Табыс алу мақсатында тәүекелдің мақсатқа сәйкестігін дұрыс бағалау мәселеі өзекті болып келеді.

Қор қызметін болжай және басқару бойынша жинақталған шетелдік тәжірибе отандық жағдайларда әрдайым қолданыла бермейді. Инвесторлар мен бағалы қағаздар эмитенттеріне тәнген жоғары тәүелділіктер соның салдары болып табылады.

Қор нарығы тәүекелдерінің орын алуының объективтілігі тәүекелдерді тиімді басқару бойынша шаралар жүйесін іске асыруды білдіретін табыстылық пен тәүекелдердің онтайлы арасалмағын анықтау мен таңдаудың қажеттілігін шарттайды [1].

Тәүекелдерді басқарудың тиімді жүйесін жасау орын алған және туындауы мүмкін тәүекелдер кезінде табыстың жоғары деңгейін қамтамасыз ететін құралдар жиынтығын білдіреді. Басқару мен тәүекелдер – экономикалық жүйенің өзара байланысқан қурамадас белгітері. Тәүекелдерді басқарудың жалпы тұжырымдамалық тәсілдеріне мыналар жатады:

- тәүекелдік жағдайында кәсіпкерлік қызметтің ықтимал салдарын анықтау;

- аяғына дейін ескерілмеген тәүекел факторлары мен алдын-ала ескерілмеген жағдайлардың өсерінен туындаған залалды болдырмайтын, оның алдын алатын немесе оны азайтатын шараларды взірлеу;

– кәсіпкерлікті тәүекелдерге бейімдеу жүйесін іске асыру. Оның көмегімен ықтимал жағымсыз нәтижелерді тек бейтараптандырып немесе олардың орнын толтырып қана қоймай, жоғары кәсіпкерлік табыс алудың мүмкіндіктерін барынша пайдалануга болады.

Тәүекелдерді басқару принциптері тәмендегідей болуы қажет:

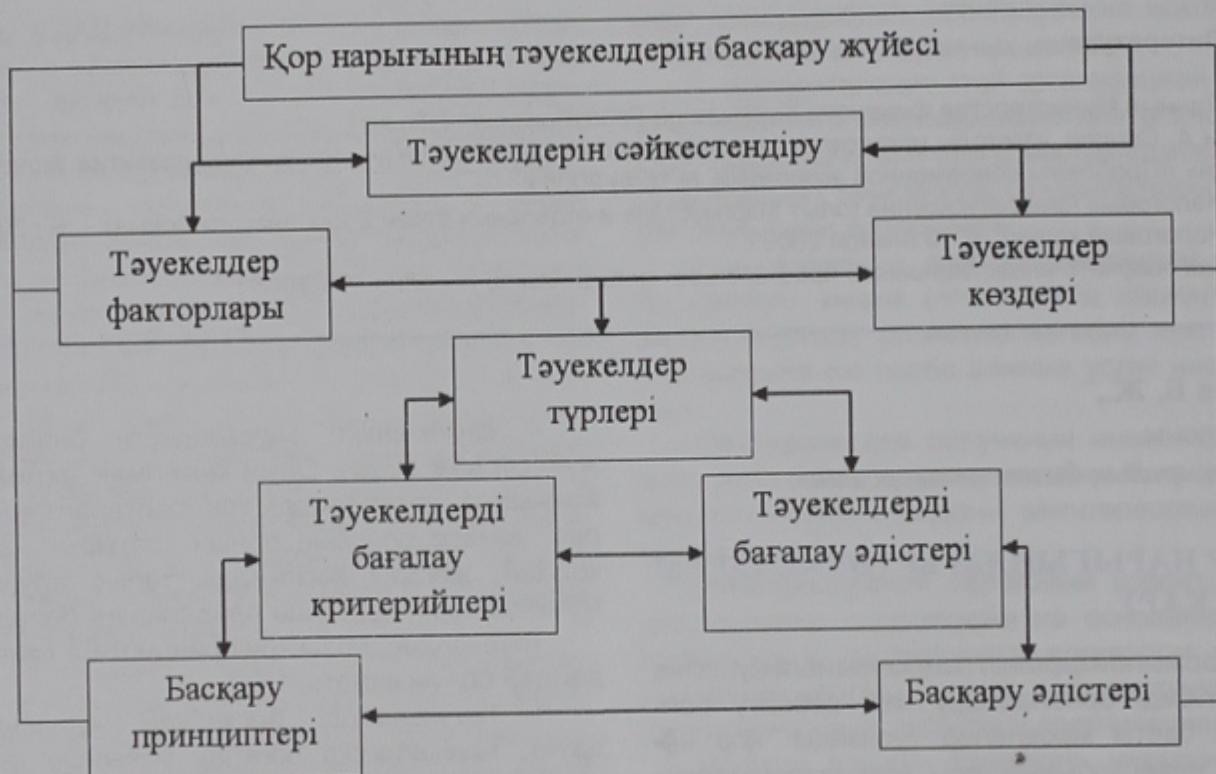
1. Тәүекелдерді басқаруды құрылымдауга, тәүекелдерді бағалау бойынша қызметке қатысты институттардың тізімін және тәүекелдерді айқындауга бағытталған тәртіпперді анықтауга, мониторинг және тәүекелдер туралы ақпараттың деректер қорын жүргізуі жүзеге асыруға, тәүекелдерді тиімсіз басқарудың салдарынан туындаған жағымсыз зардалтарды жоюдың механизмін іске асыруға мүмкіндік беретін жүйелі тәсілдеме қагидасы.

2. Тәүекелдерді тәүелсіз бағалау институттары үшін сенімді ақпараттың айындылығы. Бұл нақты бар тәүекелдерге объективті баға беруге мүмкіндік береді.

3. Тәүекелдерді тәүелсіз бағалау институттары үшін сенімді ақпараттың қолжетімділігі. Бұл нақты бар тәүекелдерге объективті баға беруге мүмкіндік береді.

Қор нарығының тәүекелдерін басқару жүйесі 1 суретте көрсетілген.

Басқару тәүекелдерді сәйкестендіру, оның көздері мен пайда болу шарттарын анықтау үдерісінен басталады. Нарық субъектісі өз қызметін әлдебір континуумда жүзеге асырады. Оның бір полюсінде бір санына тен ықтималдылықпен пайда болатын тәүекелдер, басқа полюсінде құтылуға болатын тәүекелдер орналасады. Пайда болу ықтималдылығы 1 санына тен бірінші тәүекелдер (деструктивті тәүекелдер) үшін шығындар мен ысыраптарды азайтуға бағытталған шараларды өзірлеу қажет, себебі олардан құтылу мүмкін емес. Тәүекелдердің екінші категориясының пайда болу ықтималдылығы тәменірек, сондықтан



Ескертү - құрастырган автор

1 сурет. Қор нарығының тәуекелдерін басқару жүйесі

бұл жағдайда осы тәуекелдерді табыстау және бөлү арқылы олардан құтылу мүмкін [2].

Тәуекелдердің дәрежесі мен кәсіпкерлік субъектісі үшін оның үйғарынды шегін анықтау тәуекелдерді сәйкестендіру сатысының басты кезеңі болып табылады. Шаруашылық тәуекелдерді сапалық-сандық, яғни құрамдастырылған бағалауды жүргізген орынды. Сапалық бағалау тәуекелдердің ықтимал түрлерін, кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезіндегі оның дәрежесіне әсер ететін факторларды анықтауга міндетті. Ол сондай-ақ тәуекелдердің үйғарынды дәрежесін сандық бағалаудың әдістемелік тәсілдемесін қамтуы тиіс (2 сурет).

Қазіргі қорнарығында тәуекелдерді бағалау рейтингтік агенттіктер арқылы жүзеге асырылады және жеке эмитентке тағайындалған рейтинг сондай бағалаудың нәтижесі болып табылады. Эмитенттің онтайлы бағасы халықаралық әрі ұлттық агенттіктің рейтингісі бар болған жағдайда анықталады.

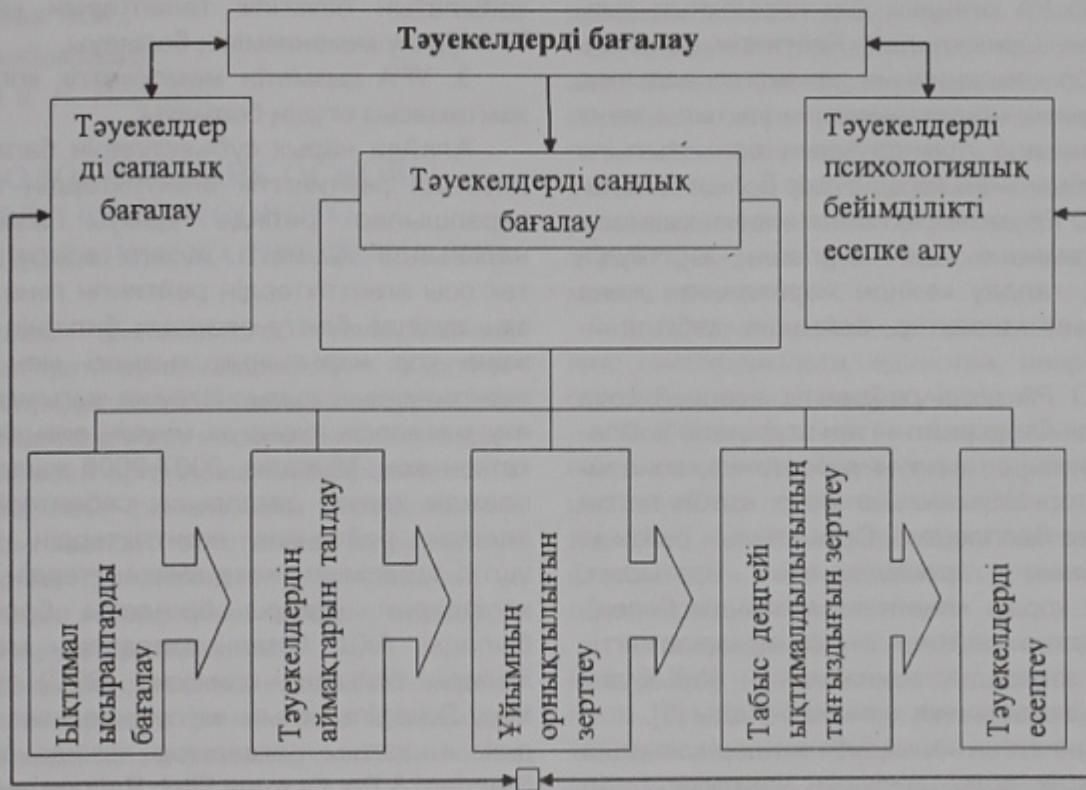
Қазақстанда ұлттық рейтингтік агенттіктердің (ҰРА) нарығы қалыптасып келеді. Ол үш субъектпен көрсетілген. Олар: «Алматы қаласының өнірлік қаржы орталығы» рейтингтік агенттігі (АӘҚО РА), «Эксперт

РА Қазақстан» рейтингтік агенттігі және «KZ Ratings» рейтингтік агенттігі. Олардың бағалары листинг мақсатында Қазақстан қор биржасында танылады, себебі олар биржаның келесі қойған талаптарына сай келеді:

- шетелдік рейтингтік агенттіктер қатарынан ірі акционердің бар болуы,
- белгілі мәлшерде жарғылық капиталдың болуы,
- кәсіби этика кодексінің болуы,
- рейтингтік комитет мүшелерінің ең төменгі саны мен олардың біліктілігіне қойылатын талаптар.

Алайда қор биржасының нормативтік құжаттарында халықаралық агенттіктердің рейтингісін иелену талабы міндетті шарт ретінде әлі сақталуда. Осылан байланысты бірінші деңгей ретінде халықаралық рейтингті және екінші деңгей ретінде ұлттық рейтингті қамтитын рейтингтік бағалаудың өзіндік екі деңгейлі жүйесін құру ең қолайлы болып табылады.

«Жергілікті» ерекшеліктерді білу айтартылған маңызды болып, ол ойластырылған инвестициялық шешімді қабылдауға мүмкіндік тутызған кезде бүндай жүйе өз тәуекелдерін толық бағалау мақсатында шетелдік



Ескерту – құрастырған автор

2 сурет. Тәуекелдерді бағалау үдерісі

инвесторларға түрлі деңгейдегі ақпарат көздерін қолдануға мүмкіндік береді. Ұлттық нарықты білу, сондай-ақ клиенттердің аса тәмен шығындары ҰРА-ның халықаралық агенттіктердің алдындағы артықшылығы болып табылады. ҰРА отандық эмитенттер және инвесторлармен тығыз қарым-қатынаста болып, мемлекет ішінде ерекше білімді жинақтауга, ұлттық сарапшылар пұлын құруға мүмкіндік туғызады. Сондай-ақ өлемдік жетекші көшбасшылардың тәртібімен салыстырғанда, жергілікті қарызы алушыларды ішкі нарықта қаржыландырылатын женіл әрі арзанырақ ережелер қызықтырады. Мұндай ережені ҰРА қамтамасыз ете алады.

«АӘҚО Рейтингтік Агенттігі» АҚ – несиелік рейтинг тағайындау арқылы қарызы алушы субъектілердің несие өтеу қабілетін тәуелсіз бағалау саласында қызмет көрсететін Қазақстандағы алғашқы мамандандырылған рейтингтік агенттік. Рейтингтік агенттік міндеттері [3]:

– нарық жағдайында несие тәуекелдердің дәрежесін бағалау үшін арнайы жасалынған жүйе бойынша компанияларға, банктерге, жергілікті өзін-өзі басқару органдарына, орта және шағын кәсіпкерлік субъектілеріне несиелік рейтингтерді тағайындау;

– ұлттық шкала бойынша қарызы алушының жеке борышқорлық міндеттемелеріне (облигациялар, қарыздар) несиелік рейтингтерді тағайындау;

– тағайындалған несиелік рейтингтерді индикациялау;

– экономика салаларына, соның ішінде жалпы саланың, өсіреле ең ірі кәсіпорындардың өндірістік-шаруашылық қызметтің нәтижелері туралы оперативтік ақпаратқа жалпы экономикалық шолу; саланың, өнім нарығының ішкі және сыртқы коньюктурасының даму үрдісін анықтау; саланың қаржылық көрсеткіштері бойынша деректерді талдау;

– компаниялар жағдайын, соның ішінде есепті кезеңдердің өндірістік және қаржылық көрсеткіштері туралы мәліметтерді талдау; дамудың стратегиялық бағдарламалары мен өндірістік-шаруашылық қызмет жоспарлары, сондай-ақ кәсіпорындардың қаржы күйін және олардың саладағы орнын іргелі талдау; корпоративтік басқару сапасын бағалау;

– бизнес-жоспарларды, жобалардың техникалық-экономикалық негіздемесін өзірлеу және бағалау, техникалық аударма, жеке тапсырыстар бойынша зерттеулер;

– түрлі тақырыптар мен бағыттар бойынша конференциялар, семинарлар, форумдар еткізу болып табылады.

АӘҚО РА отандық қор нарығының эмитенттеріне Орнықтылық Рейтингін тағайындауды. Ол компанияның клиенттер алдында өзінің барлық міндеттемелерін уақытылы және толық көлемде орындауының орнықтылығы туралы объективті әрі әділ пікір болып саналады. АӘҚО РА өз пікірін компанияның қызметін өз әдістемесіне сай жүргізген зерттеудің негізінде, талдау кезінде жарияланған және қол жетімді деректер бойынша қабылдайды [4].

АӘҚО РА пікірі рейтингтік есеппен қоса жіберіледі. Онда рейтингтен еткізілетін компания қызметінің талдауы көрсетіледі, сондай-ақ оның орнықтылығына өсер ететін негізгі факторлар белгіленеді. Орнықтылық рейтингі компанияның тартымдылығын арттырып, клиенттік қорды кеңейтуге мүмкіндік береді. Тағайындалған рейтинг сондай-ақ маркетингтік қызметті атқарады, компанияның нарықтағы тиімді жайғасымының құралы болады [5].

Рейтингалған нарықсубъектілері қосынша бәсекелестік артықшылығын иемденеді, ал рейтингтің өзі «бағалық емес бәсекелестіктің» негізгі элементтерінің бірі болады. Эмитент қызметінің ашықтығы мен айқындығының дәлелі болып табылатын, салымшылар мен инвесторлар үшін оның тартымдылығын арттыруға мүмкіндік тузызатын рейтингтің болуы және оның деңгейі эмитентті тиімді ерекшелендіреді.

Ұлттық рейтингтік агенттіктердің тиімді қызметі төмендегі себептерге байланысты қынданылған:

1. Қазақстан аумағындағы рейтингтік агенттіктердің қызметін реттейтін заңнаманың болмауы.

2. ҰРА құрылтайшыларына қойылатын, заң жүзінде бекітілген ең төмен талаптарды, басшылар мен басты қызметкерлерге, сондай-ақ олар қолданатын бағалау әдістемелеріне

қойылатын біліктілік талаптарын қамтитын ҰРА тіркеу механизмінің болмауы.

3. ҰРА қызметін мемлекеттік қолдаумен қамтамасыз етудің болмауы.

Алайда нарық субъектілерін бағалау саласында рейтингтік агенттіктердің тәуелсіз сарапшылар ретінде дамуы және қор нарығында қызметті жүзеге асыру кезінде тек осы агенттіктердің рейтингін ғана тануды заң жүзінде бекіту олардың билігінің күшеюі және қор нарығының қызметі мен жалпы экономиканың жұмыс істеуіне жағымсыз өсерету мәселесін тудыруы мүмкін екендігін атап кеткен жөн. Мысалы, 2007-2008 жылдардағы әлемдік қаржы дағдарысы себептерінің бірі әлемдік рейтингтік агенттіктердің жетекші үштігі тараپынан жеке эмитенттердің бағалы қағаздарын жоғары бағалауы болып табылады. АҚШ бағалы қағаздары мен биржалары бойынша комиссия (SEC) төрағасы Mary Schapiro ханым өз сезінде атап кеткендей: «...қаржы дағдарысы кезінде Moody's, Standard & Poor's және Fitch Ratings рейтингтік агенттіктерінің беделі түсті, себебі олар төмен сапалы ипотекалық несиелермен байланысты тәуекелді бағалы қағаздарға жоғары рейтингтер берді» [6]. Кезінде SEC онымен танылатын, Moody's, Standard & Poor's және Fitch енген ұлттық статистикалық рейтингтік ұйымдардың (NRSRO) тізімін бекітті және аталған рейтингтік агенттіктердің рейтингтерін алу міндеттілігі туралы талапты енгізді. Ирі сақтандыру компаниялары мен зейнетақы қорларына ұлттық рейтингтік агенттіктермен (NRSRO) тағайындалған, инвестициялық категорияның рейтингі жоқ қағаздармен операциялар жүргізуге тыйым салынды. Бұл тәжірибе АҚШ-тың ұлттық нарығында, сондай-ақ әлемдік нарықта рейтингтік агенттіктердің «ұлкен үштігі» беделінің күшеюіне әкелді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. <http://www.rfca.kz/category/press-relizy/press-reliz>
2. <http://www.sec.gov/news/press/2011/2011-59.htm>
3. Қор нарығы/Г.И.Кравцовының редакциясымен.- Минск: БМЭУ, 2008.- 3276. 104 б.
4. Қазақстан Республикасының «Лицензиялау туралы» заңы, 3 бап.
5. Корчагин Ю.А. Бағалы қағаздар нарығы. 2-ші басылым, толықтырылған және қайта жазылған- Ростов н/Д: Феникс, 2008.- 4956. 231 б.
6. Ивасенко А.Г. Бағалы қағаздар нарығы: жұмыс істеу құралдары мен механизмдері.- 4-ші басылым, стереотиптік - М.: КНОРУС, 2010.-2726. 147 б.

Сыдыкова Ч.К.,
ст. преподаватель
КГУСТА и. Н. Исанова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Система финансового планирования, обозначая цели организации, пути их достижения и определяя необходимые ресурсы, непосредственно влияет на эффективность деятельности всей организации. Эффективность самой системы финансового планирования во многом зависит от степени изученности методологии финансового планирования и ее адаптации к специфике отрасли, в которой функционирует организация.

Эффективность применяемых технологий и инструментариев в финансовом планировании опирается на эффективную методологию планирования.

Анализируя и обобщив определения методологии планирования, встречающиеся в экономической литературе, можно сделать вывод, что методология планирования представляет собой совокупность принципов, подходов, методов и методик последовательного и обоснованного планирования для эффективного решения проблем и достижения его целей.

Методология финансового планирования это выбор совокупности принципов, системы подходов и показателей, методов и методик последовательной разработки планов и обоснования действий для эффективного решения задач и достижения поставленных целей.

Таким образом, методология финансового планирования состоит из принципов, объектов, методов и инструментов, объединенных общими целями и задачами.

Объектами финансового планирования являются:

- 1) движение финансовых ресурсов;
- 2) финансовые отношения, возникающие при формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов;
- 3) стоимостные пропорции, образуемые в результате распределения финансовых ресурсов.

Достижение экономического эффекта от финансового планирования обусловлено соблюдением ее основных принципов, служащие основными постулатами оказывающие влияние на всю систему финансового плани-

рования. На основе принципов финансового планирования применяются и совершенствуются методы финансово-экономического планирования в процессе хозяйственной деятельности. Финансовое планирование представляет собой часть стратегического планирования деятельности организации, в связи с этим к принципам финансового планирования можно отнести [1]:

1. Административные принципы управления: необходимости, единства, непрерывности, гибкости, точности и участия.

2. Общие принципы планирования: целенаправленность, научность, директивность, целостность, полнота, комплексность, актуальность, системность, адаптивность, эффективность, нормирование, достоверность, обязательность исполнения.

3. специфические принципы планирования [2,3,4]: существенность; самостоятельность, стандартизация, взаимосвязь оперативного и стратегического планирования, согласованность планов, напряженность и выполнимость планов, оптимальность, объективность, документального обеспечения, сопоставимость, учет риска.

4. Принципы финансового планирования: ответственность, адресность, интеграция разделов плана, консолидация, планирования трех форм отчетности, сбалансированность, координация, сценарный подход или принцип снижения неопределенности, макро планирование «сверху вниз», скольжение, финансовое соотношение сроков и платежеспособности, рентабельность капиталовложений, сбалансированность рисков.

Выше перечисленные принципы, применяемые в финансовом планировании, можно классифицировать в зависимости от требований, предъявляемых к системе финансового планирования (см. таблицу 1.).

Анализируя классификацию принципов финансового планирования в зависимости от требований, предъявляемых к системе финансового планирования можно сделать следующие выводы:

1. Большинство принципов вне зависимости от их классификационного признака тесно взаимосвязаны между собой (принципы целенаправленности и научность), отдельные принципы перекликаются между собой (принципы оптимальности и сценарный подход) или действуют в одном направлении (принципы учета рисков и принцип снижения неопределенности).

Таблица 1

Классификация принципов финансового планирования в зависимости от требований предъявляемые к системе финансового планирования

Требования, предъявляемые к системе финансового планирования	Принципы финансового планирования
Обеспечение взаимосвязи цели финансового планирования со стратегическими целями	директивность; целенаправленность; единство; комплексность; взаимосвязь оперативного и стратегического планирования; точность;
Обеспечение единства системы финансового планирования	целостность; полнота; интеграция разделов плана; единство и сопоставимость планов; планирования трех форм отчетности; макро планирование «сверху вниз»; консолидация
Обеспечение устойчивости к изменениям внешней и внутренней среды	гибкость; непрерывность; адаптивность; самостоятельность; скольжение; учет риска
Обеспечение управления финансовыми потоками	финансовое соотношение сроков и платежеспособности; рентабельность капиталовложения; сбалансированность рисков; сценарный подход или принцип снижение неопределенности; стандартизация; нормирование;
Обеспечение контроля над результатами деятельности	сопоставимость; достоверность; документальное обеспечение; ответственность; адресность
Обеспечение экономического эффекта от применения системы финансового планирования	научность; существенность; оптимальность; напряженность и выполнимость планов; сбалансированность; ресурсоемкость эффективность; необходимость; объективность; обязательность исполнения; ответственность;
Обеспечение координации действий субъектов финансового планирования	единство; координация; системность; гибкость
Обеспечение мотивации сотрудников	распределения ответственности; участие; микро планирование «снизу вверх»; материальная заинтересованность

2. Многообразия предъявляемых требований к системе финансового планирования свидетельствует о многообразии точек зрения на принципы финансового планирования.

3. Приведенная в таблице 1. оптимизированная классификация принципов планирования, может быть дополнена принципом *прогрессивности*, который предполагает применение в финансовом планировании достижений новой техники, технологии, научной организации труда, производства и управления, передового опыта экономии живого и овеществленного труда;

4. Принципы финансового планирования предопределяют методы финансового планирования.

5. Система финансового планирования, разработанная с применением данных принципов, значительно повысят показатели результативности деятельности организации.

Инструментами финансового планирования в современных условиях выступают

финансовый план предприятия, система контроллинга, значительное распространение в практике имеют также такие инструменты финансового планирования, как платежный календарь, бизнес-план.

Особым видом плана является бюджет. Бюджетирование – один из основных инструментов управления компанией. Оно давно и активно используется компаниями как технология финансового планирования. Одним из основных направлений повышения эффективности финансового планирования является внедрение на предприятии бюджетирования, в качестве инструмента финансового планирования, который может принести существенный эффект.

Бизнес-план – выступает как основной инструмент планирования на предприятия. Бизнес-план – это план осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащий сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Литература

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: Учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 248 с.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2000 г. – 325 с. – С. 208
3. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. – СПб.: Питер, 2003 г. – 521 с.
4. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование. М. Инфра – М. 2000 г. – 400 с.
5. Бюджетирование в коммерческой организации: краткое руководство. Адамов Н. А., Тилов А. А. М. 2007. С. 144.

Аширбекова Г.Б.,
магистрант
Университет «Кайнар»

РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сегодня, по завершении второго десятилетия с момента обретения нашим государством суверенитета, уже никто не представляет Казахстан без Национального фонда – залога независимости и самостоятельности республики. По результатам прошедших десяти лет с момента образования Национального фонда можно сделать вывод: идея создания и поддержания Национального фонда Республики Казахстан полностью себя оправдала и в связи с этим вопрос необходимости его соз-

дания не является темой для обсуждения в настоящей статье.

Роль национального фонда в бюджетной системе РК велика, являясь главным средством мобилизации, дает возможность воздействовать на экономику, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивать социальную поддержку наименее защищенным слоям населения.

Бюджет, объединяя в себе основные финансовые категории, является ведущим звеном финансовой системы любого государства и играет как важную экономическую, так и политическую роль в любом современном обществе. Бюджетная система является индикатором экономического развития страны. Бюджетная система состоит из совокупности бюджетов и Национального фонда Республики Казахстан, а также бюджетных процесса и отношений.

Вместе с тем вопросы оптимального формирования, качественного управления, а самое главное, эффективного использования средств Национального фонда остаются, и будут всегда оставаться наиболее актуальными для широкого обсуждения в нашем обществе.

На современном этапе развития Казахстана, Национальный фонд играет особенную роль в поддержании национальной экономики.

История функционирования НФ РК началась с указа президента РК Н. А. Назарбаева №402 от 23 августа 2000 года « О национальном фонде РК» и были внесены поправки в законы «О национальном банке РК», « О бюджетной системе РК» целью которой является обеспечение стабильности в социально-экономической развитии страны и снижения зависимости экономики от воздействия не благоприятных внешних факторов.

Основными задачами НФ РК являются обеспечение макроэкономической стабильности путем вывода избытка нефтедолларов из экономики и сдерживания давления на курс тенге и инфляцию, а также оптимальное планирование использования природных ресурсов.

Источниками формирования Национального фонда являются:

1) прямые налоги от нефтяного сектора (за исключением налогов, зачисляемых в местные бюджеты), к которым относятся корпоративный подоходный налог, налог на сверхприбыль, роялти, бонусы, доля по разделу продукции, рентный налог на экспортную сырую нефть, газовый конденсат;

2) прямые налоги от предприятий нефтяного сектора (за исключением налогов, зачисляемых в местные бюджеты), к которым относятся корпоративный подоходный налог, налог на сверхприбыль, роялти, бонусы, доля по разделу продукции, рентный налог на экспортную сырую нефть, газовый конденсат, дополнительный платеж недропользователя, осуществляющего деятельность по контракту о разделе продукции, а также другие поступления от операций, проводимых предприятиями нефтяного сектора, в том числе поступления за нарушения условий нефтяных контрактов;

3) поступления от продажи земельных участков сельскохозяйственного назначения;

4) иные поступления и доходы, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

В отчете о поступлениях и использовании Национального фонда по данным Министерства финансов РК по состоянию на 31 декабря 2011 года средства Национального фонда составляли 7 988 355 179 тыс. тенге.

За 2011 год в Национальный фонд Республики Казахстан поступило 3 488 043 602 тыс. тенге, из которых 1 603 161 781 тыс. тенге (эквивалент 10 931 792 тыс. долларов США) являются поступлениями в иностранной валюте, зачисленными на соответствующий счет Национального фонда Республики Казахстан в тенге путем проведения операции последовательной конвертации/реконвертации день в день.

С 1 февраля 2012 года в Национальный фонд Республики Казахстан поступило 17 019 851 663 тыс. тенге.

Из них за счет поступлений прямых налогов от организаций нефтяного сектора (за исключением налогов, зачисляемых в местные бюджеты) – 16 240 932 760 тыс. тенге, других поступлений от операций, осуществляемых организациями нефтяного сектора (за исключением поступлений, зачисляемых в местные бюджеты) – 13 797 288 3тыс. тенге, поступлений от продажи земельных участков сельскохозяйственного назначения – 3 677 539 тыс. тенге, поступлений инвестиционных доходов от управления Национальным фондом Республики Казахстан – 637 268 481 тыс. тенге.

Согласно Закону Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года «О гарантированном трансферте из Национального фонда Республики Казахстан на 2011 – 2013 годы» с 1 февраля 2012 года за исключением декабрь месяца из Национального фонда Республики Казахстан в республиканский бюджет должно было перечислено 7 575 000 000 тыс. тенге в виде гарантированного трансфера на финансирование расходов текущих бюджетных программ.

С 1 февраля 2012 года со счета Национального фонда Республики Казахстан за отчетный период оплачены расходы, связанные с управлением Национальным фондом, в общей сумме 20 939 510 тыс. тенге.

Существует различные направления использования средств фонда: стабилизационные трансферты в республиканский бюджет, погашение внешних долгов, распределение части инвестиционного дохода среди населения, финансирование экологических программ и другие.

Также правила установили запрет на использование фонда для кредитования частных или государственных организаций и не инвестируются в активы внутри страны. В целях сбережения и получения инвестиционного дохода, Фонд должен размещаться в ликвидные иностранные финансовые активы.

Стабилизационные фонды и фонды будущих поколений также существуют в других странах, где существенная часть бюджетных поступлений формируется за счет поступлений от экспорта природных ресурсов, и предназначены для финансирования расходов в годы неблагоприятной конъюнктуры. Как известно, в основе НФ РК заложена модель нефтяного фонда Норвегии. Изначально фонд не являлся самостоятельным юридическим лицом, а лишь представлял счет в национальном банке.

Накопления Национального фонда должны обеспечивать оптимальный баланс распределения нефтяных поступлений между республиканским бюджетом и Национальным фондом.

В этом году Национальному фонду 12 лет. Существуют определенные практики и наработан опыт по управлению и использованию средств фонда. В первую очередь идея создания национального фонда – это показатель прозрачности бюджета, открытости в добывающих отраслях и ее влияния на экономическую безопасность. Мировой финансово-экономический кризис показал зависимость национальной экономики от внешних факторов конъюнктуры. Вместе с тем остаются вопросы, требующие доработок качественного управления и эффективного использования средств фонда.

К сожалению, прозрачность и подотчетность при управлении и использовании средств остается на низком уровне. Эти качества Национального фонда будут способствовать укреплению не только экономики Республики и инвестиционной привлекательности, но и доверию граждан. Регулирующими инструментами в использовании недровых ресурсов страны, являются налоги и платежи. Значительная часть дохода в бюджет поступает за счет недрдобывающих компаний и связи с этим требуется совершенствование налоговой системы, совершенствование открытости и прозрачности сделок между Правительством и нефтедобывающими компаниями. Так же необходимо для этого обеспечение обяза-

тельной и доступной публикации годовых и квартальных финансовых отчетов компаний – недропользователей. В целях взимания наиболее полной и достоверной величины природной ренты в добывающей промышленности должна быть произведена дифференциация месторождений по издержкам недропользователей, заключающаяся в дальнейшем учете индивидуальных особенностей каждого источника сырьевых ресурсов по местоположению, качественному составу сырья и других критериев.

Как показал зарубежный опыт, в развитых странах за счет природно-сырьевой ренты осуществляется финансирование многих социальных программ. Фонд устойчивого развития страны должен ориентироваться на объем производства, так как истинные национальные сбережения состоят не в банковских ноликах, а в промышленности, инфраструктуре и населении. Экономическое благополучие Казахстана, зависит не только от добычи и экспорта углеводородов, но и от преодоления «ресурсного проклятия». Вопрос об уровне подотчетности остается все еще не закрытым. Это отражается на том, что народ не ощущает себя сопричастным Национальному фонду. Отсутствует общественная дискуссия.

Возникает необходимость входа государства в состав Международной рабочей группы суворенных фондов, и присоединиться к общепризнанным принципам и практикам инвестиционной деятельности:

1. Разрабатывание и внедрение соответствующих внутренних профессиональных и этических стандартов управления активами Национального фонда РК.

2. Изучение международного опыта управления суворенными фондами (фонды Аляски, Кувейта, Ирана, и т.д.).

3. Укрепление и стабилизация функции Национального фонда.

В стратегическом плане развития Республики Казахстан на 2020 год говорится: «Казахстан как крупный экспорт сырьевых ресурсов будет обеспечивать баланс между использованием средств, поступающих от экспорта сырья, и созданием макроэкономических условий, способствующих росту во всех секторах экономики. В Казахстане будет учтен опыт других стран, богатых природными ресурсами, которые столкнулись с фактическим

исчезновением своего некогда оживленного агропромышленного комплекса и обрабатывающей промышленности вследствие утери контроля за валютным курсом. С учетом этого будет усовершенствована концепция функционирования Национального фонда Республики Казахстан с усилением его сберегательной функции». Суть концепции формирования доходов Национального фонда как при действующем, так и при новом механизме заключается не столько в совершенствовании самого механизма, как бы

это ни было важно само по себе, а сколько в решении принципиально важной проблемы возможно более полного изъятия сверхдоходов добывающих компаний в пользу общества.

Таким образом, на основании выше изложенного можно сделать вывод:

К настоящему моменту в Казахстане уже сформировалась определенная политика в отношении формирования Национального фонда в качественном управлении и прозрачности.

Литература

1. Указ Президента РК от 2 апреля 2010 года № 962 «О концепции формирования и использования средств Национального Фонда Республики Казахстан».
2. Сайт Министерство финансов РК – www.minfin.kz.
3. Шапагатова Б. Национальный фонд РК: инвестиции в устойчивое развитие. Алматы, 2011 г.

Amir Mohammad Sohrabian,
Ph.D. Associate Professor.,
Mohammad Amin Sohrabian,
Ph.D. Associate Professor.
University of international business (UIB)

ESSENCE, MEANING, IMPORTANCE AND USAGE OF DERIVATIVE SECURITIES

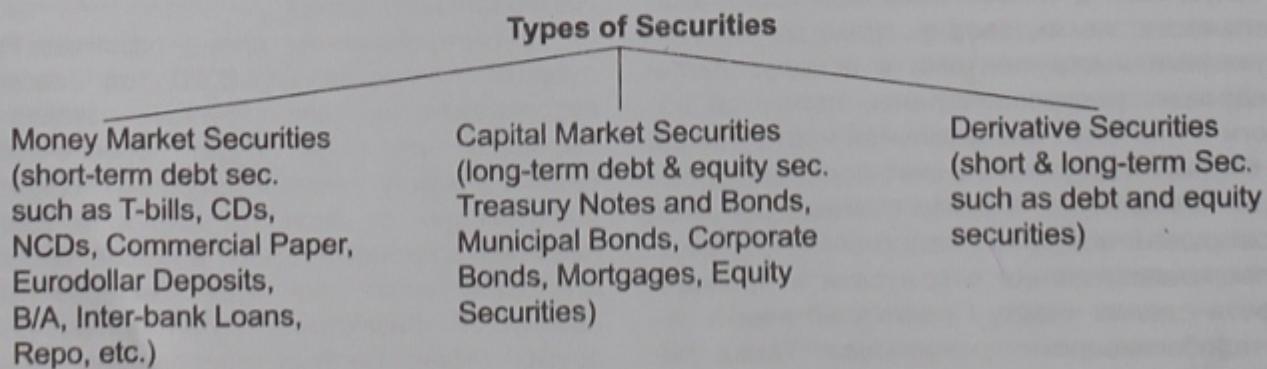
In general we have three classifications of securities traded in financial markets.

In addition to money market and capital market securities, derivative securities are also traded in financial markets. Derivative securities are financial contracts whose values are derived

from the values of underlying assets (such as debt securities or equity securities).

In the course of running a business, decisions are made in the presence of risk. A decision maker can confront one of two types of risk. Some risks are related to the underlying nature of the business and deal with such matters as the uncertainty of future sales or the cost of inputs. These risks are called Business Risks. Most businesses are accustomed to accepting business risks. Indeed, the acceptance of business risks and its potential rewards are the foundations of capitalism. Another class of risks deals with uncertainties such as interest rates, exchange rates, stock prices, and commodity prices. These are called Financial Risks. Although our financial system is replete with risk, it also

Exhibit 1: General Classification of Securities



Source: Author

provides a means of dealing with risk in the form of derivatives. Derivatives serve a valuable purpose in providing a means of managing financial risk. By using derivatives, companies and individuals can transfer, for a price, any undesired risk to other parties who either have risks that offset or want to assume that risk.

For the better understanding let's consider the financial derivatives more in details.

In the financial markets, individuals and organizations deal in financial assets such as shares, bonds, foreign currency, loans, etc. The prices of these financial assets often vary or fluctuate on a continues basis. These fluctuations create uncertainty in the financial market regarding the future prices of these assets and expose the dealers in the financial market to considerable risk.

Let's consider a few examples. An investor may have purchased some shares in the stock market, with the intention of selling them at a higher price later. But there is considerable uncertainty regarding the future movement of share prices in the stock market. Share prices may decline thereby exposing the investor to the possibility of incurring a loss in his dealings. An investor would want to avoid this risk and protect himself from the loss likely to arise from such a risk.

An importer may have imported some goods from USA the payment for which is due in three months' time. He has to buy the necessary US dollars from authorized foreign exchange dealers. Foreign currency exchange rates fluctuate continuously in the currency market. As a result, there is the possibility that the importer may have to pay more Kazakhstani Tenge to buy the US dollars after three months, if the dollar-tenge exchange rate declines during this period. The importer is thus exposed to a risk and may incur a loss on account of the uncertainty regarding the future movement of exchange rates.

An exporter of goods faces a similar risk. He may have exported some goods to Europe the payment for which is expected to be received after two months. He will then have to convert the Euros that he receives into Kazakhstani Tenge. There is the possibility that the Euro-Tenge exchange rate may rise during this period and as a result the exporter may receive lesser Kazakhstani Tenges while converting the Euros. The continuous fluctuations in the exchange rates thus expose the exporter of goods to considerable risk. Importers and exporters would want to avoid the risk involved in their foreign currency deals.

They would desire to protect themselves from any loss in their foreign currency transactions.

So, as you understand fluctuations in the prices of financial assets expose the dealers in such assets to risk. The dealers would like to hedge the risk involved in their financial transactions. Financial derivatives have evolved as instruments for hedging the risk involved in buying, holding and selling various kinds of financial assets. Basically they are financial instruments for the management of risk arising from the uncertainty prevailing in financial markets regarding asset prices.

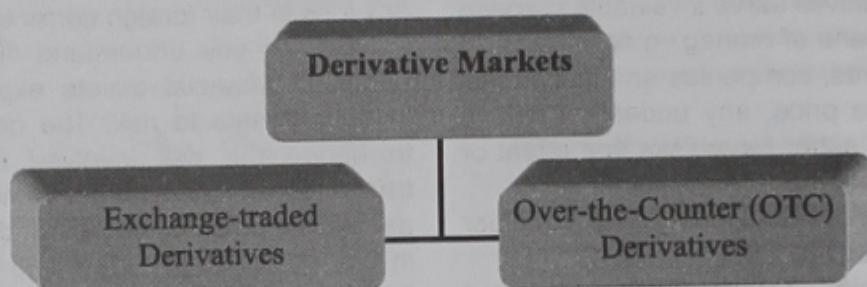
We have understood that financial derivatives are risk management tools and are used to hedge the risk but meanwhile this question will arise how do financial derivatives help to hedge the risk in financial transactions?

The simple explanation is that financial derivatives are designed to provide protection to participants in financial markets against adverse movements in the prices of the underlying assets. They facilitate the exchange of financial assets in future at prices determined in the present. So, financial derivatives enable the participants to "lock in" a particular price for the financial asset to be exchanged in the future. This effectively guards against the uncertainties arising out of fluctuations in asset prices.

For example, an exporter who is expecting to receive the export proceedings in a foreign currency sometime in the future, gets the facility to convert the foreign currency into Kazakhstani Tenge in future at a predetermined exchange rate, by using a financial derivative. Thus, a market participant who faces the risk of an adverse price movement in a financial asset, can use a financial derivative as a means of reducing the risk by "locking in" a suitable price for the future dealings.

In general, a derivative security is one whose value is derived from the value of the underlying asset. A financial derivative may be described as a financial contract whose value is derived from the performance of a financial assets, interest rates, currency exchange rates or stock market indices. It may also be defined as a contract that specifies the rights and obligations between the issuer of the derivative security and the holder thereof to receive or deliver future cash flows (or exchange of assets) based on some future event. Some derivatives give the right to buy or sell the underlying asset at some point in future for a predetermined price.

Exhibit 2: Types of Derivative Markets



Source: www.en.wikipedia.org

Financial transactions and investment activities often involve risk. Hence, it has become necessary for those involved in investments and corporate finance management to have a basic understanding of financial derivatives, as these provide proper risk management tools. The derivative instruments are now widely used and the volume of trading in these instruments is substantial.

Financial derivatives include forwards, futures and options and the underlying assets to which they relate include stocks, bonds, foreign currencies and stock market indices.

Standardized derivative contracts (e.g. futures and options) are traded or transacted on organized exchanges and these are known as exchange-traded derivatives.

Futures exchanges, such as Euronext.liffe and the Chicago Mercantile Exchange, trade in standardized derivative contracts. These are options contracts and futures contracts on a whole range of underlying products. The members of the exchange hold positions in these contracts with the exchange, who acts as central counterparty. When one party goes long (buys a futures contract), another goes short (sells). When a new contract is introduced, the total position in the contract is zero. Therefore, the sum of all the long positions must be equal to the sum of all the short positions. In other words, risk is transferred from one party to another. The total notional amount of all the outstanding positions at the end of March 2008 stood at \$81 trillion:

Other derivative contracts that are privately negotiated between parties (e.g. forward) are known as over-the-counter derivatives as they are not transacted on organized exchanges but are privately traded. The OTC derivatives industry includes interest rate, currency, commodity, credit and equity swaps, options and forwards,

and related products such as caps, collars, floors, and swaptions. In these cases, the terms of the contract are not standardized but can be customized to meet the needs of the contracting parties.

The OTC market consist of investment banks who have traders who make markets in these derivatives, and clients such as hedge funds, commercial banks, government sponsored enterprises, etc. Products that are always traded over-the-counter are swaps, forward rate agreements, forward contracts, credit derivatives, etc.

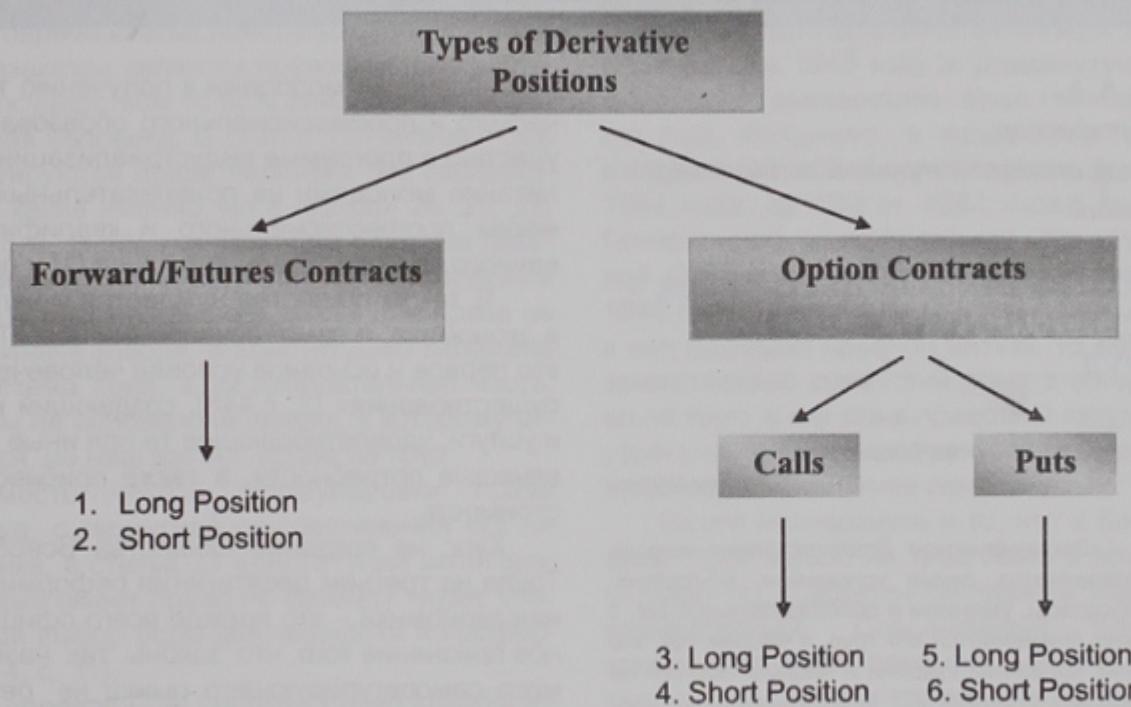
1. Shorting an equity index forward contract, and
2. Buying an equity index "collar" agreement.

In terms of Exhibit 3., we will see that the forward-based strategy represents Position 2, while the collar strategy involves as combination of the purchase of a put option (Position 5) and the sale of a call option (Position 4).

The derivatives market has seen the highest growth of all financial market segments in recent years. It has become a central contributor to the stability of the financial system and an important factor in the functioning of the real economy. Despite the importance of the derivatives market, few outsiders have a comprehensive perspective on its size, structure, role and segments and on how it works.

The derivatives market has recently attracted more attention against the backdrop of the financial crisis, fraud cases and the near failure of some market participants. Although the financial crisis has primarily been caused by structured credit-linked securities that are not derivatives, policy makers and regulators have started to think about strengthening regulation to increase transparency and safety both for derivatives and other financial instruments.

Exhibit 3: Basic Types of Derivative Positions



Source: Frank K. Reilly and Keith C. Brown, "Investment Analysis and Portfolio Management" eighth edition, University of Notre Dame and University of Texas at Austin, 2006

Literature:

1. Frank K. Reilly and Keith C. Brown, "Investment Analysis and Portfolio Management" eighth edition, University of Notre Dame and University of Texas at Austin, 2006
2. Jeff Madura, "Financial Institutions and Markets" seventh edition, Florida Atlantic University, 2006.
3. Don M. Chance and Robert Brooks, "An Introduction to Derivatives and Risk Management" seventh edition, Louisiana State University and University of Alabama, 2008.
4. www.en.wikipedia.org
5. www.bis.org, Bank for International Settlements (BIS).

Зуйков А.А.,
к.э.н., профессор
*Казахская академия труда и социальных
отношений*

ОБЩЕСТВУ ВЕСЕОБЩЕГО ТРУДА – КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО НА ТРУД

«...труд – отец богатства».

Вильям Петти

«Экономическое благосостояние народа определяется двумя условиями: во-первых, искусством, умением и сообразительностью, с каким применяется его труд, и числом тех, кто занят полезным трудом, и числом тех, кто не занят».

Адам Смит

В концептуальной статье Н.А. Назарбаева «Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего труда» [1] изложен курс на создание принципиально нового общества, где балом будет править его величество труд, который является одним из главных факторов производства.

По замыслу Президента, такое общество будет формироваться на следующих основных составляющих:

- воспроизведение реального производительного инициативного труда, выдвинутая на первый план, (вместо виртуальных финансовых институтов);
- поднятие авторитета человека труда, резко упавшего в период «дикого капитализма»;
- включение самозанятого населения в реальную экономику (вместо «таксования у базара»);
- создание новых объектов индустриальной и инновационной разработки независимой системы квалификаций;
- введение практики разработки пятилетнего Общенационального Прогноза казахстанского экономики в регионах с избыточным числом самозанятого населения;
- рынка труда – путеводителя для выпускников школ при выборе профессий;
- разработка социального закона «О социальных рабочих местах»; стимулирование

и привлечение молодежи к получению технического и профессионального образования и участию в программе индустриализации; воспитание молодежи на привлекательных примерах профессионального и квалифицированного производительного труда [1] и др.

В таком обществе нуждается и человек, и экономика, и само государство, ибо «Труд – это первое и основное условие человеческого существования» [2, с.448], создающий вещи, и услуги, удовлетворяющие те или иные человеческие потребности, а также прибавочную стоимость.

Курс на создание Общества Всеобщего Труда на третьем десятилетии реформирования экономики – это прежде всего официальное признание того, что законы так называемого саморегулирующего рынка не решают фундаментальные вопросы общества, экономики и человека. В частности рынок разрушил ценности в социально-трудовой сфере, создал системный кризис труда. Охаивая и отрицая все прошлое, повышая градус ненависти к бывшей Родине, в Казахстане численность создателей материальных благ – рабочих доведена до небольшой пролетарской диаспоры – до 800-900 тысяч человек.

Если к этому добавить и резкое падение производительности труда, по которой «в отраслях экономики Казахстан отстает от некоторых индустриально развитых стран в 7 – 10 раз» [3, с.88], то в реальном секторе, о создании которого много сказано и говорится сегодня практически не кому работать. Поэтому на отечественном рынке и произошло засилье импортными товарами с продолжающейся тенденцией увеличения их.

Разделяя основные направления и пути формирования Общества Всеобщего Труда, изложенные Главой государства, хотелось бы аргументировать и другие предложения, реализация которых способствовала бы созданию такого общества.

Перво – наперво, на мой взгляд, надо развернуть на создание Общества Всеобщего Труда Основной закон страны – Конституцию. В современной редакции Конституция не закрепила за гражданами право на труд, что, с одной стороны, поставило под вопрос выполнение других конституционных прав граждан, а с другой, Конституция стала противоречить

самой себе и международным актам, признанные Казахстаном.

В первой статье Конституция утверждает, что Казахстан является правовым и социальным государством то есть признает и приоритет прав человека. В статье 12 признаются и гарантируются права человека без конкретизации какие именно, но в статьях 24, 25, 29, 30 [4, с. 8, 11,13], где речь идет о разных гражданских и социально-экономических правах и их гарантиях не нашлось места для права на труд. Иначе говоря, в Конституцию заложена не система прав, а их избирательная часть, причем не основополагающих, к которому относится, на наш взгляд, право на труд.

Вместо четкой формулировки права на труд, с гарантией осуществления его на практике, в статье 24 Конституции записано: «Каждый имеет право на свободу труда, свободный выбор рода деятельности и профессии» [4, с. 11].

В словаре С.И. Ожегова слово «свобода» – это «отсутствие каких-либо ограничений в чем-нибудь» [5, с.649], а «деятельность» – это «работа, занятие, труд»[5, с. 139], соответственно «профессия» – это «основной род занятий, трудовой деятельности»[5, с. 574]. То есть Конституция человеку дает право на выбор дела, труда, работы, занятия, профессии, но без права на труд!

Такая казуистика, изворотливость в защите ложных, сомнительных положений привела Конституцию страны в противоречие с международно-правовыми актами о правах человека и гарантиях гражданина, признанными Республикой Казахстан, хотя в соответствии со статьей 4 Конституции «Международные договоры, ратифицированные Республикой, имеют приоритет перед ее законами и применяются непосредственно» [4, с/5]. Так, в Декларации «О государственном суверенитете Казахской ССР», принятой 25 октября 1990 г., Верховный Совет республики признает Всеобщую декларацию прав человека со статьей 23, в которой сказано, что «каждый человек имеет право на труд», в Конституции которого нет.

Современное международное законодательство о правах и гарантиях человека в определенной степени сформировалось под влиянием норм и прав человека, заложенных в Конституции бывшего СССР и Казахской ССР. Выходит, не все в них было плохо. Международному праву импониро-

вало наличие в Основном законе СССР не декларированного, а работающего права на труд (занятость достигла 94-95%) и оно его перенесло в 1948 году в упомянутую выше Всеобщую декларацию прав человека. С тех пор, например, в конвенциях и рекомендациях о политике занятости (№ 122 от 1964 года, № 169 от 1984 года), принятых Генеральной конференцией Международной Организации Труда, членом которой с 1993 года является Казахстан право на труд в них проходит красной нитью. То есть МОТ заимствовала советский опыт в сфере права на труд, а мы его в правовом государстве утратили, получив взамен сотни тысяч безработных и миллионы самозанятых.

Важно подчеркнуть и то, что в Конституциях СССР право на труд было в обществе, которое по современной оценке считалось тоталитарным. Современный Казахстан утверждает себя демократическим, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого является человек, его жизнь, права [с.4], а фактически на уровне Конституции человеку предложено жить без права на труд.

Какой смысл лишать человека права на труд, который по теории Дарвина превратил из обезьяны и отшлифовал до совершенства. Логически объяснить и понять это трудно. В моем понимании право на труд – это единственное после права на жизнь фундаментальное право среди всех остальных, оно первично, все остальные вторичны, так как без права на труд их нельзя реализовать. Они существуют только на бумаге.

Возьмем право на свободный выбор профессии (статья 24) и получение бесплатного и платного высшего образования (статья 30) и рассмотрим их в соотношении с конечным результатом – занятостью после обучения. Все виды образования, включая высшее, это всего лишь подготовка к профессиональному труду. Хорошо, если реализовав право на образование, дипломированный специалист трудоустроился по профессии или не по профессии. А если нет? Тогда полученное образование и профессия останутся «вещами в себе»: образование ради образования, профессия ради профессии.

Также получается и с реализацией представленного Конституцией права на платное медицинское обслуживание. Оставим состоятельных граждан, источники их богатств,

которые позволяют воспользоваться им этим правом. А «примерим» это право к основной массе граждан. Чтобы воспользоваться этим правом надо иметь работу, соответствующий заработка. При наличии права на труд возможности для этого шире, при отсутствии – они уже. Опять получается: право на платное медицинское обслуживание есть, а возможности для его использования – не у всех.

Даже в плановой экономике не все получалось быстро с реализацией конституционного права на жилище у работающих в трудовых коллективах. А в отсутствие права на труд человек даже не может мечтать о жилье. Бал правит рынок жилья с его куплей-продажей. И понятно, что больше возможности купить жилье у работающего человека, а не у безработного.

Отсутствие конституционного права на труд обрекает часть граждан на получение минимального размера пенсии, отстранения их от участия в формировании накопительной пенсионной системы, на иждивенчество.

Статья 24 Конституции признает право на социальную защиту от безработицы. Этот вид права можно понимать неоднозначно: Одни под защитой понимают получение пособия по безработице, другие – предоставление работы, третьи – то и то. Но самым действенным лекарством от безработицы является не пособие, а работа, ибо другого более эффективного способа избавиться от безработицы просто нет. Здесь мы обнаруживаем еще одно противоречие в Конституции, опустившая право на труд, но признавшая право на социальную защиту от безработицы.

Без конституционного права на труд возникает вопрос о целесообразности названия Закона «О занятости населения». Куда логичнее было бы назвать его Законом о безработице, сведя содержание его к защите прав безработных, социальной поддержки в период незанятости.

Можно привести и другие аргументы в пользу включения в Конституцию права на труд. Но главный из них является взятый курс на построение «Общества Всеобщего Труда», которое будет вестись по пяти направлениям, первым из которых Президент в статье обозначил «Обновление социального законодательства».

Разумеется, что Общество Всеобщего Труда ассоциируется с обществом рабочих мест, особенно в реальном секторе. Включе-

ние самозанятых в реальную экономику, на которую приходится 1/3 занятого населения потребует создания либо новых рабочих мест, либо перевода действующих предприятий на работу в две смены, либо того и другого. Но насколько готовы самозанятые сменить сферу деятельности, ситуацией никто не владеет, социологических опросов на эту тему нет.

Природа самозанятых – приватизация государственных предприятий, экономический кризис 1991-1999 годов, сделавших многих безработными. В первые годы реформ самозанятость была условием самовыживания. Потом она для кого-то стала привычкой. Кто позже и решил оставить эту нишу, но им оказывали работодатели в трудоустройстве из-за утраты профессионального навыка, возраста и другим причинам.

Для включения самозанятых в реальную экономику Правительству поручено «решать вопросы о создании новых объектов индустриальной и инновационной экономики в регионах с избыточным числом занятого населения» и с учетом этого «разработать методику соотнесения трудоспособного населения в группу самозанятых...совершенствовать методику определения уровня безработицы»[1].

Зададимся вопросом, а кто такие самозанятые? Марксистская теория различала состояние рабочей силы в зависимости от того «производит» или не «производит» она потребительные стоимости. По Марксу, «Потребление рабочей силы – это сам труд. Покупатель ... потребляет ее, заставляя работать ее продавца. Последний вследствие этого становится *actu* (на деле) ... рабочим, между тем как раньше он был таковым лишь *potentia* (потенциально) [6, с.188]. С точки зрения этого подхода работающие на себя самозанятые являются либо потенциальной рабочей силой, либо в современных условиях их надо признать бизнесменами, занимающиеся в основном куплей-продажей, то есть посреднической деятельностью. Если государство считает необходимым постепенно вывести их частично или полностью из торгово-посреднической деятельности, то, на мой взгляд, надо не просто создать рабочие места, а с заработной платой на уровне или выше дохода, который самозанятые имеют сегодня от своей деятельности.

Что касается совершенствования методики определения уровня безработицы, то дей-

ствующая методика, хотя и исчисляет уровень безработицы на основе международного опыта, но она не отражает действительное положение на рынке труда, ибо занижает безработицу. Уровень безработицы исчисляется делением числа безработных на экономически активное население. В последний показатель включаются занятые и безработные. В результате процент безработицы снижается за счет включения безработных в знаменатель. Логичнее определять уровень безработицы соотношением безработных к занятым. Тогда он будет несколько выше и отражать действительную, а не нарисованную картину с безработицей, как это делается сейчас.

Общество Всеобщего Труда представляется мне обществом с высокой занятостью, то что было в СССР, где занятость трудоспособного населения достигла 94-95%. Бизнесу не под силу создать такое общество. Известно, что на первом плане у него только максимизация прибыли. И нереально всем казахстанцам «самостоятельно улучшить свое качество жизни» на основе «самоорганизующих начал». В мире нет и, очевидно, не будет общества, состоящего из одних бизнесменов и тем более предпринимателей. Общество состоит и из наемных работников. И в авангарде обеспечения их занятости, на мой взгляд, должно стоять в первую очередь государство. Только оно может изменить статус безработного с протянутой рукой о помощи на статус занятого с обязанностью налогоплательщика. Это будет способствовать росту совокупного спроса, в чем заинтересован бизнес и росту ВВП, в чем заинтересовано Правительство.

Современный уровень и структура занятости несут невозвратные потери людских ресурсов, что неприемлемо с моральной и иррационально с экономической точек зрения.. Сейчас, когда взят курс на создание Общества Всеобщего Труда представилась возможность признать восстановление занятости в экономике одним из приоритетов и подключить к этому все возможные источники финансирования новых рабочих мест, выделяя источники отдельной строкой: средства организаций, местных и республиканского бюджетов, иностранные инвестиции, кредиты и др. Это будет ускорять формирование Общества Всеобщего Труда.

Наконец, на создание Общества Всеобщего Труда надо сориентировать те разрабатываемые государственные и региональ-

ные программы, в которых на только надо предусматривать создание рабочих мест, но и удешевлять стоимость рабочего места. Сейчас счет средств, выделяемых на реализацию почти каждой программы идет на миллиарды тенге. А стоимость одного рабочего места доходит до десятков миллионов тенге, будто в стране сплошь и рядом возводятся металлургические комплексы, гидроэлектростанции типа Братской, машиностроительные гиганты эпохи советской индустриализации и освоения целинных и залежных земель, но и при таких стройках средняя стоимость рабочего места была в пределах 7 – 14 тысяч рублей в зависимости от отрасли.

Одна из причин дорогоизны современного рабочего места состоит в том, что, если раньше в основе проектов новостроек лежали выверенные наукой и практикой нормативы затрат, научная экспертиза их, то сейчас государственные программы, придающие капиталистической экономике хоть какую-то сбалансированность, больше рисуют и слабо осуществляется технический надзор и финансовый контроль за реализацией их. Поэтому у программ низкий КПД. Например, в стране реализованы две Программы «Питьевые воды», а порядка 4000 аулов и сел остались все равно без воды.

Переход к Обществу Всеобщего труда, на мой взгляд, требует пересмотреть и другие подходы, сложившиеся в трудовых отношениях не в пользу человека труда. Например, надо запретить работодателям давать дискриминационные объявления типа «требуются опытные работники в возрасте 25,30 лет», увольнять без особых причин наемных работников, и обязать работодателей без волокиты принимать студентов для прохождения производственной практики и оплачивать ее, а не требовать плату со студента за прохождение практики.

В Обществе Всеобщего Труда должна быть и достойная оплата труда. У большинства работников она остается годами постоянной без корректировки на инфляцию. Стоит пересмотреть и частоту выплаты ее. Чаще всего заработка плата выдается за отработанный месяц, на 5, 10 дней позже, то есть обесцененной инфляцией. Если мы игнорируем свой прошлый опыт, когда заработка плата выдавалась частями два раза в месяц, например, 1 и 16 числа каждого месяца, то можно взять зарубежный рыночный опыт. Например, в Штате Колорадо (США), где мне

представилась возможность в 1995 году пройти повышение квалификации по программе ЮСАИД, заработная плата выдавалась работникам еженедельно.

В Обществе Всеобщего Труда должна быть точная и объективная статистика о труде, занятости, безработице, рабочих местах, особенно создаваемых по Программам, Дорожным картам. Это важно для анализа и принятия соответствующих решений в области политики занятости. Но отечественная статистика вызывает сомнения. Например, трудно осмыслить, что в год кризиса по Дорожной карте в стране было создано порядка 300 тысяч рабочих мест. Это численность большого города, или 30 предприятий с численностью работающих на каждом предприятии по 1000 человек, или по 2-3 предприятия в каждой области. Если такими темпами будут создаваться рабочие места в период кризиса, то еще один-два кризиса и мы покончим с безработицей, что будет нашим «ноу-хау».

Скорее всего такой рост рабочих мест в кризисное время произошел за счет временных рабочих мест на общественных работах, когда людей направляли на работу сроком от одного дня и более и они остались постоянно занятыми на бумаге в Министерстве труда и

социальной защиты населения РК и в Агентстве по статистике.

Сомнительно и то, что в кризисный период на селе, где традиционно меньше рабочих мест, безработица составила 6%, против 7,2% в городе, где возможности для занятости гораздо шире. Не в пользу города и молодежная безработица (9%), против 6,3% на селе.

Постепенно постсоветское пространство, включая Казахстан, заимствует из советского прошлого то одно, то другое. И это правильно. Преемственность того, что было лучшим и эффективно работало должна была быть изначально. И то, что это делается сейчас – это тоже хорошо: лучше поздно, чем никогда. Но с выходом концептуальной статьи Главы государства логично взять из нашего прошлого и принцип: «Труд – это дело чести, дело славы, доблести и геройства» и пропагандировать его вместо пропаганды того, когда желаемое выдается за действительность.

Из изложенного следует следующий основной вывод: создание реального общества труда, в котором главной фигурой является Человек труда реально представляется возможным, если в Основном законе страны будет статья с правом на труд и соответствующим образом изменен и дополнен Трудовой Кодекс.

Литература

1. Нурсултан Назарбаев. Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда // Казахстанская правда.- 2012. – 10 июля. – 218-219.
2. Политическая экономия: Словарь / Под ред. М.И. Волкова и др. -3-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1983 – 527 с.
3. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы.- Астана, 2003.- 170 с.
4. Конституция Республики Казахстан.- Астана, 2008. – 55 с.
5. Словарь русского языка: Составитель Ожегов С.И./ Под общ. ред. акад. С.П. Обнорского. – 2-е изд., исправ. и доп. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1952. – 848с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 23. – 907 с.

Садыков Г.Г.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

В последние годы активно развивается торговля через Интернет. Люди не хотят или не могут тратить время на поездку в

супермаркеты и все чаще, действуя в интерактивной среде, прибегают к услугам он-лайновых продавцов. Насколько сам процесс покупок может в перспективе перейти в Интернет? Какие изменения могут ожидать розничного торговца в связи с развитием такой торговли?

Сформировались тенденции, свидетельствующие о том, что у торговли через Интернет есть хорошие перспективы развития.

В первую очередь, это изменения, связанные с производителями товаров.

Раньше они имели более сильные позиции, в настоящий момент розничные торговцы оказались в более выгодном положении, т.к. возросший уровень производства в состоянии сейчас предложить рынку много качественных и разнообразных товаров. Потребность в каналах сбыта сильно выросла. Розничная торговля как никогда стала вос требованной. Следующий наступательный шаг розницы – развитие частных марок, при котором торговцы сами становятся привилегированным брендом. Казалось бы, в ближайшем будущем торговцы смогут наслаждаться достигнутыми успехами, и основная борьба развернется между ними самими. Эта картина далека от реальности. Интернет дает производителям многих товаров возможность обойти традиционный розничный канал. Так, поставщики специализированного товара легко налаживают взаимоотношения со своими покупателями. В отличие от рекламы в СМИ реклама в Интернет более гибкая, не требует от производителей и поставщиков товаров и услуг значительного бюджета, позволяет точно следить за результативностью. Также производители могут использовать возможность продвижения и популяризации своей продукции через Интернет: развиваются свои сайты и крупно обозначают их названия на упаковках товаров. Ежегодный рост цен на коммерческую недвижимость (продажа и аренда) заставляет молодых активных предпринимателей изыскивать новые пути для развития бизнеса. Традиционная розничная торговля, крепко привязана к месту. Получить хорошие участки и хорошие помещения для магазина небольшим независимым предпринимателям очень трудно, а порой и просто невозможно. Все они достаются крупным структурам и сетевым компаниям. Появляются новые решения. Интернет-торговля гораздо легче приспособливается к территории.

Во-вторых, серьезные изменения происходят в покупательской среде.

Развиваются развлекательные и спортивно-оздоровительные услуги. Несколько лет назад посещение торгового предприятия само по себе было и развлечением, и культурным времяпрепровождением. Торговля была в авангарде, теперь за ней подтягиваются все виды услуг. Развивается сфера развлечений, и она отбирает время у покупателей.

Современный представитель аудитории «время- деньги» имеет некий временной интервал, свободный от работы, и должен в этот промежуток решить несколько задач. Первое – обеспечить функционирование своего до-мохозяйства, второе – отдохнуть с семьей и детьми и набраться сил, третье – развлечься. Вторая и третья задачи – это удовольствие, первая – обязаловка. Сейчас покупатель может выбирать, куда поехать в свой выходной день, и часто предпочтение отдается тем местам, где можно удовлетворить несколько потребностей за одно посещение.

Изменяется демографическая ситуация – растет доля одиноких женщин. На женские плечи ложится мужская работа «добытчика» товаров. Поскольку женщинам трудно выполнить функции водителя, грузчика и экспедитора в процессе покупок, востребованными становятся услуги по доставке крупных и тяжелых товаров.

Увеличивается продолжительность рабочего дня. Уходить с работы по звонку ровно в 18-00 нынче не модно. Более того – это может стать дорогостоящей ошибкой в карьере предпринимателя и наемного работника. Встречаются, конечно, работодатели, которые считают что работник долженправляться с делами строго в течение рабочего дня, но таких руководителей можно пересчитать по пальцам.

1. Развивается техническое обеспечение. Даже если компьютера в семье не было, он, как правило, появляется когда дети переходят в среднюю школу (конечно, это касается крупных населенных пунктов). Домашний интернет получает все большее распространение, и цены даже на выделенные линии можно охарактеризовать как вполне доступные.

2. Молодежь все больше оперирует в интерактивной среде. Если надо что-то найти, (например ателье, курсы английского языка, поликлинику, мобильный телефон и т.п.), представитель старшего поколения в большинстве случаев достанет с полки толстый справочник или отправится в киоск покупать газету объявлений. Современному молодому человеку такие способы даже не придут в голову. Он набирает поиск в Yandex, Google, Rambler, Апорт или другой поисковой системе и получает результат гораздо быстрее.

В последние годы происходит и неизбежное при урбанизации укрупнение форматов, выход на гораздо большую торговую площадь.

Однако определяя площадь нового магазина, важно подумать об удобстве. Например, какой магазин предпочтут представители целевой группы покупателей «время- деньги» для посещения в течение рабочей недели? Торговый зал в 2000 квадратных метров, 1000 или 500? При прочих равных тот, где покупки можно совершить быстрее. Маленьким удобным магазинам предрекали незавидное будущее. В городской среде с увеличением загруженности дорог формат магазина «у дома» достаточно устойчив. Некоторые магазины делают удобство своим преимуществом, и это находит отражение в выкладке товаров и в планировке. Во дворы снова возвращаются палатки с овощами-фруктами, молоком, хлебом и другими повседневными товарами – в буквальном смысле «магазины в тапочках». Формат магазина, экономящего время, развивается также в непродовольственной торговле.

Тенденция приближения товаров к покупателю сулит неприятности, в первую очередь, крупным магазинам, рассчитанным только на транспортную доступность, так называемым торговым предприятиям «на зеленой лужайке». Они изначально были рассчитаны на притяжение большого количества покупателей с других территорий, но некоторые подобные магазины и торговые центры так и не смогли обеспечить поток, достаточный для эффективного функционирования. Допущенные ошибки в ассортименте, организации торгового пространства и в самом размере торговой площади привели к тому, что покупатели во все не стремятся часто ездить туда за покупками. Открытие нового торгового центра уже не является таким событием как несколько лет назад.

Если за покупками надо ехать и ехать довольно далеко, покупатель не знает, будут ли оправданы затраты времени и денег на поездку. Куда ценящий время покупатель предпочтет поехать в первую очередь? Туда, где может более гарантированно найти то, что нужно – где есть глубокий ассортимент. Отчасти такая позиция нарушает понятия традиционной розничной торговли – когда покупатель ищет то, что нужно, он покупает массу того, что вовсе не требуется. Или под воздействием продавца или визуального мерчандайзинга приобретает товар другой модели, цвета. И это приводит к тому, что некоторые торговцы предпочитают сокращать ассортимент, балансируя на грани потери интереса к

магазину и даже к территории. Но сами магазины активно развиваются вкусы покупателей, и не за горами ситуация, с которой столкнулись торговцы в городах Европы: конкуренция высокая, покупатели разборчивые, и на каждого торговца их приходится все меньше. Поэтому задачу баланса величины и стоимости товарных запасов, с одной стороны, и прибыли, с другой, торговцам еще предстоит решить. Пока глубиной ассортимента могут похвастаться специализированные магазины и отчасти Интернет.

Многие крупные магазины и торговые центры активно приглашают посетителей, используя рекламу и PR. В процессе приглашения с каждым днем возрастает роль сайта торгового предприятия. Ведь запросы покупателей растут и, планируя выбор крупных товаров, интенсивный шопинг или масштабные развлечения, они обращаются к Интернету, чтобы получить предварительную информацию и сравнить варианты. Особенно это характерно для покупателей из дальней торговой зоны. В поисковиках сейчас развивается услуга «сравнить цены», и потребитель может найти лучшего с его точки зрения поставщика товара или услуги. Здесь ситуация с конкуренцией такая же, как в традиционной «контактной» торговле: в борьбе цен в Интернет используются товары-индикаторы, товары-убыточные лидеры (известные также как товары-заманухи) плюс дополнительные услуги и удобства. Это придает дополнительный вес дистанционному приглашению. Полезный Web-сайт магазина должен содержать информацию о новинках, специальных предложениях, ценах. Когда покупатель предварительно ознакомился с сайтом, ему будет гораздо легче ориентироваться и передвигаться в торговом пространстве.

Итак, выбор магазина, в который покупатель отправится, может совершаться на расстоянии. Предварительный выбор товара тоже часто осуществляется заранее, и в магазин покупатель отправляется за конкретным товаром.

В каких же случаях современный покупатель предпочтет вообще не ехать в магазин? Приобретение через Интернет несет в себе ощутимые выгоды по сравнению с традиционным походом в магазин, если:

1. Цена ниже. Не только собственно продажная цена товара, надо приплюсовывать к этому затраты, связанные с приобретени-

ем. Для производителя, который с помощью продаж через Интернет частично обходит магазинный канал, есть возможность изучить спрос. Не секрет, что розничные наценки довольно высоки. Продавая товар по своей цене, производитель может посмотреть, куда направить нереализованную наценку – обеспечить ценовое преимущество своей прямой торговли или торговать на уровне розничных цен и направить средства на улучшение качества продукции.

2. Проблем меньше. Специалисты и потребители едины во мнении, что на расстоянии нельзя продавать все товары. Когда же товар обыденный, контакт вовсе не нужен. В случае покупки в розничной торговой точке покупателю приходится тратить силы на отбор товара, погрузку в машину и транспортировку до дома. Покупатель, экономящий время, хочет, чтобы кто-то решил все эти проблемы за него, а он только заплатит деньги. Совершая покупки в магазине, покупатели часто забывают купить нужные товары, если они не попались на глаза. Редко кто берет с собой список. А в Интернет-магазине список хранится в памяти. Комплексность предложения также достигается достаточно просто и легко. Время действительно экономится. Покупателю будет проще выбирать в Интернете, если информация представлена хорошо и в добавок есть возможность легко связаться с продавцом товаров или услуг по телефону и развеять сомнения или уточнить детали.

3. Можно не бояться давления со стороны продавца. Выгода покупателя при приобретении через Интернет оказывается «невыгодной» для магазинного торговца: сравнивать товары можно в спокойной обстановке и не торопиться с покупкой до тех пор, пока не будет собрана необходимая информация.

Покупка через Интернет будет успешной, если соблюдается следующий набор условий, связанный с самим товаром и с продавцом:

1) покупатель уверен в качестве товара из данного источника. Гарантировать качество может серьезный Интернет-магазин или подразделение интернет-торговли производителя или розничной сети. Уже достаточно распространен заказ еды домой или в офис. Даже придирчивые к качеству потребители могут заказывать мясо у знакомого торговца на рынке, если тот никогда раньше их не подводил;

2) покупатель уже имеет опыт покупки, знаком с использованием товара и знает ха-

рактеристики и терминологию товара. Как правило, такой потребитель разбирается в терминологии товара не хуже (а порой и лучше) продавца. Широко используется Интернет в области торговли антиквариатом, находит распространение в торговле другими видами специализированных товаров. Все это приводит к тому, что покупатели скачивают из Интернета характеристики товара, пользуются опцией «сравнить товары (модели)», активно спрашивают знакомых и специалистов. А потом ищут товар по лучшей цене. Таким образом, при помощи софта покупатель превращается в эксперта;

3) о товаре достаточно информации на сайте продавца. Интернет является очень важным источником получения информации перед покупкой. Если в магазине можно пренебречь какой-то информацией на ценниках, то на сайте нельзя. Не должно быть непонятных терминов, для разных товаров должны быть заполнены одинаковые поля характеристик, и таких полей может быть больше, чем в магазине на ценнике или сопроводительной листовке;

4) покупатель не должен предварительно оплачивать покупку. Или уверен в том, что платеж не уйдет в неизвестном направлении, и оплата дает гарантии поставки товара. Это в случае покупки товаров не массовых, которые привозятся под заказ;

5) покупатель может отказаться от покупки товара в момент, когда его привезли. Также должна быть возможность заменить товар, если поставленный образец ненадлежащего качества или не соответствует спецификации заказа. При этом, все расходы по замене товара несет продавец;

6) не имея возможности осмотреть товар, покупатель внутренне согласен с тем, что в процессе покупки он может упустить какие-то характеристики. Эти характеристики не являются значительными и не мешают использовать товар. При этом на так важно, как продукт упакован, и кто его производит. Все ключевые характеристики можно оценить на расстоянии и избежать давления продавца, стремящегося продать или более дорогую модель или ту модель, которая есть сейчас на складе.

Ситуация с современными технологиями меняется настолько быстро, что торговцу важно быть готовым к возможному развитию событий. Меняются и потребности, и способы их удовлетворения. Уже забыты пейджинговые

услуги, тихо умирает аналоговая фотография и ее атрибуты – фотоальбомы и печать фотографий. Оплата услуг переносится из банков в тамбур домашнего магазина, где установлен терминал, или на кассу супермаркета. Продажи портативной цифровой техники стремительно перемещаются из магазинов техники в салоны связи, подвергнут сомнению сам носитель информации (он сменяется «контентом», который «закачивается»). Список изменений в жизни потребителя можно продолжить. Если мы говорим о работающих и хорошо зарабатывающих покупателях, торговцу, чтобы обеспечить их лояльность, необходимо изучать изменения в их поведении. В первую очередь проверить, удобен ли магазин с точки зрения размера торгового зала, площади нахождения и выбора товаров, навигации. А затем подумать о возможности расширения своего присутствия в Интернет и об организации дистанционной торговли.

Можно указать три основные проблемы, связанные с дистанционной торговлей:

1. Логистика. Самая серьезная проблема, причина краха многих проектов дистанционной торговли. Когда покупателю приходится ждать доставки и сидеть дома «с 13-00 до 19-00» – какая же это экономия времени и сил? Есть правда, товары, которые в будущем могут вообще не требовать перемещения, их можно будет получать через Интернет (книги, софт, аудио- и видеопродукция).

2. Отсутствие товаров в продаже. Ассортимент есть на сайте, но нет в наличии, а покупатель, экономящий время, не может ждать.

3. Возможность афер, надувательства в Интернет. Покупатели как-то привыкли, что в

прессе крупный рекламный модуль могут позволить себе солидные продавцы. В Интернет ситуация другая: по успеху в поисковых системах часто трудно определить размер и опыт работы продавца.

Уже вырабатываются решения, как бороться с недобросовестными торговцами в сети. Но первые две проблемы решить настолько трудно, что традиционная розница пока спокойно поглядывает на своих «дистанционных» коллег.

Возможно, в будущем появятся и другие интересные комбинации обычной и Интернет-торговли. Пока согласимся с тем, что в сфере массового спроса Интернет не может выступать полноценной альтернативой магазинам. Но к средствам интернет-коммуникаций внимание должно быть не меньше, чем к торговому залу магазина и к продавцам. Некоторые торговцы опасаются давать на сайте много информации. И напрасно – в деле завоевания покупателя информация понадобится. Здесь торговец больше получает, чем дает: Интернет является важным источником маркетинговой информации. Изучение структуры и динамики запросов с сайта поможет оптимизировать ассортимент и работу торгового персонала, более гибко реагировать на изменения спроса и предпочтений относительно покупок при относительно низких затратах на сбор информации. Много говорится о том, что магазин должен иметь «свое лицо». Сейчас получается, что у передового магазина или торгового центра должно быть еще одно «лицо» – виртуальное, и это поможет торговцу в конкурентной борьбе и получении дополнительной прибыли.

Мұстафина М.А.,
педагогика ғылымдарының кандидаты
Халықаралық бизнес университеті

БІЛІМ БЕРУ САПАСЫН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Білім беру сапасының жаңа деңгейге көтерілуі осы жүйедегі біліктілігі жоғары мамандарға байланысты. Ал, білім беруді дамыту мәселелері және ондағы оң өзгерістер біліктілікті жетілдіру жүйесіндегі педагогикалық әрекеттерге тығыз байланысты.

Білім жетілдіру жүйесінде біліктілікті көтеру жаңа көсіби дағдылар мен біліктерді игеру механизмдері емес, педагогтың көсіби қызметі педагогикалық қабілеттілігінің дамуы болып табылады. Сондықтан педагог мамандардың біліктілігін жетілдіруді үйымдастырудың тағы бір оңтайлы formasы – біліктілікті жетілдіру. Оны жалпы, педагог мамандардың біліктілігін үздіксіз жетілдіру жүйесінің құрамдас бөлігі деп қарауға болады. Бұл мәселенің өзектілігінің екі жақты аспектісі бар. Оның біріншісі – біліктілікті жетілдіру жүйесінің қоғам мен заман талабына қарай өзгерістеріне байланысты, екіншісі – қазіргі заманғы білімді басқарудың өзекті

мәселелеріне байланысты. Өйткені білім беру жүйесінің өзгерістері педагог мамандардың білім беру ісіндегі жаңа қажетсіну талаптарын туғызады. Сонымен бірге педагог маманың білімін көтеруді – белгілі бір технологияларды өз қызметіне көшіріп қолдана алу арқылы жаңа әдістемелер туралы білім, білік және дағдыларды көбейту емес, жаңа өзгермелі қоғамның жаңа талабына қарай педагогтың жаңа талаптарға сәйкес қызмет көрсете алу қабілетін дамыту деп білу керек. Ол – педагог мамандарды, жеке басын өздігінен дамыта алатын, өзіндік идеяларын іске асыра алатын, өзінің шығармашылық әрекетін үйымдастыра алатын кәсіби қызметтің субъектісі ретінде дайындау. Шынында педагог мамандардың біраз бөлігі тереңірек, мәнді өзгерістер жасауға құлышты. Кәсіби педагог ешбір шығармашылық идеяны дайын күйінде қабылдамайды. Оны өзіндік толғаныстан, ой елегінен өткізіп барып саналы түрде шешім қабылдайды, шығармашылықпен бір түйінге келеді, шығармашылық ізденіске алғашқы көзқарас жалпылама «жұрт қатарлы» болса, одан әрі қарайғы әрекет әркемнің қарым-қабілетіне, мүмкіндігіне және зердесіне қарай жүргізіледі. Педагог жаңа идеяны іске асыра алады. Сондай-ақ бірқатар елдерде біліктілікті көтеру жұмыстарын мектептің өзінде үйымдастыру тәжірибе кең таралған. Мұндай үрдісті Қазақстан мектептерінде үйымдастыруға әбден болатынына сенімдіміз. Өйткені, басқаның тәжірибесін қайталағаннан гөрі бір жұмысты бірге бастап, бірін талдау, өзара сын, пікір, білгенін өзгеге үйрету арқылы өзін-өзі дамыту нағайесінде кәсіби тілді және, қарым – қатынас мәдениетін қалыптастырады. Сейтіп, кәсіби қабілеттілікпен бірге өзіндік тәуелсіз көзқарас пен ынтымақтастық моделі пайда болады.

Соңғы жылдары ғылым саласында жаңа білім беру жүйесін құруда, даму үрдісін зерделеуде білімнің жаңа бағыты ретінде педагогикалық инновация дамып келеді. Т.И. Шамова, П.И. Третьякованың еңбегінде «Инновация дегеніміз – жаңа мазмұнды үйымдастыру, ал жаңалық енгізу дегеніміз – тек қана жаңалық енгізу, үйымдастыру, яғни инновация үрдісі мазмұнды дамытуды, жаңаны үйымдастыруды, қалыптастыруды анықтайды, ал «жаңаша» деп жаңаның мазмұны, оны енгізуін әдіс – тәсіл мен технологиясын қамтитын құбылысты түсінеміз» делінген [1, 212]. Энциклопедиялық сөздіктерде «иннова-

ция» әр түрлі анықталады. Зерттеушілердің айтуынша: «инновация» – педагогикалық категорияларға жатады және ол мектептегі құбылысқа тың жаңалық: жаңа бағдарламаны, оқу жоспарын, әдіс – тәсілдерді оқу және тәрбие жұмыстарына енгізу болып табылады.

Кез келген инновациялық үрдістің нысаны – білім алушы тұлға. Ал инновациялық үрдістің мақсаты – әрбір білім алушының іскерлігі мен мүмкіндігін дамытуға жағдай жасау. Оқуға қызықтырудың басты элементтерінің бірі – нағайеге жетуге ынталандыру.

Жеке тұлғаның өзін-өзі дамыту технологиясында оқу пәндері әдістемелері мен білім беру технологияларын жоспарлау жүйесі қолданылады. Пәндердің әдістемесін қолдануды жоспарлау мынаған келіп тіреледі. Білім алушының даму кезеңі барысында оқытушыған қажетті әрбір жаңа педагогикалық технологиялар мен әдістемелерді міндетті түрде пайдалануы қажет. Бұл үшін мұғалім мына тәмендегі түсініктерді ескергені жөн:

– әдістеме мен технологияның сабактастыры;

– өз бетінше іс-әрекет жасау тәсілдерін менгеруіне оқытушы тараپынан көмек беруді азайту;

– оқытушылардың ықыласы мен шеберлік деңгейінің болуы.

Егер оқытушы өзі атқаратын міндеттің жетік білсе, онда оның санасында өзін-өзі басқару, жаңа іске бет бұру, өзіндік белсенділігі мен өзіндік дамуы пайда болады. Кез келген инновациялық үрдістің көзделген мақсатқа апару – апармауы жорамал түрінде болатындығын ескерсек, осы бағытта кездесетін көптеген қыныңдықтардың барлығы сөзсіз, бірақ оны алдын-ала анықтау мүмкін емес. Инновациялық үрдісті енгізуде мұғалімдердің өз жұмысына жауапкершілікпен қарауы үлкен роль атқарады. Сондықтан болашақ үрпақушін білім беру мен тәрбиелеудегі тиімді ізденістер және әр елдің озық тәжірибелерін жүзеге асырып, әлемдік педагогиканың озық үлгілерін жаңашылдықпен дамыту әр ұстаздың міндетті екені сөзсіз.

Қазіргі кезде мемлекет алдында білімді, іскер, білікті, шығармашылықпен жұмыс істейтін орта буын мамандарды тәрбиелеу қажеттілігі туындалған отыр. Осыған байланысты білім беру жүйесінің жаңаруы заман талағына айналып отыр. Ал білім алушылардың интеллектуалдық қабілеттерін анықтап, оны одан әрі дамытуда оқыту технологияларының

маңызы зор. Егер де біз өзіміз сабақ беретін пән бойынша жоғарыда аталған көсіби біліктілікті жетілдіріп, жаңа педагогикалық технологияларды тиімді пайдаланып отыратын болсақ, әрине, нәтижелі жұмыс жасап келеміз деп айта аламыз.

Басқа үлт өкілдеріне қазақ тілінен сабақ беру өте қынжәне жауапты жұмыс. Сондықтан мұғалім әр сабакқа жауапкершілікпен дайындалып, оқушылардың қазақ тіліне деген қызығушылығын ояту үшін жақсы әдістәсілдерді қолданады. Бұгінгі тіл үйренуші оқушылар — болашақ мамандар. Олар өздерінің болашақ қунделікті қызметі бабында ресми-іскери сөйлесуге тән тұлғаларды білуге мұқтаждық танытуда. Сондықтан олардың рухани-адамгершілік қасиеттерін тіл арқылы тәрбиелеу — зор әлеуметтік мәні бар мәселе болып табылады. Басқа үлт өкілдеріне мемлекеттік тілді оқытуда эстетикалық талғамға сай безендірілген кабинет, оқытудың әртүрлі құралдары, кестелері, оқулықтар, техникалық құрал-жабдықтары болуы қажет. Әрбір сабактың мазмұнына сай әдістер мен тәсілдерді дұрыс таңдап оқытқандаған басқа үлт өкілдерін қазақ тілін өз ынтастымен қызыға, түсініп оқуға, қадірлеуге, жақсы менгеруге, ауызекі дұрыс сөйлеуге үйретеміз. Қазіргі білім беру саласында оқытудың озық технологиялары қолданылуда. Қоғамымыздың қазіргі даму кезеңіндегі басты мәселелердің бірі — оқытудың ақпараттандыру, яғни ақпараттық технологияларды пайдалану. Жаңа ақпараттық технологиялар — қажетті техникалық және бағдарламалық жабдықы бар компьютерлер. Білім беру жүйесін ақпараттандыру ісі жаңа оқыту технологияларын дайындауды талап етеді. Оларға басылымдар, электрондық оқулықтар, мультимедиялық оқу құралдары мен электрондық жазбалар жатады. Сондықтан компьютерлік технология — білім беру мен тәрбиелеудегі тиімді ізденістер қатарына жататын технологиялардың бірі болып табылады. Қазіргі заманның талабына сай қазақ тілі сабактарында қолданылып жатқан жаңашыл әдіс-тәсілдер көп. Негізгі қолданылатын әдістәсілдер: модульдік технология мен сын түрғысынан ойлау. Бұл тәсіл тіл үйренушінің ойлау қабілетін дамытады, өз ойын жинақтап, суретті түрде бейнелеп беруге талпындырады, кластер, Венн диаграммасы арқылы жан-жақты мағлұмат алудың бағыт береді, жинақтаган пікірін ауызша да, жазбаша да, бейнелеп көрсету түрінде де салауатты жеткізуіне

жол ашады. Топпен және жұппен жұмыс істеу көп көмегін тигізеді. Жаңа технологияның өріс алудына орай оқыту үрдісінде «интерактивті әдістер» пайда болды. «Интерактивті әдістер» тіркесін тіл үйренушілердің өзара әрекет етуіне жағдай жасайтын әдістер деп түсінуге болады. Интерактивтік әдістердің мәні — мұғалімнің басшылығымен тіл үйренушілердің бір-бірімен өзара белсенді байланыста бола отырып оку — танымдық нәтижеге жетуі. Мемлекеттік тілді үйретуде қолданылатын интерактивтік әдістәсілдер: жаттығулар, рөлдік, іскерлік ойындар, имитация әдістері, тұжырымдамалар, жобалар, бағдарламаларды жасау мен қорғау, ойлау қабілетін дамыту және іс-әрекеттің жоғары зиялышық деңгейлерін қолданудың басқа амалдары көнінен қолданылу арқылы жүзеге асырылада. Алдымен оку дағдысын жетілдіру тілді оқытудағы ұстаздардың өзекті мәселелерінің бірі. Ал оқушының қазақ тілінде оку дағдысы жетілмейінше, тілдің қарым-қатынастық мақсатта дамуы алға баспайтыны белгілі. Осы ретте алға тартатын өзекті мәселеледің бірі – білім алушылардың қазақ тілінің ерекшеліктерінде оның ойын сабактары. Яғни дәстүрлі емес сабақ. «Ойын – адам ісінің, әрекетінің бір түрі», - дейді А.Н.Леонтьев өзінің анықтамасында [2, 242]. Ал, осы ойын арқылы оқушылардың тілді игеруге деген ынтасын арттырып, негізгі әрекеттерінің біріне айналдыруға болады. Дегенмен, қазіргі білім беру саласында сабақ берудің әртүрлі үлгілері мен жаңа технологияларға негізделген әдістәсілдер, ойын түрлері көптеп кездеседі. Ал, бұлардың тиімділігі қалай, білімді жетілдіруде пәнге деген сәйкестігі қаншалықты деген сұрақтардың шешімін әрбір педагог өзі табуы керек. Қазақ тілін оқыту барысында, мейлі, ойын түрлерін қолданып, озық әдістерді қолданып, басты бағыт — тілді дамытуға бағытталуы тиіс. Яғни, белгілі бір тақырыпты оқытумен байланысты білім алушының сөздік қорын дамыту, жаңа сөздерді үйрету, сөздерді үйрете отырып, жаңа сөзде жасайтын формаларды менгеру, сөз беріп сөздің байланысын, тіркесін үйрету, сөйлем құрап үйрету, ойын жазбаша сауатты дұрыс жаза білуғе дағды беру, ауызша ойларын жүйелі айтып беруге, сөйлей білуғе, өсіресе, тілдің дыбысталу жүйесін менгерту керек. Осы мақсатты орындау барысында оқушылардың тіл мәдениетін дамытуға интерактивті әдістер арқылы қол жеткізуге бо-

лады. Интерактивті әдістерге: миға шабуыл, дебат, пікірталас, диалог т.б. жатады.

Соның ішінде диалогқа тоқталайық. Диалогтік сөйлеуде білім алушылар өз ойын тез жинақтап, екінші бір адамдармен пікір алмасып, ой қорыту жылдамдығын арттыруға үйретіледі. Бір-бірлеріне сұрақ қоя білуге тәселеді. Сол арқылы адамның білімі, ой-өрісі оның жауабынан ғана емес, қай нәрсеге сұрақты қалай қоя білуіне де байланысты танылатынын пайымдайды. Адамның белгілі бір нәрсеге, мәселе жөнінде сұрақ қоя алуы – ойлаудың алғашқы баспалдағы, сұрақ қоя білу – сол мәселені шешудің «кілті». Сұрақ – қиялдаудың ең жоғарғы қасиеті. Диалогтік сөйлеудің тағы бір артықшылығы – оған бүкіл топ күә болғандықтан, сөйлеуші өзінің әр сөзіне жауапкершілікпен қарауга тырысады, қандай мәселе төнегіндегі болмасын, бұл жарыс (ой,

сөз жарысы десе де сыйымды) оның есінде ерекше сақталады. Олардың бірі басым түсіү, екіншісі жеңілуі де мүмкін. Жеңілгені қатесін түсініп, оны толықтыруға үйренеді, әрі өзін-өзі сынай білуге дағдыланады. Қазақ тілінің негізгі өзекті мәселелерінің бірі – өзіндік көзқарасқа негізделген сөйлеу тілін дамыту болғандықтан, олардың тіл мәдениетін арттырудың бір тиісті жолы – белгілі бір тақырып төнегіндегі өзара сынға арналған пікір алысады ұйымдастыру.

Қорыта айтқанда, тілді талғампаздықпен жұмыссау, дұрыс қолдану мәселелер тілдік дағдыларды жетілдіріп, әдеби тіл нормаларына сай заңдылықтарды менгертуге келіп сиятыны белгілі. Осы міндеттің дұрыс шешім табуды жоғарыда аталған тиімді әдіс-тәсілдерді қунделікті сабак барысында жүйелі түрде қолдану болып табылады.

Әдебиеттер

1. Шамова Т.И., Третьякова П.И. Управление образовательными системами. – М.: Владос, 2002. – 212 б.
2. Леонтьев А.Н. Современные проблемы обучения и психического развития // Психология в вузе, 2003, №1-2, – 242 б.

Сейдалиева Г.О.,
к.с.-х.н., доцент,
Сейдалиева Г.О.,
ст.преподаватель,
Университет международного бизнеса

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДГОТОВКЕ КОНКУРЕНТО- СПОСОБНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Уровень информатизации становится одним из существенных факторов успешного экономического развития и конкурентоспособности региона, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Автоматизация на основе применения компьютеров и вычислительных сетей проникает сегодня во все сферы жизни современного общества, связанные с использованием и переработкой информации. В связи с этим большое значение приобретает информатизация высшего образования, органически связанная с процессом его модернизации.

Проблема здесь в том, что информационные технологии для вуза могут выступать в

трех своих ипостасях: как средство автоматизации и информатизации деятельности самого вуза, как предмет изучения и как средство организации учебного процесса. Идеальной представляется ситуация, в которой вузы применяют информационные технологии во всех трех ипостасях.

Тем не менее, практически во многих вузах нашей Республики работа по решению данной проблемы проводится. Определенные сдвиги уже наметились. Создаются электронные учебники, разрабатываются автоматизированные системы обучения, организуются виртуальные университеты, тестирующие программы. В поистине огромных масштабах приобретается компьютерная техника.

Обязательный минимум любого электронного учебника – текст (гипертекст) и статичные иллюстрации. Расширение мультимедийности и интерактивности должно проходить под обязательным педагогическим контролем, чтобы обеспечить максимальную эффективность (и если статичный рисунок, схема, комикс или чертеж полезнее трехмерной модели, то стоит отказаться от 3D, пусть и со снижением внешней привлекательности). Следует пом-

нить, что материалы учебника должны содержать максимальное количество информации, необходимой пользователю для достижения поставленных целей обучения, однако текст не должен нести основную содержательную нагрузку. Информация должна быть распределена в равной степени между текстом, иллюстрациями, интерактивными схемами, диаграммами, аудио- и видеоматериалами. В связи с этим хочется заметить, что простой перевод печатного издания в электронный формат не имеет никакого смысла и не может являться полноценным электронным учебником. Учебник не может обойтись без тестовых заданий: давно было доказано, что наличие самых примитивных тестов после теоретического материала в компьютерных обучающих средах повышает эффективность усвоения материала на 17%. В случаях, когда необходимы отработка практических навыков и усвоение сложного теоретического материала через моделирование, востребованы виртуальные практикумы. Особый вопрос – это дизайн и интерфейс, которые обеспечивают удобство использования электронного учебника. Соблюдение эргономических требований для электронных учебников более значимо, чем для печатного текста, т.к. порог утомляемости при восприятии с экрана ниже. Навигация и перемещение по курсу должны быть максимально удобными и адаптируемыми.

Последовательность электронного учебника – это, по сути дела, программа, заложенная в структуру курса. Таким образом, последовательность можно определить как траекторию движения субъекта по элементам структуры электронного курса. Настройка последовательности требуется для создания некой учебной программы для пользователей, для того чтобы электронный курс (электронный педагог) вел обучаемого. Основной аргумент – учебная необходимость, т.е. необходимость достижения поставленных перед обучаемым целей.

Любой преподаватель преподает свой вариант курса, выбирая как фрагменты материала, так и способы его трансформации и представления. Конечно, электронный учебник, созданный преподавателем, будет отличаться от продукта профессиональных разработчиков, как содержательно (в первую очередь – открытостью медиа ряда и обращением к внешним источникам), так и по реализации (упрощенные технологии тести-

рования, минимальная навигация, эстетичный дизайн), и вряд ли сможет стать коммерческим продуктом. Однако для конкретных студентов данного преподавателя ценность такого учебника очень высока. Выбор программных решений определяется уровнем суммарной компьютерной грамотности преподавателей, и с дидактической точки зрения не очень важен: даже подготовленный в MS Word или Adobe Acrobat курс с внешними гиперссылками и элементами тестирования будет достаточно эффективен. Вместе с тем, некоторые вузы могут позволить себе создавать виртуальные практикумы, выполненные в трехмерных средах с высокой степенью реализма и с использованием профессиональных пакетов 3D-моделирования (3D Studio MAX, Maya, LightWave). Интерактивность в виртуальных практикумах обеспечивается разными программными решениями (Java, Adobe Flash, Adobe AIR, GameStudio, Corel R.A.V.E. и др.).

Принципиальное новшество, вносимое компьютером в образовательный процесс – интерактивность, позволяющая развивать активно-деятельностные формы обучения. Именно это новое качество позволяет надеяться на эффективное, реально полезное расширение сектора самостоятельной учебной работы студентов.

Для усиления роли самостоятельной работы студентов авторами разработан электронный учебник по дисциплине "Программирование на алгоритмических языках", включающий учебную программу, силлабус для студентов, лекции, практические занятия, задания на СРС, тесты.

Данный электронный учебник разработан в среде объектно-ориентированного программирования Delphi. По его структуре сразу можно будет увидеть базовые понятия, являющиеся основополагающими для данного учебника, знание которых необходимо перед началом процесса обучения.

Созданный авторами данный электронный учебник отличается оригинальным и доступным интерфейсом, что позволяет изучать данную дисциплину и начинающему пользователю ПК. Изученный теоретический и выполненный практический материал может закрепить с помощью тестирования по темам.

На рис.1 и рис.2 приведены лекционные и практические материалы разработанного электронного учебника.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ НА АЛГОРИТМИЧЕСКИХ ЯЗЫКАХ

Лекция 9. Операторы цикла.
Цикл с предусловием (WHILE DO)

План:

1. Оператор цикла с предусловием.
2. Примеры программ с оператором цикла с предусловием.

Цикл с предусловием используется тогда, когда число повторений оператора цикла заранее не известно, а задается некоторое условие продолжения цикла.

Оператор цикла с предусловием

While <условие> Do <тело цикла>;

Выполнение оператора цикла с предусловием начинается с проверки условия, записанного после слова While. Если оно соблюдается, то выполняется <тело цикла>, затем вновь проверяется условие и т.д. Как только при очередной проверке окажется, что условие не соблюдается, <тело цикла> выполняться не будет.

Использование этого оператора может выполнятся со следующими правилами:

1. Если <тело цикла> состоит из нескольких операторов, то они объединяются операторными скобками.
2. В теле цикла обязательно должен быть оператор, влияющий на соблюдение условия, в противном случае произойдет запинивание.

Пример. Подсчитать количество цифр заданного натурального числа n.

Подсчет количества цифр начнем с последней цифры числа. На очередном шаге цикла увеличим счетчик цифр на единицу, а число уменьшим в 10 раз (тем самым мы избавляемся от последней цифры числа). Далее с получившимся числом проделаем ту же последовательность действий и т.д., пока число не станет равным нулю.

Рис. 1. Лекционный материал электронного учебника

Практическое занятие 1
Тема: Составление алгоритмов линейной и разветвленной структур

Цель работы: научиться создавать алгоритмы в виде блок-схемы, формирование первичных умений в разработке разветвляющихся программ

Что нужно знать для выполнения работы

1. Символы, используемые в схемах программы и правила их применения.
2. Структуру программы.
3. Оператор присваивания, математические и логические операции, их приоритет.
4. Операторы ввода-вывода `read(la)`, `write(ln)`.
5. Стандартные математические функции Паскаля.
6. Условный оператор `if ... then ... else ... end`.
7. Оператор выбора `case ... of ... else ... end`.

Примеры выполнения задания лабораторной работы

Задача 1
Даны два числа a и b. Получите число шахф, равное наибольшему из исходных. Если исходные числа равны, то шахф положить равным любому из них.

Решение. Для решения задачи нужно ввести значения переменных a и b, сравнить их значения и в зависимости от результата сравнения шахф положить равным a или b.

Обратите внимание на то, что вместе с результатом выводится и исходные данные. Это позволит упростить тестирование и повысить наглядность вывода. Во втором варианте решения данной задачи мы не сравнивая присваиваем переменной результату шахф первое «логическое» значение, а затем сравниваем это значение со вторым числом.

Возможно и более «экзотическое» решение данной задачи, в котором шахф находится не прибегая к сравнению исходных чисел (Кнут Д. «Искусство программирования для ЭВМ» т.1). Вместо этого критерию используется стандартная функция Паскаля `abs` вычисления модуля числа.

Схема алгоритма

Рис. 2. Практический материал электронного учебника.

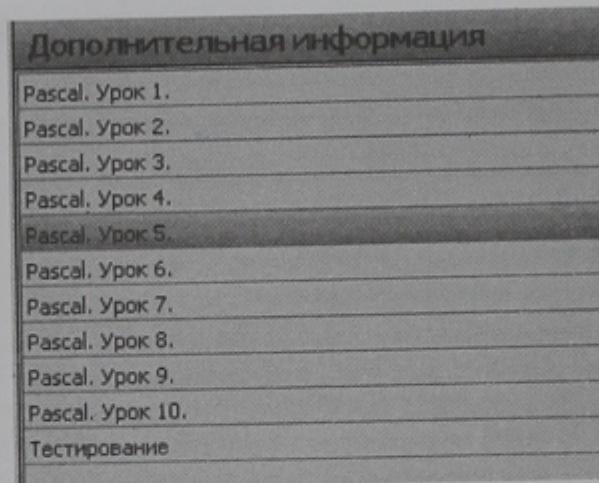


Рис. 3. Вкладка «Дополнительная информация»

Во вкладке «Дополнительная информация» разработанного нами электронного учебника приведены видеоматериалы и тестирование (рисунок 3).

Таким образом, содержание учебника построено в соответствии с указанными целями

и состоит из разделов, каждый из которых содержит материалы для освоения соответствующей темы. Последовательность разделов продиктована логикой программы учебного курса, в которой учтена степень нарастания сложности изучаемого предмета.

Мейрембаева Ж.Ж.,
слушатель программы DBA
Международная академия бизнеса

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДИК БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

К теме бережливого производства банки подходят на разных стадиях своего развития, подталкивает их к этому необходимость решения тех или иных проблем. В настоящее время имеет смысл обратиться к методике LeanProduction, позволяющей контролировать издержки в любом процессе.

Термин «бережливое производство» (в международной терминологии Lean) в мире известен еще и как производственная система «Тойоты», главными особенностями которой являются командная работа, интенсивный открытый обмен информацией, эффективное использование ресурсов и исключение потерь, непрерывное совершенствование (кайдзен). Методологическую основу анализа и оптимизации бизнес-процессов обслуживания составляют 14 принципов организации производственной системы корпорации Toyota.%).[1]

В основе предлагаемого для банков комплекса методик лежит понимание, что оригинальные методы бережливого производства имеют весьма ограниченную сферу применения в банковском деле. Например, процесс выдачи банком кредитных пластиковых карт можно рассматривать аналогично производственному процессу, но в целом банк — это прежде всего организация сферы услуг. Поэтому для банковской сферы в большей степени подходят специально адаптированные для сервисных компаний методики бережливого менеджмента, известные как принципы бережливого сервиса (LeanService). Редуцированный вариант темы бережливого сервиса известен у нас как «бережливый офис». В целом в исследованиях тема бережливого сервиса до сих пор освещена не достаточно фрагментарно. В отличие от методов бережливого производства, тема бережливого сервиса по содержанию сложнее, эффект от внедрения бережливого менеджмента в сервисных компаниях достигается быстрее, но масштаб возможной экономии меньше, чем в производстве. Это накладывает определенные трудности, как на ее освоение со стороны заказчика, так и на преподавание методов со стороны внешних консультантов.

Существуют также и принципиальные отличия между подходами Leanmanufacturing и Leanservice. Это выражается в отношениях к ритмам: в производстве ритм, известный как время такта, ищется с тем, чтобы его усилить через привязку к нему всех видов активностей, в сервисе, наоборот, колебания спроса ищутся с тем, чтобы их сгладить.

В основу концепции банковских инновационных технологий уже заложены два взаимодополняемых подхода, предполагающих сочетание постепенного улучшения (кайдзен-подхода) и подхода, ориентированного на «инновационное развитие».

Необходимо отметить, что тема LeanProduction неразрывно связана с процессом продаж, так как эта методика подразумевает создание наиболее качественного продукта для своих потребителей.

Бережливое производство имеет мало точек соприкосновения с маркетинговыми приемами продаж, но подразумевает долгосрочные взаимоотношения продавца и покупателя. Основным двигателем продаж компании, использующей в своей деятельности LeanProduction, являются рекомендации довольных клиентов, которые советуют своим друзьям и близким только действительно качественный продукт%).[2]

Это утверждение можно распространять как на автомобили, так и на банковские продукты и качество банковского обслуживания. При этом ничто не мешает также продолжать использовать стандартные маркетинговые коммуникации для привлечения новых клиентов.

На основе LEAN-технологий предлагается усовершенствовать работу внутренних структурных подразделений коммерческих банков:

- составить гибкий график работы сотрудников;
- оптимизировать пространство клиентского зала и рабочие места сотрудников;
- создать универсальные окна обслуживания клиентов;
- выделить новые функциональные единицы: администратор-консультант, специалист по продажам.

Для выполнения данных задач должны быть использованы инструменты LEAN, такие как система 5S, визуальный менеджмент, дерево решений, графики, контрольные списки, поиск потерь по диаграмме «спагетти», когда эксперт засекал время обслуживания клиента

и изучал его маршрут по операционному залу банка.

Альтернативные каналы – возможность проведения платежей и других банковских операций без участия сотрудника банка, с использованием удаленных каналов и новых технологий. Такими каналами в банке являются: банкоматы, устройства самообслуживания, Мобильный банк, длительные поручения, интернет-банк и Call-центр. Увеличение использования альтернативных каналов позволяет освободить до 20% времени сотрудников и перенаправить их на более продуктивные и стратегически важные для банка задачи. [3]

Акцент на экономическую выгоду от использования инноваций дан Б. Санто в работе «Инновация как средство экономического развития», а применительно к банковскому делу в современном учебнике «Банковский менеджмент».[4] Однако в данных суждениях не учитывается, что инновацией может быть не только сам продукт, но и технология его продажи, которая также может быть инновационной.

По мнению автора, наличие обширной базы теории инноваций, в том числе фундаментальных трудов И. Шумпетера и современных японских ученых должно быть дополнено современными взглядами на инновации и постепенные «кайдзен» улучшения. Кайдзен (от японских слов kai — «изменение» и zen — «хороший», «к лучшему») — это постоянное стремление к совершенствованию всего, что мы делаем, воплощенное в конкретные формы, методы и технологии.

Постоянное наращивание инновационного потенциала, внедрение новых или улучшение существующих технологий клиентского обслуживания позволят коммерческим банкам материализовать свои конкурентные преимущества не только в посткризисной краткосрочной перспективе, но и занять лидирующие позиции в фазе устойчивого развития.

Автор убежден, что сферу банковских услуг следует понимать, как систему коммерческих и коммуникативных отношений банка с клиентом по продаже финансовых продуктов и оказанию сопутствующих услуг, направленную на удовлетворение потребностей клиента с целью достижения максимальной экономической эффективности.

Объединяя термины «инновации», «технологии» и определив сферу приложения

этих понятий, автор рассматривает инновационные технологии в сфере банковских услуг как базирующиеся на достижениях научно-технического прогресса поэтапные информационные, технические, операционные, маркетинговые и управленческие способы, приемы и методы, полученные опытным или интеллектуальным путем, используемые при удовлетворении потребностей клиента в финансовых продуктах в форме пакета банковских услуг с достижением максимальной эффективности в конкурентной среде.

Направленную на удовлетворение потребностей клиента сферу банковских услуг следует понимать как экономически эффективную систему коммерческих и коммуникативных отношений банка с клиентом, особого операционно-технологического процесса создания и внедрения финансовых продуктов и оказания сопутствующих услуг.

Практические рекомендации, которые следуют из данного суждения, очевидны:

Во-первых, прежде чем планировать внедрение инноваций, лучше использовать

существующий потенциал, внедряя кайдзен-подход.

Во-вторых, система, созданная в результате внедрения инновации, неизбежно деградирует, если не прилагать усилий сначала к ее поддержанию, а затем и к совершенствованию.

В-третьих, эффект от инновации постепенно снижается из-за острой конкуренции и устаревания стандартов; кайдзен-подход помогает обеспечить неуклонный подъем.

Таким образом, на наш взгляд, в построение бережливого производства в финансово-кредитных учреждениях должны быть заложены постоянно идущие непосредственно от членов коллектива инициативы, направленные на снижение потерь. Если сотрудники не будут уверены, что их предложения по совершенствованию производства не приведут в конечном итоге к их сокращению, то бережливое производство реализовать крайне сложно.

Ключевой фактор успеха при внедрении концепции бережливого производства в коммерческом банке – непрерывное, ежедневное совершенствование.

Литература

1. Monden, Ya. Toyota Production System. Practical Approach to Production Management. – Atlanta, Georgia: Institute of Industrial Engineering. – 1983.
2. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира/ – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 400 с.
3. Оучи У.Г. Методы организации производства: японский и американский подходы. – Сокр. Пер. с англ./ Научная Ред. Б.З. Мильнера и И.С. Олейника. – М.: Экономика. -1984.
4. Брайан Маскелл. Практика бережливого учета/Брайан Маскелл, Брюс Баггали.-М.:икси, 2010.-384 с.

Кастальская Т.П.

*старший преподаватель
Международная академия бизнеса*

О ПРОФЕСИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ МЕНЕДЖЕРОВ ТУРИЗМА

Основные проблемы казахстанского туризма – слабая правовая база, недостаточные инвестиции в туристическую отрасль, экономические, технические, социально-культурные проблемы, но главная из них – это человеческий фактор

Ключевой проблемой является подготовка кадров для индустрии туризма. Начало

профессиональному образованию в сфере туризма в Казахстане было положено в 1992 г. В начале XXI в. в республике насчитывалось свыше трех десятков учреждений, выпускающих специалистов для индустрии туризма. Несмотря на заметные сдвиги в этой области, процесс формирования национальной системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере туризма находится на начальной стадии.

Принятая «Концепция развития туризма в Республике Казахстан» и разработанная «Программа развития перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы» выражают стратегию и тактику развития казахстанского туризма с

учетом новых требований, оптимальных подходов и путей решения ключевых проблем Казахстан по своему природному, культурному, историческому разнообразию — уникальнейшая страна, богатая во всех отношениях, и ее возможности развития туризма огромны.

Туристическая отрасль по уровню доходов уступает лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению и, что очень важно, обеспечивает рабочими местами миллионы людей во всем мире.

Что касается казахского рынка туризма, то в последние годы эта отрасль оказалась в центре всеобщего внимания. Следует отметить активный рост числа компаний, специализирующихся в области оказания комплекса всевозможных туристических услуг. Несмотря на быстрые темпы развития и интерес, проявляемый к этой сфере бизнеса, существует множество факторов, которые тормозят выход отечественных компаний на международный уровень. Слишком много образовалось мелких фирм, предоставляющих услуги низкого качества и не соблюдающих стандарты сервисной индустрии, принятые в мире, что является следствием общего состояния индустрии гостеприимства в нашей стране.

Бурное развитие Интернет-технологий, внедрение их буквально во все сферы человеческой деятельности ставит задачи привлечения в каждую отрасль, в частности в туризм, специалистов, владеющих их новейшими достижениями, а также способных внедрять и использовать современные методы и подходы в своей работе. Поэтому целенаправленный поиск таких специалистов и привлечение их к работе является актуальной задачей на современном этапе развития кадрового рынка.

Спрос на всевозможных специалистов туристической отрасли на казахском рынке труда достаточно высок и стабилен. Чаще всего компании ищут менеджеров по туризму (внутреннему, внешнему, образовательному), специалистов по работе с автоматическими системами бронирования билетов, по бронированию гостиниц и т. д. Таюке востребованы сотрудники обслуживающего персонала гостинично-ресторанного комплекса (портье, хостессы, метрдотели, бармены, официанты и др.), непосредственным образом связанного с туристическим бизнесом и оказывающего прямое влияние на темпы и перспективы его развития.

Ниже приведены результаты анализа банка вакансий и резюме, опубликованных в России на страницах специализированного Интернет-ресурса по поиску и подбору персонала www.SuperJob.ru. Постоянно обновляемая база данных сайта содержит информацию о 25 000 специалистах различных областей, что позволяет проводить адекватную оценку спроса и предложений на рынке труда, в частности в сфере туристического бизнеса.

В разделе "Туризм" представлены вакансии: директор, менеджер по туризму, гид/экскурсовод, водитель, специалист по бронированию гостиниц, специалист по бронированию билетов. К группе "Другие специальности" относятся такие профессии, как визовый менеджер, менеджер по приему гостей, сопровождающий туристической группы, переводчик, администратор, помощник менеджера, курьер, экспедитор и т. д.

Приведенные ниже диаграммы отражают специфику распределения спроса на специалистов туристической сферы (вакансии).

Довольно значительная аудитория молодых соискателей (около 13% резюме раздела) не прочь начать трудовую деятельность с позиции "Гид / экскурсовод".

Как следует из представленной диаграммы, наибольшим спросом пользуются менеджеры по туризму для предприятий отрасли. По большей части вакансии в этой рубрике ориентированы на поиск сотрудников для работы в сфере внешнего туризма. Из них более 30% опубликованных вакансий относятся к образовательному туризму, который в последнее время развивается значительными темпами.

Из диаграммы очевидно, что наиболее популярной и среди соискателей (заметим, особенно среди молодежи) является профессия менеджера по туризму. Подавляющее большинство соискателей систем бронирования авиабилетов прошли подготовку на специализированных курсах по обучению работе с той или иной системой, имеют опыт обращения сразу с несколькими такими системами.

Примерно, такая же картина наблюдается и в Казахстане.

Кроме того, на современном кадровом рынке очень востребована еще одна категория — специалисты по бронированию гостиниц, железнодорожных и авиабилетов. В туристической сфере сегодня представлены все крупнейшие системы бронирования — "Габриэль", "Амадеус", "Абакус", "Сирена". Каждая из

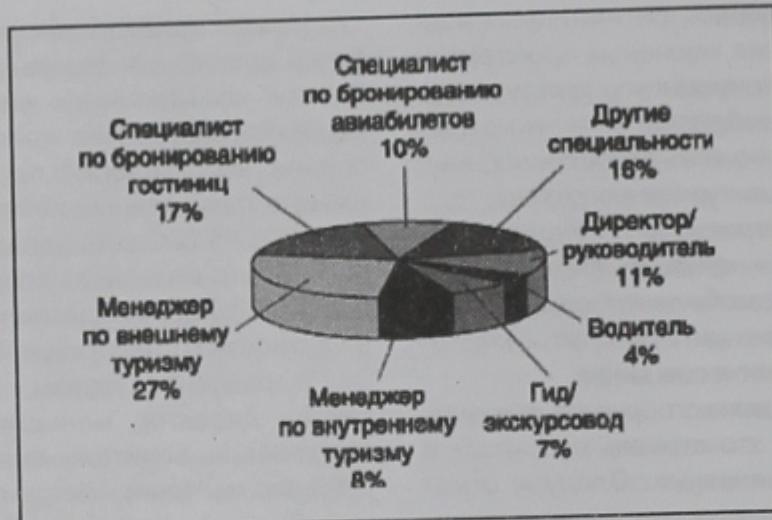


Рис. 1. Распределение вакансий по рубрикам в разделе "Туризм / Гостинично-ресторанный бизнес"

них имеет свои особенности, хотя в целом они предоставляют примерно одинаковый спектр продуктов и услуг. Поэтому существует устойчивый спрос на сотрудников, уже имеющих определенный опыт работы в части бронирования, а также умеющих работать сразу с несколькими подобными системами.

К сожалению, подготовка специалистов в этой сфере оставляет желать лучшего.

Информатизация как процесс перехода к информационному обществу коснулась всех сфер человеческой деятельности. Объем мирового рынка информационных технологий ежегодно возрастает. Свободный доступ к информации становится важнейшей чертой демократического общества. Информатизация общества ставит перед собой наиболее актуальной задачу информатизации образования, которое готовит квалифицированные кадры для всех областей и отраслей общественной жизни. Туристская отрасль также не осталась в стороне от общих тенденций. На сегодняшний день, каждый менеджер туристской фирмы должен в достаточном объеме владеть знаниями по новым информационным технологиям, уметь пользоваться базами данных и создавать их самостоятельно.

Анализ информационных потоков в образовательном пространстве высшего учебного заведения туристской направленности (различные формы научной деятельности студентов и преподавателей, работа творческих лабораторий и т.д.) выявил необходимость использования их педагогического потенциала. Аккумулируя данные информационные потоки в виде баз данных, справочников, методических рекомендаций, учебных пособий

в виде электронных и бумажных носителей, можно использовать данный потенциал как для создания обратной связи для обеспечения образовательного процесса, так и для реализации различных мероприятий и проектов со сторонними организациями.

В современных условиях жизненно важное значение для туристского бизнеса имеют два фактора: получение информации и использование компьютерной техники в бизнес-процессе [1].

Большинство туристских фирм активно используют в своей деятельности компьютеры и информационные технологии, такие как факсы, «голосовая почта» (телефонные системы, которые могут запоминать сведения и переадресовывать звонки) и видеосвязь (сообщение между людьми, находящимися одновременно в разных местах, посредством телевизионного изображения).

В условиях подготовки специалистов в туристском вузе было бы уместно говорить об информационно-аналитической среде, которая позволила бы более эффективно осуществлять учебный процесс. Под информационно-аналитической средой в данном исследовании понимается системно организованная совокупность средств получения, анализа, структурирования и передачи данных, информационных ресурсов, аппаратно-программного и организационно-методического обеспечения, ориентированная на удовлетворение образовательных потребностей пользователей. По нашему мнению, структурно-компонентной организацией информационно-аналитической среды в туристском вузе может быть Информационно-

аналитический центр (ИАЦ).

На основе анализа информационно-аналитической среды для подготовки специалистов, проведенного нами в условиях региона (на примере Алматинской области), мы пришли к выводу, что отсутствуют какие-либо аналоги туристского информационного портала, что не позволяет в полной мере использовать туристский потенциал области и ограничивает возможность предоставления студентам института туризма полной и актуальной информации о туристских ресурсах этого региона.

На основании опроса, проводимого на Казахстанской туристской выставке-ярмарке «KITF 2012», в котором участвовало 250 респондентов (в их число входили работники туристских фирм, студенты и преподаватели туристских вузов, посетители выставки-ярмарки), выяснилось, что 80% из опрошенных студентов высказали неудовлетворенность информационно-аналитическим обеспечением их процесса обучения, 76% преподавателей нуждаются в системной информации для своей профессиональной деятельности, 68% работников туризма также испытывают потребность в информации, касающейся профессионального туристского образования.

Таким образом, существует противоречие между потребностью в системно организованной, структурированной информации для различных потребителей, связанных с профессиональным туристским образованием, и отсутствием туристского информационного портала, обеспечивающего эффективное использование туристского потенциала региона и организации высокоеффективного профессионального туристского образования.

Нами был рассмотрена следующая проблема: какой должна быть структура информационно-аналитической среды в условиях туристского вуза и ее методическое обеспечение?

В соответствии с этой проблемой была сформулирована цель исследования: разра-

ботка содержания информационных потоков, структурирование и применение их в процессе профессиональной подготовки менеджеров туризма.

На данном этапе нами проводится следующая работа:

1. На основе анализа профессионально значимой для подготовки менеджеров туризма информации осуществляется ее структурирование по следующим основаниям: научно-исследовательская работа (научно-методическая работа, диссертационные исследования, участие в конференциях, хоздоговорная научно-исследовательская работа, научно-исследовательская работа студентов), туристские ресурсы (территории), межпредметные связи (экономика, менеджмент, туроперейтинг, рекреация, информационные технологии, спортивный туризм, экскурсоведение, маркетинг, краеведение), нормативно-правовая база (нормативно-правовая база туристского вуза, нормативно-правовая база Министерства образования РК, законодательная база туризма), трудоустройство (вакансии, выпускники вуза), виды деятельности туристских фирм региона.

2. Разрабатывается функционально-педагогическая модель информационно-аналитической среды профессиональной туристской подготовки, включающая в себя систему накопления и обработки информации как системообразующий фактор модели.

3. Разрабатывается структура Информационно-аналитического центра, включающая программно-методическое обеспечение: программно-методические указания для преподавателей – поиск информации в базе данных центра, комплекс лабораторных работ по специализированному программному обеспечению, методика предоставления результатов научно-исследовательской работы для пополнения базы данных центра; программно-методические указания для студентов – методика выполнения лабораторных работ и др.

Литература

1. Родигин Л.А. Информационные технологии в гостиничном и туристском бизнесе. – М.: РМАТ, 1999. – 138 с.
2. Широкова Г.В. Проблемы информационного обеспечения регионального планирования развития туризма. /Актуальные проблемы развития туризма на современном этапе: Тезисы докладов и выступлений Второй научно-практической конференции. – СПбГУ. 2010 г.
3. Широкова Г.В. Информационные технологии в управлении туристским бизнесом // Вестник СПбГУ. Серия Экономика. 2005. №19.

Kurmanov N.A.,

PhD

L.N.Gumilyov Eurasian National University,
Astana

INCREASING THE EFFICIENCY OF HR IN THE ORGANIZATION

The researches of personnel services experience in a number of oil and gas companies in the Republic of Kazakhstan show that it is needed to carry out the labor relations radical reform, directed not only toward the growth of compensation of employees in all branches of economic activity, but also toward organization of equal economic relations between employees and employers, effective functioning of labor market, wider development of social problems directly in a sphere of production. Not the last place in this process occupies running of personnel services of national enterprises and production, which must stimulate growth of production and staff quality, interest of appearance of employees initiate, organizational discipline and speeded up introduction of innovations in all kinds of production activity, help to normalize functioning of production and technical services and its' branches, creating these conditions for stable and dynamic growth of common production volume in each particular branch of the national economy. Theoretically correct organized running of specialized personnel services of oil companies is the foundation of production and market success, creates a line of success, defining position of an organization in the market environment. The main indicator of the success line in this case is the average salary if the company established it's relationship with the final financial indicators (picture 1) [1].

However, foreign countries experience shows that success depends on how the personnel office builds relationship of workers with the results of activity of the enterprise as a whole. In Kazakhstan personnel services do not participate in this process.

In the picture 1 it is seen that 1st position occupies world market leaders, position 4 occupy companies, which has less correlation relation between the growth of wages and the growth of total revenues of the enterprise.

The main function of personnel services becomes only control of the discipline and analysis of labor activity within it. They do not

participate in evaluation of the employee's share of the contribution to the common success of the company, information which is transmitted to the financial services of the enterprise, where it is made the evaluation of possibility corresponding growth of wage and is made final decision on the high administration level of the company without influential participation of personnel office.

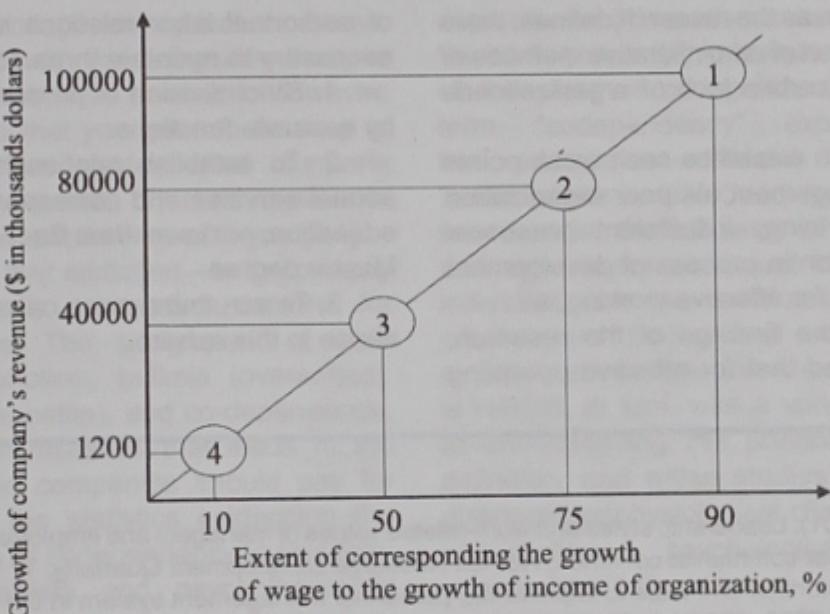
Unfortunately, in Kazakhstan not only in other branches but also in the oil and gas sphere, there is no such kind of relation, i.e. personnel services work on 4th position. That is why employees do not have stimulus to participate in the enterprise's revenue increasing, but they have stimulus to function in the line of duty, and personnel services' functions are narrowed in many aspects. It is not only reflected in the organization of personnel services working, but also serves as a brake in the transition from personnel management system to Human resource management. The difference in these two systems is as follows:

- personnel services' functions in personnel management are the organization of hiring, control over the correct registration of labor contracts and employment history, correct legislation of documents, related to labor activity of employees;

- functions of departments, services and personnel management, organized within human development are more expanded and directed to solve following questions: selection of the most professional specialists to particular posts; organization of their activity with maximum performance; participation in elaboration of quality growth stimulus, career opportunities and better adaptation to working conditions in the enterprise; development of ways to stimulate employees' professionalism and forming their professional training; participation in evaluation of the individual running results according to necessity to define their most strong features; participation in promotion of personnel in the ranks or objective justification for dismissal; control over the compliance of labor legislation in the enterprise and correction of administration working, if it slips a cog in this direction [2].

Difference in mission of personnel management services and human resource management services is that the first services have to select employees and correctly registration labor relations, and the second – to manage labor relations in the enterprise.

Also, system of human resource management must exactly correspond to the company's aims



Picture 1. Influence of motivation in creation a system of personnel services

and implement it's policies. And this not only demands widening of functions of personnel services, but also transmitting them a number of rights and duties compared with those, which services have at present. Chiefs of personnel services, in fact, in the frame of human resource management (labor staff) everywhere have to become the second persons in the enterprise and do not operate control functions as they do it now, but functions of holding and development of employees by means of ways searching particular posts for employees, the best corresponding to abilities their using by professional training and personal characteristics on the foundation of complex records of perspective development of specialists with the goal to hold stability of the employees of the enterprise and execution of strategic objectives.

In this case functions of personnel services must be:

- prognosis of demand for staffing, based on the enterprise development strategy;
- defining necessary perspective number in all structural subdivisions of enterprises;
- filling all the vacancies by the best workers;
- defining the level of each worker's correspondence or discrepancy to occupying post;
- selection of the best workers in the reserve;
- constant work in establishment of improved employees motivation system in their direction toward the high-performance work;

- management of disciplinary relations;
- evaluation of the work of personnel and forming necessary promotions;
- organizing relations with schools for searching the most perspective young specialists;
- defining the lowest wage and facilities to attract, fix and maintaining personnel;
- development of ways to decrease the level of workers' discrepancy to pointed tasks;
- documental registration of labor relations and control over the compliance with labor legislation of the country;
- participation in personnel social motivation and its development [3].

It seen from the list of functions above, that their executing demands big coordination of personnel services working with other services of the enterprise, which development can be achieved only on the foundation of increasing interactional relations of personnel office workers with other workers of technological and financial offices.

Economic conversions, which were in the Republic of Kazakhstan, demands the establishment of innovative approach in personnel management. However analysis of functioning organizational-economic system of Kazakhstan national oil and gas companies personnel management defined an absence of novelty in this process. According to this point of view, more attention is paid to development of personnel motivation in domestic oil and gas companies, than in any other aspects of economic activity. But even

in these companies, as the research defines, there still exists domination of administrative methods of management and certain lack of organizational-economic methods.

It is reflected in existence such weak points in personnel management, as poor organization of personnel planning, insufficient personnel services participation in process of development economic stimulus for effective working, etc.

According to the findings of the research, it may be concluded that for effective operating

of personnel labor relations in Kazakhstan it is necessary to maintain three conditions:

1. Strict division of personnel services labor by separate functions.

2. To establish relationships between personnel services and corresponding professional education, not lower than Bachelor degree, better Master degree.

3. To scrutinize more carefully foreign experience in this sphere.

References

1. Ardichvili, A. (2001). Leadership styles and work-related values of managers and employees of manufacturing enterprises in post-communist countries. *Human Resource Development Quarterly*, 12 (4), 363-383.
2. Erkulova G.S. Priorities and tools to improve the personnel management system in the Kazakh oil and gas industry // Poisk, 2008r №3(1)- c.39-44.
3. Peters T., Waterman R. In search of effective management: Experience the best companies. -Moscow.: Progress, 2009.- c. 114-121.

Raklova E.,

k.psihol.n., associate professor

Innovative Eurasian University

CODEPENDENT – THE ACQUISITION DYSFUNCTIONAL BEHAVIOR

Most doctors and therapists identify codependency as a primary disease, which has a beginning, a definite course and predictable end. Too many doctors believe the disease incurable. People who are diagnosed with co-dependence, they say that they can only hope that advanced to the stage of "recovery", but never fully "cured" will not. This applies mainly to the area of dependencies, because the study of co-dependence, which once was called co-alcoholism, is rooted in the study of alcoholism. Now consider alcoholism as a primary disease that can not be cured completely [1].

The same approach was used not only for the treatment of alcoholism, but also in the treatment of disorders associated with excessive consumption of food, gambling, codependency and other addictions. Stanton Peale in his book "How to addictions caught our soul" (1989) argues that we can not help people recover from addiction, arguing that their case is hopeless, and then explaining who they are, based on their dependencies. He writes: "We tell people that they will never become better at their" disease ", and then ... actively replenish their ranks suffering

from addiction, alcoholism declaring them on the basis of the first case, when they get drunk."This medical approach to treating dependency, whose popularity is growing, actively promoted by medical lobbyists and private commercial functionaries who make it in business, bringing many billions of dollars annually "(Figarrette 1988).

Based on the provisions contained most of the approaches to determine the issue of codependency is too limited. First, the co-dependence is generally regarded as the primary disease associated with alcoholism or drug addiction. As a result, most of the popular literature has focused on negative aspects of co-dependence, thus reinforcing the deep sense of shame that only a person can experience with the diagnosis of "codependency." In the field study of dependency is widely believed that if alcoholism or disorders associated with excessive consumption of food (including now the co-dependence), called disease, customers reduced sense of shame in seeking help. If we assume that alcoholism and other dependencies – this disease, then removed the stigma of social stigma associated with seeking help, but it comes into force another aspect of the relationship: the belief that you will never be cured of this disease. Shame can prevent you from seeking treatment up until the situation reaches a critical point. By now you may already be in a state of deep hopelessness and despair that must be solved before proceeding

to the problem. If codependency include illness, shame, or find itself with the recognition that you have problems, can be less traumatic. However, it may be the case that you get into the trap of another codependent system that supports hopelessness. Then, even in cancer patients more hope than to be in this case for you [2,4].

The assertion that addiction – is the primary disease, persistently supported doctors for economic reasons. The assignment of such relationships, alcoholism, bulimia (overeating), anorexia (lack of appetite), and co-dependence, to the category of diseases that leads to the fact that insurance companies should pay for this treatment. If the statistics evidencing the overflowing nature of codependency is accurate, then the psychiatrists and psychotherapists appears a great opportunity to generate revenue, because they can get money from the insurance fund. At least it was before. If all the so-called codependent in the country suddenly began to be treated and paid for this treatment to the insurance, the co-dependence could turn into a nightmare for insurance companies. Furthermore, this situation could lead to the collapse of the entire health insurance system. If this had happened, would follow the collapse of the medical industry (which is commonly funded by the insurance industry). It is therefore extremely important to consider what a positive influence on the assertion that codependency is curable, and to look for approaches to treatment [3].

According to M. Beatty, co-dependence – is a specific condition characterized by a strong preoccupation and concern, as well as extreme dependence (emotional, social and sometimes physical) of a person or object. Ultimately, such a dependency on another person becomes a pathological condition that affects the codependent in all other relationships. For such a state of co-dependence is characterized by: 1) error, denial, deception, and 2) the unconscious irrational behavior, about which a person may regret, but still acts as if driven by unseen internal strength, and 3) frozen feelings, 4) low self-esteem, and 5) impairments associated with stress [4].

Moskalenko VD, referring to the definition, points out two, in her opinion, conflicting trends. On the one hand, there are no references to the elaboration and uncertainty, ambiguity and vagueness of the concept of "codependency." On the other hand, there is agreement among researchers on a number of key points, allowing to outline "the general contours of the" co-

dependence (for a discussion of its relation to "the state-property"), understanding the functions of the state of codependent personality. The term "codependency" experts understand the sometimes different meanings. This "intermediate variable" and the mental state that arises under the influence of stress, frustration and significant needs, and the property of the individual, and the reaction to the situation of conflict, and motivational conflict, and cause a variety of neurotic disorders. All this diversity is related, in turn, with a variety of approaches to understanding this phenomenon. As in the definition, and within studies of codependency distinguished physiological, clinical, psychological, philosophical, psychological, psychological approaches [5,6].

An important point in defining the concept and finding different authors shared understanding of the meaning of the parties to this phenomenon and its nature is, in our opinion, a distortion of the senses. Many actions are motivated by fear of codependents. Often it is fear of collision with reality, the fear of being abandoned, fear that the worst happens, the fear of losing control over life, etc. Interestingly, from this perspective approach to understanding the essence of the phenomenon, as well as the evolution of Freud's views on the definition of total and different understanding of these concepts are close. In his early works (1926), he distinguishes three forms of the existence of fear: 1. Free fear – angstbereitschaft, "Fear expectations" or "general fearfulness."

2. Fear in the form of phobias – furcht, associated with certain situations or objects.

3. Neurotic fear – manifested in the loss of connection between fear and danger. This is a pathological level of fear, breaking mental health.

According to Moskalenko (1996), a world in which they live codependent, puts pressure on them is not clear to them, full of anxious anticipation, expectation of bad news. Most researchers indicate that childhood man is the period when he appear in various forms of anxiety, anxiety develops as the property of the person and the main characteristics of codependency. Approaches to the study of the causes and development of co-dependence is so diverse that it is necessary to systematize clearly distinguish at least two major viewpoints on the nature of codependency. The first view is expressed (and encourages) the representatives of various philosophical, psycho-

logical and psychotherapeutic schools: they view codependency as originally laid by the nature of singularity of the human body (including mind). Some of them pointed out that this is an objective phenomenon, caused by rupture of the biological relationship between mother and child during childbirth, and further distancing them throughout the life of the individual (S. Kierkegaard, O. Rank, Freud, A. Fromm). Many more researchers attributed the emergence and development of codependency social phenomena of our life (the social experience, stressful situations, both internal and external conflicts, etc.). Consider the most important, in our view, the point of view on the issue [9].

The authors identified three factors contributing to the development of codependent behavior: biological, psychological and social. Under the assumptions they understand the biological peculiar to each individual how to respond to various influences such as alcohol or the alcoholic himself. The psychological factors include personal characteristics, reflected in the psyche trauma of different periods of life. Social includes both family and vnesemeynye interaction. Neglected state of codependency can progress, grow in intensity. Women with drinking husbands, choose partners who suffer from alcoholism. One of the important theoretical concepts and the first is developed by Sigmund Freud (1926) psychoanalytic theory of anxiety, as an integral part of the state of codependent personality, according to which its occurrence is strongly influenced by birth trauma and helplessness baby. The newborn falls a large number of stimuli, and it has no protective mechanisms for processing. Predisposition to experience anxiety is regarded as a genetic mechanism, which is based on breaking emotional contact with his mother. As a derivative of it appears "Alarm signal" whose function is to compensate for major anxiety. Such anxiety is necessary for normal human adaptation to reality [6].

Codependent people's inherent anxiety is closely linked with an inferiority complex, guilt and low self-esteem. In crisis, extreme situations, codependent women, it can retreat into the background and at the same time accompanied by their everyday, ordinary life. They tend to see the events happening around, as threatening to react to them the state of anxiety. Analyzing the psychoanalytic concept of codependency, in particular its causes, J. P. Korolenko

and NV Dmitrieva (2003) point out that, according to this theory, in the later periods of life for humans is associated with the emergence of codependency violation of the principle of pleasure as a result of locking mechanisms for the reduction of biological stress. This leads to stagnation, lack of libido unloading. If such a discharge does not occur, there is anxiety [8].

Numerous studies have shown that all the family in many ways opposed to the difficulties of life. For some, the consequence of adverse effects will increase with family problems: increased conflict, reduced satisfaction with family life, divorce, etc. Others, however, under stress increase their cohesion and multiply the efforts to overcome the crisis and save the family. In connection with the systemic nature of the relationships people who are trying to change his "I" often meet resistance from parents, spouses or children. One recovering alcoholic had many temptations that lead to severe drinking. The last of these led him to the hospital for six months, and as a result of divorce, he lost his wife and children before he finally admitted that he has a problem with drinking. On hearing this confession, his wife said, "Honey, you did not have a problem with booze, you could not control his anger." Even his parents and friends did not agree with the fact that he pleaded an alcoholic, and tried to dissuade him (Andrew, 1987). People who joined codependent relationship, do not want to change anything in their relationship. They fear that any change would lead them to what they themselves have to take care of themselves. This risky move, most codependents do not want [9].

We believe that at the psychological level of codependency is felt as tension, anxiety, restlessness, nervousness. She is experienced as feelings of uncertainty, helplessness, powerlessness, insecurity, loneliness, etc. At the physiological level of co-dependence of the reaction seen in increasing heart rate, rapid breathing, increased blood circulation, increased blood pressure, increasing the general excitability, lowering the threshold of sensitivity, when a previously neutral incentives to acquire a negative emotion.

We consider three stages of recovery. The first focused on the isolation of dependence with respect to the substance or process. In this approach, you can be «dry» (ie sober), but nevertheless did not pay attention to the

basic psychological or family model. Your dysfunctional relationships can not interrupt, but your primary relationship, such as alcohol, can be replaced by another, such as work or food. This approach involves participation in society of AA or other similar support groups as a key element of treatment. The second stage of recovery involves the restructuring of your life and relationships, disturbed period of dependence. During this stage, you'll learn more about the injuries that have experienced at an early age, and be able to replace dysfunctional attitudes and behavior more functionalional way of life and thinking. Although the purpose of this stage – just heal psychological trauma, it is still present and co-dependence, that is the primary disease from which you can never be cured completely [7].

We describe a third stage of recovery, depending on which are regarded as the result of incomplete development in childhood. This approach focuses on helping to complete the necessary evolutionary stages and to achieve full recovery. It also uses a systematic approach and, moreover, is completely excluded reckoning codependent person to discharge patients. This approach gives us hope and makes it possible to achieve full recovery potential of the human person. This approach is radically different from the widely-based approach to disease. Our evolutionary model, based on research on human development, has led us to the conclusion that human beings are perfectly samokorrektyrovaltsya.

If you provide the relevant information to people and teach them, they will be able to complete the most important evolutionary stage of childhood, which were not completed on time, and thus get rid of codependency [2,8,9].

The method of treatment that focuses on the disease, which leaves little hope for full recovery and has a systemic character, is a common approach, which employs the majority of doctors. Instead of searching for the roots of the function in the family system or in the study of the cultural environment, doctors often resort to the treatment of pronounced symptoms, trying to eliminate them with drugs and other conventional means. As long as we focus on the search for drugs against dependency (taking them as a "disease") – whether it be substance abuse (alcohol, drugs) or process, for example, such as "workaholism" – we are not able to find the real causes bad habits [9]. This approach will not work in such cases, especially with such a pervasive problem, as codependency. It is time to consider the co-dependence in the broader context in which not only condemns the individual, but also recognize that co-dependence – is a cultural phenomenon that emerged in the evolution of the human species. As a species we are endowed with many virtues, and we can find effective ways to study human development. Breaking their individual codependent patterns and creating conditions for social change, we can come to the greatest personal and social transformation in the history of mankind.

Literature

1. Young E Co alcoholism as a disease implications for psychotherapy // J Psychoactive Drugs – 987-Vol 19 N3-P 257 268
2. Beattie.M. Codependent no more. How to stop controlling others and caring for yourself / Hazelden Book. San Francisko. 1987.
3. Schaef.A.W. Co-dependence: misunderstood-mistreated. -San Francisco. 1986.
4. Thoele.S.P. The courage to be yourself. Berkeley, C.A. 1991.
5. E. Woydyto. I chose freedom. Warsaw. 1997.
6. Beattie M. The alcoholic in the family, or to overcome codependency. M., 1997.
7. Korolenko TS.P., Dmitrieva N.V. sociometric psychiatry. – M.: Academic Project, Ekaterinburg: Business Book, 2000.
8. Cloud, G., J. When Taundsen say YES. When to say NO. Spb., 1999.
9. Moskalenko.V.D. The social work with families of alcoholics. M., 1992.

Frolova Y.,
DBA, CMA, BCB,
KIMEP University
Dixon J.,
PhD, AcSS, CSS,
KIMEP University

AN EXPLORATORY ANALYSIS OF BUSINESS STUDENT PERCEPTION OF ETHICS: A BSC PERSPECTIVE

Abstract

This research represents an exploratory analysis of Kazakhstani B.Sc. student perception of ethics, which is indicative suggestion of their future business ethics. Ninety six students of business college took part in the survey. They were given a list of twenty one items each of which described a behavior that is considered unethical in most organizations. The students had to indicate how often they would exercise the specific behavior using a four point Likert-type scale (1=always, 2=frequently, 3=sometimes, and 4=never). The findings indicate that students do not intend to take home or give friends company supplies, tools, and equipment. At the same time, they find it acceptable to use the organization's phone, computer, copier, mail, car and so on for personal use. The findings also reveal that students of business do not intend to give deliberately false information even under pressure, be negligent in signing documents, and cheat on taxes. Based on findings the implications for academicians and the need for further research were discussed.

Introduction

Unethical behavior of many business professionals led to serious consequences at the beginning of the 21st century. The ethical debate is whether ethical behavior is equated to legal behavior. For instance, American corporation Enron collapsed in 2001¹. Enron stands for the greatest company scandal in the history of the US economy and has become a symbol of decadence for the whole profit-driven capitalist system. In 2002, top management of another American corporation – WorldCom was also accused of fraudulent

actions². Since both corporations were served by Big5 audit firm Arthur Andersen, the U.S. Ministry of Justice brought an action to court against it, and – as a result – the audit company ceased its existence³. In response to the collapse of Enron, WorldCom, and other corporations, the U.S. Congress passed the Sarbanes-Oxley Act of 2002⁴.

However, similar scandals took place in Europe as well. Italian corporation Parmalat, Dutch Ahold, and Swiss Adecco were in the center of separate scandals⁵. This serves as evidence that no one is safeguarded against unethical behavior, even fraudulent behavior, which can happen anywhere. Moreover, the recent scandal that took place in 2011 with Olympus corporation proves that a series of scandals that are caused by unethical behavior of top managers is not finished yet.

Does it mean that today's business students – who will become tomorrow's business professionals – will also be involved in unethical or even fraudulent behavior? The purpose of this study was to get an insight into how business students in Kazakhstan perceive work-related ethics – that is, what behavior they find to be acceptable and unacceptable for themselves.

Methodology

Since the purpose of the study was to analyze the perception of ethics by business students, the first step was to select an appropriate sample. A total of ninety six B.Sc. students (aged between 19 and 21) enrolled in two separate courses – Management Accounting (2 sections) and Decision Making (1 section) are represented the sample. All of them are students of a business college of the university located in Almaty, Kazakhstan.

Students were given the opportunity to complete the questionnaires during class time. In both courses this activity served as an introduction to discussion of specific ethical issues related to the course subject. The questionnaire used in the survey was an adjusted version of the questionnaire in Effective Leadership (Achua and Lussier 2010). It was necessary to make certain adjustments to the original questionnaire in order to take into consideration that the majority of the students who took part in the survey had very limited work experience (if any).

Thus, the questionnaire was redesigned in such a way as to analyze their perception of ethical behavior at workplace, rather than actual experience. In total, 21 questions were analyzed.

¹ New York Times, 2001.

² BBC, 2002.

³ BBC, 2002.

⁴ Search CIO, 2002.

⁵ Bloomberg, 2002.

Table 1

Demographic data

	B.Sc. 2	B.Sc. 3	B.Sc. 4	Total
Female	14%	35%	7%	56%
Male	12%	18%	14%	44%
Total	26%	53%	21%	100%

Students were asked to indicate how often they would exercise the specific behavior described in each question using a four point Likert-type scale (1 = always, 2 = frequently, 3 = sometimes, and 4 = never).

Findings and Discussion

All student submitted useable questionnaires. Thus, a response rate was 100 percent. The survey was done anonymously. The majority of respondents were female – 56%. All students were in their 2nd, 3rd, or 4th year of study.

This research reveals current intend of business students to exhibit work-related behavior that would be considered unethical. The findings show that:

1. Among all unethical behaviors listed in the questionnaire, on average, business students considered "using the organization's phone, computer, Internet, copier, mail, car and so on for personal use" to be the most acceptable behavior. Computations revealed the lowest mean value for this behavior – 2.85. At the same time, this behavior is marked by the highest standard deviation – 0.96. The majority of respondents (44%) answered that they would do it only sometimes.

2. Another behavior with almost the same value for standard deviation (0.93) is "misleading competitors to get information to use to compete against them, such as saying/pretending to be a customer/supplier": 48% of students indicated that they would never do it, 32% indicated they would do it sometimes, 13% – frequently, and 7% – always.

3. More than 80% of respondents indicated that they would never:

a. "take home company tools/equipment for personal use without permission and then returning them/it" – 82%;

b. "take home organizational supplies or merchandise and keeping it" – 83%;

c. "give company supplies or merchandise to friends or allowing them to take them without

saying anything" – 86%;

d. "be pressured, or pressure others, to sign off on documents with false information" – 84%; and

e. "be pressured, or pressure others, to sign off on documents they haven't read, knowing they may contain information or decisions that might be considered inappropriate" – 81%.

4. The most consensual (standard deviation of less than 0.50) were the student answers in relation to the following behaviors:

a. "taking home organizational supplies or merchandise and keeping it" (mean 3.80, SD 0.49);

b. "giving company supplies or merchandise to friends or allowing them to take them without saying anything" (mean 3.83, SD 0.45; and

c. "cheating on taxes" (mean 3.74, SD 0.49); 0% of business students indicated they would do it always, only 2% indicated they would do it frequently; the remaining students answered they would never do it – 76% or do it sometimes – 22%).

Other unethical work-related behaviors included in the questionnaire for student evaluation (rated according to mean) were as follows:

- "Spreading false rumors about coworkers or competitors to make yourself look better for advancement or to make more sales" (mean 3.66, SD 0.71).

- "Taking spouse/friends out to eat or on business trips and charging it to the organizational expense account (mean 3.65, SD 0.54)".

- "Manipulating data to make you look good or others bad" (mean 3.58, SD 0.68).

- "Misleading customers to make a sale, such as short delivery dates" (mean 3.56, SD 0.66).

- "Accepting gifts from customers/ suppliers in exchange for giving them business" (mean 3.52, SD 0.71).

- "Putting in for reimbursement for meals and travel or other expenses that weren't actually eaten or taken" (mean 3.51, SD 0.73).

- "Coming to work late, leaving work early, taking long breaks/lunches and getting paid for it" (mean 3.50, SD 0.78).

- "Calling in sick to get a day off, when not sick" (mean 3.47, SD 0.68).

- "Lying for your boss when asked/ told to do so" (mean 3.43, SD 0.64).
- "Deleting information that makes you look bad or changing information to look better than actual results— false information" (mean 3.41, SD 0.73).
- "Lying to others to get what you want or stay out of trouble" (mean 3.36, SD 0.62).
- "Selling more of the product than the customer needs, to get the commission" (mean 3.34, SD 0.78).
- "Socializing, goofing off, or doing personal work rather than doing the work that should be done and getting paid for it" (mean 3.31, SD 0.70).

Conclusions and Limitations

The study provided a valuable insight into what unethical actions business students would engage in. Overall the results suggest that they are inclined to be ethical in their behavior, rather than unethical. However, this study has a number of limitations. First, the study is based on answers given by students of one university only.

Second, the questions required students to put themselves into hypothetical situations, which many of them have never actually experienced before. Finally, the quality of the analysis depends much on honesty of students and truthfulness of their answers.

Despite these limitations, it is still possible to make a conclusion that Kazakhstani business students would not intend in future to steal anything from their company, give deliberately false information even under pressure, provide information that is misleading due to their negligence, and cheat on taxes. However, from this study, it is not clear what caused their intended behavior choice: whether it was dictated by their social responsibility or just fear of punishment that follows unethical actions. Also, it is not clear what role academic course of business ethics or separate discussions of ethics – incorporated in other academic courses – play in student perception of what ethical behaviors are acceptable and not for them. This implies that further research in this field is needed.

References

1. Achua, C. F. and Lussier, R. N. (2010), Effective Leadership, South-Western Cengage Learning, p. 48-49.
2. BBC. Disgraced WorldCom Faces Fraud Charge. Published June 27, 2002. Available at <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/2068865.stm>. Accessed in September 2012.
3. BBC. Enron Auditor fined \$500,000. Published October 16, 2002. Available at <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/2334761.stm>. Accessed in September 2012.
4. Bloomberg. Five Ways to Reform Audits After Adecco, Parmalat: Matthew Lynn. Available at http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&refer=columnist_lynn&sid=acplqkmAK3LA. Accessed in September 2012.
5. Oppel, R. A. Jr. and Sorkin A. R. Enron Collapse: The Overview. Published November 29, 2001. Available at <http://www.nytimes.com/2001/11/29/business/enron-s-collapse-the-overview-enron-collapses-as-suitor-cancels-plans-for-merger.html?pagewanted=all>. Accessed in September 2012.
6. Search CIO. Sarbanes-Oxley Act Definition. Available at <http://searchcio.techtarget.com/definition/Sarbanes-Oxley-Act>. Accessed in September 2012.