



КАЗАКСТАН  
тәуелсіздігіне



# Халықаралық Бизнес Университетінің ХАБАРШЫСЫ

## ЖЕСТНИК

### Университета Международного Бизнеса

Интеграция в современной  
экономике

Конкурентоспособность  
национальной экономики

Финансовый сектор

Человеческие ресурсы



*Signatory of The Magna Charta Universitatum*

Выпуск № 2(24)  
апрель-июнь

# 2012

**«Вестник» Университета международного бизнеса  
N2(24) 2012**

Ежеквартальный журнал

Издается с 2006 года

**Собственник (учредитель):**  
Университет международного бизнеса

**Председатель редакционной коллегии**  
Гамарник Г.Н.

**Гл. редактор Масырова Р.Р.**

**Редакционная коллегия:**

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

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

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

Периодичность издания журнала – 1 раз в квартал (4 номера в год, языки изданий – казахский, русский, английский).

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

© Университет международного бизнеса.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

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

## ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Демусова Г.Т.</i> О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	7
<i>Мухаммедов А.У.</i> МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	10
<i>Никитина Г.А.</i> ВОЗМОЖНОЕ ВЛИЯНИЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА .....	15
<i>Дияр С.К., Сламгалиева Э.Т.</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО .....	21
<i>Габдуллин Р.Б.</i> МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ .....	24
<i>Гасатов А. А.</i> ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В АПК .....	26
<i>Плошай А.Г.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ .....	30
<i>Аицеулова Н.А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	34
<i>Хайдаргалыева Т.Т.</i> СУЩНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ ЭКОНОМИКИ.....	37
<i>Курбанбаева А.А.</i> СОЗДАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА .....	40
<i>Омарова Ш.Ж.</i> СОЛТУСТІК АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ ЗОНАСЫНДАҒЫ ЕГІСТІК ЖЕРЛЕРДІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ ТІМДІ ЖОЛДАРЫ .....	44

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Усхелетова А.Т.</i> ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: ФАКТОРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ «ПОРТЕРОВСКОГО АЛМАЗА» .....	48
--	----

<i>Акпарова А.А.</i> СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ .....	52
<i>Азимбекова А.К.</i> ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РК: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	56
<i>Бибалинов Р.Т.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА.....	61
<i>Орумбаева Ш.Р.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН С ПОЗИЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ.....	66
<i>Сарбаев О.А.</i> КОНЦЕПЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	69

#### ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

<i>Рудосельская Н.В.</i> ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОГО ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	73
<i>Абдуллаева Б. А.</i> БАНК МЕНЕДЖМЕНТІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРІБЕСІ.....	75
<i>Наурызкулова С.Б.</i> ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА – КАК ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА .....	77
<i>Белгожаева Ш.Д., Телгожаева Ә.Н.</i> КЛАССИФИКАЦИЯЛАУ ЖӘНЕ ТОПТЫҚ ШЕШІМДЕР МОДЕЛЬДЕРІНІҢ МЫСАЛДАРЫ.....	80
<i>Исмаилов С.Б.</i> КРЕДИТНЫЕ РИСКИ БАНКОВ КАЗАХСТАНА В ИНДУСТРИАЛЬНО- ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ.....	84
<i>Аханов А.</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА .....	88
<i>Жандуйсенов Б.Б.</i> КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ .....	90
<i>Шаймерденов Н. А.</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	93
<i>Ашир К.Б.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ В ВОПРОСАХ НАКОПЛЕНИЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ .....	97

#### ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

<i>Сейдалиева Г.О., Сейдалиева Г.О.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО РЕСУРСА (ЭОР) ПО ДИСЦИПЛИНАМ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ».....	101
---	-----

<i>Ким Е.И.</i>	КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ .....	103
<i>Султанбекова А.О., Имиров А. К.</i>	ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСАХ .....	107
<i>Мұстафина М.А.</i>	ОҚЫТУДЫҢ КРЕДИТТІК ЖҮЙЕСІНДЕ СТУДЕНТТЕРДІҢ ӨЗДІК ЖҰМЫСТАРЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ӘДІСТЕРІ .....	111
<i>Яворская Ж.Х.</i>	КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ТРУДА ИЛИ КТО МАТУШКЕ-КОМПАНИИ БОЛЕЕ ЦЕНЕН?.....	114
<i>Яворская Ж.Х.</i>	ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ: ПУТИ РАЗРЕШЕНИЯ СИТУАЦИИ .....	119
<i>Сейдалиева Г.О., Сейдалиева Г.О.</i>	ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ.....	124
<i>Липовка А.В.</i>	УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАЗАХСТАНСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ .....	126
	ПОЗДРАВЛЕНИЕ .....	130



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

**ИННОВАЦИЯ** (англ. innovation) — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем.

Термин «инновация» происходит от латинского «novatio», что означает «обновление» (или «изменение») и приставке «in», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «Innovatio» — «в направлении изменений». Само понятие innovation впервые появилось в научных исследованиях XIX в. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX в. в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем.

Инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьёзно повышает эффективность действующей системы.

Инновация имеет место, когда кто-либо использует изобретение — или использует что-то уже существующее новым образом — для изменения образа жизни людей. В данном случае изобретением может быть новая концепция, устройство или другие вещи, которые облегчают деятельность, а инновационность не связывается с тем, получил ли организатор инновации какую-либо выгоду.

Инновация — это результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т. д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс).

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) — тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала).

## ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Демеуова Г.Т.,

*доктор экономических наук, доцент*

*Университет международного бизнеса*

### О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Современное развитие страны в соответствии с выдвинутыми Президентом Н.А. Назарбаевым приоритетами развития «Казахстан – 2030» немыслимо без постоянного ускорения темпов научно-технического прогресса. Научно-технический прогресс стимулирует качественные преобразования материального производства и непромышленной сферы, ведет к постоянному росту производительности труда, оказывает воздействие практически на все стороны жизни общества, является неотъемлемой частью социального прогресса.

Преобразования, произошедшие в казахстанском обществе за последние двадцать лет, коренным образом изменили экономическую систему страны. Развитие рыночных отношений, первичная приватизация государственной собственности, вторичное распределение прав собственности на имущество предприятий, рост числа неплатежеспособных предприятий и организаций, их банкротство, применение методов санации, повышение конкурентоспособности выживших и более приспособившихся к рынку предприятий изменили механизм управления научно-техническим прогрессом, повлияли на темпы и характер научно-исследовательских работ. Эти причины обусловили сокращение финансирования предприятиями проектов по разработке и внедрению инноваций и нововведений, хотя они и являются основой экономического роста и повышения конкурентоспособности организаций и экономики в целом.

После длительного трансформационного кризиса, сопровождавшегося крупным спадом производства и снижением жизненного уровня значительной части населения, Казахстан нуждается в такой стратегии экономического развития, которая как можно быстрее обеспечивала бы устойчивый рост промышленного

производства, развитие рынка наукоемкой и высокотехнологичной продукции, совершенствование системы социальной защиты населения.

Тенденции развития мирового сообщества свидетельствуют о возрастающем влиянии инновационной деятельности на темпы экономического роста. На мировом рынке продукты интеллектуального труда имеют более высокую стоимость по сравнению с другими сферами экономической деятельности. Требования рынка диктуют необходимость создания условий для широкого использования нововведений, усиления инновационной активности.

Решение всех взаимосвязанных вопросов формирования и реализации инновационного развития нашло свое конкретное отражение в принятой в 2001 году «Программе инновационного развития Республики Казахстан». Программа направлена на формирование и проведение единой государственной политики долгосрочного социально-экономического развития страны на основе использования достижений науки и техники. Согласно Программе одним из ключевых стратегических приоритетов Казахстана является экономический рост на основе сбалансированного развития экономики, поэтапного замещения сырьевой составляющей в валовом национальном продукте на высокотехнологичную, в том числе экспортную продукцию и эффективное использование научно-технологического потенциала страны.

Как отмечается в «Программе инновационного развития республики Казахстан», отставание перерабатывающих отраслей (машиностроение, легкая, оборонная и другие отрасли) была усугублена отсутствием достаточной научно-технической, маркетинговой и управляющей поддержки. Так, в промышленности за 1990-1999 годы доля несырьевых отраслей сократилась в 3-6 раз, в то же время увеличилась добыча невосполняемых природных ресурсов – нефти, газа и руд цветных и черных металлов.

Долгосрочный этап Программы (2008-2015 годы) базируется на результатах среднесрочной программы. Она рассчитана на длительную перспективу и будет ориентиро-

вана на создание средних и крупных предприятий, способных формировать новые сферы потребления и рынки сбыта, на разработку базисных инноваций, технологическую реструктуризацию производств и выпуск новых для мировых рынков товаров. В этот же период будет применена стратегия переноса или трансферта передовых зарубежных технологий.

В рамках долгосрочного этапа Программы в настоящее время проводится переориентация отечественных научных учреждений на приоритетные научно-технологические направления и создание новых для республики технологических укладов.

Основными приоритетами проводимой индустриальной и в ее рамках инновационно-технологической политики должны стать технологическая перестройка промышленного сектора на основе передовых технологий, модернизация предприятий третьего и четвертого технологического уклада и формирование технологий пятого уклада.

Проблемы разработки и распространения наукоемких технологий актуальны в силу их особой значимости для поступательного развития экономики и общества, поскольку они способствуют и обеспечивают повышение жизненного уровня за счет интенсивных факторов: роста производительности труда, снижения относительного уровня потребления и повышения эффективности использования невозполнимых природных ресурсов. Однако существуют до сих пор определенные разногласия по точной формулировке терминов, характеризующих научно-техническое развитие общества. Для правильного понимания сущности и содержания механизмов коммерциализации наукоемких технологий, а также определения роли и места инновационного предпринимательства в этом процессе необходимо определить и содержание понятий «инновации», «наукоемкие технологии» «наукоемкая продукция».

Наукоемкие технологии – это технологии, в которых способ производства конечного продукта включает в себя многочисленные вспомогательные производства, использующие технологические решения, которые включают в себя многочисленные достижения фундаментальных и прикладных наук. Скорость появления новых изобретений и совершенно новых направлений исследований, которые иногда становятся самостоятельными отраслями

научного знания, способствует увеличению скорости морального износа уже имеющейся техники и технологии. Следующее за этим обесценение постоянного капитала вызывает значительный рост издержек, падение конкурентоспособности. Поэтому у производителей интерес к научным знаниям должен быть высокий, они должны быть заинтересованы в контактах с наукой.

В Законе Республики Казахстан «Об инновационной деятельности» указано, что инновационной деятельностью может называться деятельность, направленная на внедрение новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, результаты которой используются для экономического роста и конкурентоспособности. Она представляет собой процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности.

Одним из условий совершенствования организационно-экономических механизмов управления инновационной деятельностью в условиях формирования рыночной экономики является развитие инновационного предпринимательства.

Инновационное предпринимательство является взаимосвязанным и взаимообусловленным технико-экономическим процессом, целью которого является создание новой по своим свойствам продукции (товаров, работ, услуг) и технологий путем практического использования научных разработок. Исходя из укрупненной классификации инноваций, можно, на основе способа организации инновационного процесса в организации, выделить следующие модели инновационного предпринимательства:

- инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновация создается и (или) осваивается внутри предприятия его специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту;

- инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и (или)



освоение инновации размещается между сторонними организациями.

Наиболее часто используется вторая модель – предприятие размещает заказ на разработку новшеств, а осваивает их собственными силами. Относительная редкость использования первой и третьей моделей объясняется недостаточным потенциалом наших предприятий. В Казахстане использование этих моделей затрудняется тем, что принятие предприятием на свой баланс множества самостоятельных научных организаций проблематично из-за плохого финансового состояния и неблагоприятных перспектив на заполнение портфелей заказов.

Инновационное предпринимательство предполагает поиск новых путей развития предприятия, что позволяет говорить об инновационном предпринимательстве как о концепции управления. Практика предпринимательской деятельности в любой ее форме обычно включает в себя инновационный процесс. В том случае, если производство полностью основывается на инновациях, то результатом деятельности организации выступает новый товар или же товар с принципиально новыми характеристиками и свойствами.

Технологическое новшество же является источником технологической инновации, которая приобретает такое качество с момента принятия к распространению в виде нового продукта. Процесс такого преобразования называется инновационным процессом. В свою очередь, процесс введения технологического новшества на рынок принято называть процессом коммерциализации. С момента появления новшества на рынке оно становится инновацией.

Коммерциализация научных знаний исторически осуществляется в 3 этапа. На первом важную роль играет патентование, его слабой стороной было и остается то, что создание изобретений (и использование прав на них – интеллектуальной собственности) является побочным продуктом процесса разработки. На втором этапе особое место отводится соображениям последующей продажи разработок уже на стадии научных исследований. На третьем, современном этапе получение дохода становится главной целью научной деятельности. Причин, породивших коммерциализацию науки, несколько, в первую очередь, это увеличение наукоемкости производства.

Сокращение временного интервала между научным открытием и его практическим применением, ограниченность общегосударственных ресурсов, снижение финансирования научного сектора, а также сокращение масштабов внутрифирменных исследований привели к необходимости реформирования отношений в научно-технической сфере. С позиций инноватора при всем многообразии форм, коммерциализацию можно свести к двум типам, предусматривающим:

Передачу прав на пользование интеллектуальной собственностью на основе определенных договорных отношений (лицензионных и безлицензионных).

Организацию производства продукции и (или) оказание услуг, в том числе с (или без) образования нового юридического лица.

В большинстве случаев потенциальные партнеры, которым представляют свой проект, и которые должны принимать решение о своем участии в проекте, не располагают необходимыми знаниями и зачастую их не интересует существо инновации, а их интересует возможный объем рынка предлагаемой инновации, степень доходности её коммерциализации.

Особенностями новой парадигмы человеческого развития являются – всеобщая глобализация, полицентричность мировой экономической системы, дестабилизация старых и становление новых институтов регулирования экономики. Согласно теориям неoinституционалистов, становление новой парадигмы не происходит безболезненно, оно сопряжено с обострением социальной напряженности и возможными социальными конфликтами. Утверждение нового технологического уклада непременно обусловлено качественной сменой социально-институциональной структуры в масштабах всего общества. Технологический уклад и общество должны быть адекватны друг другу.

В условиях рыночной экономики технологические разрывы происходят сериями, «волны» нововведений набегают регулярно – примерно 50-60- летними циклами. В первые несколько лет цикла происходит накопление технологического потенциала, потом наступает период, когда происходит внедрение и диффузия базисных нововведений и инноваций, а затем в ходе их коммерческой эксплуатации темп событий постепенно замедляется.

Относительно смены технологических укладов И. Шумпетер писал «Внедрение новых способов производства и новых товаров с самого начала несовместимы с совершенной (мгновенной) конкуренцией. Но это означает, что с ней несовместимо то, что мы называем экономическим прогрессом. И действительно, совершенная конкуренция – автоматически или в результате специальных мер – временно разрушается, и всегда разрушалась всюду, где появлялось что-либо новое».

На современном этапе технологической революции предприятия стремятся увеличить удельный вес новшеств, реализованных в инновациях, что позволяет им повышать уровень монополизма в данной сфере и диктовать покупателям и конкурентам свою политику. Благополучие общества определяется не массой факторов производства и не объемом инвестиций, а эффективностью инновационной деятельности, дающей положительный конечный результат.

Развитие разнохарактерных технологий, как известно, существенно сократило время появления на рынке товара-последователя. Динамичное сокращение жизненного цикла товаров заставляет производителей постоянно совершенствовать предлагаемые продукты и, как отмечают зарубежные экономисты, забыть те времена, когда лидеры рынка могли спокойно довольствоваться достигнутыми однажды результатами.

После формирования пакета инновационных идей перед предпринимателем стоит задача отбора наиболее перспективных идей, которым предстоит «воплотиться в жизнь» путем осуществления инновационного процесса.

Исходя из имеющихся тенденций экономического развития в Казахстане, можно предсказать, что при коммерциализации имеющегося научного потенциала все большую роль будут играть малые и средние внедренческие фирмы по производству наукоемкой продукции, как субъекты инновационного предпринимательства.

#### Литература:

1. Назарбаев Н.А. Казахстан-2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. – Послание Президента страны народу Казахстана. – Алматы: Білім, 22. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: ГЫЛЫМ, 2000. – 536 с.
2. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года // Информационно-аналитический сайт Агентства по стратегическому планированию Республики Казахстан.
3. Алпысбаев С.А. Особенности и элементы инновационного потенциала // Экономика и финансы. М.: «Фонд научных публикаций», 2009, №17, с. 20.

**Мухаммедов А.У.,**

*доктор экономических наук, профессор  
Университет международного бизнеса*

### МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Проблема теоретического осмысления экономических трансформаций, происшедших с разной степенью интенсивности на всех этапах развития общества, имеет длительную историю. Эволюция любой экономической системы как объективный процесс с необходимостью предполагает этап обновления, который в современных условиях развивается в направлении

модернизационно-инновационного вектора. Современный этап эволюции постсоциалистических экономик представляет собой переход от трансформации, исчерпавшей себя в процессе перехода от административно-командной экономики к формированию основ рыночной системы на основе решения основных задач – либерализации, приватизации и финансовой стабилизации, к модернизации, на основе эффективного функционирования запущенного рыночного механизма, обеспечивающего высокий уровень социально-экономического развития и национальной конкурентоспособности.

Модернизация в широком смысле выступает в качестве «переходного» этапа между системными трансформациями, в процессе которого накапливаемые изменения по-

## Анализ модернизации как экономической категории

Критерии	Процесс модернизации
Основная цель	Достижение высокой конкурентоспособности системы
Задачи	Снижение издержек производства за счет генерации и внедрения инновационных технологий
Характер и скорость изменений	Преимущественно эволюционный, постепенность и продолжительность изменений
Устойчивость элементов системы	Элементы устойчивы, но требуют определенных взаимосвязей
Виды структурных изменений	Институциональные, технологические, инновационные, снижение сырьевого сектора
Инновационность изменений	Высокая

зволяют улучшить состояние системы, что в дальнейшем создает потенциал для выхода на более высокий уровень ее развития, другими словами, осуществления преобразований эволюционно – через модернизацию.

В условиях происходящей трансформации экономики Казахстана и становления конкурентной системы хозяйства происходят радикальные преобразования его многоукладной экономики. При этом значительная роль отводится социальным трансформациям – улучшению демографической ситуации, неуклонному повышению качества и уровня жизни, сокращению разрыва между богатыми и бедными слоями населения, созданию современного эффективного здравоохранения и образования, поддержки многонациональной культуры.

Ключевое значение в повышении конкурентоспособности национальных экономик приобретают технологические трансформации – преодоление технологической деградации, освоение техники современного пятого и перспективного шестого технологических укладов. В России поставлены задачи перехода к инновационному типу развития экономики, в Казахстане – к индустриально-инновационному, ориентации на стратегию поддержки высокотехнологичных производств, инновационного сектора и предпринимательства.

Логика инновационных мер в рамках долгосрочной стратегии социально-экономического развития Казахстана, отраженная, в частности, в Стратегии развития Республики Казахстан до 2030 года, а также в Программе по

формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан состоит в том, чтобы на основе развития инновационного потенциала и создаваемых в посткризисный период пространственно-отраслевых точек инновационного роста обеспечить коренную технологическую модернизацию экономики Казахстана на основе самых передовых технологий и повысить ее конкурентоспособность, превратив научный потенциал Казахстана в один из основных ресурсов ее устойчивого развития в XXI веке.

Перспективной платформой развития Казахстана является стратегия «Казахстан–2030», определяющая вектор и этапы социально-экономических преобразований государства на долгосрочную перспективу (до 2030 г.), благодаря которым должны быть достигнуты качественные показатели – устойчивость экономического роста и высокий уровень конкурентоспособности страны.

На основе этой центральной стратегии в качестве перспективной модели развития в 2003 г. определена стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана до 2015 г.

Объективно в Казахстане существует вполне конкретные препятствия на пути ускоренного экономического развития, проявляющиеся в ускорении неэффективных институциональных образований: неблагоприятный деловой климат, обременительная государственная финансовая система, неэффективная структура экономики. Логика модернизационного вектора экономического развития Казахстана детерминирует

необходимость обеспечения долгосрочной устойчивости, инноватизации, гуманизации, управляемости, гармоничности сочетания результатов развития в интересах всех участников отношений, включая результатов развития в интересах всех участников отношений, включая государство (рисунок 1). Модель инновационной модернизации экономики Казахстана должна учитывать объективную необходимость ускорения тем-

пов роста, а также обеспечения сбалансированного развития экономики. Субъектом устойчиво равновесного, сбалансированного развития является человек, участвующий в процессах формирования сферы жизнедеятельности, содействующий принятию и реализации решений, контролирующий их исполнение. Потому повышение роли человеческого фактора в осуществлении модернизации является безальтернативным.

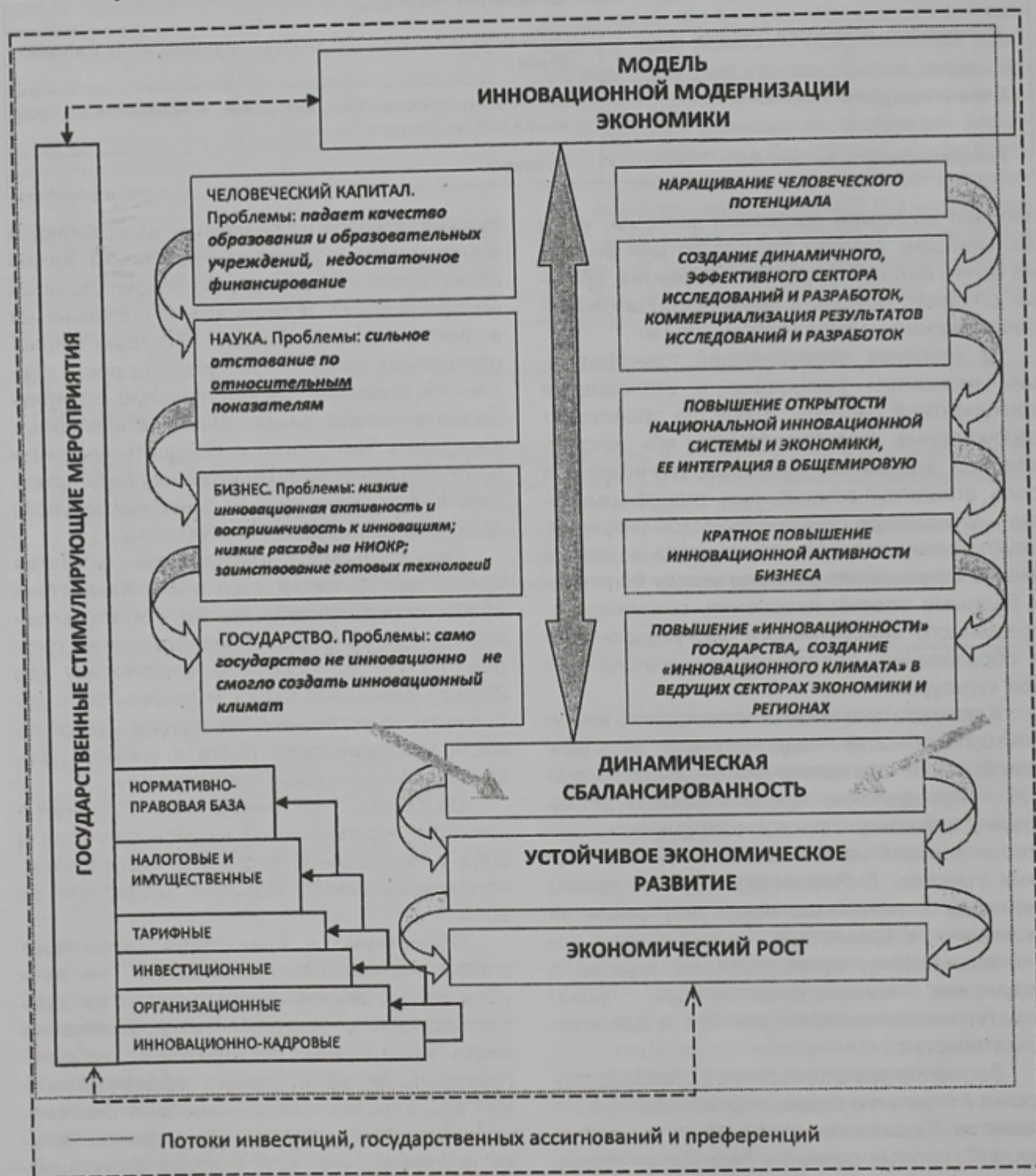


Рис. 1. Модель инновационной модернизации экономики РК

Сбалансированность как осуществление равновесия системы общественного производства должна иметь общие (единые) критерии как со стороны ресурсов, так и со стороны потребностей. Рассматривая пропорциональность и сбалансированность через призму человеческого фактора развития экономики, особое значение следует придавать производственным отношениям, прежде всего тем, которые определяют положение участников воспроизводственного процесса, характеристики их жизнедеятельности, ее результаты (в том числе пропорции или диспропорции, балансы или дисбалансы) в динамике. Именно производственные отношения и законы, взятые в системе, являются предпосылками, а конкретные хозяйственные формы как отражение производственных отношений – непосредственными условиями достижения пропорциональности и сбалансированности развития производительных сил, народного хозяйства. Осуществление сбалансированности означает, что производство ведется эффективно (с точки зрения конечной эффективности), рационально используются ресурсы, продукция по объему и структуре и по своим свойствам соответствует вызвавшей ее производство общественной потребности.

Основным макроэкономическим фактором, создающим условия для реализации модернизационной компоненты антикризисного регулирования экономики, является

рост ВВП. За 2000-2006 гг. рост совокупного валового внутреннего продукта республики составил 4%, промышленного производства – 71,1, продукции сельского хозяйства-32,4, инвестиций в основной капитал – 176,2 %. В 2006 г. в общем объеме инвестиций собственные средства предприятий составили 61% (в 2005 г. -50%), иностранные инвестиции – 22 (в 2005 г. – 25); бюджетные средства -12,5% (в 2005 г. – 13%). По оценкам ЕБРР, Казахстан по объемам привлекаемых иностранных инвестиций занимает первое место среди стран СНГ. Это важно для новых технологий инновационного развития, ускоренной модернизации и реструктуризации экономики.

К 2007 году экономический рост оказался в большей степени привязан к развитию строительства, финансовой деятельности и торговли. При снижении вклада в рост экономики промышленности вклад строительства вырос с 0,7% в 2000 году до 1,7% в 2007 году, финансовой деятельности с 0,2% до 2,4% торговли с 0,7% до 1,5%, соответственно. Объем произведенного валового внутреннего продукта Казахстана в 2009 году составил 15 трлн. 887млрд. 782,2 млн. тенге. Индекс физического объема ВВП в 2009 году по отношению к 2008 году составил 101,2%. В 2010 году объем валового внутреннего продукта в текущих ценах составил 21 647 666,0 млн. тенге и увеличился по сравнению с 2009 годом в сопоставимых ценах на 7,0%. По итогам 2011 года рост ВВП Казахстана составил 7,5%. ВВП

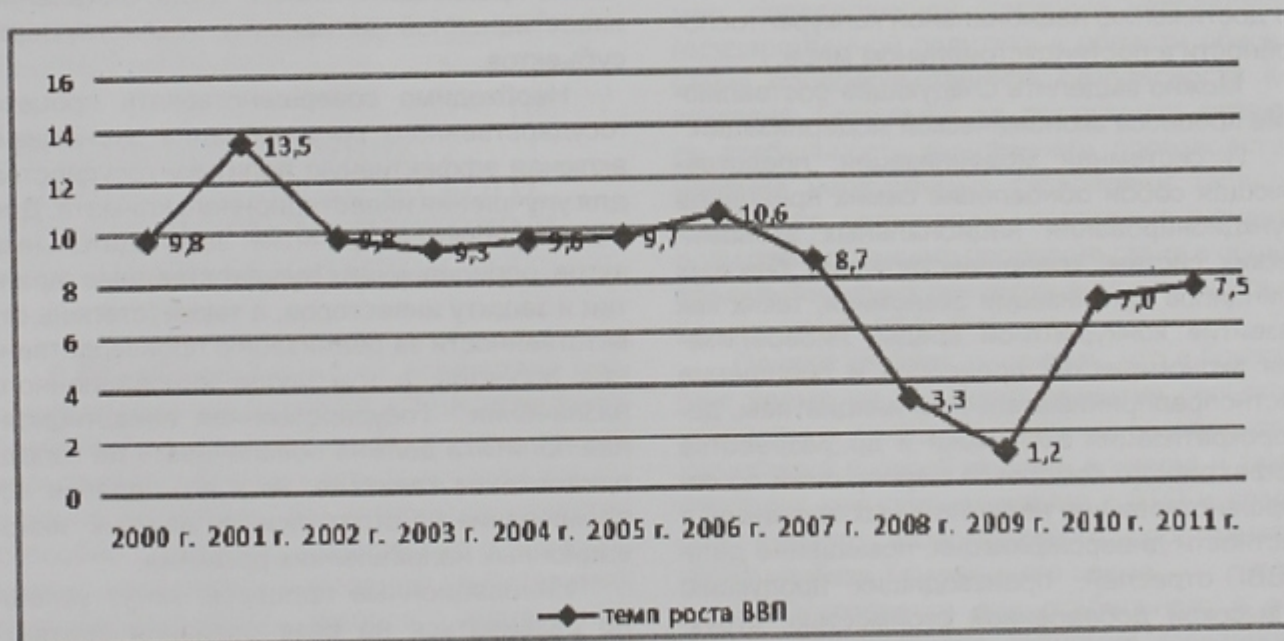


Рис. 2. Динамика темпов роста ВВП в РК за 2000-2011 гг. (в %)

на душу населения в 2011 году – примерно 11 300 долларов США.

По прогнозу Национального банка Казахстана, рост ВВП республики в 2012 году будет на уровне 6%.

Вместе с тем более глубокий анализ структурной и инновационной динамики экономики обнаруживает ряд негативных тенденций, которые могут в перспективе оказать отрицательное влияние на социально-экономическое развитие. Так, высокие темпы экономического роста во многом обусловлены благоприятной конъюнктурой мирового топливно-сырьевого рынка и увеличением экспорта минеральных продуктов, что усиливает сырьевой характер экономики и экспорта, зависимости от колебаний мировых цен на экспортные товары.

Модернизационный вектор представляет собой формирование особого типа поведения экономических субъектов, направленного на качественные прогрессивные изменения существующих институциональных форм, обновление и улучшение технологических основ жизни общества. С этих позиций модернизация рассматривается как совокупность общественных и технологических перемен, обеспечивающих выход страны на соответствующий современной цивилизации постиндустриальный уровень экономического развития, выступая инструментом ускорения экономической динамики вне зависимости от причин, обусловивших необходимость его применения. Это позволяет определить модернизацию в широком смысле как скоординированные усилия по достижению национальной конкурентоспособности в постиндустриальном мире.

Можно выделить следующие составляющие процесса экономической модернизации:

1) системная модернизация, представляющая собой обновление самих принципов функционирования национальных экономических систем: совершенствование базовых принципов организации экономики, таких как развитие конкурентной среды, либерализация экономических процессов и поощрение частнопредпринимательской инициативы, дебиюрократизация экономики и др.; разработка эффективного комплекса мероприятий по совершенствованию национальных экономик, в частности диверсификация, повышение доли в ВВП отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, структурные преобразования. В рамках системной модернизации экономических отношений це-

лесообразно выделить отдельное направление – структурную модернизацию, которая осуществлялась конкретными методами государственного регулирования, в частности, в области промышленной и инновационно-структурной политики. Это обуславливает задачи, связанные с оптимизацией структуры национальной экономики и ВВП, направленной на снижение сырьевой ориентации, увеличении доли прогрессивных (инновационных) отраслей;

2) институциональная модернизация, включающая два уровня реализации: структурная дифференциация (разделение) институтов экономической системы – то есть формирование новых национальных институтов рыночной экономики, выполняющих строго определенную функцию и одновременно тесно взаимосвязанных и взаимодействующих между собой (например, институт государственно-частного партнерства) и развитие уже имеющихся институтов с повышением их доли в хозяйственном комплексе до уровня, адекватного современным условиям модернизации; деблокирование институциональных барьеров;

3) технологическая и промышленная модернизация производительных сил включает повышение уровня технологического развития национальной экономики: развитие отраслей «новой экономики», обновление основных фондов в реальном секторе, снижение энерго – и материалоемкости ВВП, повышение производительности труда, оживление инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Необходимо совершенствовать процесс государственного регулирования экономики, включая эффективную политику государства для улучшения инвестиционного климата. Для этого требуются принятие законодательных актов, определяющих государственные гарантии и защиту инвесторов, а также степень ответственности за реализацию производственных проектов, в том числе инновационного назначения. Государственная инвестиционная политика должна обеспечивать не только привлечение капитала, но и его целевое использование на стратегически важных инновационных направлениях развития.

Инновационные процессы могут успешно развиваться на базе создания соответствующей инфраструктуры, включая консалтинговые и инжиниринговые фирмы, услуги

«инкубаторов», технопарков, информационных центры, лизинг, венчурный капитал. Рисковое финансирование представляет собой долгосрочное инвестирование капитала, размещенного в виде кредитов, а в виде паевых взносов. Капитал рискованных компаний формируется за счет средств пенсионных фондов, страховых компаний и банков, населения. Однако основная часть всех рискованных капиталовложений идет в отрасли высоких технологий.

Повышения уровня притягательности Казахстана для инвестиций и трансфера технологий достижимо за счет создания современной и развитой научно-инновационной и производственной инфраструктуры. Реализация поставленных целей предполагает результативное функционирование Банка развития, Казахстанского инвестиционного фонда, Ин-

новационного фонда, Корпорации по страхованию экспорта и др. Эти меры включают формирование транзитного потенциала для обеспечения эффективности индустриально-инновационного развития ускоренной модернизации экономики Казахстана, перевода ее на долгосрочный устойчивый рост и динамичное развитие страны.

Для того чтобы повысить эффективность антикризисного регулирования необходимо разработать программные меры комплексной модернизации социально-экономической политики, включая следующие направления: стимулирование внутреннего спроса, поддержка малого и среднего предпринимательства, стимулирование инновационной активности бизнеса, стимулирование инновационной активности территорий, привлечение прямых иностранных инвестиций.

#### Литература:

1. *Гуриева Л.К.* Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура. <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/belomerya/library/6.htm>
2. *Коврыжко В.В.* Национальная стратегия экономической модернизации в условиях кризисного развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. №4. Ч.3. С. 18-21 (0,45).
3. Стратегические приоритеты инновационного развития Казахстана <http://institutions/com/strategies/211-2008-06-17-11-04-05.html>
4. <http://www.stat.kz>

**Никитина Г.А.,**

*кандидат экономических наук, зав. отделом  
КазНИИЭАПКУРСТ*

### **ВОЗМОЖНОЕ ВЛИЯНИЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА НА ПРОДОВОЛЬ- СТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА**

В Республике Казахстан, вследствие введения поправок в Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» продовольственная безопасность трактуется как состояние экономики, при котором государство способно обеспечить физическую и экономическую доступность населению качественных продовольственных товаров, достаточных для удовлетворения физиологических норм потребления и демографического роста.

Это одна из важнейших законодательных мер, определяющей основные направления государственной политики в области обеспечения продовольственной безопасности Казахстана. Гарантеей ее достижения являются стабильность внутреннего производства, наличие необходимых резервов и запасов. Кроме того, установлены пороговые значения доли отечественного продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка – не менее 80 % [1].

Однако следует учитывать, что в ближайшее время на динамику развития сельского хозяйства и продовольственную безопасность Казахстана будут оказывать влияние и такие факторы, как присоединение к ВТО и создание Единого экономического пространства (ЕЭП) на базе Таможенного союза.

ЕЭП создается для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни насе-

ления. Основным принципом функционирования единого экономического пространства является обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через границы стран. Кроме того, унифицируются правила предоставления промышленных субсидий и поддержки сельского хозяйства. В идеале образование ЕЭП подразумевает проведение очень схожей экономической политики во всех трех странах, которая в настоящее время имеет значительные расхождения.

В настоящее время достояние отечественного производства продовольствия позволяет говорить о достаточно высоком уровне его развития – интегральный индекс (по основным продуктам) равен 0,78, то есть в целом современный уровень производства на 22% ниже необходимого уровня для полного насыщения рынка отечественными продуктами на современном уровне плате-

жеспособного спроса. Однако создается эта ситуация за счет зерна, картофеля и овощей, остальной продукции производится явно недостаточно и требуется переориентация государственной поддержки, в первую очередь, на животноводство и пищевую промышленность (таблица 1).

При сравнении видно, что в Казахстане производство зерна, муки, макарон превышает аналогичные показатели в странах ЕЭП. Больше, чем в России производится в расчете на душу населения овощей, мяса, молока. Таким образом, есть все основания предположить, что аграрный сектор республики способен обеспечить население в основных продуктах питания и в условиях интеграции.

Уровень же потребления по основным видам продуктов не достаточно высокий. Тем более что в последний период спрос со стороны населения республики на отдельные виды продукции стал снижаться (кар-

Таблица 1

### Производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия в Казахстане

кг на душу населения

	Казахстан			Справочно (2010 г.)	
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	Беларусь	Россия
Зерно	777	910	752	737	426
в т.ч. продовольственное	634	843	623	351	324
Картофель	114	116	158	825	148
Овощи и бахчевые	132	188	228	246	85
Фрукты	14	16	10	84	15
Мясо	43	51	59	102	50
Молоко	251	314	332	698	223
Яйцо (шт)	114	166	230	373	284
Сахар	19	35	22,4	86	33
Растительное масло	4	11	13	17	22
Мука пшеничная	117	181	232	68	69
Крупы	2,6	1,7	2,6	4	9
Макароны	2,5	5,6	7,9	2,7	7,3
Колбасные изделия	0,8	1,7	2,6	33	17
Сливочное масло	0,3	1,3	0,8	10	1,5
Сыры	0,6	1	1	4	3

В таблицах использованы данные агентств по статистике РК, РБ и РФ



тофель, овощи), что вызвано чрезмерным ростом цен на продовольствие, которые приблизились к пределу покупательной способности (таблица 2).

Однако несмотря на увеличение расходов населения на продовольствие (до 44%) потребление еще далеко от нормативов, диктуемыми научно обоснованными (физиологическими) нормами потребления. При этом и структура потребления не соответствует научно обоснованным нормативам – в рационе питания населения республики отмечается пониженное содержание белков и жиров, что отрицательно влияет на здоровье человека.

Как видно из таблицы 2, кроме хлеба остальных видов продовольствия мы потребляем меньше, чем в других странах ЕЭП. Следовательно, емкость отечественного продовольственного рынка, даже в расчете на душу населения, относительно не высока.

Казахстан активно участвует во внешней торговле аграрной продукцией, занимая ведущие места в мире по экспорту пшеницы и пшеничной муки. Тем не менее, существует и другая сторона – сохранение импортной зависимости страны по отдельным видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия (таблица 3).

Как видим, по большинству продуктов отмечается отрицательное сальдо торговли. Основу импорта составляют продукты промышленной выработки, завоз которых занимает в емкости национального рынка значительный удельный вес, что является угрозой продовольственной безопасности Казахстана (рисунок 1).

Конечно, не всеми продуктами республика сможет обеспечить собственные потребности в полной мере, существуют природные и экономические ограничения. Поэтому всегда будет импортироваться сахар-сырец, отдельные сорта растительных масел, тропические фрукты. Однако обеспечение спроса на сливочное масло, овощные консервы, колбасы, маргарин и пр. должно стать целью развития агропромышленного производства.

Импортная зависимость республики наиболее высока по сахару, плодоовощным консервам, сухому молоку, фруктам, сырам и мясу птицы.

Значительная доля импортного продовольствия поступает из стран ЕЭП: колбасных изделий (99% в общем объеме импортных поставок), мясных консервов (88%), сгущенного молока и сливок (62%), сливочного масла (40%), растительного масла (56%). Следовательно влияние ЕЭП наиболее высоко на

Таблица 2

**Потребительский спрос населения на основные виды продуктов питания  
(по бюджетному обследованию)**

кг на душу населения

Продукты	Казахстан			Справочно (2010 г.)	
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	Беларусь	Россия
Хлебопродукты	123	114	122,4	86	101
Картофель	66	47	42	183	66
Овощи и бахчевые	85	71	70,8	149	96
Фрукты	14	13	18	65	70
Сахар	20,5	28,4	30	41	33
Растительное масло	8,5	10,8	13,2	15,9	13,4
Мясо	44	40	52,8	84	79
Молоко	235	189	204,3	247	262
Яйцо, штук	102	108	129,6	292	221
Рыба	3,5	8,4	9,2	15,8	21

## Сальдо внешней торговли Казахстана сельхозпродукцией и продовольствием

тыс. тонн

Продукция	Всего		в том числе со странами ЕЭП	
	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.
Зерно	+3363,1	+5456,1	+23,5	+55,7
Картофель	-105,4	-127,1	-45,6	-40,6
Овощи	<b>+65,4</b>	-72,5	<b>+94,3</b>	<b>+100,3</b>
Фрукты	-250,3	-349,0	<b>+3,1</b>	-1,1
Мясо	-126,0	-149,4	-0,6	-1,8
Мука пшеничная	<b>+2242,8</b>	<b>+2295,3</b>	-4,2	<b>+0,2</b>
Крупы	-9,6	<b>+7,6</b>	-10,8	-1,7
Макаронные изделия	-12,7	-2,9	-12,7	-6,9
Мясные консервы	-4,0	-1,2	-3,7	-1,5
Молочная продукция	-708,3	-476,2	-77,2	-33,1
Сахар белый	-55,5	-74,8	-53,7	-91,5
Растительное масло	-80,8	-39,5	-80,1	-41,4
Маргарин	-26,1	-10,8	-28,5	-14,3
Флодоовощные консервы	-78,9	-81,1	-10,2	-9,5
Рассчитано по данным Таможенного комитета РК				

выше перечисленных рынках. По другим продуктам совокупная доля импорта из России и Беларуси колеблется от 0,1% (свинина) до 21% (сыры).

Учитывая, что многие российские компании уже сегодня конкурентоспособней наших, то в условиях свободной конкуренции казахстанские производители агропродовольственных товаров без существенных государственных дотаций не смогут занять стабильную нишу на рынке. Участники же ЕЭП определили, что субсидии после 2013 года будут предоставляться в размере 10% от объема валовой продукции сельского хозяйства.

Уравнивание уровня государственной поддержки, не смотря на рост ее объемов, не позволит выровнять условия хозяйствования. Тем более учитывая более низкий уровень естественной продуктивности климата (порядка 40 баллов, против 100 баллов по России) и более низкую интенсивность (производство мяса в живой массе на 100 га сельскохозяйственных угодий

в Казахстане ниже, чем в России в 2,8 раза, а Беларуси – в 7 раз, молока соответственно в 3 и 10,8 раз. В Беларуси производство свинины на 100 га пашни и производство яиц на 100 га посевов зерновых превышает показатели республики в 6,7 раза) и более высокий удельный вес мелкотоварного сельскохозяйственного производства в республике.

Следовательно поддержка сельскохозяйственного производства в Казахстане должна быть более значительной, чем это оговорено соглашениями ЕЭП, при этом необходимо изменить структуру поддержки производства в сторону усиление разрешенных правилами ВТО мер.

Конкурентные преимущества казахстанского бизнеса на внешних рынках в основном обеспечиваются продукцией сырьевых отраслей. В последнее время расширился перечень экспортной продукции промышленной выработки – преимущественно муки, круп, макаронных изделий и пр. продукции.

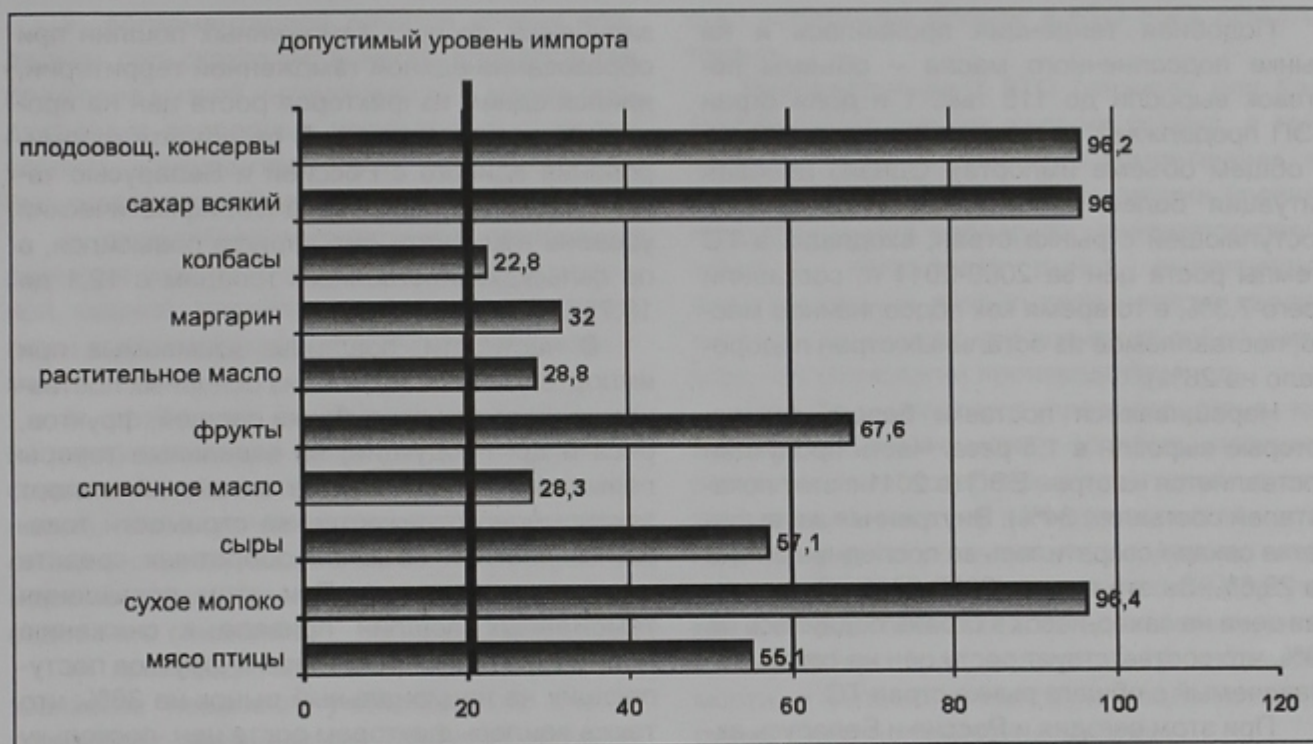


Рис. 1. Доля импорта в емкости национального продовольственного рынка (2010 г.)

При этом особенно большую проблему для обеспечения продовольственной безопасности в рамках ЕЭП представляет именно развитие отечественной пищевой промышленности, поскольку уровень производства продовольствия промышленной выработки в Казахстане значительно ниже, чем в странах, формирующих единое пространство. Преимущество имеет мукомольная (в расчете на душу населения Казахстан производит в 3,2 раза больше продукции) и макаронная промышленность (на 8% выше российских показателей и в 2,9 раза белорусских). Все остальные отрасли вырабатывают продукции меньше от среднего уровня по ЕЭП – от 72% (растительное масло) до 3,5% плодоовощные консервы.

Расчеты показали, что население Казахстана продукцией промышленной выработки обеспечивается только по муке (на 188%) и практически по макаронам (на 92%). Остальными видами продукции отечественной выработки республика в полной мере не обеспечена [3].

При этом давление на отечественный рынок усиливается. Например, поставки мяса к 2011 г. из стран ЕЭП увеличились в 3,4 раза и занимают в общем объеме импорта уже 11,3% против 0,5% в 2009 г. При этом цена на поставляемую продукцию увеличилась за этот период на 21,3%.

Следует отметить, что подобная тенденция отмечается и при импорте мяса из стран дальнего зарубежья, объемы которого с 2009 по 2011 г. увеличился на 14,2%, а цена поставок в 1,4 раза. Основу импорта составляет мясо птицы (87%), пошлина на импорт которого при вступлении в Таможенный союз была повышена до 25% вместо 20% действующего в РК. При чем, квота на импорт мяса птицы определена в размере 110 тыс. т, а на остальной объем продукции поступающей из стран дальнего зарубежья установлены внеквотные ставки на уровне 55%. Данное обстоятельство и является одним из факторов роста розничных цен на мясо птицы в республике, которые к июлю 2011 г. выросли на 15% относительно средних цен 2009 г.

Значительное влияние оказывает продукция, поступающая из стран ЕЭП на молочный рынок Казахстана. В 2009 г. на его долю приходилось 80,3% импорта сгущенного молока и сливок, 80% сливочного масла и 40% сыров. В 2011 г. доля ЕЭП была значительно меньше только по сливочному маслу (68,5%), влияние на рынках остальной молочной продукции усилилось. Следует отметить, что импортные цены на продукцию из стран-участниц ТС имеют более низкий уровень, чем из других регионов, которые увеличились за этот период на сгущенные молочные продукты и масло сливочное в 1,4 раза, сыры – на 18%.

Подобная тенденция проявилась и на рынке подсолнечного масла – объемы поставок выросли до 115 тыс. т и доля стран ЕЭП продолжает оставаться высокой (80,4% в общем объеме импорта). Однако ценовая ситуация более приемлемая у продукции, поступающей с рынка стран, входящих в ТС (темпы роста цен за 2009-2011 гг. составили всего 7,3%, в то время как подсолнечное масло, поставляемое из остальных стран подорожало на 26%).

Наращиваются поставки белого сахара, которые выросли в 1,5 раза. Часть продукции поставляется из стран ЕЭП (в 2011 г. этот показатель составлял 34%). Внутренняя же выработка сахара сократилась за последние 3 года на 29,6%. За это время (2009-2011 гг.) розничная цена на сахар-песок в стране поднялась на 29%, что соответствует росту цен на сахар, поставляемый с общего рынка стран ТС.

При этом сегодня и Россия и Беларусь активно используют промышленные субсидии. И экспертные оценки показывают, что уже в ближайшие 2-3 года производители Беларуси готовы увеличить поставки на рынок Таможенного союза около 2 млн. т молочных продуктов, около 350-500 тыс. т мясных продуктов, до 1 млн. т картофеля. Кроме того, в Беларуси начато строительство 5 сахарного завода, что позволит дополнительно получить до 200 тыс. т сахара. В России уже в ближайшем будущем предложение мяса птицы будет превышать спрос на 100 тыс. т.

Однако следует отметить пока низкую долю продукции из ТС на продовольственном рынке Казахстана. Так доля мяса, завозимого из этих стран, в емкости национального рынка занимает только 1,2%, молочной продукции 4,5, круп 3,3, макаронных изделий 5,5%. Доля остальной продукции в емкости нашего рынка составляет менее процента. И только на рынке растительного масла и сахара влияние Таможенного союза более чувствительно, соответственно 14,8 и 15,7%.

Таким образом, без усиления мер государственной поддержки пищевой промышленности Казахстан не в состоянии уменьшить присутствие продукции других стран на национальном рынке. При этом общие подходы к предоставлению промышленных субсидий в странах ЕЭП, только закрепят существующее положение.

Учитывая, что значительные объемы продовольствия поступают из стран дальнего

зарубежья, то рост таможенных пошлин при образовании единой таможенной территории, явился одним из факторов роста цен на продовольственном рынке. В результате формирования единого с Россией и Беларусью таможенного тарифа среднеарифметический уровень национального тарифа повысился, а по сельскохозяйственным товарам с 12,1 до 16,7%.

В частности, пошлины, взимаемые при импорте из Китая (одного из основных поставщиков на рынок республики овощей, фруктов, риса и др. продукции) на отдельные товары повысились. Рост цен на китайский импорт закономерно отражается на стоимости товара, скорости и объемах оборотных средств и спросе населения. При этом повышения таможенных пошлин привело к снижению объемов, например, китайских фруктов поступающих на национальный рынок на 36%, что также явилось фактором роста цен, поскольку собственное производство продукции чрезвычайно недостаточно.

Справедливо отметить, что для республики оговорен ряд тарифных преференций по уплате ввозных таможенных пошлин:

1) в течение 10-ти летнего переходного периода казахстанские сахарные заводы имеют право беспошлинно завозить тростниковый сахар-сырец;

2) Казахстан в течение переходного периода (2010-2014 годы) оговорил право применять более низкие ставки таможенных пошлин в отношении оборудования теплиц;

3) в рамках реализации программы форсированного индустриально-инновационного развития предоставляются преференции для реализации инвестиционных проектов в виде освобождений от уплаты импортной таможенной пошлины.

Таким образом, формирование Единого экономического пространства в дальнейшем будет не только стимулировать развитие отечественного сельского хозяйства, усиливая конкуренцию, расширяя рынки сбыта, но и оказывать некоторое негативное влияние на продовольственную безопасность республики, вызванное следующими факторами:

➤ невозможностью защиты внутреннего рынка страны от конкуренции со стороны российских, белорусских товаров. Казахстан до последнего времени сдерживал импорт, прежде всего российских товаров на казахский рынок. В ЕЭП это делать будет невозможно;

➤ регламентацией единого уровня поддержки сельскохозяйственного производства при более низкой интенсивности и менее продуктивных природных ресурсах не позволит усилить конкурентоспособность отечественных товаров на общем рынке;

➤ возможным закреплением отставания развития пищевой промышленности в молочной, мясной, масложировой, сахарной отраслях и соответственно рост импортной зависимости;

➤ возможное выравнивание и рост цен на продовольствие (хотя и при некотором сохранении их межгосударственной зональности), что в условиях низкого платежеспособного спроса, сложившегося в республике и достигнутом пределе ценовой нагрузки, приведет к его снижению;

➤ производительность труда в сельском хозяйстве невысока, учитывая, что в ЕЭП произойдет уравнивание тарифов, налогов, субсидий и т.д., понятно в выигрыше остается тот, кто будет вести более эффективное производство.

Кроме того, соглашением ЕЭП установлено, что с момента вступления одной из сторон в ВТО ее обязательства в рамках этой организации автоматически становятся частью правовой системы ЕЭП. Следовательно, как повлияет на единое экономическое простран-

ство вступление России в ВТО пока сказать трудно.

Присоединение к ВТО означает для Казахстана выполнение жестких правил, в той части, которая касается его компетенции, а они весьма широки – регулирование уровня государственной поддержки, внешнеторговой политики, открытости рынка, выполнение многочисленных правил технического характера по стандартам, что влечет за собой и изменение технологии производства и т.д.

Приход импортного продовольствия на внутренний рынок может ослабить позиции отечественных товаропроизводителей, а затем ускорить рост цен на продовольствие, что неблагоприятно скажется на доходах жителей и ухудшит ситуацию с экономической доступностью продовольствия. Следовательно, возможна потеря продовольственной независимости, и вытеснить импорт с национального рынка будет чрезвычайно трудно.

В связи с этим важное значение для республики имеет проведение структурных реформ, направленных на развитие конкурентоспособных производств с высокой добавленной стоимостью и глубокой переработки. В противном случае вступление Казахстана в ВТО, да и в единое экономическое пространство приведет лишь к закреплению за республикой статуса страны с сырьевой экономикой.

#### Литература:

1. Послание Президента республики Казахстан народу Казахстана: Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана (январь 2010 г.).
2. Уровень жизни населения Казахстана /Статистический сборник / – Астана, 2011. – 242 с.
3. Никитина Г.А., Гусева Г.Я., Амирбаев С. Основные направления устойчивого развития агропромышленного производства Казахстана с учетом влияния Таможенного союза. – Алматы, 2010. – 52 с.

**Дияр С.К.,**  
профессор  
**Сламгалиева Э.Т.,**  
преподаватель

*Университет международного бизнеса*

#### РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО

Процессы реструктуризации предприятий, купли-продажи бизнеса, оформление прав на интеллектуальную собственность,

развитие рынка ценных бумаг, совершенствование инвестиционной деятельности востребовали квалифицированных экспертов-оценщиков по определению стоимости объектов и прав собственности. Кроме того, постоянно возрастают потребности в проведении независимой оценки у судебных органов при решении имущественных споров, возвратах кредитов, передаче имущества в связи с неплатежами, определении стоимости пакета акций в случае выхода акционеров из акционерных обществ, доли в ТОО и т.д.

Следует отметить, что на пути реализации экономических реформ и внедрения в практику административного регулирования комплексной экспертизы и оценки была необходимость создания реально действующей системы правового обеспечения по инвентаризации, регистрации, эффективному управлению и в конечном счете – оценки использования ресурсов, территорий и материальных фондов на основе кадастровой системы с подготовкой соответствующих специалистов – экспертов имущественных прав.

Подготовка специалистов с профессиональным высшим образованием на основании введенной квалификационной характеристики «Оценщик (эксперт по оценке имущества)» – начата с 1997 года и «Юрист – эксперт по кадастровым системам и имуществу» – с 2001 года. Эти специалисты проводят экспертизу на соответствие правоустанавливающих документов существующей нормативной базе объектов гражданских прав (недвижимого и движимого имущества).

Особенность недвижимого имущества состоит в том, что купля-продажа его объектов осуществляется не посредством их отчуждения, как это происходит на рынках движимого имущества (товаров, ценных бумаг и др.), а путем передачи права собственности на объекты недвижимости от одного собственника к другому. Сама по себе сделка с недвижимостью не содержит очевидных доказательств того, что продавец недвижимости является единственным, юридически подлинным ее собственником и нет никаких обременяющих эту собственность отягощений в виде невыплаченных ипотечных займов, налогов, сервитутов и т.д. Для сделок с движимым имуществом подобных формальностей не требуется. Поэтому операции с недвижимостью объективно требуют специального учета количества и качества прав на владение имуществом, которые приобретает новый владелец, а также выяснения вопроса о том, не обременена ли приобретаемая недвижимость неизвестными покупателю обязательствами. Поэтому в 25 декабря 1995 года за №2727 был принят Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Объектами государственной регистрации в порядке, установленном этим Указом, являются следующие права на недвижимое имущество:

- право собственности;
- право хозяйственного ведения;
- право оперативного управления;
- право землепользования на срок свыше года;
- право доверительного управления на срок свыше года;
- залог;
- рента;
- иные права на недвижимое имущество, а также обременение прав на недвижимое имущество.

Согласно ст. 155 ГК РК все сделки с недвижимым имуществом подлежат **государственной регистрации**, которая с 1 февраля 1998 г., дня принятия Закона РК «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» выступает как единственное доказательство существования прав на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновения, перехода и прекращения (см. главу 21). Регистрации подлежат также изменение и прекращение прав (обременении) на недвижимое имущество в результате сделок и иных юридических актов. Данный указ стал базовым законодательным актом по созданию единой системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Он направлен на стабилизацию рыночных отношений и существенное снижение обострившихся негативных процессов по сделкам с недвижимостью. Система регистрации гарантирует юридическую защиту владельцам зарегистрированных прав на недвижимость. Зарегистрированные заинтересованными лицами права на недвижимое имущество имеют приоритет перед незарегистрированными. Наличие единой информационной системы позволяет получать информацию о земле и других объектах недвижимости из одного источника, что способствует рыночной активности хозяйствующих субъектов, а также отвечает интересам физических лиц в сфере гражданских правоотношений.

Отличительной характеристикой государственной регистрации является соответствие регистрируемого объекта требованиям законодательства. Это означает, что в функции регистрирующего органа входит проведение правовой экспертизы объектов недвижимости, проверка правосубъектности и правомочий правообладателя или его представителя.

Система регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним является существенным компонентом инфраструктуры стран с рыночной экономикой и служит единственным источником официальной информации о правах на землю и иное недвижимое имущество. Посредством указанной системы регистрируются и приобретают юридическую силу операции с землей и недвижимым имуществом. Внедрение системы регистрации предусматривает укрепление гарантий прав собственности на землю и иную недвижимость, что способствует развитию рынка недвижимости, а также укреплению системы кредитования за счет обеспечения кредитных учреждений надежным источником гарантий через ипотеку.

Главное условие и преимущество государственной регистрации прав – единообразие этой процедуры на всей территории Казахстана. Формирование единого информационного банка в Республике Казахстан позволило ускорить развитие системы регистрации прав, упростило процедуру со сделками и обеспечило надежную защиту правообладателя от притязания третьих лиц.

Становление и развитие системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним в Республике Казахстан направлено на охрану прав собственников и гарантирование достоверной информации о недвижимом имуществе. Правовой кадастр является главным (основным) документом единой системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и содержит сведения юридического, экономического, технического характера, касающиеся этих прав.

Под объектами регистрации понимаются право, обременение, изменение или прекращение прав или обременения на недвижимое имущество, изменение идентификационных характеристик объекта недвижимости или данных правообладателя, подлежащих регистрации в правовом кадастре.

Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права для всех

лиц, поскольку она не оспорена в судебном порядке.

Одним из условий чистоты сделки является отсутствие обременения на объект недвижимости. Обременения – ограничение прав на недвижимое имущество, и в том числе наличие на него определенных прав третьих лиц, арест имущества. В соответствии со статьей 5, главы 1, Закона РК «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, государственной регистрации в правовом кадастре подлежат следующие обременения прав на недвижимое имущество:

- право пользования на срок не менее одного года, в том числе аренда, безвозмездное пользование, сервитуты, право пожизненного содержания с иждивением;
- право доверительного управления, в том числе при опеке, попечительстве, в наследственных правоотношениях, банкротстве и другие;
- залоги;
- арест;
- ограничения (запрещения) на пользование, распоряжение недвижимым имуществом или на выполнение определенных работ, налагаемые государственными органами в пределах их компетенции;
- иные обременения прав на недвижимое имущество, предусмотренные законами РК, за исключением преимущественных интересов.

Недвижимое имущество находится в центре сложного переплетения различных экономических процессов, частных и общественных интересов, административных норм и правил. Совершенствование защиты прав на недвижимое имущество и сделок с земельными участками и другими объектами недвижимости требует глубоких и систематических знаний особенностей рынка, обусловленных спецификой самого товара – недвижимого имущества.

Вовлечение соответствующих категорий земель или прав пользования ими в узаконенные рыночные отношения стимулирует деловую и инвестиционную активность, препятствует криминальным сделкам с землей.

**Габдуллин Р.Б.,**

*кандидат экономических наук*

*Университет международного бизнеса*

## **МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ**

В кризисный и посткризисный период заметно возросло внимание со стороны ученых экономистов и экспертов к анализу содержания и принципов формирования экономической политики. Ученый-экономист В. М. Штейн писал, что с позиции методологической уточненности и терминологической точности можно провести резкую разграничительную линию между теорией и политикой. По его мнению, первая изучает сущее – то, что есть, а вторая – говорит о должном, о том, что должно быть [1]. В.И. Даль дает следующее определение, политика есть наука государственного управления [2]. И новые, и старые философские словари и энциклопедии не имеют принципиальных расхождений в трактовке политики.

Взгляды экономистов на характеристику сущности и содержания экономической политики можно условно сгруппировать в три этапа.

*На первом (1920-е гг.),* когда экономическая наука еще не была политизирована столь жестко, когда во главу угла ставилась научная истина, а не идеологическое послушание, ученые объясняли природу экономической политики через пути рационализации хозяйства.

Так, В.М. Штейн писал, что время от времени человечество переживает периоды прилива реформаторской энергии, зажигаясь верой полного и всестороннего переустройства общественных организаций на разумных началах. Далее он замечает, что социальная стихия все равно разрушает стены возводимого здания и наступает жестокое разочарование. Идеологический маятник приводит тогда к торжеству идеи полного невмешательства в общественные отношения [1]. Следовательно, степень государственного вмешательства – важнейшая характеристика осуществляемой экономической политики.

*Второй этап (1960-1980-е гг.)* характеризуется привязкой экономической политики к деятельности правящей партии, поскольку только она задает «тон» и определяет цели и задачи развития общества. «Экономическая

политика партии – это совокупность научно сформулированных идей и положений, долгосрочных и ближайших задач, целенаправленных действий, с помощью которых партия осуществляет руководство экономикой», – говорится в изданиях тех лет [3].

*Третий этап (1990-е гг.),* когда вновь вернулись к анализу государственного управления, минуя партийные институты, когда многочисленные реформаторские программы, исключавшие сильное государственное вмешательство в экономику, претерпели полный крах, ученые обратились к беспристрастному анализу сущности и содержания экономической политики.

Итак, экономическая политика – это прежде всего деятельность (или бездеятельность) государства, которое задает «правила игры» для хозяйствующих субъектов. В.М. Штейн приводит определение проф. Филипповича, который «обозначает именем экономической политики вмешательство организованных единств, в особенности государства, в развитие народного хозяйства» [1].

Современные западные авторы рассматривают экономическую политику как функции государства. Кэмпбелл Р. Макконнелл и Стэнли Л. Брю в своем труде «Экономикс» пишут о пяти экономических функциях правительства, в числе которых обеспечение правовой основы и социального климата, поддержка конкуренции, перераспределение доходов и материальных благ, регулирование распределения ресурсов для обеспечения общественными товарами и корректировка побочных эффектов, стабилизация экономики [4]. Тем самым они трактуют экономическую политику как, прежде всего, деятельность государства по созданию определенных правил хозяйствования для субъектов рынка. Это перекликается с идеями, высказанными в начале XX в. Тот же В.М. Штейн указывал на то, что «государство может стремиться рационализировать народное хозяйство, вдохновляясь соображениями об общей пользе» [1].

Следовательно, цель вмешательства государства – рационализация экономики, цель которой оптимальная организация, создание наиболее благоприятных условий для функционирования хозяйствующих субъектов.

Определяя содержание экономической политики, П. Вельфенс пишет: «целенаправленное создание рамочных условий в рыночной экономике и рациональное осуществле-



ние мероприятий с целью оказания влияния на экономические процессы и развитие экономики» [5]. Как следствие, главное в экономической политике – создание рамочных условий для хозяйствующих субъектов, но эти условия могут иметь различные «степени свободы».

И здесь вновь обратимся к В.М. Штейну, который считал, что политика опирается при установлении норм человеческого поведения на систему абсолютных, обязательных для всех ценностей. Указанная система – продукт длительного исторического развития, в которой синтезированы определенные этические нормы поведения, национальный экономический менталитет.

П. Вельфенс обращает внимание на то, что в экономике хозяйствующие субъекты стремятся достичь для себя наибольшей полезности, но они действуют, ориентируясь и на поведение других, и на собственные ожидания. Хозяйствующий индивид живет в обществе, а не авторкично, поэтому рамочные условия, которые определяет государство путем разработки экономической политики, не могут не учитывать общий вектор социального развития в широком смысле. В этом контексте Дж. Стиглиц указывал на то, что некоторые модели и рецепты современных макроэкономистов напоминают академические забавы, поскольку не учитывают особенности тех или иных стран [6].

Итак, экономическая политика, творцом и созидателем которой выступает государство, является своеобразной лоцией в рыночной экономике, но курс все же прокладывают конкретные люди, и от того, как они учитывают интересы государства, зависят разрабатываемые ими «рамочные условия». Поэтому отбор и контроль за теми, кто призван определять экономическую политику, также является важнейшей функцией государства.

При этом важен выбор концептуальной модели экономического развития. Экономическая наука неоднозначно отвечает на ключевые вопросы, от решения которых зависят все стороны хозяйственной жизни. «Неоклассическая» экономическая теория и кейнсианство дают разные рекомендации. «Мейнстрим» как основное течение в анализе, обеспеченное единством избранной методологии, идеологических предпосылок, других до-пушений, – детище XX в. [7] Сравнительный анализ, изучающий влияние сдвигов значений экономических параметров на функцию экономиче-

ской системы, является мощным аргументом в пользу обоснования экономической политики. Здесь также нет монополизации во взглядах. Главные позиции – теория Вальраса-Хикса и теория Маршалла. Это еще раз подтверждает высказанное ранее положение о том, что экономическая наука по ключевым вопросам не дает однозначного ответа.

Целесообразность государственного вмешательства в экономику – главный вопрос разногласий между представителями «неоклассического» направления и кейнсианства. Уроки кризиса усилят аргументы в пользу сторонников государственного регулирования, но противостояние не закончится.

В труде Н. Г. Мэнкью «Принципы экономики» автор назвал целую главу «Основные проблемы макроэкономической политики», где рассуждает о целесообразности государственного воздействия на экономику [8]. Однако еще Адам Смит, а затем и Карл Маркс большое внимание уделяли экономической роли государства. А. Смит, авторитет которого через два столетия не только не пошатнулся, но и возрос, обращал внимание на несколько направлений расходов государства, а значит и особой его роли в этом (поддержание обороны, обеспечение правопорядка, развитие образования, содействие торговле) [9]. Он был сторонником развитой рыночной экономики, законы которой все расставляют по своим местам. Но и по его доктрине деятельность государства и его вмешательство в экономику имеет место. Карл Маркс десятки страниц посвятил роли государства, включая его экономическую функцию. Так, в фундаментальной работе «Капитал» есть указание на особую функцию государственного управления, вытекающую из самой природы общественного труда [10].

Экономическая политика, по П. Вельфенсу, имеет шесть основных областей: правовые нормы, регулирующие экономическую деятельность; экономический порядок; интеграционная и внешнеэкономическая политика; воздействие на хозяйственные процессы; политика роста (и структурная политика); охрана окружающей среды. Речь идет о том, что прежде всего призвана определить экономическая политика, задавая рамочные условия.

У западных авторов встречаются рассуждения о предмете теории экономической политики. Например, П. Вельфенс пишет о

трех частях теории экономической политики: описательной, конструктивной и практической [11]. В.М. Штейн писал о соотношении теории и практики, о том что политики оперируют понятиями целей и средств их достижения. Теория же исследует причинную связь явлений. Особо актуальна продуманная экономическая политика в период реформирования национального хозяйства. Кризис 2008-2009 гг. явно обозначил, что государство в подобных условиях является центральной фигурой стабилизации экономики.

Экономическая политика имеет стратегический и тактический аспекты. Тактика и стратегия – это различные временные горизонты, отсюда и неодинаковые по масштабам цели и способы их достижения. Экономическая стратегия – это долговременная программа, ориентиры на отдаленную перспективу. Экономическая тактика ставит во главу угла ближайшие задачи современного периода. Тактика – это корректировка стратегического курса с учетом современной ситуации. Стратегия и

тактика находятся в диалектической зависимости, однако первая более стабильна.

Разрабатывая экономическую политику, необходимо руководствоваться целью, определяемой на длительную перспективу, но на отдельных этапах, как правило, переломных, такой цели может и не быть. В этом случае горизонты стратегического планирования сужаются, но во всех случаях экономическая политика включает цели и средства их достижения. П. Вельфенс подразделяет цели на комплементарные (дополняющие друг друга), нейтральные и конфликтные [11]. Поэтому важно построить иерархию целей. Здесь на помощь может прийти построение пирамиды целей.

Таким образом, экономическая политика представляет собой сознательную деятельность государства по созданию рамочных условий хозяйствования для субъектов рыночной экономики. Экономическая политика в период хозяйственных реформ и различного рода экстремальных ситуаций должна быть активной, более жесткой и определенной.

#### Литература:

1. Штейн В.М. Экономическая политика. – Петроград. 1922. С. 3.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. I. СПб. – М., 1982. С. 261.
3. Экономическая политика КПСС. – М. 1982. С. 4.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – М., 1992. Ч. П. С. 200.
5. Вельфенс П. Основы экономической политики. – СПб., 2002. С. 1.
6. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. – М., 2002. С. 64.
7. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. – М., 2007. С. 161.
8. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики. – СПб., 1999. С. 749-764.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 5. – М., 1962. С. 449.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 342.
11. Вельфенс П. Указ. соч. С. 80.

**Гасанов А. А.,**

*Азербайджанский государственный аграрный университет*

#### **ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В АПК**

Для анализа условий рационального использования инвестиций в экономической науке и практике применяется категория инвестиционного климата (инвестиционной привлекательности). Эта обобщенная

характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, либо корпорацию).

История сравнительных оценок инвестиционной привлекательности, (или инвестиционного климата) стран мира насчитывает более 40 лет. Одним из первых в этой области было исследование, осуществленное сотрудниками Гарвардской школы бизнеса. В основу сопоставления была положена

экспертная шкала, включавшая следующие характеристики каждой страны: законодательные условия для иностранных и национальных инвесторов; возможность вывоза капитала; устойчивость национальной валюты; политическая ситуация; уровень инфляции; возможность использования национального капитала [2].

Данный набор показателей был недостаточно детальным для адекватного отражения всего комплекса условий, принимаемых во внимание инвесторами. Поэтому в дальнейшем развитие методики сравнительной оценки инвестиционной привлекательности различных стран пошло по пути расширения и усложнения системы оцениваемых экспертами параметров и введения количественных (статистических) показателей.

Однако в Японии и некоторых других странах применяются описательные характеристики инвестиционного климата без попыток его количественной оценки. Поскольку такая методика затрудняет сравнение хозяйственных систем и в ней велик элемент субъективности, ее использование нам представляется непродуктивным.

В США используется метод учета различных факторов, в том числе политических пристрастий, состояния экологического движения и др. На их базе публикуется «Ежегодная статистическая карта» по всем штатам, которая включает четыре обобщенных показателя инвестиционного климата: экономическую эффективность, инвестиций; деловую жизнеспособность; потенциал развития территории; и основные составляющие налоговой политики [2].

Как правило, в зарубежных странах оценку инвестиционного климата осуществляют применительно к макроэкономической сфере. Специальные консалтинговые фирмы, эксперты банков, журналов и газет проводят анализ по разному количеству стран (от 15 до 178) в зависимости от интересов читателей, заказчиков и пр. При этом число учитываемых показателей колеблется от 9 в Журнале «Euromoney» до 381 в работах Швейцарского института развития менеджмента.

В связи с этой и в Азербайджане перед правительством страны постоянно стоит вопрос всесторонней оценки состояния инвестиционного климата с позиции создания механизмов его регулирования и защиты инвесторов от финансовых рисков. От степени изученности влияния на инвестиционный климат различных факторов и в первую очередь экономических

институтов зависит правильность выработки стратегии в этой важнейшей сфере экономики, как на макро, так и микро уровнях. Учитывая это, нами предлагается трехэтапный процесс формализации факторов, влияющих на состояние инвестиционного климата.

В начале, определяется система оценочных факторов состояния инвестиционной среды на основе входов и выходов состояний соответственно институциональной (законодательной) базы и финансового (фондового) рынка.

Система факторов оценки институциональной (законодательной) базы включает 11 факторов и подразумевает оценку возможности успешного выполнения инвестиционных проектов с учетом организационной, правовой, политической и административной обстановки:

- 1) инвестиционная ориентированность налоговой системы;
- 2) инвестиционная ориентированность таможенной системы;
- 3) инвестиционная ориентированность системы лицензирования;
- 4) прозрачность деятельности экономических структур;
- 5) степень защищенности внутренних инвестиций;
- 6) степень защищенности внешних инвестиций;
- 7) эффективность борьбы с нарушениями законодательства, как со стороны органов управления, так и финансовых структур;
- 8) проведение льготной амортизационной политики (право осуществления ускоренной амортизации для отдельных отраслей экономики);
- 9) доступность ценных бумаг иностранным инвесторам;
- 10) регулирование участия иностранных инвесторов в приватизации;
- 11) неотвратимость наказания в отношении нарушений финансовой отчетности.

Система факторов оценки состояния финансового (фондового) рынка в первую очередь предусматривает анализ деятельности тех экономических институтов, которые напрямую влияют на инвестиционный климат в связи с принятием инвестиционных решений. Она включает в себя 16 факторов:

1. Транспарентность в вопросах кредитования.
2. Уровень ставки рефинансирования Центрального Банка.
3. Уровень кредитной ставки коммерческих банков.

4. Возвратность кредитов.
5. Уровень золотовалютных резервов Центрального Банка.
6. Легальность финансовых схем.
7. Соблюдение нормативных документов связанных с инвестиционной деятельностью.
8. Степень развитости инфраструктуры рынка капитала.
9. Степень развитости инфраструктуры фондового рынка.
10. Уровень сбережений населения.
11. Активность фондового рынка (индекс деловой активности).
12. Активность рынка государственных ценных бумаг.
13. Добросовестность участников рынка.
14. Участие государства в экономике.
15. Уровень обменного курса маната по отношению к основным валютам.
16. Вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Несмотря на реформы, сельское хозяйство Азербайджана (1995-ый год) все еще характеризуется мелким фермерством, которое производит главным образом для удовлетворения потребностей внутреннего рынка. Оно пока еще не достигло крупного роста и не имеет существенного доступа к новым рынкам. В настоящее время, частные арендаторы не имеют доступа к современным сельскохозяйственным технологиям, услугам и ноу-хау, которые могли бы развернуть их дело и сделать сельскохозяйственный сектор конкурентоспособным. Также у них ограничена финансовая и кредитная поддержка для приобретения необходимых сельхозтехники [1]. Недостаток финансирования в производстве продовольствия приводит к тому что фермеры лишены рынка. Фермеры все еще неспособны использовать свои земли как гарантию для получения ссуд. Другая трудность это плохое состояние сельской инфраструктуры – дорог, ирригационных систем, рыночных информационных систем, оптовых рыночных средств и т.

Успех инвестиций Азербайджанского сельского хозяйства будет в конечном счете определен доступом страны к рынкам более высокого уровня. Как часть этих процессов инвесторы и экспортеры должны обучать местных фермеров до тех пор пока они не будут способны производить товары подходящие под достаточно высокие стандарты. Это один из путей, которым инвесторы могут достигнуть качества и объема производства в сельском хозяйстве [4]. Это – один из не-

многих путей, которыми местные фермеры, которые испытывают недостаток в доступе к инфраструктуре или возможным ссудам для приобретения машин и т. д., могут надеяться на развитие сектора. Хотя и не просто, но это точно, что продукция высокого качества, как это уже произошло с азербайджанскими лесными орехами и другими продуктами, выйдут на иностранные рынки. Со временем и другие продукты должны найти более широкие экспортные возможности в экономиках новых независимых государств, Ближнего Востока, Европы и т.д.

Для обеспечения инвестиционной активности целесообразно наметить основные принципы межотраслевого воспроизводственного подхода к развитию агропромышленного комплекса, а затем на основе оценки технического и технологического уровня производства определить отраслевые приоритеты и разработать инвестиционные проекты и программы. Для их реализации необходимо обосновать источники финансирования, включая привлечение иностранного капитала при соблюдении приоритета отечественных инвесторов, определить механизм инвестиционной политики, условия обеспечения в смежных отраслях партнерских интересов производителей от сбалансированности которых зависит конечная эффективность капитальных вложений.

При этом для преодоления спада производства в агропромышленном комплексе и ограниченности финансовых возможностей государства необходимо соблюдать следующие принципы:

- совершенствование нормативно-законодательной базы форм государственной поддержки эффективных проектов;
- создание благоприятной среды для расширения внебюджетных источников финансирования капитальных вложений и привлечения отечественных и иностранных частных инвестиций;
- повышение роли амортизационных отчислений как одного из основных источников финансирования;
- переход от распределения государственных инвестиций на производственные цели к их размещению на конкурсной основе, расширение практики совместного государственно-коммерческого финансирования;
- усиление государственного контроля за целевым расходованием средств государственного бюджета, направляемых в форме

безвозвратного и возвратного финансирования;

- расширение практики страхования и гарантирования поддержки государством инвестиционных программ;

- последовательная децентрализация инвестиционного процесса на основе развития многообразных форм собственности, повышение роли внутренних (собственных) источников накопления предприятия для финансирования проектов;

- государственная поддержка предприятия за счет централизованных инвестиций с учетом перехода от безвозвратного бюджетного финансирования к кредитованию на возвратной и платной основе, а также сохранение бюджетного финансирования преимущественно для социально значимых объектов, имеющих некоммерческий характер и не располагающих собственными средствами;

- размещение ограниченных централизованных капитальных вложений и государственное финансирование проектов производственного назначения строго в соответствии с целевыми программами;

- остановка спада производства и приращение в связи с этим агропромышленному комплексу приоритетности в инвестиционном процессе;

- стимулирование форм реализации продукции, препятствующих взвинчиванию розничных цен монополистами, посредническими структурами;

- отладка межрегиональной финансово-банковской системы, поддержка крупных инвестиционных проектов, осуществляемых совместно с ведущими корпорациями при участии заинтересованных ведомств; создание финансово-промышленных групп.

В целях проведения последовательной политики создания экономических условий для активизации инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе необходимы прогнозирование, разработка и осуществление целевых программ, специализация товаропроизводителей и других субъектов рынка. Это позволит более рационально использовать имеющиеся у государства и товаропроизводителей финансовые и материальные ресурсы, предупреждать возможные негативные тенденции в развитии производства и потребления. Важное значение имели бы уточнение и практическая реализация принятых целевых программ [3].

Следует открыть специальные кредитные линии для целевого использования долгосрочных кредитов, направленных на финансирование затрат, связанных с осуществлением региональных программ.

Должны быть созданы условия по возвращению вывезенного за рубеж капитала в виде оборудования, технологий и т. д., что может стать еще одним источником инвестиций. Для этого требуется создать систему государственного страхования инновационных кредитов, разработать и ввести четкий механизм реализации залогового права, обеспечить патентную и правовую защищенность результатов интеллектуального труда разработчиков, освободить ресурсы коммерческих банков, направляемые на инвестирование, от обязательных требований Центрального Банка по образованию резервов.

Одним из возможных источников финансирования инвестиций являются денежные средства населения. Однако эти средства наименьшей степени стимулируются в процессе инвестирования, поскольку существует ограничение на участие их в уставном капитале предприятий. Поэтому банки вынуждены обходить это положение, создавая специальные дочерние компании.

Активизации данного процесса должно также способствовать развитие системы страхования инвестиций от некоммерческих рисков, создание страховых пулов, перестрахование обязательств страховых компаний и т. д. Как показывает опыт стран с развитыми страховыми рынками, определенная часть средств страховых организаций может быть вложена в сравнительно долгосрочные и менее ликвидные виды инвестиций. Это могут быть, например, инвестиционные кредиты и промышленные корпорации сроком на 15-20 лет. Защиту интересов частных инвесторов, участвующих в реализации проектов вместе с государством, следует обеспечить путем предоставления им государственных гарантий.

Для привлечения иностранных инвестиций на взаимовыгодной основе необходимо следующее: стимулирование потока денежных средств, направляемых на капитальное строительство; избежание использования иностранных устаревших и неэффективных техники и технологий; привлечение опытных отечественных специалистов для осуществления инвестиционных проектов; разработ-

ка комплексной системы взаимоувязанных экономических, правовых, организационных и информационных мер по оживлению инвестиционной активности, особенно на региональном уровне.

Другая форма инвестирования зарубежных средств в АПК – займы международных финансовых организаций: Международного банка реконструкции и развития, Европейского банка реконструкции и развития, а также субсидии ЕС.

Главная задача инвестиционной полити-

ки – формирование благоприятной среды для привлечения отечественных и иностранных финансовых средств с целью эффективного развития агропромышленного комплекса.

Подводя итоги в качестве заключения, хотелось бы не просто еще раз подчеркнуть важность инвестиций для экономики, о чем достаточно сказано в данной работе, но останется на до сих пор нерешенном вопросе – государственной Программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в АПК.

#### Литература:

1. Алиев И. Н. Исторические этапы сельского хозяйства Азербайджана и перспективы его развития. Баку, Изд-во «Ишыг», 2004, 384 с.
2. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. Киев: Эльга; Ника-Центр, 2003. 480 с.
3. Садыгов М. М. и др. Рыночная экономика: финансы и налоги. Баку, 2001.
4. Самедзаде З. А. «Этапы большого пути. Экономика Азербайджана за полвека, ее реалии и перспективы. Баку: 2004, 936 с.

**Плошай А.Г.,**

*кандидат экономических наук, доцент  
КазАТК им. М. Тынышпаева*

### **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ**

Развитие и широкое применение информационно-коммуникационных технологий в последние десятилетия стало глобальной тенденцией мирового прогресса. В современном динамично развивающемся мире они выполняют роль локомотива всей экономики, способствуют привлечению в страну инвестиций, созданию новых рабочих мест, внедрению прогрессивных технологий в производство и управление, то есть в конечном итоге – стабильности экономической ситуации в контексте противодействия кризисным процессам. В условиях углубляющейся глобализации эти технологии становятся преобладающим коммуникационным средством, резко сокращающим транзакционные издержки при обмене информацией и совершении коммерческих сделок между акторами рынка.

На основе анализа современного состояния и имеющихся проблем, мной разработаны следующие рекомендации развития основных направлений информационного сектора экономики Казахстана.

Во-первых, необходимо снижение стоимости открытия сайта и торговой площадки в Казнете. В Казахстане электронная коммерция стала развиваться позже, чем в странах Содружества Независимых Государств – России, Украине и Беларуси. Первые интернет-магазины в Казахстане появились восемь лет назад. В 2006 году их число составляло не более двадцати. В 2010 году количество казахстанских коммерческих сайтов составило более сотни. Таким образом, число виртуальных магазинов возросло более, чем в пять раз. Тем не менее, если сравнить данный показатель с аналогичным показателем в России, то можно сделать вывод о том, что существуют значительные перспективы для дальнейшего развития института коммерческих интернет-сайтов – в России функционируют порядка пяти тысяч коммерческих сайтов [1].

Очевидно, что в значительной степени такая существенная разница, в количестве функционирующих интернет-магазинов, связана с тем, что в России почти в 10 раз больше жителей. Вместе с тем, существенно меньшее количество интернет-магазинов

обусловлено отставанием в развитии рынка электронных товаров в целом, на что повлияло более позднее распространение электронной коммерции в Казахстане, а также затраты на открытие коммерческих сайтов в Казнете.

Корпоративные тарифные планы на открытие сайта в Казахстане варьируются в настоящее время от 25 000 тенге в год [2]. Мной рекомендуется стимулировать административными мерами (предложение о снижении тарифа профильным ведомством основному оператору связи на информационном рынке) конкуренцию, которая будет способствовать дальнейшему развитию рыночных процессов, в том числе снижению цены входа на интернет-рынок посредством открытия коммерческого сайта.

Во-вторых, необходимо обеспечить развитие конкуренции на рынке информационно-коммуникационных технологий. Позитивные эффекты, возникающие в результате обострения процесса конкуренции, описаны в трудах известных зарубежных и отечественных учёных-экономистов – это повышение качества предлагаемой продукции, снижение уровня цен и интенсивное развитие всех элементов рынка. Развитию информационно-коммуникационных технологий в Казахстане препятствуют высокие тарифы, установленные национальным оператором связи, для вторичных провайдеров (производителей услуг), что не способствует стимулированию конкуренции в информационном секторе экономики.

Тарифы для вторичных провайдеров практически равнозначны ценам, установленным ими для абонентов. Помимо этого монопольное положение «Казакхтелекома» на рынке связи препятствует развитию мобильной связи. Наблюдается отсутствие единых тарифов за пропуск трафика в расчетах с мобильными операторами, что приводит к высокой стоимости звонков между сотовыми и городскими номерами. А использование новых технологий мобильной связи и телефонизация сельской местности отстают по причине занятости необходимых частот силовыми структурами. Процессы конкуренции могут быть простимулированы в двух направлениях – административном (предложения о снижении тарифов) и рыночном (увеличение спроса и соответственно предложения на рынке информационно-коммуникационных техноло-

гий). Эти два направления взаимообусловлены между собой.

В-третьих, важным направлением развития информационного сектора экономики является повышение уровня компьютерной грамотности населения. В Казахстане была разработана и реализована Программа снижения информационного неравенства в 2007-2009 годах. Её основной целью было повышение компьютерной грамотности населения республики. Реализация данной Программы способствовала в определённой мере улучшению общего уровня компьютерной грамотности населения в Казахстане. Вместе с тем представляется целесообразным продолжить разработку и последующую реализацию конкретных мер по повышению компьютерной грамотности населения. В частности посредством организации курсов с привлечением государственных источников финансирования, обеспечения казахстанских школ компьютерами и совершенствования качества подготовки специалистов в области информационно-коммуникационных технологий.

В-четвёртых, необходимо совершенствование инфраструктуры информационного сектора экономики Казахстана. В 2009 году было проведено Всемирное исследование электронного правительства Организацией Объединённых наций (ООН), согласно которому Казахстан по индексу развития инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий занимает 91-ое место (периодичность проведения – 1 раз в 5 лет). Исследование было осуществлено на базе информации Международного союза электросвязи. Подиндексами этого индикатора были определены: число пользователей сетью Интернет на 100 жителей – 12,34; число линий фиксированной связи на 100 жителей – 21,97; число абонентов мобильной связи на 100 жителей – 96,06; число персональных компьютеров на 100 жителей – нет сведений; общее число абонентов фиксированного широкополосного доступа к Интернету на 100 жителей – 3,64 [3].

Проблемы развития инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий в Казахстане, о чём свидетельствуют данные Всемирного исследования ООН, обусловлены следующими факторами: небольшим количеством подписчиков фиксированного широкополосного доступа к сети Интернет и низким уровнем использования Интернета как физическими, так и юриди-

ческими лицами. Кроме того, на такой негативный международный рейтинг Казахстана по индексу развития соответствующей инфраструктуры отрицательным образом повлияла проблема совершенствования сбора статистических данных для исследований процессов и явлений, происходящих в информационном секторе экономики республики. В частности информации по подындексу «число персональных компьютеров на 100 жителей» просто нет и соответственно в исследовании ООН указано, что сведений нет и это эквивалентно показателю 0 персональных компьютеров на 100 жителей.

Позитивные тенденции в контексте развития инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий в Казахстане могут появиться в результате реализации следующих направлений: повышение уровня использования Интернета субъектами экономических отношений и широкополосного доступа к сети, а также совершенствование методики статистических исследований в информационном секторе экономики.

Для достижения положительного сдвига в рейтинге ООН, а соответственно и уровня развития инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан, необходимо достижение следующих значений показателей по подынкам (в соответствии с расчётом ООН):

- число пользователей сетью Интернет на 100 жителей – 19,09;
- число линий фиксированной связи на 100 жителей – 29,44;
- число абонентов мобильной связи на 100 жителей – 96,06;
- число персональных компьютеров на 100 жителей – 11,43;
- общее число абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет на 100 жителей – 4,23 [4].

В-пятых, необходимо развитие отечественного производства в информационном секторе экономики Казахстана. Одной из основных целей Отраслевой программы развития информационных и коммуникационных технологий Республики Казахстан на 2010-2014 гг. является достижение информационным сектором экономики уровня 3,8% в валовом внутреннем продукте Казахстана и увеличение доли казахстанского содержания в производстве информационно-коммуникационных технологий до конца 2014

года до 32% – в настоящее время доля казахстанского содержания в продуктах и услугах информационно-коммуникационных технологий, производимых в республике, составляет около 6% [5].

Достижению обозначенной цели будет способствовать рациональное предоставление преференций и режим льготного налогообложения для отечественных предприятий информационного сектора экономики. Республика может достигнуть в соответствии с прогнозом Казахстанской ассоциации IT-компаний, сделанного на основе наблюдаемой динамики собственного производства IT в стране, к 2013 году объема собственного производства в 250 млрд. Тенге (важнейший индикатор) [6].

Решение поставленных задач очевидным образом будет способствовать развитию отечественного производства в информационном секторе экономики, что представляется важным фактором обеспечения позитивных тенденций развития данного сектора экономики, так как это приведёт к совершенствованию инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий за счёт повышения степени конкурентоспособности отечественных предприятий сектора и квалификации профильных специалистов. Кроме того, несмотря на то, что процессы глобализации практически исключают изолированность национальной экономики той или иной страны, развитие отечественного производства увеличивает возможности положительного воздействия на сектор.

В-шестых, важным направлением развития информационного сектора экономики Казахстана является предоставление качественных государственных электронных услуг посредством дальнейшего совершенствования возможностей Проекта «электронного правительства». Проект «электронного правительства» предоставил новые возможности физическим и юридическим лицам Республики Казахстан – получение информации о действиях и планах органов государственной власти республики, интерактивное общение с представителями государства в режиме реального времени (online) с целью обсуждения актуальных социально-экономических вопросов и осуществление транзакций, то есть приобретение товаров у государства и пользование государственными услугами посредством телекоммуникаций.



Повышение качества приведённых выше услуг и расширение спектра предоставляемых электронным правительством услуг возможно при достижении следующих условий: техническое совершенствование инфраструктуры, обеспечивающей функционирование электронного правительства; осознание субъектами экономических отношений преимуществ интерактивного общения с представителями государственных органов управления и осуществление транзакций в режиме реального времени (online) без необходимости перемещения в пространстве и др.

В результате комплексного анализа современного состояния информационного сектора экономики Казахстана и мирового опыта, мной обоснованы следующие предложения по совершенствованию государственного регулирования информационного сектора экономики:

1) формирование и развитие электронного правительства Республики Казахстан, что будет способствовать совершенствованию государственного управления экономикой и стимулированию функционирования информационного сектора экономики с помощью распределения государственных заказов;

2) формирование отечественной бизнес-среды, ориентированной на использование в своей деятельности инновационных методов реализации экономических задач;

3) разработка и реализация комплекса взаимосвязанных между собой стратегий, программ и законов, направленных на улучшение функционирования информационного сектора экономики Казахстана;

4) использование мирового опыта применения моделей развития экономики знаний с учётом специфических особенностей казахстанской экономики.

В частности предлагается информационный сектор экономики Казахстана определить в качестве одного из основных приоритетов экономического роста страны и в соответствии с этим фактом реализовывать государственные программы; обеспечить благоприятные условия для привлечения прямых иностранных инвестиций с целью совершенствования инфраструктуры; ввести льготный налоговый режим для компаний, функционирующих в секторе, с целью появления конкурентоспособных отечественных предприятий в данном секторе экономики и способствовать повыше-

нию качества подготовки специалистов для информационного сектора экономики, то есть увеличить объём инвестиций, направляемых в «человеческий капитал» и в целом экономике знаний.

В процессе работы над статьёй сделаны соответствующие выводы и даны рекомендации:

1. Сеть даёт возможность небольшим, но многочисленным пользователям (фирмы, посредники и потребители благ) получить значительный прирост полезности, причем множественность хозяйствующих единиц определяется в данном случае условием возникновения эффекта экономии на масштабе. Учитывая тот факт, что информационные издержки обладают долгосрочной понижающейся динамикой вследствие поиска более оптимальных технических вариантов, можно предположить, что в долгосрочном периоде произойдет удешевление благ, производство которых связано с существенными информационными затратами, а это, в свою очередь, означает снижение значения фактора издержек в процессе ценообразования и, соответственно, снижение роли предложения, базирующегося на предельных издержках.

2. В результате проведённого анализа современного состояния информационного сектора экономики Казахстана, разработаны следующие рекомендации, призванные способствовать развитию основных направлений информационно-коммуникационных технологий: снижение стоимости открытия сайта и торговой площадки в Казнете; развитие конкуренции на рынке информационно-коммуникационных технологий; повышение уровня компьютерной грамотности населения; совершенствование инфраструктуры информационного сектора экономики Казахстана и др.

3. В результате анализа современного состояния информационного сектора экономики Казахстана и мирового опыта, обозначены следующие предложения по совершенствованию государственного регулирования информационного сектора экономики: формирование и развитие электронного правительства Республики Казахстан; формирование отечественной бизнес-среды, ориентированной на использование в своей деятельности инновационных методов решения экономических

задач; разработка и реализация комплекса взаимосвязанных между собой стратегий, программ, законов и использование мирового опыта применения элементов моделей, спо-

собствующих формированию экономики знаний в Казахстане в контексте переориентации экономики на индустриально-инновационный путь функционирования.

#### Литература:

1. Данные сайта <http://www.continent.kz/>.
2. Данные сайта <http://www.hoster.kz/>.
3. Данные сайта <http://www.un.org/russian/>.
4. Данные сайта <http://www.e.govce.kz/ru/content/>.
5. Данные сайта <http://www.bvk.kz/>.
6. О задачах и проблемах развития IT-отрасли Казахстана. Казахстанская ассоциация IT-компаний. – Астана, 2008.

**Ащеулова Н.А.,**  
*старший преподаватель*  
*Университет международного бизнеса*

### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Любая теория есть отражение практики и призвана служить фундаментальной основой любой науки. Чем точнее и объективнее ученым удастся познать фактическое состояние экономики, тем понятнее для всех становятся добытые ими результаты и рекомендации.

Изучая современное состояние экономической теории многие экономисты, как отечественные, так и западные, приходят к выводу, что экономическая теория сегодня находится в кризисном состоянии. Основными причинами определяющими критическую оценку состояния экономической теории называют следующие:

1) оторванность от реальной действительности и отказ от использования фактов в пользу математических форм, моделей и графиков;

2) рост количества авторов с противоположными взглядами, оценками и рекомендациями на одни и те же проблемы;

3) неоправданная политизированность и идеологизированность экономической теории как фундаментальной основы экономической науки. [1.с.15]

Много неразберихи в экономической науке происходит от того, что – несмотря на происшедшие в ней за последние десять – двадцать

лет фундаментальный прогресс – все еще смешиваются понятия, явления и процессы. Для обозначения одного и того же явления порой используются разные термины или один и тот же термин используется для обозначения разных по сути явлений и процессов. Терминологическая строгость особенно необходима для уточнения выводов и внесения ясности в позиции. Это иногда труднодостижимо из-за одновременной сложности и неоднородности понятий. [2.с.275]

Так например, практически во всех учебниках дается разная трактовка предмету экономической теории. В течении переходного периода отрицательное отношение к марксизму привело на первых этапах перестройки к признанию в качестве основного- учебник «Экономикс» американских авторов. В данном учебнике определение предмета экономической теории рассматривается с позиций теории предельной полезности и трактуется как поведение людей в мире ограниченных ресурсов. Между тем, от того, как определен предмет экономической теории, зависит, что подлежит исследованию: богатство, деньги, поведение людей или взаимоотношения хозяйствующих субъектов.

Стремление выдать за предмет экономической теории категорию «богатство», ссылаясь на авторитет А. Смита, — не оправданно. А. Смит исследовал не собственно богатство, а то, как оно увеличивается. А. Смит доказывает, что главным источником богатства является труд, взаимный обмен результатами труда на основе взаимодействия эгоистических интересов, конкуренции, игры спроса и предложения и т.д. [3.с.31]

В западной учебной литературе наиболее близкое к современному понимание места политической экономии в системе общественных наук и ее предмета дано французским экономистом и государственным деятелем Р. Барром в его учебнике «Политическая экономия».

Исследуя основные этапы развития экономической науки и те ее определения, которые возникали на каждом этапе в зависимости от собственных воззрений авторов или преобладания той или другой экономической политики, Р. Барр обосновывает необходимость «дать определение ориентированной на человека концепции политической экономии», отвечающей требованиям социально-экономического развития современного общества: «... политическая экономия является в двойном смысле гуманитарной наукой: с одной стороны, она говорит об отношениях человека с вещами и с другими людьми; с другой стороны, чтобы выполнить свою разъяснительную задачу, она должна постичь человеческую деятельность во всем ее разнообразии и богатстве» [4.с.63]

Возражение так же вызывает и утверждение о том, что поиски точного определения предмета политической экономии не столь важны. Так, П. Самуэльсон, приводя более шести определений предмета экономической теории, заключает: «Определение предмета экономической теории не может быть точным, да в этом, по сути, и нет необходимости» [5.с.25]

Между тем от того, как определен предмет экономической теории, зависит, что подлежит исследованию: богатство, деньги, поведение людей или экономические взаимоотношения хозяйствующих субъектов.

Более чем 200-летнее формирование политической экономии (если считать первой попыткой системного осмысления политической экономии как науки опубликование в 1776 г. работы А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов») позволяет не только ставить, но и решать вопрос о четкости в определении ее предмета.

Отражением реальной действительности является определение предмета экономической теории как совокупности производственных или социально-экономических взаимоотношений хозяйствующих в обществе субъектов (во взаимодействии с производительными силами общества и его политической над-

стройкой) по поводу воспроизводства материальных благ и социальных услуг.

Следовательно, четко определяется и объект экономических отношений — воспроизводство (как постоянно возобновляющийся процесс производства, распределения, обмена и потребления) материальных благ и услуг, необходимых для развития каждого из субъектов хозяйствования и общества в целом. [1.с.37]

Конечной целью трудовой деятельности любого хозяйствующего субъекта является удовлетворение системы экономических потребностей (хозяйствующие субъекты — это физические и юридические лица вступающие во взаимоотношения с целью получения дохода для удовлетворения своих потребностей). Разделение труда в обществе и необходимость обмена результатами трудовой деятельности для удовлетворения экономических потребностей людей образуют те глубинные общественные взаимосвязи, которые определяют зависимость членов общества друг от друга и превращают производственные отношения в непрерывные и постоянно возобновляемые.

Конкретной формой проявления производственных (экономических) взаимоотношений людей выступает личный экономический интерес каждого и реализация которого сталкивается с экономическими интересами других членов общества.

Экономические потребности и необходимость их постоянного удовлетворения в разделенном в обществе труде создают, таким образом, предпосылку для образования системы экономических интересов членов общества и их производственных взаимоотношений. [3.с.35]

Вместе с тем, с развитием рыночных отношений исследование потребительского поведения людей приобретает все большее практическое значение.

Современное понимание экономической теории (политической экономии) складывается из следующих блоков:

1) классической политической экономии с ее наиболее яркими представителями — А. Смитом и Д. Рикардо;

2) экономической теории К. Маркса, основанной на достижениях его предшественников и существенно продвинувшей представление о капиталистической системе хозяйства, ее категориях и законах;

3) английской школы политической экономии А. Маршалла, предпринявшего попытку «примирить» марксистскую теорию трудовой стоимости с теорией предельной полезности;

4) экономического учения Д. Кейнса как основоположника теории государственного регулирования в рыночной экономике, являющейся отражением практики 30-х годов XX в. и не утратившей своего значения сегодня;

5) современных школ теорий экономического роста;

6) достижений отечественной экономической науки, особенно результативной в разработках методологического характера. [3.с.30]

Экономическая наука и особенно учебная литература как в социалистических, так и в капиталистических странах формировались под сильным влиянием противоборства идеологий. Это противоборство достигло кульминации в главном вопросе политической экономии — отношениях собственности на средства производства. Если учебники политической экономии социализма утверждали превосходство общественной собственности (хотя форм ее реализации не было найдено и она превратилась в неэффективную государственную), то западные учебники уже с момента опубликования первых экономических работ К. Маркса, раскрывающих эксплуататорскую сущность частнокапиталистической собственности, противопоставили теории трудовой стоимости маржиналистскую (предельной полезности) теорию, исходящую из того, что в основе формирования спроса и цены лежат количество предлагаемых к реализации благ и субъективная оценка их полезности участниками процесса обмена.

Современные западные учебники проблему социально-экономических взаимоотношений в обществе, в том числе отношений собственности, обходят вообще. Важность проблемы отношений собственности в экономической теории вынуждает официальную политическую экономию Запада использовать понятия «богатство», «поведение людей» при определении предмета экономической теории.

Пытаясь освободиться от идеологизированности, отечественные ученые в годы трансформации советской системы «выбросили» и теорию К.Маркса, и сформировавшееся, объективно обоснованное определение предмета экономической науки, и само название «политическая экономия». Однако

игнорирование социально-экономических отношений в обществе и их ядра — отношений собственности на материальные условия производства вовсе не означает, что они больше реально не существуют, не являются фактом, который можно не замечать. В любой политической системе люди вступают в социально-экономические взаимоотношения, сущностную характеристику которым придают отношения собственности.

Сложность социально-экономической жизни общества, влияние на нее идеологий, политики властных структур, происходящие в постсоциалистических странах существенные изменения в отношениях собственности усложнили содержание предмета экономической теории.

Начавшиеся в 1989-1992гг. преобразования советской политической и социально-экономической системы не могли не отразиться на экономической теории. Отрицательное отношение к марксизму и всему советскому при явном тяготении ко всему американскому привело на первых этапах перестройки к признанию в качестве единственного учебника «Экономикс» американских авторов. Но по истечении 10-летних преобразований в социально-экономической жизни казахстанского общества оказалось, что заимствованные из «Экономикс» знания не только не помогают изменить ситуацию в экономике Казахстана, но и не способствуют объективному объяснению происходящего. «Экономикс» с его предметом, исследующим поведение людей, отражает социально-экономическую ситуацию стран с развитой рыночной экономикой, с высоким уровнем доходов и потребления населения. В этой экономике проблемы обмена, реализации, потребительских запросов и потребительского поведения людей действительно наиболее актуальны. Для развивающихся же стран, как и стран с переходной экономикой, первостепенное значение имеют проблемы производства и распределения.

Производительность труда и ее соотношение с заработной платой, отношения собственности, достижение сбалансированности в системе интересов и конкурентной борьбе, эффективность производства и научно-технического прогресса и др., находят отражение в рамках классической (в том числе марксистской) и кейнсианской теорий.

Анализируя экономику развивающихся стран, можно прийти к выводу, что для

этих стран наиболее приемлемым является политэкономический подход, основанный на достижениях классической политэкономии и позволяющий реалистически оценить проблемы развития. Вместе с тем вряд ли оправданным является отказ от исследования поведения людей в социально-экономической жизни общества. С развитием рыночных отношений в Казахстане исследование потребительского поведения людей будет приобретать все большее практическое значение.

Современную социально-экономическую ситуацию в Казахстане целесообразно изучать с позиций классического подхода, рассматривающего в качестве предмета экономической теории систему социально-экономических или производственных отношений, хозяйствующих в производстве, рас-

пределении, обмене и потреблении субъектов; и по мере развития рыночных отношений – неоклассического подхода, основанного на теории предельной полезности, рассматривающего в качестве предмета экономической теории поведение людей.

На наш взгляд в качестве предмета экономической теории можно предложить следующую формулировку – предметом экономической теории является совокупность производственных или социально-экономических взаимоотношений хозяйствующих в обществе субъектов (во взаимодействии с производительными силами общества и его политической надстройкой) по поводу воспроизводства материальных благ и социальных услуг при тенденции экономических ресурсов к сокращению, а экономических потребностей к росту.

#### Литература:

1. Экономическая теория: Полный курс: Учебник под редакцией Т.В.Чечелевой. – М.: Книжный дом «Либроком» 2010 г.
2. Колодко Г.В. Мир в движении. – М.: Магистр, 2009 г.
3. Экономическая теория: Учебник под редакцией А.Г. Грязновой, Т.В.Чечелевой. Издательство «ЭКЗАМЕН» МОСКВА 2005 г.
4. Барр Р. Политическая экономия М, 1995г. – Т 1.
5. Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 1964 г.

**Хайдаргалиева Т.Т.,**

докторант PhD

КарГУ им. Е.А. Букетова

### СУЩНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ ЭКОНОМИКИ

В Глобальном индексе конкурентоспособности Всемирного экономического форума Казахстан по показателям:

1. «Доступность последних технологий» потерял 13 позиций с 2007 года, снизившись с 90-ого места до 103-го в 2011 году, но абсолютная оценка по данному показателю увеличилась с 3,6 до 4,4 баллов.

2. «Использование технологий на уровне предприятий» потерял 54 позиции с 2005 года, снизившись с 59-ого места до 113-го в 2011 году, а также ухудшилась абсолютная оценка по данному показателю с 4,5 до 4,1 баллов.

3. «Прямые иностранные инвестиции и передача технологий» потерял 11 позиций с 2005 года, снизившись с 89-ого места до 100-го в 2011 году, ухудшилась также абсолютная оценка по данному показателю с 4,3 до 4,1 баллов.

Страны значительно отличаются друг от друга по уровню доступа к научным и технологическим знаниям. Подавляющее большинство таких знаний генерируется в развитых странах и защищено правами на интеллектуальную собственность. В развивающихся странах значительная часть технологической деятельности представляет собой адаптацию и использование зарубежных технологий. Приток технологий из-за рубежа осуществляется через импорт технического оборудования, лицензирования и прямые иностранные инвестиции<sup>1</sup> (ПИИ).

<sup>1</sup> Анализ импорта технологий через прямые иностранные инвестиции (ПИИ) проводится в рамках исследования индикатора «Передача прямых иностранных инвестиций и технологии».

Динамика индикаторов технологической готовности

	Вопрос	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доступность последних технологий	В какой мере передовые технологии доступны в Вашей стране?	-	-	3,6 (90)	4,0 (93)	4,1 (101)	4,4 (97)	4,4 (103)
Использование технологий на уровне предприятий	В какой мере бизнес в Вашей стране «впитывает» новые технологии?	4,5 (59)	4,3 (65)	4,5 (75)	4,4 (85)	4,5 (85)	4,3 (105)	4,1 (113)
Прямые иностранные инвестиции и передача технологий	«В какой мере прямые иностранные инвестиции (ПИИ) приносят новые технологии в Вашу страну?»	4,3 (89)	4,7 (80)	4,4 (101)	4,1 (114)	4 (113)	4,1 (108)	4,1 (100)

Согласно определению ОЭСР международная передача технологий<sup>1</sup> представляет собой межгосударственное перемещение научно-технических достижений (продуктов, процессов и управления). Технологии представляют собой знание, имеющее практическое применение в сфере производства товаров и услуг, и может быть создано непосредственно путем осуществления научных исследований и конструкторских разработок. Также, технология может создаваться путем закупки патентов и лицензий или путем ведения международного бизнеса, составной частью которого является вывоз капитала и создание производственных филиалов в других странах, что представляет собой процесс международной передачи технологий.

В соответствии с отчетом ОЭСР «Прямые иностранные инвестиции для развития» (2002) существует 3 пути, через которые технологии поступают в страну:

1. Торговля. Предприятие может импортировать продукцию, которая была изготовлена с помощью новых технологий. Международная передача технологий происходит, когда страна импортирует более высококачественную продукцию, по сравнению с той которую сама страна в состоянии произвести. Однако, внутриотраслевая торговля играет более важную роль в передаче

технологий, чем межотраслевая торговля. Внутриотраслевая торговля более распространена между развитыми странами, а межотраслевая – между развитыми и развивающимися. Поэтому, по этому каналу передачи технологий (т.е. через торговлю) развивающиеся страны получают меньше технологий, чем развитые страны.

2. Лицензирование. Предприятие может купить лицензию на использование технологии. Лицензирование является более экономичным способом передачи стандартизированной, относительно простой технологии. Торговля на основе *лицензионных соглашений* позволяет собственнику продать права на нематериальные активы покупателю на определенный срок. Как правило, компании используют лицензирование для более старых технологий, а новые технологии передают только через зарубежные филиалы.

3. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Предприятие может передавать технологии через ПИИ. Самым важным способом передачи технологий в развивающиеся страны являются ПИИ. Многие страны рассматривают инвестиции *транснациональных компаний (ТНК)* как главное средство получения технологий и знаний для модернизации производственной базы. Передача технологий посредством ПИИ генерирует выгоды, которые недоступны при других способах передачи технологий.

<sup>1</sup> Определение ОЭСР «Прямые иностранные инвестиции для Развития» (2002).

Во-первых, инвестиция состоит не только из самой технологии, но и приносит необходимые дополнительные ресурсы, такие как управленческий опыт и предпринимательские способности, которые могут быть переданы с помощью тренингов и обучения в процессе работы.

Во-вторых, само присутствие ТНК на рынке вынуждает отечественные компании использовать инновационные технологии для того, чтобы сохранить свою долю рынка и потребителей.

В-третьих, большой объем технологий и ноу-хау, которые используют ТНК, не доступны на рынке, в особенности новейшие или высокотехнологичные знания.

Согласно отчету ОЭСР «Прямые иностранные инвестиции для развития» существует 4 канала, по которым технология передается посредством ПИИ<sup>1</sup>:

1. Вертикальная связь с поставщиками или покупателями. ТНК могут передать технологии предприятиям, которые поставляют им промежуточные товары, или которым ТНК продаёт продукцию.

2. Горизонтальная связь через демонстрацию технологий или конкуренцию. Местные предприятия в той же индустрии что и ТНК, могут принять технологии путем имитации, или могут быть вынуждены улучшать свои собственные технологии в связи с ростом конкуренции со стороны ТНК.

3. Трудовая миграция. Обученные либо ранее работавшие в ТНК работники и менеджеры могут передавать свои знания другим компаниям при смене работодателей или создании собственного бизнеса.

4. Интернационализация НИОКР. НИОКР ТНК может помочь в создании местного потенциала для накопления знаний.

Согласно отчету UNCTAD «Сокращение технологического разрыва между и внутри стран» (2006) конкурентоспособность и продуктивность не улучшаются автоматически при увеличении инвестиций в развитие инновации в стране. Для того, чтобы инновации и новые технологии смогли получить распространение среди предприятий, необходима способность компаний находить, определять экономический смысл в привлечении новых технологий, а затем «впитывать» и адаптировать их. При этом, необходимо различать инновационные технологии, т.е. технологии новые для мира,

от новых технологий для предприятия. Для стран, которые находятся вдали от технологической передовой, в первую очередь, необходимо создать технологическую базу на предприятиях, когда предприятия могут внедрять и адаптировать уже существующие иностранные технологии, а затем на основе такой базы содействовать инновационной деятельности предприятий.

Согласно определению Всемирного Банка (Форум Экономик Знаний, 2007) абсорбционная способность – это способность предприятия распознать ценность внешних знаний и технологий и сделать необходимые инвестиции и организационные изменения, чтобы принять и применить их в своей производственной деятельности.

Абсорбционная способность (АС) применяется как индикатор, отражающий способность страны или предприятия к заимствованию технологий. При этом процесс заимствования включает выбор технологии, получение прав на ее использование, ее адаптацию к условиям реципиента.

Абсорбционная способность страны характеризуется рядом показателей общего характера. В их числе: научный потенциал; качество системы образования; общее качество институтов (качество администрирования, уровень коррупции, законность, инвестиционный климат и т. п.); политическая стабильность; уровень развития банковской системы; качество специализированных институтов и политики заимствования.

Согласно отчету ОЭСР «Национальные инновационные системы» (1997) повышение инновационного потенциала предприятий должно быть одним из приоритетов инновационной политики. Повышение инновационного потенциала фирм означает повышение способности предприятия определить необходимость внедрения новой технологии, находить её, и адаптировать к собственным нуждам. Это предполагает общую модернизацию технических, управленческих и организационных способностей со стороны предприятий, а также увеличение инвестиций в собственные исследования и разработки, обучение персонала и развитие информационных технологий в компании.

Целью политических мер со стороны государства должно быть стимулирование фирм к улучшению способностей приобретать информацию и технологии (как отечественные, так и

<sup>1</sup> "FDI for Development", OECD, 2002.

зарубежные) и «впитывать» их на постоянной основе. Меры должны быть направлены не только на распространение оборудования и технологий среди предприятий, но и на повышение их способности находить и адаптировать технологии собственными усилиями. При этом такие меры должны быть направлены не только на технологические предприятия, но и на предприятия, с небольшими технологическими возможностями, в традиционных и зрелых отраслях, а также в сфере услуг. Более того, меры должны быть направлены не толь-

ко на индивидуальные предприятия, но и на укрепление связей и инновационной деятельности кластеров и предприятий.

Согласно научной работе Всемирного Банка «Абсорбция технологий и инвестиционный климат в Восточной Европе и Средней Азии» 2008 года, препятствиями для привлечения новых технологий являются недостаток квалифицированной рабочей силы, низкий уровень управленческих способностей, финансирования и доступа к международным знаниям, хорошей инфраструктуре.

**Курбанбаева А.А.,**

*научный сотрудник*

*Института экономики КН МОН РК*

## **СОЗДАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА**

Осуществление свыше трети мировых торговых операций региональными торговыми блоками, основанных на различных торговых соглашениях, стала одной из наиболее значительных тенденций современного развития международных экономических отношений. Тенденции развития процесса глобализации – внедрение новых технологий и введение более либеральных торговых режимов, возросшие объемы торговли и потоки инвестиций, свободное от ограничений производство – создала необходимость заключения различных региональных интеграционных соглашений, принимая во внимание политические последствия, оценки уровня потребностей и возможностей развития интеграции и выявления ее потенциала. Региональная интеграция – это сложный процесс, в значительной мере зависящий от конкретных особенностей каждого отдельно взятого случая, где правил, для проведения политики в отношении подобных региональных соглашений, которые были бы одновременно и универсальными, и практичными, не существуют.

Исторически, региональные интеграционные соглашения существуют уже на протяжении столетий, например, предложение о таможенном союзе между провинциями Франции было выдвинуто еще в 1664 г., в XVIII и XIX вв. Австрия подписала соглашения о свободной

торговле с пятью соседними государствами, а колониальные империи строились на основе преференциальных торговых соглашений. Возникновение таможенных союзов предшествовало созданию государств или было его элементом. В дальнейшем, в период восстановления после Великой депрессии 1930-х гг. когда мировая торговая система переживала период распада и Правительства многих стран боролись с резким падением спроса, не имея возможности использовать преимущества международных экономических институтов, одним из примененных решений стало использование региональных преференций. С учетом опыта 1930-х гг. и под влиянием идеализма и интернационализма американцев основополагающим принципом организации торговли после Второй мировой войны стало одинаковое отношение ко всем партнерам (недискриминация). Допускались и исключения, обусловленные как прагматическими, так и принципиальными соображениями, в том числе возможность создания торговых блоков – зон свободной торговли (ЗСТ) и таможенных союзов. Однако в течение первого послевоенного десятилетия этот принцип внес значительный вклад в политическое восстановление Европы благодаря созданию в 1947 г. таможенного союза между странами Бенилюкса, в 1951 г. – Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), а в 1957 г. (что имело более далеко идущие последствия) – Европейского экономического сообщества (ЕЭС).

Возникновение региональных интеграционных соглашений почти всегда увеличивало объемы торговли между входящими в него странами, так, товары партнеров по блоку в результате отмены пошлин приобретают преимущество в конкурентной борьбе



с «чужими» товарами, которые в иных условиях были бы дешевле. Развитие торговли между странами-членами региональных интеграционных соглашений способствует предоставлению таких же преимуществ за счет одновременного укрупнения фирм (что увеличивает эффект масштаба) и увеличения их количества (что усиливает конкуренцию). При слиянии нескольких национальных рынков число производителей в каждой стране может снизиться. Одновременно число продавцов, имеющих доступ к каждому из рынков, увеличивается, так как доступ к рынкам получают производители из стран-партнеров [1].

Наиболее перспективным интеграционным образованием для экономики Казахстана явилось заключение договора об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), подписанный 10 октября 2000 г. в Астане и вступивший в силу 30 мая 2001 г.

после его ратификации всеми государствами-членами. Договор был подписан главами пяти государств – Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан.

На исходе десятилетнего развития стран ЕврАзЭС анализ макроэкономических параметров продемонстрировали достаточно высокие темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП).

В 2009 г. вследствие воздействия мирового финансово-экономического кризиса, практически во всех странах интеграционного объединения темпы роста ВВП замедлились, а в России отмечено его существенное падение. Однако, в 2010 г. в странах ЕврАзЭС, за исключением Кыргызстана, динамика роста ВВП находилась в положительном диапазоне (таблица 1). Следует отметить, что падение ВВП в Кыргызстане обусловлено драматическими событиями, произошедшими в этой стране в 2010 г.

Таблица 1

Динамика изменения ВВП в странах-членах ЕврАзЭС, 2001-2010 гг.

(в % к предыдущему году)

Страны	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Беларусь	4,7	5,0	7,0	11,4	9,4	10,0	8,6	10,0	0,2	7,6
Казахстан	13,5	9,8	9,3	9,6	9,7	10,7	8,9	3,2	1,2	7,0
Кыргызстан	5,3	0,0	7,0	7,0	-0,2	3,1	8,5	8,4	2,3	-1,4
Россия	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,9	4,0
Таджикистан	9,6	9,1	10,2	10,6	6,7	7,0	7,8	7,9	3,4	6,5

Источник: составлено по данным [2]

При сравнительном анализе темпов роста экономики существенное значение имеет исходная база, которая в странах-участницах Сообщества, далеко не одинакова. Поэтому более логично проводить анализ динамики изменения ВВП по отношению к уровню 2000 г. В этом случае в некоторых странах-участницах картина не является столь оптимистичной. По динамике роста ВВП в 2010 г. Беларусь, Казахстан и Таджикистан превзошли уровень 2000 г. более чем в два раза, а в Кыргызстане и России экономический рост составил соответственно 147 и 158 процентов от уровня 2000 г. (рисунок 1).

Росту экономики способствовала инвестиционная деятельность в странах Сообщества,

активность которой по странам-участницам заметно отличается. Практически во всех странах ЕврАзЭС в период 2001-2010 гг. наблюдалось увеличение объема инвестиций в основной капитал. За эти годы в Беларуси этот показатель увеличился на 458%, Казахстане – на 199%, Кыргызстане – на 196%, России – на 181%. В Таджикистане течение 2005-2010 гг. объем инвестиций в основной капитал возрос на 325% (до 2005 г. данные по Таджикистану отсутствуют).

Для Казахстана это направление приобрело приоритетный характер. Одним из главных направлений экономических реформ в республике была и остается выработка привлекательной инвестиционной политики, что

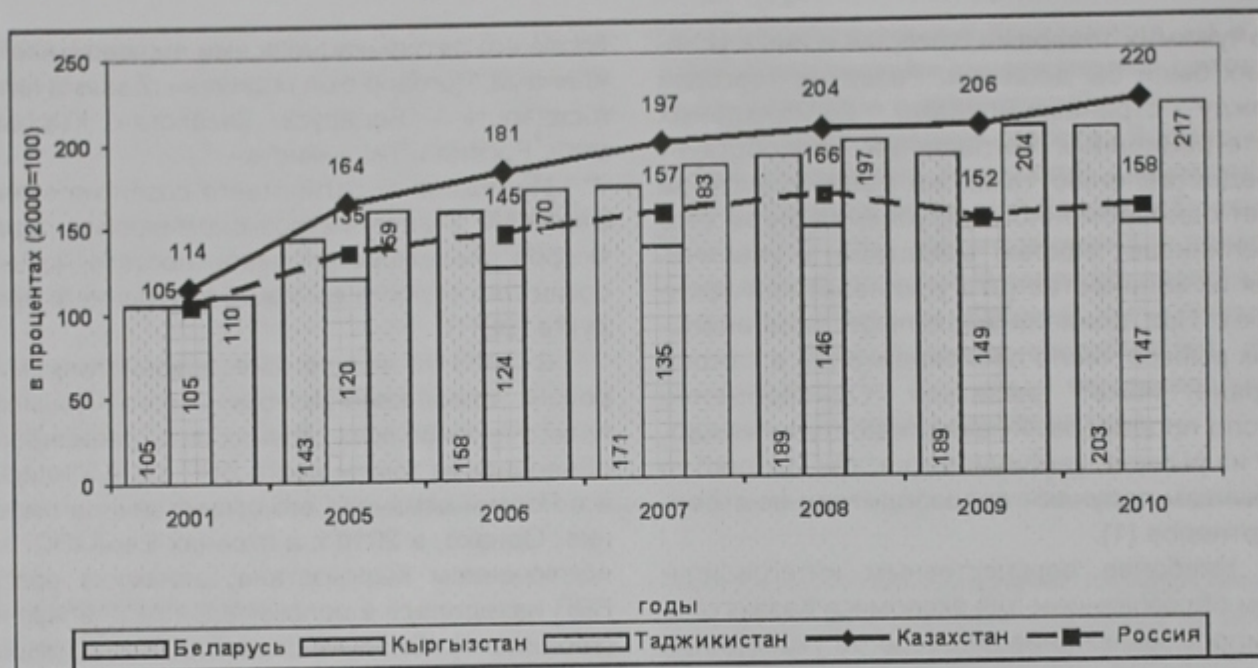


Рис. 1. Динамика изменения ВВП в странах-членах ЕврАзЭС, 2001-2010 гг. (в % к 2000 г.)  
Источник: по данным [2]

обусловило необходимость создания благоприятного инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов. Общеизвестно, что инвестиционный климат Казахстана является одним из самых привлекательных среди развивающихся рынков. Благоприятный инвестиционный климат, как правило, со временем приводит к увеличению объема инвестиций, как внутренних, так и иностранных, что имеет решающее значение для поддержания высоких темпов экономического роста в стране.

Важным средством усиления конкуренции в виде доступа к рынкам для новых поставщиков является международная торговля. Развивая торговлю между странами-членами, региональных интеграционных соглашений способствуют предоставлению таких же преимуществ за счет одновременного укрупнения фирм (что увеличивает эффект масштаба) и увеличения их количества (что усиливает конкуренцию). При слиянии нескольких национальных рынков число производителей в каждой стране может снизиться. Одновременно число продавцов, имеющих доступ к каждому из рынков, увеличивается, так как доступ к рынкам получают производители из стран-партнеров.

Многими странами предпочтение отдается региональному интеграционному сотрудничеству, а не односторонней либерализации торговли, по следующим причинам:

- простота использования рыночной власти против аутсайдеров с помощью координации торговой политики;

- доступ к рынкам партнеров, если сделают принцип взаимности условием доступа к своим собственным рынкам;

- предпочтение преференциального (в противоположность непреференциального) доступа к рынкам партнеров;

- использование регионального рынка в качестве протекционистской основы для развития отечественной промышленности. На наш взгляд, два последних предположения звучат не совсем убедительно.

Чтобы вывести государство из сырьевой зависимости, необходимо повысить геоэкономическое значение Казахстана в союзе с другими странами евразийской постсоветской интеграционной группировки. В частности, проводить единую политику регулирования энергетических и сырьевых отраслей и совместных мер по использованию природных ресурсов. Для этого важно усилить взаимодействие со странами региона в сфере экономической интеграции, на основе развития производственной и научно-технической кооперации, создания таможенных союзов, зоны свободной торговли, укрепления разнообразных финансовых и торгово-экономических отношений на долгосрочной основе.

На современном этапе развития направления интеграции должны включать сотрудни-

чество по реализации экспортного потенциала, так как во многом на экспортных поставках в настоящее время базируется благополучие государств ЕврАзЭС. Соответственно, усиление взаимной зависимости экономик будет более эффективным, осуществляясь в экспортных отраслях.

В этой связи, одним из перспективных направлений является совместное государственное предпринимательство в сфере базовых отраслей хозяйственных комплексов интегрируемых стран, тем более что экономические модели большинства стран ЕврАзЭС позволяют использовать данный инструмент. Например, создание на основе государственных компаний совместных проектов и фирм международного масштаба позволит скрепить интеграционные процессы реальными экономическими механизмами и на государственном уровне. В данном случае система взаимосвязей будет реализована на всех трех уровнях интеграции, включая – население (совместные предприятия в трудоемких отраслях с высоким уровнем занятости), корпоративный сектор (взаимодействие крупных экспортоориентированных компаний) и государственные институты.

Формирование межгосударственных компаний в рамках реализации интеграционного потенциала может быть особенно ускоренным и эффективным на основе использования инструментария государственного предпринимательства и государственно-частного партнерства. Эти механизмы, предполагающие участие государственных институтов и компаний, позволяют провести интеграцию на корпоративном уровне быстрее и миновать длительный период эволюционного «созревания условий» для объединения капиталов частных хозяйствующих субъектов. Также, данный процесс позволит решить задачи в

области технологической модернизации национальных экономик стран-партнеров, к примеру:

- получить доступ к передовым технологиям;
- организовать обучение специалистов в зарубежных компаниях;
- получить возможность использования брендов хай-тек продукции;
- организовать размещение части производства в странах ЕврАзЭС [3].

Стимулирование корпоративной интеграции может осуществляться предоставлением налоговых льгот для совместных предприятий, особенно действенно в данном случае может быть освобождение от налогообложения прибыли, направляемой на выплату дивидендов зарубежным стратегическим акционерам, что позволит создать стимулы для объединения на уровне компаний разных стран. Также целесообразно предоставлять льготные кредиты и инвестиции межгосударственных институтов развития для корпоративных международно-интегрированных компаний.

Использование в процессе формирования межгосударственных компаний потенциала межгосударственной интеграции позволит осуществлять этот процесс более быстрыми темпами и с большей эффективностью за счет роста масштаба международных операций в странах-партнерах, роста капитализации создаваемых структур путем объединения их активов, совместной экспансии на рынки третьих стран. Это позволит укрепить позиции соответствующих бизнес-структур, базирующихся в ЕврАзЭС и выступающих проводниками экономических и иных интересов стран-партнеров. В этой области особенно перспективным представляется сотрудничество России и Казахстана, как стран с наиболее богатым в ЕврАзЭС ресурсным потенциалом.

#### Литература:

1. Туркеева К.А. Современные тенденции и закономерности развития региональной экономической интеграции / Коллективная монография «Новые возможности евразийской экономической интеграции в меняющемся мире» Института экономики. Алматы, 2011 г.
2. Хусаинов Б.Д. Сравнительный анализ развития стран-участниц Евразийской экономической интеграции / Коллективная монография «Новые возможности евразийской экономической интеграции в меняющемся мире» Института экономики. Алматы, 2011 г.
3. Калиева С.А. Эволюция развития Евразийских интеграционных процессов/ Коллективная монография «Новые возможности евразийской экономической интеграции в меняющемся мире» Института экономики. Алматы, 2011 г.

**Омарова Ш.Ж.,**

*докторант PhD*

*Қазақ ұлттық аграрлық университеті*

## **СОЛТҮСТІК АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ ЗОНАСЫНДАҒЫ ЕГІСТІК ЖЕРЛЕРДІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ ТИІМДІ ЖОЛДАРЫ**

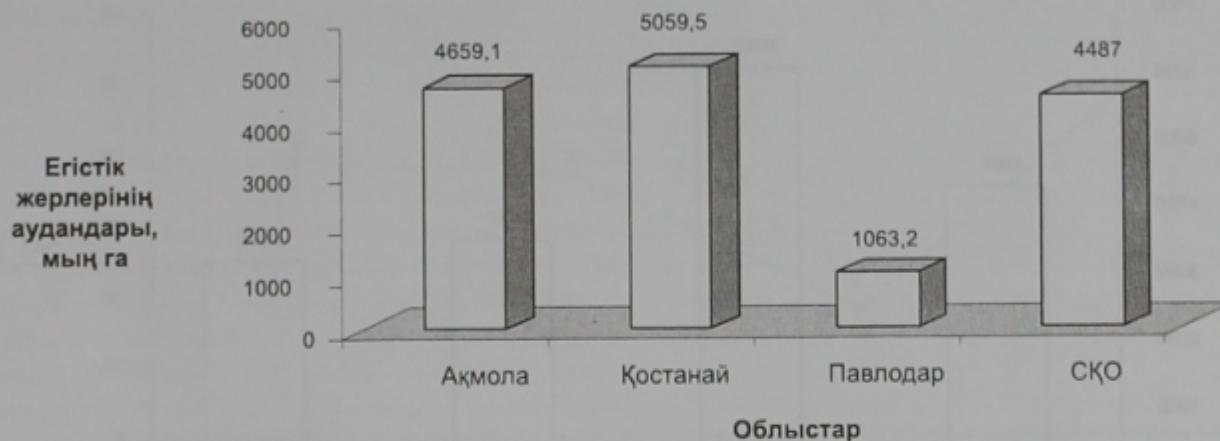
Жер ресурстары – бұл кез келген елдің ұлттық байлығы, халықтардың әлеуметтік-экономикалық қолайлылығының негізі. Оның өзі Қазақстан халқының игілігіне, болашақ ұрпақтарына пайдалану тиіс. Жер қатынастары саласындағы қордаланып қалған проблемаларды шешу, ауыл шаруашылығына инвестициялар тарту үшін жағдай жасау мақсатында 2003 жылғы маусымда ел Президентінің Жарлығымен Жер кодексі қабылданды [1]. Жерге жекеменшік енгізілуіне орай, еліміздің ауылшаруашылық саласындағы егістікті тиімді де ұтымды пайдалануға көштік. Әлемдік қаржы дағдарысының ауыл шаруашылығындағы көрінісі ерекше сипатымен: аграрлық дағдарыс созылмалы және агроөндірістік кешеннің барлық жүйелерін қамтиды, яғни табысы төмен ауылдық тұрғындар қиын жағдайға ұшырайды. Экономикалық мәселелер ауыл шаруашылық жерлерін пайдаланудың тиімділігін арттырудың маңыздылығын алдымызға қойып отыр. Жер қатынастарының ерекшелігі табыстың өзгеше түрі – жер рентасымен бөлінген. Бұл көрсеткіш, жер рентасы жерге меншіктің қатынасын, жерді жалға берудің, сонымен қатар жер телімінің табиғи және экономикалық құнарлығының, территориялық орналасуының сапалық сипаттарының сандық мәндерімен құнды және маңызды. Жер ғылымында қоғамдық-өндірістік қатынастар жүйесімен дифференциалдық жер рентасының пайда болуы, оларды бөлінуі және иемденуінің механизмдері зерттеледі. Жер қатынастары жердің айналымын қамтамасыз жасалуының экономикалық механизмімен өзара әрекет жасайды. Бұл механизмдер жерге меншіктің түрімен анықталады.

Егістік түсімін арттыратын ылғал сақтайтын технологияны қолдану заманауи ауыл шаруашылық техникасын қолданбай қол жеткізу мүмкін емес. Әлемнің дамыған елдерінің әлеуметтік-экономикалық саясатында аграрлық құрылым және тамақтану басымдылығы орын алады. Мұнда баға паритеті,

шаруа қожалықтарын қаржылай субсидиялау, олардың мүдделерін ішкі және әлемдік рынокта қорғау мен қолдау. Дәл осы жерде АҚШ, Жапония, Италия және Франция мемлекеттерінің мол тәжірибесін үйрену пайдалы болар еді. Ресей мемлекеті әлемдегі егістіктің 10 пайызын иемденіп отыруына қарамастан, бар болғаны 1,34 пайыз ауыл шаруашылық өнімдерін өндіреді.

Өз халқымызды ауыл шаруашылық өнімдерімен қамтамасыз етіп, құбылмалы баға саясатын бір жүйеге түсіруге жол ашамыз. Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілерге жеңілдетілген несие беру арқылы, тығырықтан шыға отырып, көкөніс, жеміс-жидек, ет, сүт өнімдері секілді бірінші қажеттіліктермен өзімізді-өзіміз қамтамасыз жасауға қол жеткіземіз. Ауыл шаруашылығы саласында тәуекелділік басым әрі шығыны айтарлықтай мол. Бірақ отандық озық әдістеріміздің табиғи жақындығы мен үнемділігін ескеруге тиіспіз, сонымен қатар тек әлемдік деңгейдегі ғылымның жетістіктері ғана ауыл шаруашылығы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыратындығын ұмытпайық.

Қазақстан Үкіметі 2011 жылы ауылшаруашылық құрылымындарына барлығы 4,5 ауыл шаруашылық техникалары соның ішінде: 1291 трактор және 1152 астық комбайндары сатып алды. Мемлекетіміздің ауыл шаруашылығы саласы 2011 жылы 2256,6 млрд. теңгенің жалпы өнімін берді, бұл 2010 жылмен салыстырғанда 26,7 % көп. Ауылшаруашылығы саласына келген инвестиция 22,7% өсіп, 107,4 млрд. теңгені құрады. ҚазАгро холдингінің АӨК қаржыландыру көлемі 235 млрд теңге немесе 2010 жылмен салыстырғанда 1,5 есеге өсті. Елімізде 2011 жылғы жиналған астықтың жағдайына келсек: ең көп жиналған бидай - 90,5 %, одан кейін арпа - 6,0 %, тары - 1,4 %, күріш - 0,8 %, сұлы - 0,8 %, масақ дақылдарының қоспасы - 0,5 %, жүгері - 0,3 %, қара бидай - 0,1 %, қарақұмық - 0,1%. Жүргізілген зерттеу мәліметтері бойынша солтүстік өңірдегі егістіктің ауданы 15268,8 мың га, оның - Қостанай облысында - 5059,5(33,1%) мың га, Ақмола - 4659,1(30,5%) мың га, Солтүстік Қазақстан - 4487 (29,4%) мың га, Павлодар - 1063,2 (7%) мың га., 1 сурет. Жиналған астықтың көлемі бойынша солтүстік облыстардың орналасуы келесідей: Солтүстік Қазақстан - 30,4%, Қостанай - 29,3%, Ақмола - 26,4%, Павлодар - 1,6%.



1-сурет. Солтүстік облыстардың егістік жерлерінің аудандары, мың га

Зерттеу деректері анықтағандай, аталған төрт облыста өсіріледі негізінен 4 ауылшаруашылық дақылдары: бидай, картоп, майлы дақылдар (құнбағыс), көкөніс. Аталған дақылдардың 4 облыстағы аудандары келесідей, 2 сурет:

1. Бидайды өсіру аудандары: Қостанай-33,1%; Ақмола-32,3 %; Солтүстік Қазақстан-29,9 %; Павлодар-4,1%.

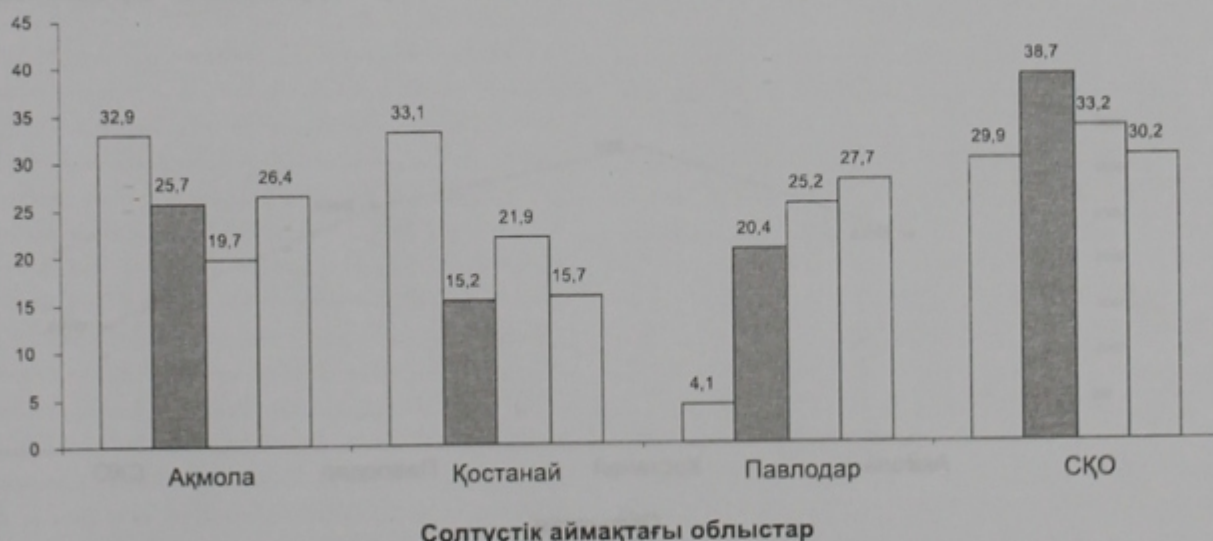
2. Картопты өсіру бойынша: Солтүстік Қазақстан-38,7%; Ақмола-25,7 %; Павлодар-20,4 %; Қостанай-15,2%.

3. Майлы дақылдар аудандары: Солтүстік Қазақстан-33,2%, Павлодар-25,2%, Қостанай-21,9%, Ақмола-19,7%.

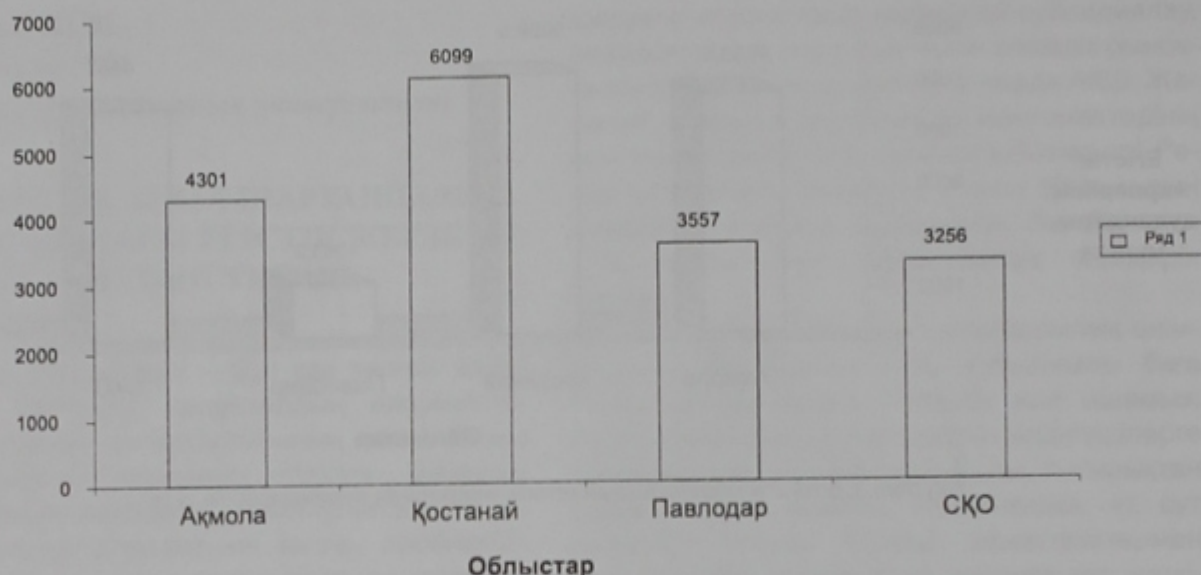
4. Көкөніс аудандары: Солтүстік Қазақстан-30,2%, Павлодар-27,7%, Ақмола-26,4%, Қостанай-15,7%

Топырақтың бонитет балдары оның сапалық қасиеттерінің сандық көрсеткіші болып табылады, өсірілетін басты дақылдың көпжылдық орташа түсіміне сәйкес болады. Бонитет балдары ауыл шаруашылық дақылдарын өсіруге қолайлылығын анықтауға, оларды тиімді пайдалануды жоспарлауға мүмкіндік береді. Зерттеу жүргізіліп отырған солтүстік облыстарда-56 аудан орналасқан. Солтүстікте облыстарда 17213 шаруа қожалығының (3 сурет) нақты жерлерінің орташа бонитет балдары есептеліп, олар ауыл шаруашылық дақылдардың көпжылдық орташа түсімімен салыстырылады,

Аталған облыстардағы шаруа қожалықтары жерлерінің ауданы-9634,2 мың га, оның: Қостанай облысында-3292 (34,2%) мың га, Павлодар облысы-2666,9 (27,7%) мың га,



2-сурет. Солтүстік облыстардағы негізгі дақылдардың аудандары, %



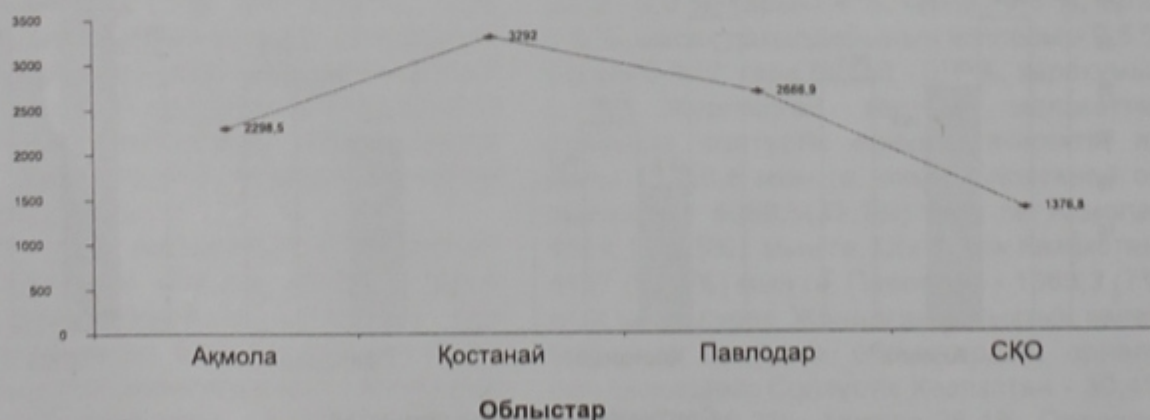
3-сурет. Солтүстік облыстардағы шаруа қожалықтарының саны

Ақмола облысы-2298,5 (23,8 %) мың га, Солтүстік Қазақстан - (14,3%) мың га., 4 сурет.

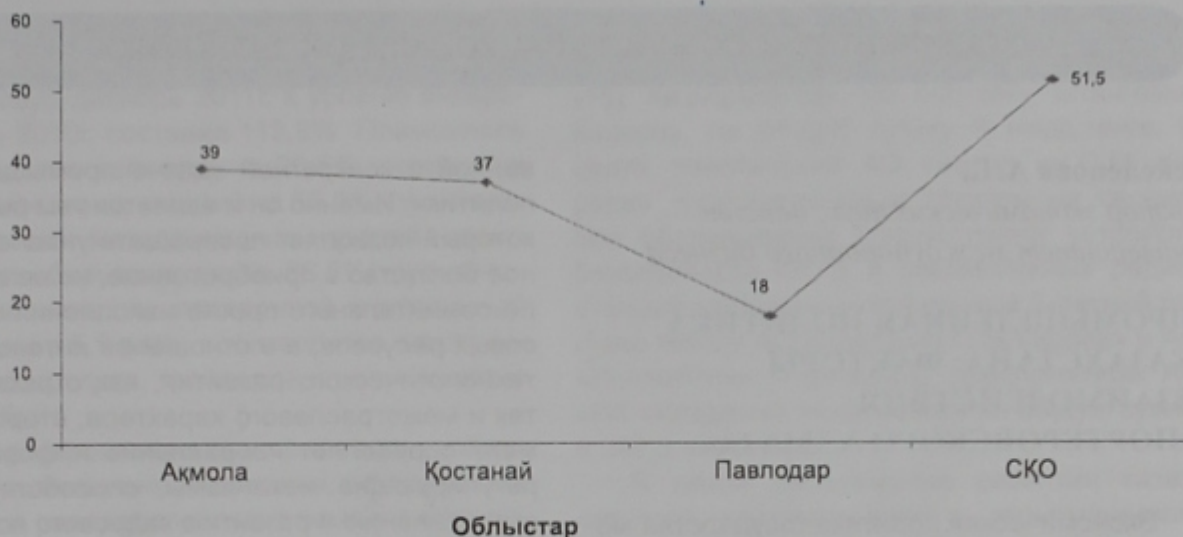
Солтүстік ауыл шаруашылық зонасындағы егістік жерлердің орташа бонитет балы 5 суретте келтірілген. Осы шама шаруа қожалығының жерінен алынатын өнімдерді болжауға, жоспарлауға, әлеуетін анықтауға мүмкіндік жасайды. Яғни осы анықталған көрсеткіш арқылы шаруа қожалығының жерінің экономикалық тиімді пайдаланылғаны бағаланады. Бүгінгі кезде ауыл шаруашылық жерлерінің бонитет балын анықтау ең өзекті, қажеттілігі артып отырған мәселе қатарына жатады[2]. Себебі егістік жерлерді бонитет баллы арқылы бағалау бүгінгі күннің басты талаптарына жатады. Нарықтық экономикада экономикалық бағалауларды іс-тәжірибеде қолдануға сұраныс артты. Қазіргі кезде ұлттық эконо-

микамызда есептелмеген құндылық болмауы тиіс, құндылықтар есептеліп шығарылмаса, шешім қабылдағанда ескерілмейді. Сапасы жақсы, қолайлы орналасқан жерді пайдаланушылар жердің табиғи өнімділігінің, тиімді орналасуының арқасында қосымша пайда табады.

Егістік жерлерді ұтымды да тиімді пайдалану ауыл шаруашылығындағы маңызды экономикалық мәселесі қатарына жатады. Солтүстік облыстарда сол аймаққа бейімді ауылшаруашылық өнімдерін толық алуға, топырақтың құнарлығын сақтауға және оны жүйелі түрде арттыруға бағыттайды. Міне осы аталған міндетке егістіктің құнарлығын арттыру бойынша нәтижелі шараларды жүргізуге, жел және су эрозияларына қарсы ұйымдастыру-шаруашылық, агротехникалық,



4-сурет. Солтүстік облыстардағы шаруа қожалықтарының жерлерінің ауданы, мың га



5-сурет. Солтүстік ауыл шаруашылық зонасындағы егістік жерлердің орташа бонитет балы

гидротехникалық жұмыстарды жүзеге асыруға, сонымен қатар тұздандудың, ластанудың, тақырға айналуы және жерлердің жай-күйін төмендететін жайлардың алдын алу кешенді шараларды жүзеге асыруы керек. Бұл мәселені шешу үшін солтүстік ауылшаруашылық

зонасындағы облыстардың жер қорларының сапалық жай-күйі туралы толық, дәйекті, деректі мәліметтер жинақталуы, осы аймақтағы 15 млн га егістік жерлерді ұтымды пайдалануға мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1. Жер Кодексі – Алматы. Юрист, 2004 – 107 б.
2. Амрахов В. Т. Особенности и структурной политики государства в аграрной отрасли // Аграрная наука 20011, №8 – С. 6-7.

**Ускеленова А.Т.,**

*доктор экономических наук, доцент  
Университет международного бизнеса*

### **ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: ФАКТОРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ «ПОРТЕРОВСКОГО АЛМАЗА»**

Экономическая политика государства может обеспечить результативное развитие страны в целом и отдельных регионов за счет продуманных воздействий на макроуровне [1]. Но это при условии, что аналогичная активность будет иметь место и на микроуровне, т.е. на конкретных промышленных предприятиях, объединениях, кластерах т.д. Именно поэтому промышленная политика как важнейший элемент экономической предполагает эффективное формирование микросреды бизнеса. Эта проблема и является предметом рассмотрения в данной статье.

Структурным стержнем формирования микросреды бизнеса рассмотрим с точки зрения хорошо известного «портеровского алмаза» [2]. Он состоит из ключевых четырех элементов:

- качество деловой среды, представленной факторами производства, условиями для надежной стратегии и соперничества, условиями спроса, связанными и поддерживающими отрасли национальной экономики, а также наличием природных ресурсов;

- сформированность и обеспеченность репродукционными условиями человеческие ресурсы.

- инфраструктура современного бизнеса – она все в большей мере определяет и его технологический уровень, и общую эффективность;

- роль и место административной структуры, способной формировать, поддерживать и развивать промышленную политику.

Каждый из данных элементов несет в себе огромное влияние на уровень функционирования промышленной политики. Например, касательно первого элемента – его наличие определяет уровень продуманной, хорошо структурированной и четко трансформиро-

ванной в конкретной задаче промышленной политики. Именно он и является тем рычагом, который позволяет превращать унаследованное богатство в приобретенное, но не в смысле сомнительного просто накопления финансовых ресурсов, а в отношении интенсивного технологического развития, как отраслевого, так и межотраслевого характера; второй элемент определяет направление и формирует регулирующие механизмы, способствующие выращиванию и развитию кадрового потенциала, отвечающего современным требованиям технологического прогресса. Все это происходит в структуре «прикладные исследования – разработки и проектирование – производство – продажа – сервис». Несомненно, что именно эта структура охватывает связанные и поддерживающие отрасли, а также формирует потоки трудовой миграции; третий элемент связан с исследованиями и разработками и с информационной поддержкой бизнеса, становится основой приобретения и развития ключевых компетенций промышленных фирм, которые обеспечивают потом реальные технологические прорывы; и четвертый элемент «портеровского алмаза» представлен уровень профессионализма, и особым вопросом здесь становится сочетание у работающих администраторов опыта управления промышленными комплексами, с одной стороны, и образования, адекватного сложности задачи, с другой.

Таким образом, определяя взаимообусловленность всех элементов «портеровского алмаза» необходимо говорить о роли промышленной политики с учетом резко негативного влияния кризиса. В этой связи хотелось бы проанализировать создавшуюся ситуацию в секторе промышленности [3].

В январе-декабре 2011г. промышленными предприятиями Северо-Казахстанской области произведено продукции на 109214,7 млн. тенге, что больше января-декабря 2010г. на 7,2%. В структуре промышленного производства наибольшие объемы приходятся на обрабатывающую промышленность – 75,3% и электроснабжение, подачу газа, пара и воздушное кондиционирование – 20,4%. Доля горнодобывающей промышленности в общем объеме производства области составляет



в настоящее время 0,6%. В обрабатывающей промышленности индекс физического объема в январь-декабрь 2011г. к уровню январь-декабрь 2010г. составил 113,6%. Повысилось производство напитков на 20,5%, резиновых и пластмассовых изделий на 56,1%, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования на 66,8%, производство компьютеров, электронной и оптической продукции в 5,9 раза, производство автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов на 83,1%.

Объем производства в сфере водоснабжения; канализационной системы, контроля над сбором и распределением отходов в январе-декабре 2011г. по сравнению с январем-декабром 2010г. снизился на 5% и составил 4,0 млрд. тенге, в сфере электроснабжения, подача газа, пара и воздушном кондиционировании в январе-декабре 2011г. по сравнению с январем-декабром 2010г. увеличился на 0,5% и составил 22,2 млрд.тенге.

В условиях несения пиковых нагрузок объекты энергетики функционируют стабильно, полностью обеспечивая потребительский спрос на тепловую и электрическую энергию. Портфель заказов предприятий машиностроения по итогам января-декабря 2011 года составил 30,7 млрд. тенге, с ростом к январю-декабрю 2010 года в 1,4 раза. Наибольшие объемы договоров приходятся на компании железнодорожного – 16 млрд. тенге и нефтегазового – 10,5 млрд. тенге комплексов. Изготовлено продукции на сумму 28,2 млрд. тенге с ростом к объемам января-декабря 2010 года в 1,7 раза, в том числе для железнодорожного комплекса – 14,7 млрд. тенге, для нефтегазового комплекса – 9,6 млрд. тенге.

За январь-декабрь 2011г. с национальными компаниями, входящими в состав АО «ФНБ «Самрук-Казына», предприятиями области заключено 62 контракта на поставку продукции на общую сумму 9 млрд.тенге, в том числе:

– АО «НК Қазақстан Темір Жолы» на 4,4 млрд. тенге.

– АО «НК КазМунайГаз» на 4,6 млрд. тенге.

В рамках заключенных контрактов изготовлено продукции на сумму 8,5 млрд.тенге. Подписан Меморандум между Министерством индустрии и новых технологий РК и АО «НК Қазақстан Темір Жолы» о закупе 900 зерновозов производства АО «ЗИКСТО», имеется также заявка АО «НК Қазақстан Темір Жолы» на закуп 100 платформ-контейнеровозов и

400 полувагонов. Подписан Меморандум на 2012-2015гг. между АО «Мунаймаш» и АО «РД ҚазМунайГаз» на поставку штанговых насосов, на общую сумму 8 млрд.тенге. В целях обеспечения АО «Завод им.С.М. Кирова» государственным заказом на сервисное обслуживание локомотивных устройств безопасности КЛУБ и локомотивных радиостанций заключен долгосрочный 5-летний договор между АО «Завод им.С.М.Кирова» и АО «Локомотив» – дочерним предприятием АО «НК «Қазақстан темір жолы» на общую сумму 5 080,3 млн.тенге.

В целях дальнейшего развития казахстанской составляющей и экономического развития области в мае 2011 года подписан Меморандум о взаимном сотрудничестве между акиматом Северо-Казахстанской области, АО «НК «Қазақстан Темір Жолы» и АО «АрселорМиттал Темиртау». В рамках меморандума АО «ПЗТМ» реализовало заказов АО «АрселорМиттал Темиртау» на сумму 6,0 млн.тенге, находятся в работе еще заказы на сумму 9,03 млн.тенге. 2 декабря 2011г. в рамках встречи акима с предпринимателями директор департамента развития местного содержания МИНТ РК и АО «Национальное агентство по развитию местного содержания «NADLOC» проинформировали о вопросах развития казахстанского содержания. 6 декабря 2011г. проведено рабочее совещание с участием АО «НК «КазМунайГаз» и товаропроизводителей и поставщиков работ и услуг Северо-Казахстанской области. В рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию в области реализуется 24 инвестиционных проекта на общую сумму 30,6 млрд.тенге.

В 2010 г. реализовано 10 проектов на сумму 14,3 млрд.тенге. В машиностроении АО «ЗИКСТО» продолжается освоение производства грузовых вагонов с перспективой расширения их видов. В 2010г. предприятием реализовано 2 инвестиционных проекта, освоено принципиально новое направление индустриального развития для региона и республики – производство грузовых вагонов – зерновоза и контейнеровоза.

В сфере агропромышленного комплекса сдан в эксплуатацию мясокомбинат мощностью 9 тысяч тонн в год, реализован межрайонный проект по строительству четырех зернохранилищ ёмкостью 60 тысяч тонн, проект по строительству элеватора мощностью 60

тыс. тонн, запущен молочный комплекс на 320 голов, планируемый надой с одной фуражной коровы 4 тысячи литров. Расширено производство строительных материалов за счет ввода производств сухих пенобетонных смесей, щебня, кварцевого песка. Получила развитие горно-металлургическая промышленность – введено в эксплуатацию опытно-промышленное производство по переработке титано – циркониевых руд. Ввод дополнительного передела обогащения песков с проектной мощностью 8,3 тыс. тонн концентратов в год позволил выйти на зарубежные рынки. Продукция поставляется согласно контракту в КНР.

В период строительства обеспечено рабочими местами в среднем 969 человек, создано около 600 постоянных рабочих мест. В 2011 году реализовано 10 проектов на общую сумму 4,3 млрд. тенге. Из них 4 проекта по модернизации производств в агропромышленном комплексе в районах Жамбылском, Тимирязевском и Кызылжарском, 1 проект по внедрению технологии капельного орошения в Тайыншинском районе, 5 проектов по строительству новых объектов (построены элеваторные комплексы в Жамбылском и Аккайынском районах, мельнично-макаронный комплекс в Есильском районе, племрепродуктор в Кызылжарском районе, 2-я очередь молочного комплекса в Тайыншинском районе). Реализация проектов позволила создать 130 новых рабочих мест.

Продолжается реализация четырех проектов – строительство горно-обогажительного комплекса «Сырымбет» по выпуску металлического олова в Айыртауском районе, модернизация тепличного комплекса ТОО «Наурыз 2030» совместно с АО «СПК «Солтүстік», строительство молочно-перерабатывающего комплекса в городе Петропавловске КТ «Зенченко и К», фермы по производству и реализации КРС мясного направления ТОО «Петерфельд-Агро» в Кызылжарском районе. Промышленные предприятия региона продолжают освоение новой конкурентоспособной продукции, ведут реализацию инвестиционных проектов, осуществляют модернизацию производственной базы.

АО «Завод им.С.М.Кирова» в 2011г. завершил реализацию проекта «Организация производства по выпуску комплексных локомотивных устройств безопасности типа КЛУБ-У, КЛУБ-УП и симплексных радиостанций типа

РС-46 МЦ». Целью проекта является организация сборочного производства, изготовление отдельных составных частей с использованием мощностей предприятия и поэтапное (по мере подготовки производства) увеличение собственного передела. Предприятием ведется серийное производство комплексных локомотивных устройств безопасности и радиостанций, оказываются услуги по их сервисному обслуживанию, технологическая подготовка производства по выпуску новых вариантов изделий КЛУБ и радиостанций. Также АО «Завод им.С.М.Кирова» приступило к реализации инновационного проекта по созданию региональной сети наземного эфирного цифрового вещания. Завод первым в Казахстане освоил и подготовил к серийному выпуску оборудование для цифрового телевидения. Производство данного вида оборудования является единственным в Республике и в дальнейшем рассчитано на полное обеспечение потребности населения.

Кроме производства приставок для спутникового и эфирного телевидения, завод предлагает всю гамму оборудования для организации в РК цифрового эфирного телерадиовещания стандарта DVD-T2. АО «Мунаймаш» в рамках реализации проекта по модернизации производства приступил к переоснащению японским оборудованием, что позволит обновить парк устаревшего металлообрабатывающего оборудования, расширить объемы производства и ассортимент продукции, повысить производительность труда в несколько раз.

По состоянию на 1 января 2012 года 114 учреждения области осуществило сертификацию систем менеджмента на соответствие требованиям международных стандартов, из них 11 предприятий – экспортоориентированные. В январе-декабре 2011 года в промышленности введено в эксплуатацию новых производств – 18, из них 5 – по обработке древесины, 3 – по изготовлению пластиковых окон, 1 – по добыче щебня, 3 – производство хлеба, 1 – по производству строительных материалов, 1 – производство мебели 2 – убойный пункт, 1 – производство безалкогольных напитков, 1 – пункт приема молока (охлаждение молока). За счет введения новых производств, реконструкции и расширения действующих создано 859 рабочих мест.

Резюмируя предлагаемый обзор состояния промышленного производства необходимо отметить, что его рост носит нестабильный ха-

рактически означает, что сегодня стратегический акцент переносится на обеспечение качественной составляющей экономического роста, который можно осуществить только на основе повышения эффективности материального производства и, прежде всего, его основного звена — промышленности, сосредоточившей в себе 20,7% валового внутреннего продукта страны и 22,2% занятого населения [4].

Проблема его реализации состоит в том, что, во-первых, сложившаяся структура общественного производства не отвечает внутренним потребностям страны; во-вторых, производимые товары, как правило, не конкурентоспособны, что не позволяет Республике использовать преимущества международного разделения труда; в-третьих, решение всех вышеназванных проблем происходит в условиях дефицита финансовых ресурсов, а также научно-обоснованных концепций и подходов к их решению, с одной стороны, и недостатка высококвалифицированных управленческих кадров, необходимых для их осуществления, с другой стороны.

Таким образом, поставленная задача сложна в своей реализации и требует не просто приложения усилий и ресурсов, а поиск новых подходов и методов, обеспечивающих эффективное ее решение в условиях деформированной структуры промышленности и дефицита финансовых ресурсов, а также отсутствия опыта работы предприятий в различных экономических условиях. При определении возможных вариантов путей развития промышленности Республики и ее формирования, исходя из интересов страны как суверенного государства с учетом вышеприведенных условий ее функционирования, реформирование промышленности должно быть направлено:

- во-первых, на сохранение и приумножение национального богатства Республики, позволяющего поднять жизненный уровень населения, повысить качество его жизни и обеспечить экономическую безопасность страны;
- во-вторых, на сбалансированность развития экономического потенциала Республики (природно-ресурсного, производственного, социально-экономического, культурно-исторического и т.д.);
- в-третьих, на занятие подходящего места в мировой экономике, отвечающим требо-

ваниям эффективного развития суверенного государства.

Проведенное исследование, а также различными организациями и учеными Республики показали, что для Казахстана могут быть реализованы три варианта выбора путей развития промышленности. Каждый из них требует для своего осуществления различных усилий и ресурсов и будет иметь различную результативность.

Первый вариант может быть связан с реализацией установок на увеличение и сохранение демографического трудового потенциала и максимального использования ресурсного потенциала Республики. С позиции необходимости повышения жизненного уровня населения Республики, этот вариант неэффективен, потому что для своей реализации он потребует не только больших капиталовложений, но и поиска внешних рынков сбыта, так как промышленный потенциал Республики намного превышает ее потребности.

Второй вариант развития предполагает необходимость учета тех тенденций изменения численности населения, которые наметились к настоящему времени и определяют прогноз на будущее. Развитие промышленности по этому варианту будет означать большие потери социального и экономического потенциала. Реализоваться этот вариант может при условии остановки негативных процессов в сфере демографии и размещения промышленности.

Третий вариант представляет собой необходимость проведения реформирования промышленности, направленного на создание новой модели технико-экономического развития (формирование пятого технологического уклада) и реструктуризации промышленности путем изменения технологической структуры производства и повышения эффективности функционирования каждого хозяйствующего субъекта. Исходя из сложившейся структуры народного хозяйства, промышленного потенциала Республики, наиболее эффективным вариантом развития, как показало исследование, может стать третий, поскольку в этом случае речь идет об использовании уже сложившегося материального производства, но при условии изменения его структуры в сторону ее большей сбалансированности между отраслями и развития наукоемких и высокотехнологичных производств пятого и шестого технологических укладов.

Исходным положением реализации этого пути должна стать теория экономического роста в ее преломлении к конкретной действительности в Республике. Это обуславливается тем, что результат промышленного производства республики является функцией совместного влияния огромного числа факторов, большинство из которых определяется спецификой развития Республики. Неблагоприятное влияние некоторых из них, вызванное либо историческими, либо временными экономическими и политическими причинами, ставит перед Республикой ряд проблем, решение которых требует дополнительных, порой весьма существенных усилий.

В этой связи перед учеными стоит ключевая задача общества – дать научное обоснование выбора наиболее эффективных путей и методов реализации принятой Стратегии развития Казахстана до 2030 г. Казахстан является промышленно развитой страной с мощной сырьевой базой, и промышленность практически определяет успех и реализацию Стратегии 2030 года, а также ключевых стратегических прорамм государства. Конечно, решение вышеназванной проблемы невозможно без решения проблем как развития экономики в целом, так и ее отдельных сторон, к примеру таких как финансовая система, сельское хозяйство, транспорт и др.

#### Литература:

1. *Абдуллаев К.Н.* Конкурентоспособность страны в контексте взаимодействия экономической и промышленной политики: Препринт. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
2. *Портер М., Кетелс К.* Конкурентоспособность на распутье: направление развития российской экономики. – М., 2008.
3. Электронный ресурс: режим доступа – [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
4. *Назарбаев Н.* Казахстан -2030. – Алматы, Білім, 1997 г., с. 613.

**Акпарова А.А.,**

*кандидат экономических наук, доцент  
Университет международного бизнеса*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ**

Становление рыночной экономики в Казахстане ведет к увеличению числа граждан, занимающихся предпринимательством. Предприниматели составляют особую социальную группу в современном обществе. Таким образом, предпринимательство – это новый этап в общественном разделении труда.

Рыночная система с её конкуренцией, необходимостью постоянного принятия нестандартных, неожиданных для конкурента и эффективных для себя решений требует умения не только идти на риск, но и рассчитывать его сводить до минимума подчас совершенно нестандартными мерами – это непреложная сторона сущности предпринимательства.

При рыночной экономике хозяйственная деятельность на микроуровне принимает характер предпринимательской деятельности (бизнеса). Сегодня, когда общество движется к рынку, каждый должен без всякой предвзятости осмыслить, что такое предпринимательство.

Прежде всего, следует сказать, что под предпринимательством в Республике Казахстан понимается инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от формы собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя (статья 10 Гражданского кодекса РК).

Предпринимательство можно определить как экономический ресурс, в состав которого следует включать предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру.

Предпринимательство – созидательная, творческая работа, основанная на критической, конструктивной оценке достигнутого уровня для обеспечения прибыли.

Хотя предпринимательская деятельность близка к такому фактору, как труд в теории рынка её выделяют в качестве особого фактора производства. В силу особой роли и значимости, которую эта деятельность имеет для каждой отдельной фирмы и для рыночной экономики в целом. Не случайно рыночную экономику определяют кратко как «экономику свободного предпринимательства».

Предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Развитие малого и среднего бизнеса – основа экономики любой страны. Без развитого малого и среднего предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств. Вследствие этого, еще на заре независимости малый и средний бизнес был определен в Казахстане как важнейший сектор экономики. Всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса всегда была приоритетом государственной политики.

На сегодняшний день (2011 год) в стране зарегистрировано почти 840 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. Доля этого сектора в ВВП страны составляет около 30%.

К примеру, по состоянию на 1 января 2007 года поступления от предприятий малого и среднего бизнеса в государственный бюджет составили 427 888,6 млн. тенге или 15% от общего объема поступлений в бюджет.

Таким образом, следует признать, что развитие среднего и малого бизнеса не отстает от общих темпов роста казахстанской экономики. Безусловно, в первую очередь это связано с тем, что развитие этого сектора экономики органично входит в общую систему целей и приоритетов развития государства. К примеру, об этом свидетельствует то, что в Послании народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» Главой государства Н.А.Назарбаевым перед Правительством была поставлена следующая задача:

«Государственные холдинги, играя важную роль в диверсификации экономики, должны вовлекать в этот процесс, стимулировать и поддерживать казахстанский малый и средний бизнес. Казахстан перенимает успешный опыт развитых стран, ведь совершенствование механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса находится в постоянном центре внимания Правительства страны. К примеру, в развитых странах крупное предпринимательство не противопоставляется малому и среднему бизнесу. В этих странах, напротив, культивируется принцип кооперирования крупных, малых и средних предприятий, причем крупные объединения не подавляют малый и средний бизнес, а взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках».

В целом среди мер, предпринятых государством для поддержки малого и среднего бизнеса, следует отметить:

- снижение налогового бремени;
- легализацию собственности и активов;
- упрощение административных процедур и разрешений;
- защиту от бюрократических препон;
- облегчение доступа к кредитным ресурсам и многое другое.

Остановившись на проблеме расширения доступа предпринимателей к финансово-кредитным ресурсам, следует отметить снижение ставок кредитования. Созданный для этих целей Фонд развития малого предпринимательства напрямую осуществляет кредитно-финансовую поддержку развития малого и среднего предпринимательства, постоянно совершенствуя инструменты финансирования, включая развитие микрокредитования. Фондом профинансировано почти 100 проектов на общую сумму 54,7 млн. долларов США. По программе развития микрокредитования Фондом профинансировано 99 проектов на общую сумму 4 088,76 млн. тенге.

Уже сегодня можно констатировать, что малый и средний бизнес приобрел ключевую позицию в развитии экономики Казахстана, т.к. он способствует решению проблемы занятости населения, наполнению рынка отечественными товарами и услугами, формирует конкурентную среду.

Малое и среднее предпринимательство стала опорой экономического развития и процветания Казахстана.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических условиях, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Объективные трудности связаны с общим кризисным состоянием экономики и недостаточно требуемых финансовых ресурсов для придания сильнейшего импульса широкомасштабному развитию предпринимательства.

Трудности субъективного характера связаны с тем, что в обществе до сих пор сильны предрассудки относительно получения прибыли и обогащения. Парадигма достижения коммерческой выгоды и успеха еще широко не укоренилась в массах. Не выработаны традиции работы на потребителя с учетом колебаний рыночного спроса и в условиях жесточайшей конкуренции за рынки сбыта и кошельки покупателей.

Отсутствуют навыки завоевания своей ниши в насыщенном бездефицитном рынке за счет выпуска более качественной продукции и предоставления более совершенной услуги. Нет быстрой реакции на динамичное изменение ситуации на рынке, и не хватает опыта предприимчивости. Предприниматели недостаточно знакомы с методами современного менеджмента и маркетинга. При оплате труда сильная ориентация на уравниловку. Не все еще четко осознали неизбежную необходимость смены парадигмы мышления. Престиж личности предпринимателя в обществе невысок, и она нередко ассоциируется с сомнительными операциями в сфере торговли, которые имели место в эпоху постоянного социалистического дефицита и в период первоначального накопления капитала, когда разыгрывались финансовые пирамиды.

Менталитет работников постсоветского и западного предприятий сильно различаются. Хотя трудовые навыки и квалификация большей части отечественных профессионалов достаточно высоки, переход к рыночным отношениям требует коренной перестройки социальных ориентиров, и мышления, и самого отношения к работе. Даже квалифицированный работник часто нуждается в смене ментальности (поскольку он, как правило, не умеет

пользоваться компьютерной техникой). Всего этого трудно достичь сразу. Работник, вышедший из социалистической среды, ориентирован на исполнение указаний и выполнение плана. Он не приучен к профессиональному неформальному сотрудничеству, инициативности, персональной ответственности за риск. Увеличение зарплаты на 20-30 % не считается побудительным мотивом для повышения производительности.

Кроме того, зачастую и сам руководитель предприятия, с одной стороны, не является высокопрофессиональным менеджером, а с другой – не способен использовать необходимые приемы и механизмы для воспитания в своих работниках устойчивых мотиваций. Опыт менеджмента накапливается и передается от поколения к поколению. Чтобы стать хорошим менеджером, предприниматель должен непрерывно учиться и переучиваться и следить за профессиональным и карьерным ростом своих работников. В рыночной системе такая система является неотъемлемым атрибутом успешного бизнеса. Обществу постсоветского периода предстоит выработать обычаи, традиции, правила, основанные на свободе предпринимательства, верховенстве законов, культуре бизнеса.

Но при всех недостатках и упущениях первых лет становления предпринимательства, сейчас оно превращается в заметное явление в жизни общества и завоевывает все более устойчивые и доверительные позиции. В Казахстане все увереннее начинают заявлять о себе предприниматели новой волны.

Происходящие в промышленности структурные изменения и реформирование крупных государственных предприятий привели к значительному свертыванию объемов производства и, в ряде случаев, к ликвидации отдельных предприятий и производств. Занятость населения в государственном секторе понизилась, и часть высвободившихся трудовых ресурсов перетекла из государственного в частный сектор экономики.

Это подтверждается и данными государственной статистики. Общая численность занятого населения по секторам экономики страны снизилась с 6581,8 тыс. чел. в 1994г. до 6400 тыс. чел. в 1997г. (на 181,8 тыс.чел.). По предварительной оценке Комитета по статистике и анализу Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан на государственных предприятиях

и организациях в указанные годы соответственно произошло падение численности занятых с 3719,0 до 2067,2 тыс. чел.

В 1997 году наблюдался рост количества хозяйствующих субъектов предпринимательства. По состоянию на 1 янв. 1998 года в Республике насчитывалось 128,6 тыс. хозяйствующих субъектов предпринимательства, что составляло 87 % от общего числа хозяйствующих субъектов в экономике Казахстана.

В Казахстане идет процесс формирования предпринимателя – фермера, производителя сельскохозяйственной продукции. По состоянию на 1 января 1997 г. в сельском хозяйстве насчитывалось 52,5 тыс. хозяйствующих субъектов, из числа которых в государственной собственности оставалось только 1,5%. Более 84 % товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, или 44,3 тыс. единиц – крестьянские (фермерские) хозяйства.

Реализация двух государственных программ поддержки и развития предпринимательства в период с 1992 по 1996 г. позволила заложить основы частного предпринимательства в Республике Казахстан.

Более 38 % малых предприятий были созданы в 1994-1995 гг. в период малой приватизации. Именно в эти годы наметилась тенденция к макроэкономической стабилизации, сопровождавшаяся снижением инфля-

ции. Кроме того, высвобождалось значительное количество населения в государственном секторе, часть которого впоследствии перетекала в сферу малого предпринимательства.

Количество активных субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане по состоянию на 01.01.2011 года составило 661599 единиц, что на 154234 единицы больше их числа в 2005 году. В общей структуре субъектов малого и среднего предпринимательства наибольший удельный вес занимают индивидуальные предприниматели, составившие 63%. (Рис.1). В сравнении с 2005 годом их доля возросла на 4,4%. На долю юридических лиц малого предпринимательства приходится лишь 10%.

Отрицательное воздействие на развитие малого предпринимательства оказало общее кризисное состояние экономики, выразившееся в дефицитном бюджете, неплатежеспособности отдельных предприятий, низком уровне жизни населения, сокращении его платежеспособного спроса и др.

Остановливаясь на проблеме расширения доступа предпринимателей к финансово-кредитным ресурсам, следует отметить снижение ставок кредитования. Созданный для этих целей Фонд развития малого предпринимательства напрямую осуществляет

Количество активных субъектов МСП, единиц по состоянию на 1.01.2011



Рис. 1.

кредитно-финансовую поддержку развития малого и среднего предпринимательства, постоянно совершенствуя инструменты финансирования, включая развитие микрокредитования. Фондом профинансировано почти 100 проектов на общую сумму 54,7 млн. долларов США. По программе развития микрокредитования Фондом профинансировано 99 проектов на общую сумму 4 088,76 млн. тенге.

Уже сегодня можно констатировать, что малый и средний бизнес приобрел ключевую позицию в развитии экономики Казахстана, т.к. он способствует решению проблемы занятости населения, наполнению рынка отечественными товарами и услугами, формирует конкурентную среду.

Малое и среднее предпринимательство стала опорой экономического развития и процветания Казахстана.

Как отмечалось ранее, имеющиеся официальные статистические данные не в полной мере отражают масштабы формирующегося негосударственного сектора. В частности, практически не оценен потенциал индивидуальной трудовой деятельности, поскольку еще не приведена в цивилизованные рамки уличная торговля на универсальных рынках, не контролируется бесплатная производственная, консультационная, репетиторская, переводческая и иная деятельность по предоставлению услуг населению. Все эти виды деятельности часто не облагаются налогами и функционируют в теневом секторе экономики.

#### Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 10 июня 1994 г. «О государственной программе поддержки и развития предпринимательства в Республике Казахстан на 1994-1996 гг.».
2. Указ Президента Республики Казахстан от 6 марта 1997 г. № 3398 «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства».
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 апреля 1997 г. № 665 «О создании Фонда развития малого предпринимательства».
4. Закон Республики Казахстан от 19 июня 1997 года N 131-1 «Государственная программа поддержки и развития малого предпринимательства».
5. Закон РК «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 17.07.2009 г.)
6. Гражданский кодекс РК
7. <http://www.stat.kz>
8. <http://news.gazeta.kz>

**А.К. Азимбекова,**

*докторант PhD*

*Университет международного бизнеса*

### **ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РК: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

В целях обеспечения устойчивого развития Казахстана, создания условий для производства конкурентных видов продукции и роста экспорта была утверждена Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы. Стратегия нацелена на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой ориентации к перераба-

тывающей. Важнейшими задачами Стратегии являются: обеспечение в обрабатывающей промышленности среднегодовых темпов роста в размере 8-8,4%; повышение производительности труда к 2015 году по сравнению с 2000 годом не менее чем в 3 раза; повышение производительности основных фондов обрабатывающей промышленности [1].

Насколько реалистичны поставленные цели? Проведем анализ показателей результатов деятельности обрабатывающей промышленности и проследим ход реализации поставленных задач.

В обрабатывающей промышленности Республики Казахстан с 1997 года наблюдается положительная динамика роста. Объем продукции обрабатывающей промышленности с 2000 по 2010 гг. увеличился в 4,6 раза (с 835 773 млн. тенге до 3 844 659 млн. тенге). За



последние десять лет среднегодовой темп роста продукции обрабатывающей промышленности был в пределах 9 %. Однако при этом наблюдается снижение доли продукции обрабатывающей промышленности в структуре ВВП с 16% в 2000г. до 11,3% в 2010г., тогда как доля продукции горнодобывающей промышленности значительно увеличилась с 13% в 2000г. до 19,5% в 2010г. [3]. Также доля продукции (обрабатывающей) отрасли в общем объеме производства промышленной продукции снизилась с 37 % в 2006г. до 31,7% в 2010г. Это свидетельствует о сохранении и укреплении сырьевой направленности страны. Доминирующая доля минеральных продуктов – 74,9%, а так же металлов и изделий из них – 13,3% в товарной структуре экспорта за 2010г. подтверждают это.

Не смотря на ежегодное увеличение объемов и темпов выпущенной промышленной продукции, нужно отметить тенденцию снижения числа промышленных предприятий по всем видам экономической деятельности. Число промышленных предприятий в 1991 г. составляло 19 393 единиц, а в 2010 г. их количество снизилось до 11 252 единиц. В обрабатывающей промышленности в 2005г. число предприятий составляло 11 274 единиц, а в 2010 г. их всего стало 8 559 единиц. Сокращение численности предприятий обусловлено, с одной стороны укрупнением их размеров, а с другой – ликвидацией предприятий в связи с их низкой рентабельностью. Так, уровень рентабельности предприятий обрабатывающей промышленности снизился с 32,9% в 2006г. до 13,4% в 2010г. (Таблица 1). Если учесть что в структуре инвестиций в основной капи-

тал по размерности предприятий доминирует доля крупных предприятий, то нужно ожидать, что это должно дать положительные результаты в инвестиционной деятельности предприятия обрабатывающей отрасли. Так в 2010г. в структуре инвестиций в основной капитал доля крупных предприятий составила 50,4%, а на долю средних и малых предприятий приходилось соответственно 17,4% и 32,2%.

Среди всех отраслей экономики обрабатывающая промышленность является такой, где в структуре расходов доминирует доля основных средств, особенно ее активной части, таких как машины и оборудование. В связи с этим возрастает роль машиностроительной отрасли экономики, а так же инвестиций в основной капитал.

С 1990 г. доля машиностроительного производства в общем объеме промышленного производства Казахстана снизилась с 15,9% до 2,2% в 1999 г. (на 13,7 п.п.), что связано, безусловно, с переходным периодом развития страны. В настоящее время этот показатель увеличился до 3,5%, но продолжает оставаться незначительным. Для сравнения: аналогичный показатель Японии достигает 50%, Германии 48%, Швеции 42%, США 40%, Франции 38%, России 30%, Китая 25%. По оценкам российских специалистов машиностроение является основой технического развития экономики и по удельному весу в ВВП не может быть ниже 25% без ущерба экономической безопасности страны [7].

В товарной структуре импорта страны за 2010г. преобладает доля машин, оборудования, транспортных средств, приборов и оборудования, которая составляет 38,9%. Это

Таблица 1

#### Финансовые показатели работы предприятий обрабатывающей промышленности

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010
Объем производства, млн. тенге	2 406 501	2 955 881	3 427 640	2 945 966	3 844 659
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн. тенге	557 818	606 782	640 613	279 182	505 482
Уровень рентабельности (убыточности), %	32,9	28,3	19,7	9,0	13,4
Численность персонала основной деятельности, тыс. чел.	359,7	371,5	375,8	343,7	338,1
Источник: [6].					

объясняется неразвитостью собственного машиностроения и необходимостью модернизации машинного парка. Тем более, что негативная тенденция увеличения степени износа основных средств предприятий обрабатывающей промышленности укрепляется. Если степень износа основных средств в данной отрасли в 2006г. составляла 29,2%, то в 2010 г. она достигла 35,5% (в 2009г. 46,7%). За этот период в горнодобывающей промышленности в результате притока инвестиций и новых технологий наоборот идет снижение степени износа основных средств с 45% в 2006г. до 40% в 2010г. (в то же время это один из высоких показателей в стране). Инвестиции в основной капитал по промышленной отрасли в 2010г. составили 2 586 800 млн. тенге, из них львиная доля приходится на горнодобывающую промышленность, что составляет 63,7% (68% в 2006г.), а на долю обрабатывающей промышленности всего 15,9% (23% в 2006г.). Особо хочется отметить, что объемы инвестиций в основной капитал, направленных в горнодобывающую промышленность с 2000 по 2010 годы в 3,5 раза превышают объемы инвестиций в основной капитал, направленные в обрабатывающую промышленность. Снижение инвестиций в данную отрасль является причиной уменьшения (уровня) коэффициента обновления основных средств с 17,9% 2006г. до 11,4% 2010г. [5].

Применение на большинстве предприятий республики устаревших технологий и изношенных основных средств производства является основной причиной неконкурентоспособ-

ности продукции обрабатывающей отрасли казахстанского производства по сравнению с аналогичными зарубежными изделиями. Согласно проведенному М. Портером анализу промышленной отрасли промышленно развитых стран, постоянное обновление производства является источником устойчивых конкурентных преимуществ не только компаний и отраслей, но и страны [8].

Проанализируем экономическую эффективность использования действующих основных производственных средств обрабатывающей отрасли, а так же производительность труда. С 2005 года наблюдается уменьшение показателя фондоотдачи всех основных средств с 2,98 тенге до 1,83 тенге и фондоотдачи активной части основных средств с 5,05 тенге до 2,69 тенге в 2009 г., это свидетельствует об ухудшении использования основных средств. А в 2010 г. по сравнению с 2009г. вновь наблюдается увеличение значения фондоотдачи, которое происходило до 2005г. (Таблица 2).

При расчете фондоотдачи из состава основных средств выделяются рабочие машины и оборудование, т.е. активная часть основных средств. Сопоставление темпов роста по фондоотдаче в расчете на 1 тенге стоимости основных промышленно-производственных средств и на 1 тенге стоимости рабочих машин и оборудования показывает влияние изменения структуры основных средств на эффективность их использования. Вторым показателем в этих условиях должен опережать первый (если возрастает удельный вес актив-

Таблица 2

**Показатели фондоотдачи основных средств обрабатывающей отрасли РК за 2003-2010 гг.**

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Наличие основных средств по балансовой (за вычетом износа) стоимости, млн. тенге	466109	516909	622010	985700	1218791	1306669	1613813	1762111
Фондоотдача основных средств	2,61	2,97	2,98	2,44	2,43	2,62	1,83	2,18
Фондоотдача активной части основных средств	4,61	5,04	5,05	4,00	3,94	4,17	2,69	3,65
Рассчитано автором на основе данных источников: [3, 4, 6].								

ной части основных фондов). Рассчитанные нами показатели фондоотдачи по обрабатывающей промышленности по данным за 2003-2009 годы, позволяют сделать вывод о том, что за данный период значительной разницы в темпах роста между фондоотдачей активной части основных средств и фондоотдачей всего основных средств не наблюдается.

Одной из причин снижения значения показателя фондоотдачи является мировой финансовый кризис, во время которого за 2007-2009 гг. наблюдается снижение темпов (роста) физического объема продукции обрабатывающей промышленности.

В период за 2001-2010 гг. динамика частного показателя производительности труда показывает положительную тенденцию. По результатам частных показателей производительности труда персонала основной деятельности можно сделать вывод о том, что в 2010 году по сравнению с 2006 годом одним работником основной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности произведено в 1,7 раза больше продукции. Частный показатель производительности труда по всем занятым в обрабатывающей промышленности с учетом изменения цен в 2010 году составил 5 927,4 тыс. тенге на одного занятого, что в 3,2 раза больше показателя 2001 года. Отсюда можно сделать вывод о том, что задача «повышения производительности труда к 2015 году по сравнению с 2000 годом не менее чем в 3 раза» достигнута уже в 2010 году (Таблица 3).

Проведем анализ развития объемов продукции обрабатывающей отрасли за 2000-2010гг. методом аналитического выравнивания. Уравнение линейного тренда имеет вид  $y = 315234x - 6E+08$ , тогда среднегодовой рост продукции будет около 315 234 млн. тенге. Используем уравнение для экстраполяции, т.е. для расчета прогнозных объемов продукции обрабатывающей промышленности на 2011-2013гг. Так, если факторы определяющие рост объемов продукции будут стабильны, то расчетные данные дают возможность сделать вывод, что темпы прироста объемов продукции обрабатывающей отрасли составят в 2011г. 1,5%, в 2012г. 8%, в 2013г. 7,5%.

Таки образом, на основе анализа основных показателей обрабатывающей промышленности Казахстана можно сделать выводы о том, что на фоне положительных тенденций роста объемов выпущенной продукции, увеличения производительности труда и в определенные годы фондоотдачи, в обрабатывающей отрасли наблюдаются такие отрицательные моменты как:

- падение доли продукции данной отрасли в ВВП страны, сокращение числа предприятий действующих в отрасли вследствие значительного снижения уровня их рентабельности, приведшей к уменьшению численности занятых работников данной отрасли;
- увеличение степени износа основных средств и недостаточность инвестиций в обрабатывающей отрасли, препятствующие выпуску конкурентоспособной продукции;

Таблица 3

**Динамика производительности труда обрабатывающей промышленности РК за 2001-2010 гг.**

Показатели	2001	2006	2007	2008	2009	2010
Частный показатель производительности труда персонала основной деятельности, тыс. тенге	-	6690,3	7956,6	9120,9	8571,3	11371,3
Частный показатель производительности труда по всем занятым в обрабатывающей промышленности, тыс. тенге	-	4337,6	5187,5	5982,9	5162,9	6798,6
Частный показатель производительности труда по всем занятым в обрабатывающей промышленности с учетом изменения цен, тыс. тенге	1822,2	3614,7	4570,6	4840,6	5698,6	5927,4
Рассчитано автором на основе данных источников: [3, 4, 6].						

– низкий уровень обновления основных средств свидетельствует о том, что рост объемов выпущенной продукции и производительности труда в обрабатывающей отрасли происходил за счет использования преимущественно свободных мощностей на предприятиях, что позволяло наращивать выпуск продукции без существенного увеличения инвестиций и обновления производства; Анализ объемов и динамики инвестиций характеризуют их недостаточность для радикальной модернизации Казахской промышленности;

Несмотря на вышеизложенные негативные моменты, расчетные прогнозные данные темпов роста объемов продукции на 2011-2013гг. дают положительные результаты. Если учесть что нынешние физические объемы продукции обрабатывающей отрасли еще не достигли уровня 1990г., то следует предполагать, что ожидаемый рост будет достигнут за счет загрузки свободных мощностей, заложенных в прошлом.

В связи с вышеизложенным необходимо дальнейшее совершенствование действующих предприятий, их модернизация, т.е. улучшение технико-технологического состояния основных средств, что требует восстановления деятельности предприятий машиностроения, т.к. эта отрасль дает мультипликативный эффект для развития смежных отраслей, для производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Для решения данной проблемы в Казахстане была утверждена постановлением Правительства РК Программа «Производительность 2020», главной задачей

которой является модернизация (техническое перевооружение) действующих и создание новых конкурентоспособных производств, с помощью таких инструментов как:

- предоставление долгосрочного лизингового финансирования;
- привлечение квалифицированных проектных и инжиниринговых организаций (обеспечение квалифицированного сопровождения проекта при осуществлении выбора, приобретения, установки и запуска технологического оборудования);
- предоставление инновационных грантов;
- привлечение высококвалифицированных зарубежных специалистов;
- оплата за разработку или экспертизу комплексного плана инвестиционного проекта [2].

Характерной чертой промышленности, по сравнению с торговлей и финансовой сферой, является достаточно медленная адаптация предприятий данной отрасли к изменениям внешней среды. Для устойчивого развития деятельности предприятий обрабатывающей отрасли помимо модернизации основных средств необходимо совершенствовать систему управления ею путем внедрения современных управленческих и производственных технологий, выработать из существующих компонентов компании более жизнеспособную бизнес модель, создать инновационную бизнес модель. Применение неэффективных бизнес моделей может привести многие предприятия к дополнительным финансовым потерям.

#### Литература:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы /www. government.kz
2. Программа «Производительность 2020» / http://www.kdbl.kz/programma\_2020/
3. Казахстан за годы независимости / Статистический сборник /Агентство РК по статистике/ Под редакцией Смаилова А.А. – Астана 2011.
4. «Основные фонды Казахстана» / Статистический сборник / Под редакцией Смаилова А.А. – Астана 2011.
5. «Инвестиционная и строительная деятельность в Республике Казахстан» / Статистический сборник / Под редакцией Смаилова А.А. – Астана 2011.
6. Промышленность Казахстана и его регионов / Статистический сборник / Под редакцией Смаилова А.А. – Астана 2011.
7. Научно-технический потенциал России/ под общ. Ред. В.И. Кушлина, А.Н. Фоломьева. М.: Сканрус, 2001.
8. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. Пособие для студентов вузов / Т.Г. Филофова, В.А. Быков; под ред. Т.Г. Филофовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

**Бибалинов Р.Т.,**  
 слушатель МВА  
 Международная Академия Бизнеса

*... Казахстан должен стать частью мировой транспортно-коммуникационной системы, что потребует от нас опережающего развития всей транспортной инфраструктуры страны.*

*Мы должны принять долгосрочную транспортную стратегию, логически увязанную с территориальным развитием.*

**Президент  
 Республики Казахстан**

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА**

Логистика — часть экономической науки и область деятельности, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров от производителей к конечным потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами, создания инфраструктуры товародвижения.

В зависимости от специфики деятельности компании применяются различные логистические системы. Логистическая система — совокупность действий участников логистической цепи (предприятий-производителей, транспортных, торговых организаций, магазинов, и пр.), построенных таким образом, чтобы выполнялись основные задачи логистики.

Компании могут развивать собственные логистические подразделения, а могут привлекать транспортно-логистические организации для решения вопросов поставок, складирования и снабжения. В зависимости от уровня привлечения независимых компаний для решения бизнес-задач в логистике различают разные уровни:

1PL от англ. «first-party logistics» - подход, при котором организация решает логистические вопросы самостоятельно;

3PL от англ. «third-party logistics» - подход, при котором полный комплекс логистических услуг от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров передается на сторону транспортно-логистической организации. В функции такого 3PL-провайдера входит организация и управление перевозками, учет и управление запасами, подготовка импортно-

экспортной и фрахтовой документации, складское хранение, обработка груза, доставка конечному потребителю.

Задача управления логистикой на практике сводится к управлению несколькими компонентами, которые составляют так называемый «logistics mix»:

- складские сооружения (отдельные складские постройки, центры дистрибуции, складские помещения, совмещенные с магазином);
- запасы (объем запасов по каждому наименованию, место нахождения запаса);
- транспортировка (виды транспорта, сроки, виды тары, наличие водителей и т. д.);
- комплектация и упаковка (простота и легкость с точки зрения логистического обслуживания с одновременным сохранением влияния на покупательскую активность);
- связь (возможность получения как конечной, так и промежуточной информации в процессе товародвижения).

Постоянное развитие мировой торговли влечет за собой коренные преобразования структуры транспортных рынков, в том числе и нашей страны. Развитие перевозок в соответствии с мировыми стандартами и новейшими технологиями усилило заинтересованность специалистов в области развития экспедиторских услуг. А переход Казахстана на рыночные отношения показал, что транспортные предприятия оказались в прямой зависимости от конкурентоспособности своей деятельности. Усиление и ужесточение конкуренции привело к тому, что уровню предоставляемого сервиса теперь уделяется самое пристальное внимание. Это становится принципиально важным, т.к. компании вынуждены выполнять требования клиента и предоставлять услуги на все более высоком качественном уровне, чтобы удержать существующих клиентов и привлечь новых в сложившихся непростых условиях на современном рынке.

Высокие темпы роста экономики Казахстана доказывают эффективность построения и реализации собственной модели развития, основанной на долгосрочном планировании.

Развитие единого экономического пространства страны во многом зависит от степени развития транспортной инфраструктуры каждого региона. В этой связи особенно актуальной является необходимость сбалансированного развития транспортной системы регионов и усиления взаимодействия цен-

тральных и местных исполнительных органов в вопросах государственного регулирования транспортной деятельности при сохранении тенденции к децентрализации.

Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года имеет общегосударственное значение, что нашло свое отражение в Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 1 марта 2006 года «Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии».

Услуги транспорта должны быть ориентированы на их получателей, а именно на нужды населения, экономики, а также решение стратегических вопросов обеспечения единства, обороны и безопасности страны.

За 20 лет Независимости РК страна достигла впечатляющих успехов в экономическом, политическом, социальном развитии. Ежегодный прирост национального ВВП составил в среднем 10%. Значительно возросла системообразующая роль транспорта. Создана конкурентная среда оказания транспортных услуг в целях ускорения интеграционных процессов казахстанского транспортного комплекса в международную транспортную систему и развитие транзитного потенциала страны. В целом транспорт удовлетворяет растущий спрос на перевозки пассажиров и грузов.

Доля транспортной отрасли в ВВП страны за эти годы в среднем составляла 9%. За последние десять лет в развитие транспортно-коммуникационного комплекса вложено 1,4 трлн. тенге. В транспортный сектор привлечены займы международных финансовых институтов в объеме 4,2 млрд. долларов США. Создан благоприятный инвестиционный климат. Объем перевозимых грузов за эти годы возрос до 2,5 млрд. тонн или в 1,8 раза. Количество обслуженных авиапассажиров выросло до 6 млн. пассажиров или в 5,5 раза. Пропускная способность железных дорог увеличилась до 260 млн. тонн или в 1,5 раза. За годы независимости были реализованы ряд отраслевых программ и создана правовая основа транспортной отрасли, отвечающая новым социально-экономическим условиям.

Построено 740 км новых железных дорог (Хромтау-Алтынсарино – 402 км, Аксу-Дегелен – 183 км, Шар – Усть-Каменогорск – 151 км), что сократило на более 700 км расстояние перевозок внутри страны.

В хорошее и удовлетворительное состояние приведено около 40 тыс. км автодорог. Проведена реконструкция 10-ти аэропортов страны, которые теперь соответствуют требованиям ИКАО. Создан национальный авиаперевозчик «Эйр-Астана», соответствующий европейским стандартам. Увеличена мощность морского порта Актау – доля порта в общем объеме грузооборота в Каспийском море сейчас составляет 31%.

В Казахстане создана развитая сеть транзитных маршрутов по трем приоритетным направлениям:

- 1) Россия – страны Европы и Азии;
- 2) Китай, Япония и страны Юго-Восточной Азии;
- 3) Страны Центральной Азии, Закавказья, Черного моря, Персидского залива и Турция.

В каждом из указанных направлений по территории страны проходят 5 сложившихся международных транспортных коридоров:

1. Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали (ТАЖМ): Западная Европа – Китай, Корея, Япония через Россию и Казахстан (участок Достык – Астана – Петропавловск).

2. Южный коридор ТАЖМ: Юго-Восточная Европа – Китай и Юго-Восточная Азия через Турцию, Иран, страны ЦА и Казахстан (участок Достык – Сарыагаш).

3. Центральный (среднеазиатский) коридор: Центральная Азия – Россия и страны ЕС (участок по РК Сарыагаш-Арысь-Кандагач-Озинки).

4. «Север-Юг»: Северная Европа – страны – Персидского залива через Россию и Иран с участием Казахстана (на участке морпорт Актау – регионы Урала и Актау – Атырау).

5. «ТРАСЕКА»: Восточная Европа – Южный Кавказ – Каспийское море – Центральная Азия (участок по РК Достык – Актау). Внутри Казахстана эти коридоры делятся на 6 железнодорожных и 6 автомобильных транспортных коридоров.

Через воздушное пространство страны проходят 4 международных воздушных коридора. В 2010 году транзит грузов по транспортным коридорам Республики Казахстан составил 15 млн. тонн., в т.ч. железнодорожным транспортом – 14 млн. тонн, автомобильным – 800 тыс. тонн, водным – 112 тыс. тонн через порт Актау. Транзитный воздушный трафик – 131 самолето-км. Общий доход от транзитных перевозок составил 1,4 млрд. тенге.

та – около 900 млн. долларов США (864 млн. долл. США). Ожидаемые объемы транзита через территорию Республики Казахстан в 2015 году:

- наземным транспортом – до 25 млн. тонн.
- транзитный трафик через воздушное пространство РК – до 225 млн. самолето-км.

С 1 июля 2010 года начал действовать Таможенный союз Казахстана, России и Беларуси. В рамках Таможенного союза принимаются меры, которые позволят обеспечить эффективное и безопасное функционирование транспортных комплексов стран-участниц, наращивание транзитного потенциала, что будет способствовать успешной интеграции участников. Первые итоги работы Таможенного союза показали, что за 2010 год увеличились объемы взаимной торговли с Россией на 27% и Белоруссией на 56%.

Экспорт продукции Казахстана в Россию вырос на 36%. Объем внешней торговли со странами Таможенного союза вырос на 28% (с 13 до 16,5 млрд. долл. США) и составил 18,5% от общего товарооборота Казахстана. Таможенный союз путем устранения многих препятствий при пересечении границ может внести существенный вклад в создание эффективных транспортных коридоров, соединяющих Китай с Европой. В результате Таможенного союза процесс пересечения границ будет еще более упрощен.

Логистика становится ключевым критическим фактором для дальнейшей успешной реализации индустриальной программы, для экономического роста в целом.

Главное внимание уделено мультимодальности перевозок. Интересен в этом смысле опыт немецкой железнодорожной компании Deutsche Bahn AG. В конце 90-х годов эта компания начала реализовывать стратегию перехода от убыточной железнодорожной компании национального значения к глобальной транспортно-логистической с сильным железнодорожным ядром. При этом производительность труда возросла на 237%, убытки в размере 2 млрд. евро в 1999 году сменились прибылью в размере 4,4 млрд. евро в 2005-м. И сегодня Deutsche Bahn AG является крупнейшей в Европе компанией по объемам железнодорожных, автомобильных, грузовых, авиaperевозок, морских грузовых перевозок и одной из крупнейших в мире по объемам складских логистических услуг для клиентов. Доля нежелезнодорожных услуг на сегодня составляет 43% в общем объеме услуг компании, а объем услуг, оказанных за пределами Германии, составляет 32% от всего объема.

Если вернуться к реалиям СНГ, то сегодня на всем пространстве по объемам грузоперевозок все еще лидируют железные дороги.

Стратегия развития железнодорожных перевозок в цепи поставок грузов определяется тем, что Казахстан имеет огромные запасы залежей сырья и железнодорожный транспорт является основным его перевозчиком. В обозримом будущем он останется в этой роли, но должны быть приняты меры к повышению транзитного потенциала и совершенствованию управления в цепи поставок грузов.

Таблица 1

#### Ранжирование видов транспорта (критерии выбора)

Виды транспорта	Критерии выбора				
	Скорость (время доставки)	Надежность (соблюдение графика)	Способность транспортировки разных видов грузов	Доступность (возможность обслуживания географических точек)	Стоимость одной тонно-мили
Железнодорожный	3	4	2	2	3
Водный	4	5	1	4	1
Автомобильный	2	2	3	1	4
Трубопроводный	5	1	5	5	2
Воздушный	1	3	4	3	5

\* - Основы маркетинга. В.Котлер.

Если в целом при выборе способа транспортировки в логистической цепи поставок грузов грузоотправители руководствуются множеством критериев, то железнодорожный транспорт соответствует большинству из них.

В таблице 1 приведены различные критерии выбора вида транспорта. Баллы в таблице ранжированы по степени приоритетности и занимаемого места в ряду выбора вида транспорта: «1»- самый приоритетный по данному критерию, а «5»- самый низкий.

Повышенные требования предъявляются к качеству услуг и дополнительно учитываются такие факторы, как вид груза, транспортные возможности по перевозке «грузовой единицы», а также:

- при выборе экспедиторской фирмы (при смешанных видах перевозок) учитываются возможности работы по системе МДП (TIR);
- возможность страхования груза (составляющего не более чем 1-2% от стоимости, но в случае его «гибели» можно получить компенсацию);
- надежность перевозок (хрупкое, чувствительное и дорогостоящее оборудование возможно лучше всего перевозить воздушным транспортом);
- перевозка опасных грузов требующих учета и выполнения дополнительных условий при транспортировке и т.д.

В системе транспортно-логистического управления цепью поставок учитываются преимущества и недостатки каждого вида транспорта. Следует отметить преимущества железнодорожного транспорта:

- 1) высокая мощность транспортной системы;
- 2) низкие затраты на перемещение единицы груза;
- 3) возможность маршрутизации по магистральной сети;
- 4) перевозки осуществляются по заранее составленному расписанию;
- 5) возможность смешанных перевозок (интермодальные перевозки).

При этом он имеет и недостатки:

- 1) негибкость (перевозка только по сети);
- 2) условия полного вагона (требуется полная загрузка);
- 3) обеспечение совместных вагонов (особенность транспортировки) и постоянные терминалы (станции и терминалы заранее определены).

Необходимость развития системы логистического управления на транспорте определяется условиями международных перевозок, характеризуемыми:

- растущим спросом на товары и услуги в формируемых рынках;
- спросом на импортные и новые продукты;
- сходством рыночного запроса в цепи поставок;
- устранением торговых барьеров в цепи поставок;
- экономией на масштабах в цепи поставок;
- специализированной поддержкой экспорта в цепи поставок;
- интеграцией звеньев в цепи поставок грузов;
- ростом спроса на логистические услуги у поставщиков и клиентов в цепи поставок (доставка «точно в срок»);
- изменением логистических приемов и операций в цепи поставок;
- улучшением коммуникаций с потребителями в цепи поставок;
- совершенствованием бизнес-процессов и систем управления цепью поставок и др.

При логистическом управлении цепью поставок повышаются требования к способам перевозок, комбинация которых позволяет им выполнять транспортировку грузов более эффективным образом и с наименьшими издержками. Как правило затраты на логистическую систему управления цепью поставок грузов включают затраты на погрузочно-разгрузочные операции, перевозку, хранение и сопутствующие управленческие затраты, начиная с приобретения сырья, его переработки и доставки готового изделия окончательному потребителю (ultimate consumer). Составной частью логистических затрат на управление цепью поставок грузов являются расходы на управление запасами на различных этапах процессов закупки, производства, транспортировки и сбыта. Расходы на рекламу также входят в логистическую цепь поставок. Доля логистических затрат в стоимости товара колеблется в различных отраслях от 15% до 30%, а в обрабатывающей промышленности и торговле до 26%. По отдельным отраслям доля затрат приведена в таблице 2.

На современном этапе развития логистических и транспортных услуг эффективное управление логистической цепью поставок



Таблица 2

**Доля логистических затрат в стоимости товара в отдельных отраслях промышленности, %**

№ п/п	Отрасли	Доля затрат, %	
		на логистику	на транспортировку и хранение
1			
2	Пищевая	30	18.3
3	Металлообрабатывающая	26	15.86
4	Химическая	23	14.03
5	Целлюлозно-бумажная	17	10.37
6	Электротехническая	16	9.76
7	Текстильная	15	9.15
8	Обрабатывающая промышленность	21.5	13.12

\* - Составлена на основе данных международных статистических органов и по экспертным оценкам специалистов.

грузов стало решающим фактором успеха в международном сообщении, все больше число компаний коренным образом меняют свои организационные и коммерческие подходы. В существенной мере это происходит от рестройки индустрии услуг, что в особенности касается транспортной системы, где многие традиционные поставщики транспортных услуг, в том числе и железнодорожных, превратились в интегрированных поставщиков логистических услуг (providers of logistics services). В виду того, что они располагают значительным опытом и глобальными сетями, к ним обращается все большее число заказчиков, причем это стало отчетливо выраженной тенденцией в международной торговле и оказании услуг.

В логистической системе управления цепью поставок заметна тенденция создания стратегических союзов с ограниченным числом участников, обычно рассчитанных на несколько лет, которые показывают свою эффективность в обеспечении качественного контроля и ответственности. В настоящее время необходимость интеграции в логистическую систему управления цепью поставок грузов диктуется стремлением повысить производительность и сохранить конкурентоспо-

собность железнодорожного транспорта Казахстана в условиях глобализации мировой экономики.

По мере расширения деятельности на различных сегментах мирового рынка эффективная логистическая поддержка производственных, перевозочных и сбытовых операций за пределами национальных границ для достижения успеха приобретает первостепенную важность. Тем самым созданы предпосылки для интеграции транспортной системы Казахстана в мировую систему транспортных услуг, так как осуществлять комплексные многонациональные мероприятия можно лишь с помощью высоко профессионального логистического управления. Сложность задач, сжатые сроки, высокие требования к качеству обслуживания, иностранная внешняя среда и т.д., – все это создает условия для участия в международной логистической цепи поставок грузов и необходимости, высоких логистических затрат. Успех зависит от наличия надежной логистической сети, на которую должны ориентироваться потенциальные заказчики.

Отсюда видно, что стратегическое логистическое управление цепью поставок грузов на международной арене является господствующей долгосрочной тенденцией.

#### Литература

1. Аникин Б.Е. Логистика / Учебное пособие. М.: ИНФРА. 2000.
2. Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года// «Казахстанская правда» от 13 апреля 2006 года N 87 (25058)

3. Материалы VIII Международной конференции «ТРАНСЕВРАЗИЯ-2011», г.Астана
4. *Изтелеуова М.С.* Современный подход в оперативном управлении транспортно-логистическими системами. Алматы: ЗАО «КазАТК». 2005, с.85-89
5. *Уотерс Д.* Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003, с.16
6. *Мустапаева А.Д.* Совершенствование структуры каналов грузопотоков на основе принципов логистики. // Транспорт Евразии: взгляд в 21 век. Мат. II Междунар. науч. – практ. конф. Том 3 (часть 2). – Алматы: ЗАО «КазАТК». 2002, с.83-87.

**Орумбаева Ш.Р.,**

*докторант PhD*

*Университет международного бизнеса*

### **ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН С ПОЗИЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ**

Целью энергетической политики Казахстана является максимально эффективное использование природных энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для устойчивого роста экономики, повышения качества жизни населения страны и содействия укреплению ее внешнеэкономических позиций [1].

Главными векторами перспективного развития отраслей топливно-энергетического комплекса являются: переход на путь инновационного и энергоэффективного развития; изменение структуры и масштабов производства энергоресурсов; создание конкурентной рыночной среды; интеграция в мировую энергетическую систему.

В этой связи, необходимо начать программу по эффективному использованию энергии, т.е. по повышению энергоэффективности экономики страны. Как уже рассматривалось выше, энергоэффективность – это величина обратно пропорциональная энергоемкости экономики. Таким образом, для повышения энергоэффективности, необходимо снижать показатель энергоемкости ВВП, и начинать необходимо с теплоэнергетики, как с самой энергоемкой отрасли экономики.

Для повышения энергоэффективности экономики автор предлагает провести модернизацию основных фондов районных котельных и ТЭЦ в 13 регионах Казахстана (2 города и 11 областей, не рассматриваются Атырауская, Мангистауская и Кызылординская области ввиду отсутствия водогрейных котлов в местных теплогенерирующих компаниях со-

гласно источнику [16]). В качестве основных фондов теплоисточников были рассмотрены водогрейные котлы мощностью от 48,9 МВт (42 Гкал/ч) до 139,6 МВт (120 Гкал/час).

После замены старых 128-и водогрейных котлов на 30 новых КВ-ГМ-42, 14 новых КВ-ГМ-60 и 84 новых КВ-ГМ-120, вводится дополнительная суммарная мощность в 10 141 360 МВт (8 720 000 Гкал/ч). В результате модернизации по республике возникает экономический эффект от замены в размере 5 218 753 134 тенге за счет снижения объема использования природного газа в количестве 261 600 000 м<sup>3</sup>, что составляет 4 800 360 000 тенге при цене за газ 1000 м<sup>3</sup> – 18 350 тенге.

Так, согласно проведенному автором анализу по оптимизации развития теплоэнергетической отрасли, экономия природного газа при замене 128 водогрейных котлов составит 261 600 000 м<sup>3</sup> н.т. (природного газа), что, учитывая плотность газа в размере 0,87 кг/м<sup>3</sup>, составит 300,7 тыс. т.у.т. Как известно, в 2010 г. в РК было потреблено 167 554 тыс. т.у.т., в результате модернизации экономия топлива составит 0,18%. Если рассматривать вклад в увеличение энергоэффективности экономики республики, то цифры окажутся незначительными, однако весьма значимыми. Так, энергоемкость ВВП Республики Казахстан в 2010 г. составила 1,13, а точнее – 1,13172. При замене 128 водогрейных котлов на ТЭЦ и котельных при прежнем показателе величины ВВП и с учетом экономии 300,7 тыс. энергоемкость ВВП составит 1,12969. Соответственно, энергоэффективность экономики Казахстана повысится с 0,8836 до 0,8852, изменение составит 0,002% по отношению к предыдущему показателю. Несмотря на серьезные капиталовложения, модернизация оправдана, поскольку автором математически обоснована модернизация и оптимизация развития отрасли.

Необходимо также отметить, что на сегодняшний день проведение такого рода модернизации в теплоэнергетической отрасли – единственно верное решение в области

теплоэнергетики, поскольку альтернативных методов работы водогрейных котлов нет, что показал патентный поиск в Республике Казахстан глубиной в 30 лет.

Помимо модернизации водогрейных котлов, автор считает необходимым проведение интенсивной политики повышения энергоэффективности экономики.

Необходимо учитывать, что политику повышения энергоэффективности нужно начинать не с конечного потребителя, а с энергетического сектора. Так, для снижения потерь при выработке тепловой энергии необходимо разработать, сконструировать и внедрить новое котельное оборудование, позволяющее увеличить КПД использования тех же объемов топлива. Необходимо напомнить, что помимо водогрейных котлов на ТЭЦ и котельных установлены паровые котлы, количество которых во много раз превышает количество водогрейных.

Внимание необходимо также уделить и системам теплоснабжения, а именно качеству тепловых сетей. Современное состояние систем централизованного теплоснабжения в Казахстане не выглядит оптимистичным из-за дисбаланса в энергетической системе, образовавшегося в начале 90-х гг. XX в., повлекшего сбой в обслуживании и ремонте, и т.д. Помимо этого, тепловые сети устарели и физически, и морально. Реальные тепловые потери на теплотрассах составляют от 20 до 50 % в зимнее время, утечки теплоносителя превышают нормы, принятые в развитых странах, в тысячи раз, а трубы из-за коррозии необходимо менять в 45 раз чаще, чем в других странах из-за резко-континентального климата. В этой связи количество аварий увеличивается каждые два года почти на 100 %, и значительные финансовые средства тратятся на устранение аварийных протечек.

Вследствие указанных причин во многих городах КПД всей системы централизованного отопления и горячего водоснабжения не превышает 30-35%, то есть не менее 30% от расхода топлива идет на отопление улицы.

Одним из решений может быть использование специальных теплоизолирующих материалов для покрытия труб. Например, полипропилен, обладающий коррозионной устойчивостью и имеющий низкую теплопроводность. Срок его службы составляет более 50 лет. Также возможно применение пластиковых и металлопластиковых труб, основное

требование к которым, помимо их главных свойств, является способность выдерживать установленный на теплоисточнике температурный режим.

Весьма актуальным становится вопрос о децентрализованной и автономной организации отопления. В первом случае теплогенерирующие источники обслуживают отдельно взятые населенные пункты, и никаких связей между ними, как правило, нет. Так, в г. Алматы построена своя собственная котельная для жилого комплекса «Акселькент», на которой установлены водогрейные котлы, разработанные автором настоящей статьи.

Объективными предпосылками внедрения децентрализованных систем теплоснабжения являются:

- отсутствие свободных мощностей на централизованных источниках;
  - уплотнение застройки городских районов объектами жилья, значительная часть которых приходится на местности с неразвитой инженерной инфраструктурой;
  - более низкие капиталовложения;
  - возможность регулирования температурного режима;
  - доступность в продаже водогрейных котлов малой и средней мощности.
- При децентрализованном теплоснабжении возможно снижение:
- годового расхода топлива – в среднем на 30-40% (в зависимости от масштаба децентрализации);
  - затрат на обслуживание – примерно в 2,5-3 раза;
  - эксплуатационных расходов [2].

Споры об эффективности и целесообразности централизованных, децентрализованных систем теплоснабжения ведутся по сегодняшний день. Для каждой системы есть своя область применения. Безусловно, снизив общее количество тепловых сетей, можно сэкономить часть вырабатываемой тепловой энергии, однако следует помнить об увеличении количества дымовых труб и, соответственно, выбросов в атмосферу.

Также можно рассматривать и применение поквартирного отопления, которое уже применяется в некоторых регионах РФ, а также широко распространено в странах Европы, в Японии и некоторых других. Однако все еще существует вопрос приемлемости данного вида отопления в социальных и климатических условиях РК. В частности, есть вероят-

ность возникновения неплатежей за тепловую энергию.

В этой связи, вопросы повышения энергоэффективности необходимо решать и в области изменения отношения к использованию ресурсов, что требует принципиального изменения основ управления данной сферой экономики. Одной из важных составляющих повышения энергоэффективности является также энергосбережение.

Для повышения энергоэффективности экономики РК также необходимо развивать разработки вариантов использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии для энергоснабжения на основе технологического оборудования теплонасосных установок, ветроэлектростанций, солнечных коллекторов, гидроэлектростанций.

Для динамично развиваемой энергетики востребованы ежегодно разрабатываемые на очередные пять лет натуральные энергетические балансы с содержанием информации по мощности, энергии, топливу в региональном разрезе, инвестиционные программы и основные финансовые показатели исходя из системного исследования развития энергоснабжения в целом [3]. В этой связи автор предлагает включить в инвестиционные программы регионов решение по развитию отрасли на базе модернизации водогрейных котлов, эффект от замены которых рассмотрен выше.

Учитывая особенности управления в отрасли необходимо также разработать

на уровне правительства аппарат научно-управления развитием и эксплуатацией ТЭК. Важную роль играет и «Комплексный план повышения энергоэффективности Республики Казахстан на 2012-2015 годы», который направлен на повышение энергоэффективности в промышленности, секторе производства электротеплоэнергии, ЖКХ и бюджетной сфере. План предусматривает такие системные меры, как проведение энергоаудита предприятий, входящих в Государственный энергетический реестр, организацию внутреннего технического учета всех видов топливно-энергетических ресурсов предприятий, а также внедрение системы энергоменеджмента [4].

В данной ситуации энергоаудит позволит не только обнаружить источники тепловых потерь, но и разработать методику по их эффективному устранению.

Таким образом, можно выделить два основных направления политики энергосбережения в Республике Казахстан:

- промышленность, в том числе энергетическая отрасль, ожидаемый уровень ежегодной экономии первичных энергоресурсов не менее чем 7,8 млн. т.н.э.

- ЖКХ и бюджетный сектор, ожидаемый уровень ежегодной экономии первичных энергоресурсов не менее чем 0,9 млн. т.н.э. [5]

Реализация вышеперечисленных мероприятий позволит повысить энергоэффективность экономики РК.

#### Литература:

- 1 Назарбаев Н.А. «Глобальная энергоэкологическая стратегия устойчивого развития в XXI веке». – Астана: Экономика, 2011. – 367 с.
- 2 Системы теплоснабжения: организация и технологии / Сибирское инженерное бюро: <http://www.sibin.su>, последний доступ – 4 апреля 2012 г.
- 3 Карасев Н.И. Концепция комплексного развития систем теплоснабжения в мегаполисах Республики Казахстан / Вестник Алматинского института энергетики и связи, 2008, №3. – С.11-16
- 4 «Правительство одобрило проект постановления об утверждении комплексного плана повышения энергоэффективности РК до 2016 года» / Информационное агентство Kazakhstan Today: <http://www.kt.kz>, последний доступ – 23 февраля 2012 г.
- 5 «Энергоэффективность – будущее экономики» / Республиканская отраслевая строительная газета «Строительный вестник»: <http://www.svestnik.kz>, последний доступ – 24 февраля 2012 г.

**Сарбаев О.А.,**

*начальник пректного отдела*

*ТОО «Southfork Ltd.»*

*г. Алматы*

## **КОНЦЕПЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Одна из главных задач отечественных товаропроизводителей в современных условиях состоит в определении основных направлений развития и совершенствования методов управления конкурентоспособностью. Опыт зарубежных и отечественных предприятий показал, что большие возможности управления конкурентоспособностью находятся не только в сфере факторов его внешней среды, но и во внутренней. В своих исследованиях немецких и английских машиностроительных заводов известный английский исследователь В. Шоу выделила в качестве основного метода достижения долгосрочного успеха и повышения конкурентоспособности – внедрение более высокой степени маркетинговой ориентации предприятия [1].

Опыт работы многих отечественных компаний подтверждает, что в современной конкурентной борьбе выигрывает тот, кто постоянно анализирует и борется за свои конкурентные позиции, обеспечивает системный подход в рамках маркетинговой концепции к разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на достижение высокой конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции.

Как известно, конкурентоспособность предприятия представляет собой сложную экономическую категорию. На основе проведенного анализа имеющейся экономической литературы по проблеме конкурентоспособности предприятия нами выделено три основных ее характеристики.

Это, во-первых, адаптивность предприятия к изменениям окружающей среды; во-вторых, конкурентные преимущества в рамках комплекса маркетинга; в-третьих, результаты экономической деятельности (относительно конкурентов). Таким образом, к конкурентоспособности предприятия нужно подходить как к многомерной концепции и для ее измерения необходимо использовать специальные переменные адаптивности, конку-

рентных преимуществ и результатов экономической деятельности. Из сказанного следует, что одно из важных направлений управления конкурентоспособностью предприятия состоит в разработке методов повышения его конкурентных преимуществ и адапционных свойств.

К основным видам адаптации предприятия относятся:

- 1) адаптация к изменению конъюнктуры рынка;
- 2) адаптация к нововведениям технического и организационного характера;
- 3) адаптация к социально-политическим условиям.

Стратегические цели адаптации определяются для каждого ее вида. Стратегические цели первого вида состоят в: сохранении занятого и освоении новых сегментов рынка; диверсификации производства; освоении новых видов продукции; поддержании преимуществ выпускаемой продукции и продвижении ее на рынок. К стратегическим целям второго вида относятся: реализация новых идей и технологий; освоение новых видов материалов; совершенствование конструкции и дизайна продукции. Для адаптации третьего вида можно выделить следующие стратегические цели: использование преимуществ политического режима; получение гарантий и использование протекционистских мер органов власти; использование социальной ситуации в стране.

Выпуск конкурентоспособной продукции в условиях рынка связан с необходимостью перестройки организационной, кадровой и производственной структур предприятия. Анализ опыта работы ряда предприятий Казахстана показал, что в результате затягивания адапционных процессов в производственной и кадровой структуре теряется 30-40% потенциального эффекта новой техники [2]. Поэтому промедление в решении этой проблемы – прямой путь к банкротству. Свидетельством тому является ежегодная динамика роста количества убыточных предприятий.

На практике адаптация предприятия к воздействию внешней среды возможна на основе создания организационно-экономической системы адаптации с последующей оценкой конкурентоспособности, позволяющей принять решения относительно конкурентного положения предприятия на рынках сбыта и



Рис. 1. Схема процесса адаптации предприятия к условиям рынка

разработать маркетинговые стратегии на перспективу (рис. 1.).

Другая важная характеристика конкурентоспособности предприятия – его конкурентные преимущества, которые условно можно разделить на две категории:

- 1) «превосходство в умении» и
- 2) «превосходство в ресурсах».

Первая категория обусловлена эффективностью работы маркетологов и сбытовиков и включает в себя: ноу-хау в исследованиях и проектировании; умелое использование возможностей маркетинга; умение организовать стимулирование сбыта; инициативность всех звеньев производственно-сбытовой деятельности и др. Вторую категорию преимуществ определяют: доступ к сырью, энергии, комплектующим; финансы, кадровый состав и его квалификация; производственные возможности, требующие небольших затрат; наличие развитой системы научно-технического, производственного, коммерческого сотрудничества и др.

При анализе и оценке конкурентоспособности необходимо учитывать, что адаптивность и конкурентные преимущества это лишь потенциальная сторона конкурентоспособности предприятия, которая при определенных обстоятельствах может быть и не реализована. В то же время только результаты экономической деятельности дают непосредственное отражение реальных достижений в области обеспечения конкурентоспособности, и поэтому они должны быть использованы в качестве ее измерителей [3, стр.166].

Предприятия маркетинговой ориентации показали более высокий уровень развития адаптации и конкурентных преимуществ, чем предприятия с низким уровнем внедрения маркетинга. При этом также установлено, что маркетинговая ориентация определила потребительскую нацеленность конкурентных преимуществ и мер адаптационной деятельности предприятий, а ее высокий уровень развития ассоциируется также с более высокими показателями хозяйственной деятельности.

В условиях неблагоприятной макроэкономической среды существует тесная зависимость между степенью маркетинговой ориентации предприятия и результатами его деятельности и обосновывает необходимость внедрения маркетинговой концепции управ-

ления на отечественных предприятиях, функционирующих в условиях трансформационной экономики с целью повышения их конкурентоспособности.

Особая роль в системе управления предприятием на принципах маркетинговой ориентации должна принадлежать стратегическому маркетингу, являющемуся согласно стандартам ISO серии 9000 первой стадией жизненного цикла объекта и первой общей функцией управления. Его основное предназначение, как инструмента прогнозирования будущих параметров сложных систем – это разработка нормативов конкурентоспособности предприятия и продукции на основе исследования потребностей, товаров и конкурентов. В условиях конкурентной борьбы «экономия» на стадии стратегического маркетинга за счет применения упрощенных методов анализа, прогнозирования и экономического обоснования будущих направлений развития конкурентоспособности предприятий на последующих стадиях их жизненного цикла приводит к потерям, в сотни раз превышающих ранее «сэкономленную» сумму. Данное обстоятельство убедительно свидетельствует о необходимости создания на отечественных предприятиях служб стратегического маркетинга с целью прогнозирования нормативов конкурентоспособности предприятия, выпускаемой продукции, технологий, методов организации производства и др.

Прогноз конкурентоспособности является поисковым и заключается в определении вероятного описания возможного ее состояния в будущем. Известно, что в основе прогнозирования лежат аналогии, экстраполяции и модели будущего состояния системы. Существует три основных способа разработки прогнозов конкурентоспособности – экспертная оценка специалистов, экстраполирование на основе изучения рядов динамики и последующего набора аппроксимирующей функции и моделирование, содержащее совокупность приемов разработки прогнозов и позволяющее получить большую объективность. Кроме этого, на практике наиболее частой техникой прогнозирования является написание сценариев. М. Портер настоятельно рекомендует использовать сценарии, поскольку они позволяют избежать опасности использования тенденциозного одностороннего прогноза и

стимулируют менеджеров четко формулировать свои предложения [7]. Таким образом, используя прогнозирование как один из инструментов стратегического маркетинга,

можно оценить степень влияния отдельных рыночных факторов на конкурентоспособность предприятий и, следовательно, управлять ею.

---

#### Литература:

1. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. 2-е изд.- М.:ИНФРА-М,1999
  2. Егизбаева В.С. Конкурентоспособность Республики Казахстан в мировой экономике //АльПари, 2004, № 1
  3. Воронкова А. Поддержка конкурентоспособности предприятия //ЭКО – 2007. – №3-4.
  4. Оспанов А. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения //Маркетинг. – 2007. – № 2.
  5. Горбач Е. Ресурс конкурентоспособности орудий труда //Бизнес-информ. – 2008. – №13-14.
  6. Кохли А. Конкурентоспособность – стратегическая цель фирмы //Проблемы технологии, управления и экономики /Под общ. ред. Панкова В.А. – Ч.1. – Н.Новгород, 2009.
  7. Портер М.Е. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М. 2008.
-



*Рудосельская Н.В.,*

*доцент*

*Университет международного бизнеса*

### **ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОГО ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

Переход к полной конвертируемости тенге с 1 января 2007 года, создал условия для того, чтобы тенге стал свободно-конвертируемой валютой. С 1 ноября 2009 года в схему проведения валютного контроля в РК были внесены изменения. Изменения направлены на смягчение требований валютных режимов и упрощение административных процедур. Данные изменения «не предполагают ужесточения условий для ведения бизнеса».

Но в связи с вступлением Республики Казахстан в Таможенный Союз (далее-ТС), продолжается унификация законодательства. С января 2012 года вступили в силу поправки в законодательство по вопросам валютного регулирования и валютного контроля. Документ предусматривает замену процедуры оформления паспорта сделки на процедуру учетной регистрации внешнеторгового контракта; приведение в соответствие с Договором о порядке перемещения физическими лицами наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу Таможенного союза от 5 июля 2010 года, а также уточнение процедур валютного регулирования и упрощение порядка осуществления резидентами отдельных видов валютных операций. Процедура оформления паспорта сделки была введена Национальным банком в 1997 году для целей контроля за репатриацией или возвратом в страну экспортной валютной выручки и неиспользованного аванса за импорт. По существу контроль заключается в сопоставлении движения денег и товаров в рамках внешнеторгового контракта. Для этих целей и велась паспортизация внешнеторговых сделок. Как известно, выручка от экспорта является основным источником валютных

поступлений на казахстанский валютный рынок, поэтому контроль выполнения требования репатриации – это необходимая мера для обеспечения стабильного предложения на внутреннем валютном рынке. За время, прошедшее с момента ее введения, процедура оформления паспорта сделки оптимизировалась и упрощалась: с 2009 года паспортизация охватывала только крупные внешнеторговые сделки на сумму свыше 50 тыс. долларов в эквиваленте. С 1 ноября 2009 года в схему проведения валютного контроля в РК были внесены изменения.

С 1 ноября 2009 года введены в действие постановления Нацбанка №76 и №77, направленные на дальнейшую реализацию мер по либерализации валютного режима в Республике. Постановлением №76 внесен ряд изменений и дополнений в правила осуществления валютных операций в Казахстане.

В целом, постановление регламентировало введение упрощенных форм контроля за проведением платежей по валютным операциям, на которые не распространяются требования регистрации, уведомления и оформления паспорта сделки. При этом платежи, сумма которых не превышает эквивалент \$10 тыс., могут проводиться уполномоченными банками без представления клиентом валютного договора. В таких случаях контроль будет осуществляться на основе информации, указанной клиентом в платежном документе.

Но вместе с тем оставалось требование предоставления паспорта сделки при таможенном оформлении. С принятием поправок в закон предусмотрена замена понятия «паспорт сделки» на «учетный номер контракта». То есть теперь учетный номер контракта будет проставляться на внешнеторговом контракте банком, обслуживающим платежи по нему. Этот же номер будет также указываться в декларации на товары при перемещении их через таможенную границу Таможенного союза, а также при проведении платежей по контракту. Процедура учетной регистрации контракта в банке позволит исключить паспорт сделки из перечня документов, требуемых при таможенном оформлении, и реализовать механизм экспортно-импортного валютного контроля с использованием информационной системы «Единое окно по

## Этапы развития экспортно-импортного валютного контроля в Республике Казахстан

Годы	Документ валютного контроля	Сумма паспортизации (долл.США)	Контролирующий орган
1997	Введение паспорта сделки	5 000	Таможенные органы, коммерческие банки
2006	Паспорт сделки	10 000	коммерческие банки
2009	Паспорт сделки	50 000	коммерческие банки
2012	Оформление паспорта сделки заменено на процедуру учетной регистрации контракта	-	коммерческие банки

Источник: составлено автором

экспортно-импортным операциям». Исключение паспорта сделки необходимо для таможенного оформления, упрощение порядка осуществления резидентами отдельных видов валютных операций, уточнение процедуры режима валютного регулирования. Становление и развитие валютного контроля в Казахстане отображено в таблице 1.

Кроме того, учетная регистрация контрактов позволит сохранить налаженную схему автоматизированного обмена информацией между Национальным банком РК, банками второго уровня и Комитетом таможенного контроля Министерства финансов РК для целей сопоставления товарных и денежных потоков по контракту. В реализацию принятого закона Национальным банком также разработан проект правил осуществления экспортно-импортного валютного контроля в новой редакции, который в настоящее время проходит процедуру согласования в установленном законодательством порядке. Поэтому пока до его принятия действуют старые правила, утвержденные постановлением правления НБ РК от 17 августа 2006 года.

В связи с введением в действие на территории стран Таможенного союза упомянутого международного договора от 5 июля 2010 года, изменения были также внесены в нормы Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» о ввозе в РК и вывозе из РК наличных денег и валютных ценностей. Нормы национального законодательства изложены в редакции, которая предусматривает свободное перемещение наличных денежных средств и (или) денежных инструментов в пре-

делах таможенной территории Таможенного Союза и снятие ограничений на вывоз валюты в сумме свыше 10 тысяч долларов США в эквиваленте с отменой требования предоставления документов, подтверждающих легальность происхождения. Ранее в качестве такого документа требовалось представление налоговой декларации. Сейчас, если через границу ТС с третьими странами перевозятся наличные деньги (все виды валют) и дорожные чеки на сумму свыше 10 тысяч долларов в эквиваленте, то таможенным органам предоставляется пассажирская декларация, при заполнении которой нужно ответить на вопросы о происхождении и предполагаемом использовании этих денежных средств после пересечения границы ТС. Но при этом не нужно предоставлять какие-либо документы в подтверждение своих ответов.

Кроме того, с вступлением в силу поправок в валютное законодательство упрощен порядок осуществления резидентами отдельных видов валютных операций и уточнены процедуры режимов регулирования. В частности, при получении юридическими лицами лицензии на организацию обменных операций с иностранной валютой предусмотрена возможность предоставления копий учредительных документов без нотариального заверения. Также на законодательном уровне закреплена возможность возврата работником неизрасходованного аванса на командирование в валюте выплаты аванса и в наличной форме. То есть разрешено возвращать средства в той валюте, в которой

они были выданы командировочному, с тем, чтобы исключить потери от курсовой разницы для работника и работодателя.

И еще одна поправка закрепляет возможность для международных аэропортов и портов Казахстана проводить расчеты с нерезидентами за услуги в наличной форме. Например, нередко в международных аэропортах случаются незапланированные посадки судов иностранных государств по вынужденным различным (техническим, погодным) причинам. И в этих случаях летные экипажи должны рассчитываться наличны-

ми за различные услуги порта, навигацию. Законодательство страны требует расчетов в местной валюте, но ее может и не оказаться у экипажа лайнера, совершившего вынужденную посадку. Теперь законодательно им разрешено производить расчеты в случае непредвиденных обстоятельств за наличный расчет в той валюте, которая у них имеется.

Таким образом новые поправки в Законе РК «О валютном регулировании и контроле» значительно упрощают проведение валютных операций в рамках Таможенного Союза.

#### Литература:

1. Закон Республики Казахстан №57-III от 13.06.2005г. «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 06 января 2012 года)
2. Правила осуществления экспортно-импортного валютного контроля в РК (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.08.2009г.)
3. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

**Абдуллаева Б. А.,**

*экономика ғылымдарының кандидаты,  
доцент*

*Рысқұлов атындағы ҚазЭУ*

### **БАНК МЕНЕДЖМЕНТІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ**

Банкті ұйымдастыру құрылымы істі стратегияны өңдеумен және басқару шешімін қабылдауда децентрализация процесінің дәрежесімен тығыз байланыста.

Банктік құрылым негізгі логикалық басқару деңгейінің және функционалдық аймақтардың қарым-қатынасымен анықталынады, жауапкершілікауқымымен есептеушілікті анықтайды, алға қойған мақсаттар мен тапсырмаларға тиімді жетуіне мүмкіндіктер береді.

Банк құрылымымен жобалау, стратегиялық жоспарға негізделеді, яғни стратегия құрылымды анықтайды. Соңдықтан банктің құрылымымен талдау, шешім, стратегиялық жобаға жататын, ол банк негізгі мақсаттарға жетуге бағытталған болып табылады. Банктің құрылымы стратегияға негізделеді, бірақ өзі стратегия болмайды. [1]

Батыс банкерінің ұйымдастырылған құрылымын талдау мынаны көрсетеді – банктің

ұйымдастырылған құрылымын өзгерту оның стратегиясы мен мақсатын өзгерту болып табылады.

Барлық әртүрлі ұйымдастырылған құрылым батыс банкерінде банктің даму стратегиялық бағытынан алға қойған мақсаты мен тапсырмасына байланысты болады, бірақ та ұйымдастырылған басқаруда жалпы көрінісі үлкен емес және ірі көп филиалды коммерциялық банктер қызмет жасайды.

Банктің стратегиясын тарату үшін адекватты ұйымдастырылған құрылым қажет, банктің қызметін динамикалық басқару және қорлардың қауіпсіздігін қамтамасыз ететін және операцияның табыстылығы. Батыстық тәжірибеде көптеген банкті басқарудың ұйымдастырылған формасы қызмет жасайды. Ұйымдастыру құрылымының схемасы банк көлеміне, құрамына, басшылардың біліктілігіне, банк қызметінің сипатына, жеке операциялардың маныздылығына тәуелді. Банктің ұйымдастырылған құрылымында оперативті және штабтық функциялар тарату қызметін атқарады [2].

Бірнәшесіне жататындар мынадай функциялар: міндетті түрде банк алдына қойылған тапсырмаларды орындау. Олар мынадай қызмет түрлері – несие, инвестициялау, сенімді операциялар, халықаралық есептерді

қамтамасыз ету, сонымен қатар салымдарды қабылдау және қызмет көрсету. Екінші функция – (штабты персонал) орындаушыларды дайындауға жататындар (бухгалтерлік есеп және шаруашылық қызметін талдау, жұмысқа қабылдау және қызметкерлердің біліктілігін көтеру, маркетинг, бақылау, әдістемелік жұмыс, құрылысты жобалау және жөндеу). Банк ірі болған сайын оперативті және штабты функциялар шектеледі.

Ұйымдастырылған банк құрылымында маңызды рольде банк қызметін басқарудың негізгі субъектісі. Оларға жататындар: Директорлар кеңесі және банктің жоғарғы менеджерлері.

Банк директоры акционерлердің жалпы жиналысында 1 жылға сайланады. Директорлар кеңесі банктің күнделікті операцияларына тікелей басшылық жасамайды, оны сәйкес келетін орындаушы қызметкер басқарады, бірақ та директор банктің қызметінің жақсару нәтижесіне жауап беруі қажет.

Банктің жоғарғы менеджерлері. Бұған жататын Директорлар кеңесінің Төрағасы, президент, орындаушы вице-президент, вице-президент, вице-президент көмекшісі, қазынашы және бақылаушы. Ірі банктерде жоғарғы менеджерлер қатарына негізгі жоғарғы басшы қызметінен басқа ревизорда жатқызылады. Төраға ереже бойынша банктің орындаушы директоры, ол барлық уақытта директорлар кеңесін банк жағдайы мен практикалық қабылданған саясат жөнінде хабар беріп отырады. Президент – әкімшілік басшы болып табылады, банктің және оперативті қызметін басқаруға жауап береді. Қазынашы кадрларді қамтамасыз етумен, сақтандырумен, бағалы қағаздармен ақшалы сақтаумен айналысады. Сонымен қатар ол Директорлар кеңесінің хатшысы. Қазынашы банктік бақылау органы алдындағы барлық есептеулерге жауап береді. Банк тексерушісі бухгалтерлік жұмыс пен статистика бөлімін қамтамасыз етеді. Сонымен қатар алдын-ала бюджетті дайындаумен және бюджеттік комитетке қажетті мәліметтерді берумен айналысады.

Соңғы жылдарда банкте оперативті басшыларды қамтамасыз ету функционалдық мүмкіндіктерін кеңейтуге мүмкіндіктер бар. Штабты бөлім топтары пайда болды. Мұнда басқару тобы жатқызылады, қорлармен жұмыс, табысты жобалау, бақылау функциясымен берілгендерді өндеумен айналысады.

Функционалдық қызметтің өсу ролі несиелік операциялармен ғана шектелмейді, ол барлық банктік қызмет ауқымына жатқызылады, инвестициялау сенімді операциялар маркетинг барлығысы кіреді. Функционалдық департаментизация алдын-ала функционалдық бөлімге ұйымды бөлуге байланыстырылады олар әрқайсысы нақты анықталған тапсырмалар мен міндеттерді қамтамасыз етеді [3].

Мұндай елдер қатарында Швейцария, Германия, Португалия жатады. Онда Директорлар күнделікті операцияларға басшылық жасайды: олар ірі несиелерді қарастырады және арнайы банк функцияларының орындалуына жауап береді.

Банкті басқару жүйесі, әсіресе децентрализация дәрежесі көптеген факторларға байланысты, ұйымның құрылымы мен мөлшері, басқару стилі мен корпоративті мәдениеті, сонымен қатар бәсекелестік деңгейімен реттеу және заңдастыру мөлшерінің болуы. Банкті басқарудың тиімділігі болып: жан-жақты басшылық жасау, басқару стилі, басқарушының жеке сапасы, сонымен қатар қабылдаған шешімдерге, стратегиялық талдау мен жобалауда жауапкершілігінің жоғары болуы қажет.

Банк менеджменті күрделі жүйені құрайды. Оның құрылымы басқару жүйесінің қатынасы сияқты негізгі функцияның байланыс қатынастарымен сипатталады, оның құрмына кіретіндер:

- басқару шешімін дайындау функциясы;
- басқару шешімін қабылдау функциясы;
- ұйымдастыруды орындау функциясы;
- басқару шешімін орындау процесін оперативті реттеу функциясы.

Сыртқы бақылау мемлекеттік бақылау бойынша атқарылатын заңды және нормативті актілерге сәйкес, сыртқы ведомстволық емес аудитпен мемлекеттік емес ұйыммен іске асырылады.

Ішкі бақылау банк қызметкерлерімен іске асырылады. Оперативті реттеу функциясы басқару шешімін орындау процесінде орта және төменгі буыны менеджерлерімен іске асырылады. Сонымен қатар ерте қабылдаған басшылар шешіміне түзетулер еңгізу мүмкін. Мұндай түзетулерді жоғарғы деңгей басшылары жасайды. Банктің маркетингтік қызмет барлық менеджмент функцияларына қажетті ақпараттарды таратады.

Менеджмент әлемдік тарихи экономикалық жетілу тәжірибесі көрсеткендей теориялық және тәжірибелік түрде маркетингісіз болуы мүмкін емес.

Банктік қызметтің өркендеу тарихы 3 кезеңді бөліп қарастыруға мүмкіндік береді. Өрқайсысында өзіндік парадигма банктің қызметтің өсуі турасында бар[4].

Банктер – салымшылар мен уақытша еркін ақша иегерлері арасындағы жөйделдалдар. Банк менеджментінің ақпаратты жүйесі ақпараттың сәйкестігін бір бағытта қалыптастырады: ссудалы капиталдың өсуі, салымшының несиеге қабілеттілігі және сенімділігі, бәсекелес банктер қызметі мен жағдайы.

Банктік монополияның құрылуымен банк роль мен мәні өзгереді. Олар алдымен жеке капиталистердің жұмысы мен жағдайын біледі, кейіннен олардың қорын бақылайды, оларға өсуде әсерін тиізеді, несие алуда жеңілдіктер мен қиыншылықтар оның тағдырын анықтайды, табыстылығын анықтайды, қордан аластау керек пе жоқ қорды көбейту керек пе т.б екендігін қарастырады.

Банктер инвесторлар және бағалы қағаз эмитеті болып, акционерлік қоғамның дамуына, монополиялық пайда болуына өндірістік капитал бәсекелестік процесінде әсерін тигізуде[5].

Депозитті және инвестициялық қызмет парадигмасы жаңа идеяға бағынышты – тұтынушы қажеттілігін қанағаттандыру парадигмасы осы негізде жоғары рентабельділікті және банк қорын функциялаудың тиімділігін қамтамасыз еуде.

Ақпараттың ерекше орнын есепке ала отырып менеджменттің барлық жүйесінде, басқару мен еңбекте ақпарат алдыңғы қатарда банк менеджментін бірінші кезеңдегідей анықтауға болады. «Депозитті – саудалы менеджмент», екінші кезеңде «инвестициялық менеджмент», үшінші жаңашыл кезеңде «маркетингтік менеджмент». Менеджменттің барлық функциялары барлық кезеңде ұқсас, бірақ мазмұны ақпараттарға байланысты өзгеріп отырады. Шетел тәжірибесінде банкті басқару сапасына үлкен көңіл бөлінеді, себебі оған нақты банктің және жалпы банк жүйесінің сапасы тәуелді.

#### Әдебиеттер:

1. Питер С. Роуз. Банковский менеджмент / Перевод с английского со 2-го изд. – М.: Дело, 2010 г.
2. Воронин Д.В. Устойчивость банковской системы, роль кредитных бюро. // Банковское дело, № 10, 2009 г.
3. «Кредиттік бюролар және кредиттік тарихты қалыптастыру туралы» ҚР Заңы №15 шілде 2004 ж.
4. Банковское дело / Под ред. Сейтқасымова Г.С. – Алматы: Қаржы-Қаражат, 2009 г.
5. Банковское дело: стратегические руководство / Под ред. Платонова В., Хиггниса М.- М.: Консалтбанк-кир, 2010 г.

**Наурызкулова С.Б.,**

*ст. преподаватель*

*Таразкий государственный университет  
им. М.Х. Дулати*

#### **ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА – КАК ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА**

В условиях развития в Казахстане рыночных отношений, усиления конкуренции, ограниченности внутренних финансовых ресурсов и их краткосрочности повышается роль финансовой политики в достижении поставленных ею целей. Разработка финансовой политики для любого финансового хозяйства

от государства до домохозяйств позволяет ясно представить намеченные цели, способы и приемы ее формирования, способствовать реализации интересов сторон, участвующих в финансовых отношениях. Финансовая политика любого хозяйствующего субъекта призвана учитывать многофакторность, многовариантность управления финансами. При отсутствии такой политики действия субъектов рынка могут быть ошибочными и привести к потере динамичности и стабильности развития, привести к кризисному состоянию любое финансовое хозяйство. Напротив, эффективная финансовая политика государства, банков является условием их успешной деятельности, грамотного инвестирования, ценообразования, преодоления дефицита денежных

средств. Наличие необходимых финансовых ресурсов и способность их мобилизации являются определяющими условиями существования и развития любого финансового хозяйства. Банковская деятельность, с ее четко выраженной финансовой направленностью, не составляет и не может составлять в этом отношении исключения.

Проблема формирования финансовых ресурсов для коммерческих банков имеет несравнимо большее значение, чем для любых иных хозяйствующих субъектов. То, что коммерческие банки преимущественно работают на привлеченных финансовых ресурсах, является важнейшей характеристикой данных хозяйствующих субъектов финансовых отношений. Эффективная деятельность современных коммерческих банков, обеспечение высоких темпов их развития, отвечающих потребностям экономики и населения страны, повышение конкурентоспособности и финансовой устойчивости в значительной степени определяется уровнем финансового потенциала кредитных организаций и качеством банковского управления финансовыми ресурсами. Привлечение финансовых ресурсов является жизненно важной задачей, без решения которой коммерческие банки не могут существовать. Способность банка привлекать депозиты и межбанковские кредиты, осуществлять размещение собственных ценных бумаг является основным критерием признания банка со стороны различных субъектов финансового рынка. А состояние ресурсной базы коммерческого банка является главным критерием оценки стабильности и надежности банка, индикатором качества обслуживания банком клиентов.

В условиях мирового финансового кризиса проблема формирования эффективной системы управления привлечением внешних финансовых ресурсов на основе четко разработанной и взвешенной банковской политики становится чрезвычайно актуальной не только в теоретическом отношении, но и для хозяйственной практики.

Совершенно очевидно, что планирование банковской деятельности невозможно без четких ориентиров, одним из которых является структура портфеля банка или структура его баланса на основе соблюдения определенных соотношений в активе и пассиве путем закрепления блоков отдельных статей пассивов за определенными блоками

отдельных статей активов. Однако в течение длительного периода развития банковского бизнеса в нашей стране тщательно анализировались, прежде всего, активные операции, а банковским пассивам не уделялось должного внимания. Привлекаемые финансовые ресурсы коммерческих банков не рассматривались как самостоятельный объект, подлежащий внимательному анализу с точки зрения эффективного управления.

В настоящее время в казахстанском банковском сообществе произошло переосмысление роли пассивных операций. Вопросы формирования ресурсной базы коммерческих банков в их взаимосвязи с активными банковскими операциями все чаще становятся предметом серьезных исследований. Целью данных исследований является создания эффективных механизмов вовлечения финансовых ресурсов в банковский бизнес, разработка комплекса форм и методов финансирования коммерческих банков, обеспечивающих создание современной ресурсной базы кредитных организаций. Усилия банков по совершенствованию финансового менеджмента в последнее время все больше направлены на увеличение ресурсной базы, обеспечение стабильности банковских ресурсов, достижение оптимального соотношения структуры привлеченных ресурсов, улучшение качественных характеристик внутренних и внешних источников банковских ресурсов.

Система управления формированием привлеченных ресурсов коммерческих банков призвана обеспечить решение следующих основополагающих задач:

- мобилизацию финансовых ресурсов для создания ресурсной базы, требующейся банку для удовлетворения потребностей клиентов в банковских услугах, связанных с проведением активных операций;
- обеспечение стабильности финансирования банковских кредитных программ инвестиционных проектов;
- получение банком намеченной планом прибыли;
- сокращение средств, не приносящих дохода и финансовых ресурсов ограниченного использования.

Реализация данных задач подразумевает разработку банком собственной финансовой политики, связанной с привлечением денежных средств из внешних источников в банковский бизнес и эффективным управлением

процессом привлечения ресурсов физических и юридических лиц с целью их последующего взаимовыгодного использования. Данная политика предполагает разработку научно обоснованных подходов к организации отношений коммерческих банков с юридическими, физическими лицами и государством по поводу привлечения и возможности использования в банковском бизнесе их временно свободных денежных средств, а также определение целей и задач в этой области и проведение практических мероприятий по их реализации. Это стратегия и тактика коммерческого банка по привлечению финансовых ресурсов. На практике такую банковскую политику часто именуют депозитной политикой коммерческого банка. Хотя, как правило, реализация такой политики – «это деятельность банка, связанная с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов», то есть это действия, направленные на удовлетворение потребностей банка в финансовых ресурсах из различных внешних источников (депозитных и недепозитных).

Таким образом, термин «депозитная политика» следует рассматривать с двух позиций: в широком и узком смысле. В широком смысле – это деятельность банка по формированию привлеченной составляющей ресурсной базы коммерческого банка, в том числе заемной ее части. В узком смысле – это формирование депозитного раздела пассивов баланса коммерческого банка. Финансисты характеризуют финансовую политику банка, связанную с привлечением денежных средств из внешних источников, как клиентскую политику, отмечая, что «правильная клиентская политика – это не одна только политика привлечения средств клиента, а согласованная с нею политика предоставления кредитов и проведения других активных операций в интересах клиентов». Следовательно, по утверждению финансистов, кредитная политика согласуется с политикой привлечения средств клиентов. Отсюда вытекает, что задачи кредитной политики, обусловленные современным состоянием рынка банковских услуг, определяют и направления депозитной политики банка. Безусловно, депозитная политика банка связана с кредитной политикой, клиентской политикой и рядом других направлений банковской деятельности. Со всей определенностью можно утверждать, что финансовая политика банка, связанная с привлечением денежных средств

из внешних источников (как бы она не называлась), является частью банковской политики.

Если рассматривать кредитную политику в широком смысле как стратегию и тактику, регулирующую финансовые отношения между кредиторами и заемщиками, кредитными организациями и вкладчиками, то депозитная политика банка структурно вписывается в его кредитную политику. Однако не все финансовые отношения между банком и его клиентами по поводу размещения денежных средств на банковских счетах, имеют кредитную основу. Кроме того, денежные ресурсы, привлеченные банками, могут направляться ими не только на цели реализации кредитной политики, а также на реализацию инвестиционных проектов, не связанных с кредитованием. Поэтому, по нашему мнению, депозитная и кредитная политика являются самостоятельными, хотя и взаимообусловленными, составными частями банковской политики.

Депозитная политика банка является составной частью банковской политики по формированию привлеченной составляющей ресурсной базы банка. Ресурсная база коммерческого банка формируется также за счет недепозитных источников, что также должно находить отражение в разработке соответствующей политики банка. Неоднородность депозитов, выделение «квазидепозитов» (денежных средств юридических и физических лиц, размещенных на текущих и расчетных банковских счетах) в их составе требуют учета особенностей данной категории в политике в области организации расчетно-кассового обслуживания. Поэтому, исходя из концепции состава привлеченных ресурсов коммерческого банка, следует вести речь не о депозитной политике, а о политике банка по формированию привлеченных ресурсов. Политика по формированию привлеченных ресурсов коммерческих банков представляет собой банковскую политику по привлечению финансовых средств из внешних источников с помощью банковских финансовых инструментов и их размещению в соответствии с договорными условиями на различных банковских счетах, отраженных в пассиве баланса банка.

Как и банковская политика в целом и ее составные элементы в отдельности, политика по формированию привлеченных ресурсов – это совокупность действий по достижению главных целей хозяйствования банка. Однако во всех элементах банковской политики про-

изводится конкретизация действий, направленных на достижение этих целей, ставятся частные задачи и устанавливаются контрольные показатели. Политика по формированию привлеченных ресурсов банка должна соответствовать его стратегическим целям и иметь детально разработанную генеральную линию. Стратегическая цель политики по формированию привлеченных ресурсов – обеспечение создания привлеченной составляющей ресурсной базы коммерческого банка, имеющей надлежащие качественные характеристики и оптимальную структуру. Для реализации своих интересов по мобилизации внешних финансовых ресурсов каждый банк разрабатывает

индивидуальную политику по формированию привлеченных ресурсов, выбирает приоритетные источники ресурсов, инструменты их привлечения и формы финансирования. Банк может выбрать в качестве своих потенциальных клиентов частных клиентов или коммерческие фирмы и другие юридические лица, либо тех и других. Генеральной линией коммерческого банка может стать обслуживание корпоративных клиентов и (или) VIP персон. Осуществляя свою деятельность на рынке банковских услуг, коммерческие банки выделяют доминантные сферы (направления) стратегии по формированию финансовых ресурсов и стратегию поведения на рынке депозитных услуг.

#### Литература:

1. Банковский менеджмент: учебник / под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.
2. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг / А.П. Иванов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 480 с.
3. Кравцова Г.И. Организация деятельности коммерческих банков / Минск, БГЭУ, 2001 г., 506 с.

**Белғожаева Ш.Д.,**

*ага оқытушы*

**Телғожаева Ә.Н.,**

*магистрант*

*Д.А. Қонаев атындағы университет*

### КЛАССИФИКАЦИЯЛАУ ЖӘНЕ ТОПТЫҚ ШЕШІМДЕР МОДЕЛЬДЕРІНІҢ МЫСАЛДАРЫ

Классификациялау және топтық шешімдер модельдерін құру есебінің негізгі мақсаты корректор көмегімен шешімдер жиынының тиімділігін, нәтижелілігін сипаттауды анықтау болып табылады. Модельдеуде тиімділік ұғымы әрбір классификация және шешімдер тобының есептері үшін нақтыланады. Алдымен, топтық шешімдер есебін қарастырайық.

*Бірінші есеп қойылымы.* Айталық,  $S = \{S_1, S_2, \dots, S_m\}$  классификациялауға ұсынылған объектілер жиыны болсын. Сипаттамалық белгілемелері деп аталатын сандық параметрлермен  $S$  жиынының әрбір

объектісі  $S_i \in S$  бейнеленеді. Сонымен,  $S$  жиыны  $n$ -өлшемді кеңістіктегі  $S_i$  жиының ішкі жиыны. Топтағы классификациялау алгоритмдерінің жиыны  $A = (A_1, A_2, \dots, A_t)$  болсын.

$A_u \in A$  әрбір алгоритмі  $S$  жиынына қолданғандағы бөлінуді құрайды:

$$\begin{aligned} A_u(S) &= R_u, \quad R_u = K_1, K_2, \dots, K_l, \\ K_i \cap K_j &= 0, \quad i \neq j, \quad i, j = 1, 2, \dots, l, \\ u &= 1, 2, \dots, t. \end{aligned} \quad (1)$$

Сонда,  $A$ -ның әрбір алгоритмінің шешімдерін біріктіретін  $R^*$ -нәтижелік бөлінуді құру есебі қойылады.

Мысал ретінде осындай нәтижелік бөліну ретінде  $R_1, R_2, \dots, R_t$  бөлінулерінің  $R^*$  қиылысуын алуға болады.

$$\begin{aligned} R^* \cap R_u \\ u &= 1, \dots, t \end{aligned} \quad (2)$$

*Екінші есеп қойылымы.* Айталық,  $S = \{S_1, \dots, S_n\}$  объектілер жиыны,  $A$ -классификациялау алгоритмдерінің жиыны

$A_1, \dots, A_m \in A$  болсын.



$A$  жиынының алгоритмдер  $K_1, K_2, \dots, K_m$  нәтижелерін біріктіре отырып жаңа  $K^*$  қорытынды нәтиже қалыптастыратын топтық шешім алгоритмін құру керек, яғни,  $K^* = F(K_1, K_2, \dots, K_m)$

Сонда,  $A_i$  алгоритмінің  $(S, I(S))$  қолданысы  $K_i(S) \in \mathfrak{R}(S)$  классификациясын береді, мұндағы  $\mathfrak{R}(S)$  - шекті  $S$  объектілерінің классификациялар кеңістігі.

Сөйтіп,  $\mathfrak{R}(S)$  кеңістігінде  $d(K; K')$  арақашықтық метрикасы анықталсын және

$$\varphi(K) = \sum_{i=1}^m d(K, K_i) \quad K_i = K_i(S) \quad K \in \mathfrak{R}(S)$$

онда топтық шешім қабылдау есебінің қойылымы төмендегідей түрде беруге болады.

$\mathfrak{R}(S)$  классификациялар кеңістігінде  $\varphi(K)$  функционалын минимизациялайтын  $K^*, K^*(S) \in \mathfrak{R}(S)$  қорытынды нәтижені табу керек, яғни

$$\varphi(K^*) = \min_{K \in \mathfrak{R}(S)} \varphi(K) \quad K \in \mathfrak{R}(S)$$

есептің екінші қойылымында сапа функционалының таңдап алынған мәндеріне сәйкес тиімділеу процедураларын іске асыруға болады. Дегенмен де, бөліудің қорытынды нәтижесін алу шешімдердің мүмкін болар көптеген нұсқаларын қарастыруды қажет ететін күрделі есеп болып табылады. [1]

Сондықтан, мұнда топ алгоритмдерінің базалық жиынтығының бөліну жиынындағы мүмкін болатын тиімді, нәтижелі бөлінулерді алу туралы сұрақ өзекті болады. Әдетте бөлінулерді өрнектеу үшін екі негізгі тәсіл бар. Бірінші тәсіл – сол жиындағы объектілердің қандай да бір топқа тәуелділігін көрсететін ақпараттық матрица түріндегі бөлінуді баяндаудан тұрады, ал екінші тәсіл  $(S_i, S_j)$  объектілерінің әрбір жұбының бірдей немесе әр түрлі топтарға бірігуін

бейнелейтін түйінділік матрица түрінде болады.  $R$  бөлінуі  $\|a_j\|_{m \times 1}$  ақпараттық матрицасын табу алгоритмдерінің ақпараттық матрицасының аналогы болып табылады. Олардың тек бір айырмашылығы

$\|a_j\|_{m \times 1}$  – матрицасының әр векторы  $S$  жиынының қиылыспайтын топтарға бөлінуін анықтап беретін бірлік бір құрамнан тұрады.  $A_u$  табу ақпараттық матрица қиылыспайтын топтардың бар болу мүмкіндігін береді.

$\|C_j\|_{m \times m}$  – матрицасының түйінділік әрбір элементі  $(S_i, S_j)$   $S_i, S_j \in S$  объектілерінің әр жұбы бір немесе әртүрлі топқа жататындығын көрсететін матрица:

$$\tilde{N}_j = \begin{cases} 1, & \text{әәәә } S_i \in K_u, S_j \in K_u, \\ 0, & \text{әәәә } S_i \in K_u, S_j \notin K_u. \end{cases} \quad (3)$$

Енді, айтылған тәсілдердің әрқайсысын бөлінулерін алуда топтық шешім табу есебіне қолданылуын қарастырайық.

$S$  жиынына  $A_i \in A$  әрбір алгоритмін қолдану ақпараттық матрицалар жиынтығын береді.

$$A(S) = \left\| a_j^1 \right\|_{m \times 1}, \left\| a_j^2 \right\|_{m \times 1}, \dots, \left\| a_j^l \right\|_{m \times 1}. \quad (4)$$

$A$  жиыны алгоритмдерінің жұмысының нәтижелерін біріктіруді алдын - ала

$$\|b_j\|_{m \times l} = \sum_{v=1}^l \|a_j^v\|_{m \times l}$$

түрде өрнектелетін  $\|a_j^*\|_{m \times l}$  нәтижелік матрицасы түрінде көрсетуге болады. Өрі қарай,  $\|b_j\|_{m \times l}$  матрицасына төмендегі шарт қолданылады:

$$a_j^* = \begin{cases} 1, & \|a_j^v\|_{m \times l} > \Omega \\ 0, & \|a_j^v\|_{m \times l} \leq \Omega \end{cases} \quad (5)$$

мұнда,  $\Omega$  -арнайы алынған бастапқы мән.

Мұндай нәтижелік бөлінуді алу кезінде көптеген қиындықтар туындайтынын ескеру қажет.

Сондықтан, қолайлысы екінші тәсіл – топты құрайтын алгоритмдерден алынатын матрица

$\|D_j\|_{m \times m}$  түріндегі алгоритмдер тобының бірігуімен байланысты.

Ол тәсілдің ерекшелігін баяндалық.

Айталық,  $\|C_j^k\|_{m \times m}$ ,  $k = 1, 2, \dots, t$  –  $A = (A_1, A_2, \dots, A_t)$  базалық алгоритмдер тобының түйіндес матрицалар жиынтығы болсын.

Онда  $\|D_j\|_{m \times m}$  матрицасы қарастырылады: егер қосынды  $Q$  жиынынан артық не тең болса, матрица мәні 1-ге тең немесе  $Q$  жиыны 1 мен  $\varepsilon$  аралығында жататын немесе 1 мен  $\varepsilon - \varepsilon$  - нің өзіне тең мән қабылдаса, онда матрица мәні 0 тең болады.

$\|D_j\|_{m \times m}$  – шешімдер жиыны  $A$  матрицасы деп, ал одан алынған алгоритмі  $C_1$  корректоры деп аталады.

Жоғарыда көрсетілгендей, базалық алгоритмдер тобының формуласын қорыту үшін  $\|D_j\|_{m \times m}$  матрицасы қолайлы. Оның әрбір элементі жиынның объектілер жұбының бір немесе бірнеше топта екендігінен ақпарат береді.

Егер  $S_i, S_j$  объектілері бір топқа жатса, онда  $D_j = 1$ , басқаша жағдайда  $D_j = 0$ .

$\{A_1, A_2, \dots, A_t\}$  тобының базалық жиынтығының әрбір алгоритмі  $S$  объектілер жиынына қатысты түйіндес матрицалар жиынын құрайды:

$$A_i(S) = \|C_v^i\|_{m \times m}, \quad i = 1, 2, \dots, t, \quad (6)$$

мұнда,

$$C_j = \begin{cases} 1, & S_i \in K_v, \\ 0, & S_i \in K_v, S_j \notin K_v \end{cases} \quad (7)$$

Қандай да бір  $Q, Q > 0$  бастапқы мәнін енгізіп,  $\|D_j\|_{m \times m}$  шешімдер тобының матрицасын алу үшін:

$$F(D_j) = \begin{cases} 1, & \sum_{v=1}^l C_j^v \geq Q, \quad i \neq j \\ 0, & \sum_{v=1}^l W_v C_j^v < Q \end{cases} \quad (8)$$

қолданылады.

$\{1, \dots, 1\}$  жиынының элементтері  $A = (A_1, A_2, \dots, A_t)$  салмақтың маңыздылық дәрежесін бейнелейтін  $W_1, W_2, \dots, W_t$  коэффициенттерін енгізу арқылы анықталып, түрлендіріледі:

$$F(D_j) = \begin{cases} 1, & \text{әгер} \sum_{v=1}^t W_v C_j^v \geq Q \\ 0, & \text{әгер} \sum_{v=1}^t W_v C_j^v < Q \end{cases} \quad (9)$$

$C_1$  корректорында  $\|D_j\|_{m \times m}$  матрицаны анықтайтын негізгі көрсеткіштер ретінде  $\varepsilon_1, \varepsilon_2, \dots, \varepsilon_t$  – шамалардың  $A = (A_1, A_2, \dots, A_t)$  ішкі көрсеткіштерін қарастыруға болады.

$W_1, W_2, \dots, W_t - A = (A_1, A_2, \dots, A_t)$  алгоритмінің салмақтық коэффициенттері.

$Q - C_1$  түзетушінің (корректордың) шешуші ережесінің бастапқы мәні.

Осы келтірілген өлшемдер тобын жеке-жеке қарастырып, олардың шешімдерінің жиыны матрицаның объектілік моделінің құрылуына әсер ету деңгейін анықтаймыз.

$\varepsilon_1, \varepsilon_2, \dots, \varepsilon_t$  -көрсеткіштері жиынды құрайтын әрбір алгоритмнің жұмыс сапасын анықтайды.

$W_1, W_2, \dots, W_t$  -салмақтық коэффициенттер, сыртқы көрсеткіштер болып табылады.

$W_1, W_2, \dots, W_t$  – көрсеткіштері негізінде шешімдер жиыны есебін ұтымды шығара аламыз. Ол үшін  $W_1 = 1$ , келесілерін  $W_2 = W_3 = \dots = W_t = 0$  деп аламыз.

Бұл жағдайда  $A$  – тобы  $A_1$ ,  $A_1 = A$  алгоритміне тең болады, ал  $\|D_j\|_{m \times m}$  шешімдер жиынының матрицасы –  $A_1$  алгоритмінің  $\|C^1\|_{m \times m}$  – түйіндес матрицасының түріне келеді.

Келтірілген мысал әдісі жасанды, бірақ ол шешімдер жиының матрицасын алуға салмақтық коэффициенттердің әсерін көрсетеді.

$F(D_j)$  матрицалар жиынында бастапқы шама және матрицаны анықтайтын негізгі көрсеткіш.

Шешімдер жиынының объектілік моделі дегеніміз, егер

$C_1$  түзетушінің шешуші ережесінің  $Q$  табалдырығы  $\|D_j\|_{m \times m}$  – топтық шешімдер матрицасының объектілік құрылымын анықтайтын негізгі көрсеткіш.

Топтық шешімдер матрицасының объектілік құрылымы дегеніміз, егер  $G(B, S)$  графтық  $D_j = 1$ -де  $(S_i, S_j)$  бірінші бөлігі, ал  $D_j = 0$  екінші бөлігі екенін еске түсіріп,  $Q, 1 \leq Q \leq t$  үшін шеткі мәндерді қарастырайық.

$Q = 1$  болса, кез келген  $(S_i, S_j)$  жұбы үшін алгоритмдер шешімдерінің жиынының біреуі бір топқа жататын болса, онда ол жұптардың кез келгені бір ғана топқа жататын болады. Бұл жағдайда объекті болуы мүмкін және осы модельдерден үлкен бір топ пайда болады.

$Q = t$  болғанда барлық топ жиыны алгоритмдердің біріктірілген объект жұптарынан басқа әрбір объекті үшін жеке түрде алынады.

$Q$  үшін тиімдісі мән – қандай да бір нақты сандық түрде берілуі керек. Сол сияқты  $C_1$  корректорын алудың тиімді шешімін келесі мәселелер анықтайды.

Яғни, алгоритмдердің тобын тиімді етіп құру  $\varepsilon_1, \varepsilon_2, \dots, \varepsilon_t$  – ішкі көрсеткіштер бойынша алынады.

$W_1, W_2, \dots, W_t$  салмақтық коэффициенттерінің мәнін  $C_1$  корректорының көмегімен анықтау жүзеге асырылады. [2]

Сөйтіп, шешімдер жиынын табу есебінде функционалдарды қолдану нәтиже бере алады. Олай болса,  $A_i$ ,  $i = 1, 2, \dots, t$  алгоритмдер негізінде  $S$  жиыны келесі түрде құрылсын:

$$A_1(S) = R_1, A_2(S) = R_2, \dots, A_t(S) = R_t,$$

сонымен қатар, мәндері есептелген  $\varphi(R_1), \varphi(R_2), \dots, \varphi(R_t)$  функционалдардың тізбегіндегі максимал шаманы анықтайық:

$$\varphi^* = \max[\varphi(R_1), \varphi(R_2), \dots, \varphi(R_t)] \quad (10)$$

Сонда параметрлердің нормалданған  $W_1^*, \dots, W_t^*$  мәндері төмендегідей анықталады:

$$W_i^* = \varphi(R_i) / \varphi^*, \quad i = 1, 2, \dots, t. \quad (11)$$

Сөйтіп, (11) алынған формуладағы салмақтық коэффициенті  $\tilde{N}_1$  корректор көмегімен шешімдер жиынының тиімділігін, нәтижелілігін сипаттауды анықтап, классификациялау және шешімдер тобының модельдері алынды.

#### Әдебиеттер:

1. Шукаев Д.Н. Компьютерное моделирование. – Алматы: РИК, 2004.
2. Кельтон В., Лоу А. Имитационное моделирование. – СПб.: Питер, 2004.

**Исмаилов С.Б.,**

докторант

Университет международного бизнеса

### КРЕДИТНЫЕ РИСКИ БАНКОВ КАЗАХСТАНА В ИНДУСТРИАЛЬНО- ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Индустриально – инновационное развитие Казахстана не может осуществляться только за счет государственных средств, без привлечения внутренних источников финансирования. Иначе это развитие окажется оторванным от реальной экономики. В Казахстанской финансовой системе банки являются доминирующим звеном концентрации внутреннего частного инвестиционного капитала. Однако кредитование индустриальных или инновационных предприятий связано с высокими рисками невозврата вложенных средств. Создание условий для привлечения банковского капитала в реализацию Государственной программы по форсированному индустриально – инновационному развитию на 2010-2014 годы является важной задачей. Главным таким условием является снижение кредитных рисков путем их разделения между государством и банками.

Надежность банковской системы может быть обеспечена двумя путями.

Во-первых, через отсутствие государственных ограничений на сращивание банковского и промышленного капитала посредством перекрестного владения акциями и переплетения директоратов. Это позволяет банкам изнутри осуществлять контроль над деятельностью крупных заемщиков. Депозитно-кредитные операции банковской системы в этом случае превращаются в основной канал распределения капитала в экономике.

Во-вторых, распределение инвестиционного капитала через банковскую систему может быть с разной степенью жесткости ограничено. В этом случае функцию обеспечения экономики финансовыми ресурсами для инвестиций выполняет рынок ценных бумаг. Риски невозврата финансовых ресурсов принимают на себя непосредственные кредиторы и инвесторы, вкладывающие свои денежные средства в ценные бумаги. Снизить собственные риски они могут, используя современные портфельные технологии управления финансовыми инвестициями, главным образом оптимизируя диверсификацию своих вложений.

И тот, и другой путь макроэкономического управления рисками финансирования инве-

стиций в экономике реализуется через определенную стратегию государственного регулирования. В результате формируются две отличающиеся друг от друга модели финансового рынка – континентальная и англосаксонская. Каждая из моделей, при присущих ей недостатках, обеспечивает эффективное выполнение основных функции финансового рынка при требуемом общем уровне надежности банковской системы.

Выполнять функцию перераспределения инвестиционного капитала в экономике способны только очень крупные банки, аккумулирующие громадные финансовые ресурсы на депозитных счетах и способные выдавать большие по объемам кредиты на длительный

срок. Для континентальной модели финансового рынка характерна очень высокая концентрация банковского капитала. Число банков в стране зависит от масштабов экономики, но, как правило, в странах с континентальной моделью 3–5 банков контролируют до 80% активов банковской системы. Казахстанскую модель финансового рынка также относят к континентальному типу (доля активов 3 крупнейших казахстанских банков в совокупных активах банковской системы по состоянию на 1 января 2008 г. составила 59,6%).

На сегодняшний день банковский сектор Казахстана попрежнему остается крупнейшим и доминирующим сегментом финансового сектора страны (таблица 1).

Таблица 1

**Динамика относительных показателей, характеризующих роль банковского сектора в экономике**

Наименование показателя	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.
ВВП (млрд. тенге)	17 007,6	19 303,6
Отношение активов к ВВП, %	68,0	62,3
Отношение ссудного портфеля к ВВП, %	56,7	47,0

Источник: КФН НБРК

Основным регулятором взаимодействия реальной экономики с банковской системой является цена финансовых ресурсов, предоставляемых банками предприятиям. Рост внешних заимствований, кризис на мировом ипотечном рынке и проблемы с ликвидностью казахстанских банков привели к повышению процентных ставок на внутреннем кредитном рынке. Так, за 2007 г. средневзвешенные процентные ставки по кредитам нефинансовым организациям выросли в два-три раза – с 12 до 32%. Рентабельность производства (отношение операционной прибыли к выручке от продаж) крупных и средних предприятий промышленности в этот период практически во всех отраслях находилась ниже этого уровня, исключение: нефтедобывающая промышленность – 24,6%; черная и цветная металлургия – соответственно 24,1 и 23,8%; связь – 19,8%.

Необходимо отметить, что основная масса кредитов обеспечена недвижимостью, рыночная оценочная стоимость которой на сегодняшний день значительно ниже величины,

зафиксированной на пике кредитного бума 2007г., что также усугубляет качество кредитного портфеля.

В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли, как торговля (доля в общем объеме – 25%), строительство (18,9%), промышленность (9,8%) и сельское хозяйство (4,0%). Значительная часть розничного портфеля банковского сектора приходится на ипотечные займы, а доля строительства в кредитном портфеле банковского сектора достигает 19% (диаграмма 1).

При этом объемы собственно инвестиционного кредитования, наиболее удобного для финансирования инвестиционных и инновационных программ, на срок свыше 3 лет составляет в среднем 12-15% от общих объемов кредитования. Таким образом, несмотря на значительную емкость, банковский сектор Казахстана пока не выполняет свою важнейшую в экономике функцию ни по цене, ни по срокам, ни по объемам предоставляемых ресурсов.

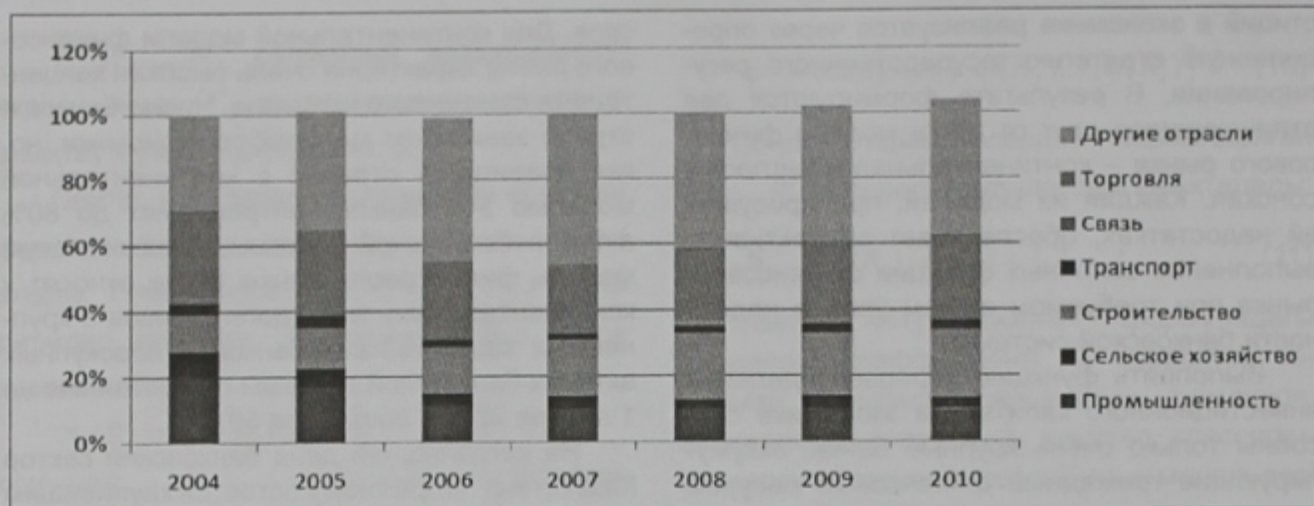


Диаграмма 1. Изменение кредитного портфеля по отраслям  
Источник: РА РФЦА по данным КФН НБРК

Распределение финансовых ресурсов в экономике, особенно долгосрочное распределение капитала для финансирования инвестиций, связано с высокими рисками невозврата средств инвесторам и кредиторам.

Эти риски инвестиционного финансирования экономики особенно опасны для банковской системы, которая выполняет важнейшую интегрирующую задачу, обеспечивая функционирование национальной платежно-расчетной системы.

Для наиболее наглядной демонстрации банковских кредитных рисков приведем пример АО «Банк развития Казахстана», один из государственных институтов развития, чья основная деятельность направлена на кредитование индустриально – инновационных проектов. На данный момент БРК в рамках программы форсированного индустриально-инновационного развития финансируются 18 проектов с планируемым вводом в эксплуатацию новых производств в 2011-2014 годах.

Сегодня основными рисками при реализации инвестиционных проектов являются риск незавершения в установленный срок и риск непокрытия достаточным обеспечением займов банка. Так, риск незавершения в срок инвестиционных проектов, предполагающих создание и ввод в эксплуатацию новых активов, опасен по нескольким причинам. Во-первых, каждый дополнительный день строительства – это дополнительные затраты. Во-вторых, отдалается выход на точку безубыточности, срок окупаемости, увеличиваются риски кредитора.

Безусловно, любой проект проходит этапы составления бизнес-плана, ТЭО и т.д. И даже на этапе выбора партнера происходят сбои, не говоря уже о таких вопросах, как наладка оборудования, поиск потенциальных рынков сбыта и определение стоимости еще невыпускаемой продукции этого завода. Однако следует понимать, что банк только помогает предпринимателям деньгами или консультационной поддержкой в реализации проектов. В случае если заемщик переносит срок завершения и ввода проекта, то даже незначительная пролонгация сроков возврата кредита влечет за собой ухудшение классификации кредита, и банк должен формировать провизию. При кредитовании на 20 лет банку придется неоднократно менять ранее принятые сроки. При этом требования АФН распространяются на все казахстанские банки без учета специфики инвестиционного банка. В этой связи сегодня для БРК наиболее приемлемым подходом является адаптация некоторых стандартов МСФО и изменение требований АФН при классификации кредитов, которые оценивают качество проекта по анализу бизнеса заемщика и рынка.

Немаловажную роль в этом вопросе играет качество залогового портфеля банка. В соответствии с Меморандумом о кредитной политике БРК риски по реализации инвестиционных проектов, экспортных операций и лизинговых сделок должны быть покрыты в полном объеме, в том числе обеспечены в соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан.

Основную долю в залоговом портфеле банка по состоянию на 01.12.2010 г. занимают: движимое имущество в размере 38%, недвижимое имущество – 36%, корпоративные гарантии – 16%, гарантии БУ – 8,5%.

Следует отметить, большинство залогов по ссудному портфелю банка сформировано до середины 2008 г., то есть до момента значительного снижения цен на рынках и инвестиционных возможностей частного сектора. При рассмотрении проектов на стадий ТЭО значительную долю занимают риски по определению суммы возможного финансирования. В основном это связано с тем, что большинство проектов относятся к категории прорывных, то есть не имеющих аналогов, поэтому отсутствует опыт реализации подобных инновационных проектов, где срок строительства, поставки и монтажа оборудования составляет от 1 до 3 лет.

Над решением этих проблемных вопросов банк развития работает постоянно. Так, для оптимизации бизнес-процессов и повышения качества определения стоимости залогового обеспечения БРК с мая 2008 года использует систему аутсорсинга в банковской экспертизе проектов, в том числе осуществление независимой оценки залогового обеспечения по проектам.

В целях улучшения возможностей клиентов БРК расширено количество аккредитованных независимых оценочных компаний с 16 до 45 с учетом квалификации оценщиков и региональной доступности для клиентов. Усовершенствованы требования банка к независимым оценщикам с применением ранжирования по квалификационным данным, определены критерии исключения независимой оценочной компании из аккредитованного списка. В настоящий момент банком заключены меморандумы о сотрудничестве с профессиональными объединениями оценщиков – палатами оценщиков. Таким образом, в период с 2008 по 2010 год в ходе рассмотрения и финансирования проектов был получен позитивный опыт сотрудничества с независимыми экспертами. С января по декабрь 2010 года с участием независимых оценочных компаний произведена экспертиза более 63 проектов банка. В то же время анализ тенденций рынка показывает, что применение подходов к оценке залогов требует более консервативного подхода. Так, ипо-

точный кризис США показал высокие риски обесценения залогов на основе применения метода рыночной информации, т.к. информация на рынке изменялась преимущественно спекулятивным образом.

Как видно управление рисками при кредитовании прорывных индустриальных и инновационных проектов требует выработки специфических индивидуальных подходов к выработке риск – менеджмента. Это требует дополнительного вложения времени и средств, при отдаленной перспективе получения прибыли (проекты долгосрочные и ранее не существовало опыта их внедрения). Также необходимо не только финансовое сотрудничество между государством и банками, но и взаимодействие в иных сферах, связанных со спецификой реализации проектов, таких как доступность коммерческих банков к подробной информации по проектам, для качественной оценке рисков связанных с их кредитованием.

Государство должно обеспечить «режим наибольшего благоприятствования» в формировании моделей финансирования индустриально – инновационного развития. Необходимо найти способы поддержки кредитных институтов с целью управления системными рисками. На привлекательность финансирования инвестиционных проектов влияет соблюдение принципов прозрачности сотрудничества и государственной поддержки частного бизнеса.

Для решения этих задач необходимо:

- сформировать эффективный механизм стимулирования заинтересованности частных банков финансирования инвестиционных проектов в различных отраслях экономики;
- активизировать использование института государственно – частного партнерства в качестве основного механизма финансирования национальной экономики страны;
- повысить роль институтов развития в кредитовании долгосрочных инвестиционных проектов, увеличить их капитализацию, создать механизмы по стимулированию внутреннего синдицированного займа кредитования проектов.

Система должна характеризоваться большей устойчивостью, низким уровнем внешних заемных средств, прозрачностью финансовых институтов, нацеленностью на решение задач национальной экономики.

**Аханов А.,**  
начальник расчетного отдела Каспибанк  
г. Алматы

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА

Рост банковского сектора экономики Республики Казахстан в последние годы определяет необходимость решения стратегических задач. Укрепление тенге, повышение суверенного кредитного рейтинга Республики Казахстан и рейтингов отечественных банков, инвестиционная привлекательность банковского сектора способствовали экспансии казахстанских банков на внешние рынки капитала. Не смотря на то, что рост внешнего заимствования и высокие темпы увеличения объемов кредитования обеспечивались соответствующим качеством ссудного портфеля, тем не менее, потенциальный риск ухудшения качества активов банками не был адекватно оценен.

Актуальным стратегическим направлением в среднесрочной перспективе является выработка оптимального механизма раннего выявления и предотвращения накапливания дисбалансов на рынках реальных и финансовых активов, а также минимизации системных рисков. Модель экономической политики в данном направлении требует ориентироваться на реализацию системы регулирования банковской системы на макроуровне. Исходя из опыта кризиса, можно сделать вывод, что в условиях глобализации международная финансовая стабильность становится важнейшим показателем оценки деятельности банка.

Поэтому необходимо проанализировать можно ли банку добиться стратегических задач с помощью процесса интеграции. Оценка политики либерализации финансовых рынков требует всестороннего анализа возможных последствий и факторов, от которых зависят ее результаты. Выигрыш от глобализации должны получать развивающиеся страны: у них, как считается, относительно низкий уровень сбережений и вследствие притока капитала снижаются процентные ставки [1].

Для развивающихся стран характерно значительное влияние макроэкономических

показателей, соответственно они больше, чем развитые, нуждаются в стабилизирующих инструментах. Но финансовая интеграция несет с собой немало рисков. Особенно важны в такой ситуации ответственная макроэкономическая политика и здоровая финансовая система.

Решение вопросов по дальнейшему сотрудничеству Казахстана с международными инвесторами в лице крупных компаний, финансовых институтов позволяют рассчитывать в дальнейшем на более тесное сотрудничество с западными инвесторами, а, следовательно, Казахстану удастся значительно расширить объемы иностранных инвестиций.

Вместе с тем, надеяться только на расширение кредитов за счет иностранных инвесторов для банков было бы не совсем правильно. Последний финансовый кризис показал, что ориентация только на интеграционные процессы способствовала углублению кризиса. Стратегической задачей банков является сбалансированность кредитной и депозитной части банка [2].

Экспансивное кредитование банками строительной отрасли и рынка недвижимости обусловило, с одной стороны, дальнейшее повышение цен на рынке недвижимости и усиление подверженности банковского сектора кредитным рискам. С другой стороны, сектор строительства стал практически полностью зависеть от банковского финансирования.

На современном этапе мирового развития резко возросла роль финансовых рынков в экономике. Процессы глобализации мирового хозяйства создают высокую степень взаимозависимости национальных финансовых рынков, вследствие их открытости внешнему миру, особенно увеличивающуюся в момент наступления кризиса. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007 году, является тому подтверждением. С другой стороны массовый отток иностранных капиталов приводит к сокращению ликвидности в финансовом секторе, росту процентных ставок, сжатию денежной массы и, как следствие, депрессивному состоянию национальной экономики.

Для предотвращения серьезных кризисов необходимо пересмотреть стандартные представления об эффекте финансовой либерализации. Ее последствия связаны главным образом с совершенствованием институцио-



нальной среды и проявляются не столько в увеличении накопления благодаря дополнительным инвестиционным ресурсам, сколько в повышении производительности банка, эффективной системы депозитов.

При этом финансовая либерализация требует тщательной предварительной подготовки: развития финансовой системы и улучшения качества институциональной среды.

Современная макроэкономическая ситуация в Казахстане характеризуется развитием банковского сектора, где ведущую роль в регулировании воспроизводственного процесса в условиях рыночных отношений играет депозитный и кредитный рынки. От эффективности функционирования этих рынков зависят не только своевременное получение средств отдельными субъектами рынка, но и темпы экономического роста государства в целом.

Являясь сложной динамичной системой, банковский сектор Республики Казахстан постоянно испытывает на себе влияние внутренних и внешних факторов. Представленный множеством субъектов, каждый из которых стремится реализовать свои собственные интересы, он в тоже время находится в русле основных течений, сформировавшихся в экономике Казахстана.

Важной стратегической задачей банковской системы Казахстана становится развитие депозитного рынка, которое возможно с помощью реализации оптимальной депозитной политики, которая в силу определенных причин имеет огромное значение для осуществления эффективной банковской деятельности по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими.

В условиях рынка открылся новый этап в развитии банковского дела, заключающийся в развитии депозитного рынка. От эффективности функционирования депозитного рынка зависят не только своевременное получение средств отдельными субъектами рынка, но и темпы экономического роста государства в целом. В современной банковской практике применяется определение депозитного рынка, как одного из сегментов банковского сектора. Депозиты населения и юридических лиц в банках второго уровня будут оставаться основным источником фондирования финансового сектора. И в целом, негативный опыт

зависимости финансового сектора Казахстана от внешних заимствований определяет приоритетным стратегическим направлением активизацию работы по привлечению внутренних источников финансирования, особенно средств институциональных инвесторов [3].

С этой целью должна активизироваться работа по повышению эффективности взаимодействия между государственными органами и предпринимателями, в первую очередь, на основе государственно-частного партнерства. Развитие альтернативных источников привлечения сбережений представляется через такие частные институты, как фонды недвижимости (REIT), хеджевые фонды, возможность внедрения которых уже существует на законодательном уровне, в части, которая не будет препятствовать задачам создания системы адекватного регулирования рисков институциональных инвесторов.

Особое значение приобретает потребительское кредитование в портфели казахстанских банков. В части потребительского кредитования необходимо определение оптимального баланса между защитой потребителей банковских услуг и повышением устойчивости финансовых организаций. С одной стороны, эффективно функционирующий банковский сектор является базовым условием защиты интересов пользователей банковских услуг. С другой стороны, интересы финансовых институтов должны быть защищены только в той мере, в которой они не противоречат целевым задачам и приоритетам государственной политики.

Одной из стратегических приоритетов банковской системы Казахстана является необходимости взаимодействия финансового и реального секторов в процессе экономического развития. Микроэкономическое исследование информационных аспектов взаимодействия финансового и реального секторов позволило ответить на вопрос о неоднородности условий рыночного финансирования предприятий и оценить влияние данного аспекта на процесс хозяйственного развития.

В целом, стратегические задачи банковской системы является то, что при дальнейшем развитии интеграционных процессов целесообразно укреплять сбалансированность кредитной и депозитной системы банка.

## Литература:

1. *Ильяс А.А.* Особенности развития рынка капиталов в Республике Казахстан. Научное издание (монография) – Алматы: Экономика, 2011, 314с. –19,6 п.л.
2. *Ильяс А.А.* Финансовые услуги банков. Учебное пособие – Астана: ипц КазУЭФимТ, 2010, 258с. – 16,0 п.л.
3. *Мельников В.Д.* Основы финансов: Учебник. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005. – 560 с.

**Жандуйсенов Б.Б.,**  
*советник Президента аналитической  
 группы компаний, слушатель МВА  
 Международная академия бизнеса*

### КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Глобальные перемены в казахстанской экономике с момента распада СССР сделали отдельную организацию и/или корпорацию не только объектом управления, но и субъектом, формирующим законы управления по собственным критериям. Законодательно установлены только система фискальных требований и правила финансового бухгалтерского учета. Непривычная доньше свобода в принятии управленческих решений вместе с назревшей необходимостью использовать ее грамотно привлекает внимание казахстанских бизнесменов к давно сложившимся в мире принципам и методам управленческого учета.

Между тем процесс формирования казахстанского управленческого учета, очевидно, не мог быть автоматически перенесен с уже достигнутого в нашу практику хозяйствования. С одной стороны, необходимо учитывать национальные особенности, а с другой стороны, необходимо учитывать общие тенденции совершенствования бизнеса на базе научно-технического прогресса и в целях лучшего удовлетворения потребностей потребителей.

Корпоративный или системный подход к процессу управления организацией представляется наиболее эффективным, так как позволяет обеспечить согласованность (по меньшей мере, непротиворечивость) краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных управленческих решений.

Краткосрочные управленческие решения однозначно отображаются на хозяйственные

операции организации и учитываются в виде бухгалтерских проводок. Бухгалтерские проводки за определенный период времени (традиционно месяц, квартал, год) обобщаются в оборотный баланс и ряд отчетных форм на его основе. Среднесрочные и долгосрочные управленческие решения находят свое выражение в бюджетах организации, составляемых, как правило, на год, пять, десять лет. А бюджеты есть ни что иное, как плановые показатели по всем или отдельным пунктам баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и прочих отчетных форм.

Отдельные задачи принятия управленческих решений по конкретным вопросам хозяйственной деятельности организации сформулированы, методы их решения известны.

Интересна проблема корпоративного представления таких задач, поиск оптимальных решений по комплексному критерию, сформированному на базе долгосрочных стратегий развития организации.

Построение любой системы управления включает три обязательных этапа:

1) создание информационного пространства, необходимого для определения управляющих воздействий;

2) разработку методологии синтеза управлений (в нашем случае – автоматизированного принятия управленческих решений);

3) создание форм (в том числе экранных) представления информации о рекомендуемых управленческих решениях и обоснованиях выданных рекомендаций.

Подача управляющих воздействий на объект, которым является финансово-хозяйственная деятельность организации, осуществляется в «ручном режиме» менеджером соответствующего уровня.

Проблема создания единого информационного пространства организации на сегодня успешно решена, и это решение реализовано в многочисленных программных

продуктах. При этом неременным условием при использовании этих продуктов является обеспечение не просто выдачи соответствующего решения, а прозрачное объяснение тех логических умозаключений или количественных характеристик, которые привели к его получению.

Для обеспечения качественного решения каждой отдельной задачи с точки зрения внешней выходной информации необходимо формализовать ее как часть общей задачи управления организацией, то есть использовать корпоративный подход.

Примеры применения корпоративного подхода были представлены многими теоретиками и практиками. Причем многие из них достаточно успешно применяются в действующих и развивающихся организациях.

Список задач может быть дополнен и расширен в процессе реализации конкретных процедур. Очевидно то, что все эти задачи могут быть формализованы на базе данных управленческого учета. Своим решением они будут иметь или конкретную хозяйственную операцию (логически завершенную последовательность операций), отражая принятие кратковременных управленческих решений, или отдельные позиции бюджетов, отражая принятие решений, рассчитанных на более длительный срок выполнения. В последнем случае решению соответствует последовательность хозяйственных операций, которая занимает время большее, чем отчетный период, прежде чем желаемый результат в виде получения прибыли на вложенные средства будет достигнут.

Вместе с тем все вышеуказанное описывает процесс принятия управленческих решений, не затрагивая суть принимаемых решений с точки зрения социальной ответственности бизнеса.

В последнее время стало актуальным использование организациями: как при принятии управленческих решений в отдельности, так и политике организации в целом, такого института как корпоративная социальная ответственность.

Корпоративная социальная ответственность (далее — КСО) — понятие, руководствуясь которым компании на добровольной основе интегрируют социальные вопросы в свою деятельность. И оно относительно новое для казахстанской действительности. Да и в целом для постсоветской действительности.

В последние годы отечественные компании стали одна за другой заявлять о формировании новых социальных стратегий, основная цель которых — не только рост прибыли, но и разработка определенных подходов к взаимодействию с обществом.

С одной стороны, эти процессы лежат в русле общемировых тенденций: реализуя социальные программы, бизнес стремится реабилитировать себя в глазах общества, снизить социальную напряженность, одновременно надеясь улучшить свой имидж, укрепить репутацию брендов, и, естественно, увеличить прибыль. Социальная ответственность, таким образом, является инструментом снижения нефинансовых рисков компании, повышения конкурентоспособности, а также важным фактором сближения приоритетов развития корпораций, общества и государства.

С другой стороны, существует казахстанская специфика данного феномена: отечественный бизнес вступил на путь социальной ответственности под значительным влиянием государства. В рамках социальной ответственности бизнес нацелен на реализацию своих корпоративных интересов, власть же стремится встроить их в более широкие рамки собственной социальной политики, обеспечивая тем самым решение значимых общественных проблем и устойчивость политической системы.

В классификации социальной политики стран Европы существуют несколько методов. В частности можно особо выделить такое разделение на две модели — Континентальная или Рейнская модель и Англо-американская (Англо-саксонская) модель социальной политики.

Говоря о казахстанской политической науке, можно отметить, что интерес отечественных исследователей проблеме социальной ответственности бизнеса появился только в последние несколько лет, что обусловлено относительной новизной данного явления для казахстанской реальности. При этом политологи уделяли определенное внимание изучению корпораций как одного из системообразующих элементов современного общества, проблеме взаимоотношений государства, общества и бизнеса.

Казахстанская модель социальной ответственности имеет весомую политическую составляющую, так как основное взаимодействие в сфере КСО осуществляется

по линии «бизнес-власть». Корпоративная социальная ответственность в Казахстане базируется на неформальных и зачастую непрозрачных правилах взаимодействия между государством и крупным бизнесом. В условиях переходной экономики социальная ответственность выступает также как один из способов преодоления кризиса легитимности в отношениях между обществом и бизнесом, возникшего после эпохи «первоначального накопления капитала» и приватизации 1990-х гг. Негативное отношение общества к крупному бизнесу является ресурсом давления на корпорации со стороны государства: в обмен на помощь в социальной сфере власть обещает бизнесменам не пересматривать результаты приватизации. В то же время во взаимодействии власти и бизнеса уже намечается тенденция к институционализации отношений, к переходу от политики «торга» к взаимовыгодному партнерству, пока преимущественно на региональном уровне.

Обобщая опыт казахстанских компаний в сфере социальной ответственности, можно выделить прагматический подход к КСО.

В рамках прагматического подхода социальные программы рассматриваются как бизнес-проекты, направленные на долгосрочное устойчивое развитие компании, создание благоприятной среды для ведения бизнеса и поддержание социальной стабильности в регионах деятельности.

Бизнес-ориентированный подход наиболее эффективен в условиях рыночной экономики, поскольку позволяет бизнесу решать социальные задачи с помощью действенных экономических методов, что отвечает прагматическим интересам корпораций, приоритетам общественного развития и служит дополнительным ресурсом социальной политики государства. Таким образом, применение прагматического подхода в сфере КСО обеспечивает баланс интересов сторон: уравнивает стремление корпораций – к прибыли, общества – к более справедливому распределению благ, государства – к устойчивости политической системы. Анализ опыта казахстанских компаний АО «Арселор Миттал», АО «КазМунайГаз», реализующих прагматическую стратегию КСО, показывает, что их корпоративная социальная политика увязана с потребностями и ожиданиями об-

щества, направлена на повышение жизненного уровня граждан и способствует созданию комфортной социальной среды в регионах присутствия.

В сфере КСО каждая компания находится в поиске собственного баланса между бизнес-интересами, вызовами рынка, ожиданиями общества и запросами государства. Бизнес-ориентированный подход является неким общим трендом в сфере социальной ответственности, в рамках которого выделяются вариации и сочетания социальных стратегий. В условиях переходной экономики в Казахстане довольно эффективным является сочетание рыночных и «советских» методов в рамках КСО: наряду с оптимизацией численности персонала, монетизацией социального пакета, во многих компаниях сохраняется патронаж над объектами социальной инфраструктуры (в частности, такова стратегия ряда компаний банковского сектора и крупных корпораций «КазМунайГаз», «КЕГОК» и другие, участвующие в социальной сфере общества, в частности ведущие протекторат над отечественными спортивными, культурными направлениями, например развитие хоккея, футбола). В рамках прагматического подхода к КСО компаниями используется также сочетание бизнес-методов и технологий стратегической благотворительности для достижения большего экономического и общественного эффекта, что практикуется многими отечественными банками второго уровня.

Специфика данной темы активно изучалась начиная с конца 1990х годов. То есть в период пост. тотальной приватизации и олигархического доминирования в бизнесе, который пресытил действовавший политический режим и население в целом. И как следствие приведший к определенному социальному и политическому коллапсу. Повлекший в свою очередь изменение культуры корпоративной политики бизнеса, изменение взглядов и отношения государства к корпоративному бизнесу в целом и ориентирование на западные и европейские модели ведения корпоративного бизнеса. Соответственно смена ориентиров ведения бизнеса и реалии социальной напряженности, не могла не привести к пристальному изучению и развитию нового для казахстанского пространства понятия «Социальная ответственность бизнеса».

Таким образом, программные продукты математического моделирования финансово-хозяйственной деятельности организации позволяют на едином информационном пространстве оптимизировать процедуры поиска управленческих решений и соответственно упростить процесс принятия таковых.

Однако прежде всего необходимо разработать собственную концепцию корпоративной социальной ответственности применимо к своей организации и привести в соответствие с ней внутреннюю и внешнюю политику компании.

## Литература

1. Деревянченко А.А. Социальная ответственность в системе корпоративного управления. М., 2005.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. / Под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. Финансовая академия при Правительстве РФ. – М., 2008.
3. Туркин С. Как выгодно быть добрым. Сделайте свой бизнес социально ответственным. М., 2007.

**Шаймерденов Н. А.,**

*докторант PhD*

*Университет международного бизнеса*

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективная организация финансов предприятия требует реализации определенных принципов, полнота воплощения которых влияет на финансовый результат. Это, в свою очередь, позволяет судить о финансовой устойчивости как аналоге финансового здоровья предприятия, поскольку ее системное отсутствие ведет к банкротству.

Понятие финансовой устойчивости тесно связано со структурой капитала. Это нашло отражение в работах многих исследователей, которые сводят свое видение финансовой устойчивости исключительно к данной характеристике. По нашему мнению, эту часть проявления финансовой устойчивости можно считать внешней, так как она отражает, насколько предприятие независимо (или зависимо) от внешних кредиторов. Другая трактовка финансовой устойчивости сводится к структуре покрытия активов источниками их формирования, что можно считать внутренней характеристикой, поскольку она отражает организацию финансов предприятия. Основная проблема современного определения сущности финансовой устойчивости заключена в необходимости объединения внешней и внутренней характеристики.

По нашему мнению, финансовая устойчивость предприятия, это постоянное плате-

жеспособное финансовое состояние предприятия, обеспечиваемое достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования и делающее его практически независимым от внешних негативных воздействий.

Как видно из предложенного определения, при исследовании финансовой устойчивости кроме оценки ее статического уровня, также важен временной, динамический фактор, что не находит достаточного отражения в существующих подходах. Наиболее распространенные классификации финансовой устойчивости определяют одномоментную степень достаточности ликвидности баланса. Поэтому мы предлагаем использование классификации, которая отражала бы динамику финансовой устойчивости.

Для полной оценки финансовой устойчивости необходимо исследование обеих ее характеристик, но отсутствие устойчивости, возможно, констатировать уже при наличии неустойчивости по одной из составляющих. Так как оценить структуру пассивов проще, чем ликвидность баланса, а соотношение собственных и заемных средств принимает непосредственное участие в формировании структуры покрытия активов, то мы рекомендуем использование динамической классификации на основе структуры пассивов, в качестве индикатора негативных тенденций и для предотвращения или констатации негативных результатов.

В целях формирования данной классификации введено понятие фактора оптимистичности, под которым в работе рассматривается существующая динамика структуры капитала,

приводящая к усилению внешней финансовой устойчивости предприятия.

Для положительной динамики структуры капитала, укрепляющей внешнюю финансовую устойчивость предприятия, необходимо, чтобы собственный капитал возрастал более высокими темпами, чем капитал заемный. Таким образом изменяются величины собственного и заемного капитала при оптимистичной динамике, и наоборот – при пессимистичной. Кроме того, возможны два исходных положения в структуре пассивов – когда величина собственного капитала меньше величины капитала заемного, и когда собственный капитал преобладает. Вариант, при котором собственный капитал и заемный равны по величине, названо нами точкой равенства, при графическом построении в ней пересекаются прямые заемного и собственного капитала, а отношение заемного капитала к собственному равно 1.

Динамическая классификация по фактору оптимистичности включает в себя четыре позиции: оптимистичная финансовая неустойчивость, оптимистичная финансовая устойчивость, пессимистичная финансовая неустойчивость, пессимистичная финансовая устойчивость. Наиболее желательным является второй вариант, наименее – четвертый. Классификация имеет простое практическое применение в предикативных целях.

Универсальный способ оценки финансовой устойчивости должен рассматривать обе ее характеристики и включать динамическую и статическую составляющую. Существующие способы оценки не соответствуют подобному требованию и основаны либо на коэффициентных методах финансового анализа, либо на оценке ликвидности баланса. Наиболее интересный из существующих способов предлагает деление активов на финансовые и нефинансовые и основан на использовании индикатора финансовой устойчивости, рассчитываемого как разность собственного капитала и финансовых активов.

Мы предлагаем способ, как обладающий необходимой двойственностью, так и учитывающий положительные стороны уже известных подходов к оценке финансовой устойчивости. Суть предлагаемого способа сводится к разработке алгоритма оценки, который можно использовать для оценки актуальных и прогнозируемых данных. В первой части алгоритма оценивается статическая компонента – доста-

точность ликвидности баланса по индикатору финансовой устойчивости и структуры капитала по коэффициенту долгосрочной независимости (минимальный выбранный критерий его достаточности – 0,6). Вторая часть оценивает динамическую компоненту на базе классификации финансовой устойчивости по фактору оптимистичности. Если при использовании алгоритма показатели предприятия отвечают всем заданным критериям – предприятие обладает устойчивым финансовым положением, если имеются отклонения – предлагается возможная коррекция влияющих факторов с учетом временной составляющей.

Применение данного способа возможно по результатам последнего отчетного периода и периода, в котором, по данным предварительно проведенного экспресс-анализа, предприятие обладало наихудшими показателями. Это позволит разработать рекомендации по контролю над факторами, оказывающими наибольшее влияние.

В результате оценки финансового состояния с использованием предлагаемого метода, два предприятия из трех – ОАО «Металлургический комбинат ОАО энергетики и электрификации «Алматыэнерго» – в 2009 году обладали устойчивым финансовым положением, а у ОАО «Маслоэкстракционный завод» констатирована финансовая неустойчивость. По каждому из предприятий были выявлены наиболее слабые места, негативно влияющие на их финансовую устойчивость и представляющие собой факторы риска.

ОАО «Металлургический комбинат» рекомендовано постепенное снижение финансовой устойчивости в структуре пассивов до заранее определенного устойчивого уровня, при четком контроле за структурой покрытия, а также поддержание равномерного прироста всех основных статей баланса при сохранении разработанных пропорций и долевых соотношений.

На ОАО энергетики и электрификации «Алматыэнерго» целесообразно снижение удельного веса дебиторской задолженности, что повлечет снижение доли заемного капитала на ее финансирование. Необходимо увеличение доли текущих активов в совокупных. Важно определить предел удельного веса собственного капитала в структуре пассивов.

Для ОАО «Маслоэкстракционный завод» получены рекомендации к снижению уровня запасов, проведению мероприятий по повы-

шению рентабельности и увеличению доли собственного капитала. Необходимо введение в активы финансовых инвестиций, на которые можно направить часть финансирования запасов и повысить рентабельность предприятия.

Кроме данных баланса предприятия, которых достаточно для констатации наличия или отсутствия финансовой устойчивости предприятия, для исследования всех влияющих факторов необходимо использование данных о полученной прибыли, так как она непосредственно связана с величиной запаса финансовой прочности. С помощью графика безубыточности, нами выведена альтернативная формула расчета запаса финансовой прочности:

$ЗФП = П / ((\text{фактический объем реализации} - \text{переменные затраты}) / 100)$ ,

где ЗФП – запас финансовой прочности, П – прибыль предприятия.

Данная формула демонстрирует прямую зависимость запаса финансовой прочности от прибыли, а также от отнесения тех или иных затрат к переменным или постоянным. Полноценная оценка запаса финансовой прочности предприятия, требует выполнения нескольких шагов:

- 1) расчет запаса финансовой прочности, по альтернативной формуле;
- 2) анализ влияния разности объема продаж и объема производства через коррекцию величины запаса финансовой прочности с учетом прироста запасов;
- 3) расчет оптимального прироста объема реализации и расчет ограничителя запаса финансовой прочности.

Прирост запасов необходимо учитывать, так как его значительная величина косвенно свидетельствует о наличии скрытой финансовой неустойчивости возникающей в случае, когда объем реализации отличается от объема продукции, произведенной за отчетный период. Данное положение доказано путем рассмотрение графического отображения на графике безубыточности

- 1) когда объем реализации равен объему производства,
- 2) когда объем реализации меньше объема производства,
- 3) когда объем реализации больше объема производства. В последних двух случаях, часть отрезка запаса финансовой прочности является скрытой финансовой не-

устойчивостью, а потому, при расчете необходима коррекция фактического объема реализации на сумму прироста запасов.

Необходимость применения ограничителя запаса финансовой прочности (рассчитываемого, как сумма запаса финансовой прочности и допустимого экономического роста), вызвана тем, что предприятие заинтересовано в максимальном удалении от точки безубыточности, и тем самым, в увеличении запаса финансовой прочности.

Запас финансовой прочности, наряду с коэффициентом долгосрочной независимости, индикатором финансовой устойчивости, сбалансированностью баланса, скрытой финансовой неустойчивостью является одним из компонентов финансовой устойчивости предприятия, каждый из которых отражает определенное соотношение балансовых величин, таких как структура пассивов и структура покрытия. Все соотношения связаны между собой и влияют друг на друга. К тому же, предприятие, в котором структура пассивов, взаимоотношение величин собственного капитала и нефинансовых активов, финансовых и нефинансовых активов, структура активов и структура покрытия имеют оптимальные соотношения, будет не только финансово устойчиво, но и эффективно по всем прочим показателям. Это позволяет сделать вывод о том, что оптимальный уровень финансовой устойчивости является необходимым и достаточным условием формирования балансовых величин и стабилизации финансовых механизмов предприятия.

Упомянутые соотношения, обеспечивающие подобную сбалансированность предприятия, можно выразить математически, как для балансовых величин, так и для их приростов.

Условия обеспечения и поддержания финансовой устойчивости на предприятии, предполагает выполнение следующих требований:

1. Собственный капитал должен быть больше или равен капиталу заемному (аналогично для приростов).
2. Собственный капитал больше или равен нефинансовым активам (аналогично для приростов).
3. Финансовые активы больше или равны активам нефинансовым (аналогично для приростов).
4. Прирост оборотных активов больше прироста активов внеоборотных.

5. Прирост финансовых оборотных активов больше нуля.

6. Запасы, дебиторы, инвестиции с денежными средствами должны быть представлены в текущих активах равными долям.

4. Структура покрытия должна быть сбалансирована по группам активов и пассивов одинаковой степени срочности.

Предложенное нами оптимальное соотношение оборотных активов означает, что все виды оборотных средств предприятия важны и несут свою индивидуальную функциональную нагрузку, и все они должны присутствовать в текущих активах.

Картина финансово-устойчивого предприятия поддается определенной увязке, что позволяет создать ее количественное выражение в виде оптимальной структуры баланса, универсальной для практически любого предприятия. При необходимости, универсальная структура может быть несколько откорректирована в зависимости от индивидуальных особенностей, до структуры, являющейся оптимальной для конкретного промышленного предприятия.

После расчета оптимальной структуры баланса для каждого конкретного предприятия с учетом индивидуальных особенностей, необходимо приведение существующего баланса предприятия к рассчитанной оптимальной модели с помощью методов планирования и прогнозирования. Выбранный период планирования должен включать в себя несколько стадий – период настройки предприятия и закладки необходимых изменений в существующей организации финансов; период достижения индикативных показателей структуры капитала; период поддержания достигнутого результата. Таким образом, минимум за три отчетных периода возможно воссоздать структуру баланса финансово-устойчивого предприятия и заложить долговременные механизмы его обеспечения.

На упомянутый период планирования нами предлагается составить несколько возможных сценариев изменения баланса предприятия

для отслеживания возможных тенденций изменения его структуры с помощью программы MSExcel – на основе регрессионного анализа и на основе экстраполяции трендов, экспоненциальной зависимости – с использованием индивидуальных экспертных оценок развития событий в случае нереальных прогнозов.

В результате будут получены временные ряды для каждого элемента баланса и их удельные веса в итоговой сумме. Таким образом, рассчитывается два варианта структур баланса, которые предприятие достигнет к концу намеченного периода. После чего, сравниваем полученные прогнозируемые структуры с индикативными данными. В том же случае, когда желаемые и существующие тенденции совпадают, прогнозные данные можно использовать в плановом балансе. При переносе данных совпавших элементов баланса без изменения, получаем частично заполненную сетку планового баланса. На втором году планирования баланс должен соответствовать определенной ранее оптимальной структуре, поэтому прогнозируемая величина соответствует за данному показателю структуры и позволяет рассчитать недостающие величины в соответствии с их структурными показателями. Плановый баланс должен быть составлен с некоторой коррекцией значений в соответствии с возможностями предприятия, но в необходимом направлении изменений.

Подобная адаптация была проведена на трех рассматриваемых предприятиях. Финансовые показатели, полученные к окончанию периода планирования, были сопоставлены с финансовыми показателями предприятий за 2005 год. Показатели, полученные в результате применения методики обеспечения, более соответствовали финансово-устойчивому положению предприятия, чем фактические, что подтвердило жизнеспособность и целесообразность применения данной методики для обеспечения финансовой устойчивости практически необходима на промышленных предприятиях.

#### Литература:

1. *Бородкин К.В., Преображенский Б.Г.* Анализ инструментария финансовой диагностики – «Финансы» № 3, 2004. – с.65 – 66.
2. *Глазунов В.И.* Обеспечение текущей платежеспособности предприятия. – «Финансы» № 3, 2004. – с. 67 – 69.
3. *Гончаров А.И.* Взаимосвязь факторов неплатежеспособности предприятий. – «Финансы» № 5, 2004. – с. 53 – 54.



4. Джаксыбекова Г. Н. Стоимость компании: теория и практика оценки в финансовом менеджменте. – Астана: Издательство ТОО «Беркут – Принт», 2010. – 385 с.
5. Данилов-Данильян В.И. Устойчивое развитие (теоретико-методологический анализ) – «Экономика и математические методы» том 39, № 2, 2003.-С.123-135.
6. Чорба П.М., Гулько А.А. К вопросу о трактовке сущности оборотных средств. – «Финансы» № 7,2004. – с.53 – 54.

**Ашир К.Б.,**

*специалист технического отдела*

*ТОО «GSI»*

*г. Алматы*

### **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ В ВОПРОСАХ НАКОПЛЕНИЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ**

На протяжении последнего десятилетия в мире роль активов в иностранной валюте, находящихся под управлением центральных банков, существенно возросла. В целях корректного составления нормативной базы центральных банков и международных организаций необходимо уточнить объект инвестиционных операций центральных банков на финансовых рынках. Вопрос о выборе данного объекта остается дискуссионным, в т.ч. в связи с растущей конвергенцией деятельности центральных банков и суверенных фондов на зарубежных финансовых рынках, наблюдаемой в начале 2000-х гг.

Динамичный рост валютных резервов центральных банков в группе стран с формирующимися рынками – одна из актуальных тенденций развития современных финансовых рынков. В ближайшие годы следует ожидать дальнейшего роста их объема и уровня концентрации, прежде всего, в странах Азии и странах-экспортерах нефти, однако возникает вопрос о сохранении данной тенденции в среднесрочной перспективе, в т.ч. с учетом последствий мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. В этой связи необходимо систематизировать факторы, определяющие объем и динамику валютных резервов.

В настоящее время во многих государствах, лидирующих по объему валютных резервов, существенно превышен уровень их достаточности. Эти средства нецелесообразно использовать в целях развития национальной экономики, в связи с чем центральные банки указанных стран осуществляют управление

портфелем валютных активов на зарубежных финансовых рынках, выступая в принципиально новом для себя качестве – глобальных инвесторов.

В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков при решении указанных задач необходимо провести анализ основных тенденций управления валютными резервами в мире, а также изучить опыт инвестиционной деятельности центральных банков в странах Азии, лидирующих по объему валютных резервов. Кроме того, для Казахстана также представляет интерес практика деятельности суверенных фондов в ведущих странах-экспортерах нефти.

В современной литературе используют следующие понятия, в различной степени определяющие объект инвестиционной деятельности центрального банка на зарубежных финансовых рынках:

- золотовалютные резервы (gold and foreign exchange reserves);
- международные резервы (international reserves);
- официальные резервные активы (official reserve assets);
- резервные активы (reserve assets);
- международная валютная ликвидность (international liquidity).

Накопление валютных резервов в мире сопровождается ростом их концентрации: в 2010 г. на 10 стран-лидеров приходилось 69,8% мировых валютных резервов (Таблица 1). Для сравнения: в 2000 г. – 57,1%.

Накопление валютных резервных активов происходит преимущественно в Азии: в настоящее время на 10 стран данного региона (Китай, Япония, Тайвань, Индия, Корея, Гонконг, Сингапур, Таиланд, Малайзия, Индонезия) приходится около 2/3 мировых валютных резервов, причем все перечисленные государства, за исключением Японии и Сингапура, относятся к группе стран с формирующимися рынками. В то же время совокупный объем валютных резервов в странах с развитыми рынками, не включая Японию, практически не

Таблица 1. Страны-лидеры по объему валютных резервов (по состоянию на 1 января 2011 г.)

Место	Государство	Валютные резервы, млрд. долл.	Доля в мировых валютных резервах, %
1	Китай	2866,0	30,8%
2	Япония	1043,0	11,2%
3	Россия	435,8	4,7%
4	Саудовская Аравия	434,9	4,7%
5	Тайвань	385,2	4,1%
6	Республика Корея	288,8	3,1%
7	Бразилия	282,4	3,0%
8	Гонконг (Сянган)	270,4	2,9%
9	Индия	269,6	2,9%
10	Сингапур	225,4	2,4%

изменился с начала 1990-х гг. и сохраняется на уровне 500 млрд. долл.

На объем валютных резервов оказывают влияние следующие факторы:

- объем и направление операций центрального банка на внутреннем валютном рынке (валютных интервенций);

- финансовый результат по операциям центрального банка с валютными резервами на зарубежных рынках;

- результат переоценки валютных резервов в связи с изменением рыночной стоимости ценных бумаг и кросс-курсов резервных валют;

- прочие факторы (в частности, осуществление платежей по внешнему долгу государства, по поручению клиентов центрального банка и др.).

На протяжении последнего десятилетия основным фактором роста валютных резервов в мире является активная покупка иностранной валюты центральными банками стран с формирующимися рынками, имеющих стабильно положительное внешнеторговое сальдо. Данная мера направлена на противодействие чрезмерному укреплению курса национальной денежной единицы в условиях растущего предложения иностранной валюты на внутреннем рынке. С другой стороны, глубина рынков большинства развивающихся стран не позволяет эффективно инвестировать растущие экспортные доходы внутри страны без угрозы развития инфляционных процессов. Центральные банки этих стран в целях недопущения «перегрева» национальной экономики вынуждены прибегать к стерилизации – изъятию «избыточной» части денежной массы, образовавшейся за

счет конвертации валютных поступлений, путем размещения долговых ценных бумаг правительства и/или центрального банка на внутреннем рынке.

Накопление валютных резервов в странах, не являющихся экспортерами сырьевых товаров, может быть следствием политики государства, направленной на поддержание экспортных отраслей. В этом случае центральный банк в результате валютных интервенций приобретает больше иностранной валюты, чем это необходимо для поддержания курса национальной денежной единицы, т.е. не только не допускает укрепления курса национальной валюты, но способствует ее ослаблению.

Центральной проблемой, связанной с накоплением валютных резервов в странах с формирующимися рынками на протяжении последнего десятилетия, является вопрос об устойчивости данной тенденции. По нашему мнению, для ответа на этот вопрос необходимо рассматривать рост валютных интервенций центральных банков этих стран как результат взаимодействия фундаментальных факторов и тенденций, характерных для современного этапа развития мировой экономики, а именно:

- *рост объема мировой торговли;*

- *усиление диспропорций в региональной структуре мировой торговли,* в результате чего за счет стабильного превышения валового импорта товаров и услуг над валовым экспортом в ряде стран наблюдается хронический дефицит счета текущих операций платежного баланса, компенсируемый ростом внешнего долга; с другой стороны, страны с положительным сальдо счета текущих опе-

Таблица 2. Крупнейшие нетто-экспортеры и нетто-импортеры капитала в 2009 г.

Крупнейшие страны-экспортеры капитала		Крупнейшие страны-импортеры капитала	
Страна	Доля, %	Страна	Доля, %
Китай	23,4%	США	41,7%
Германия	13,3%	Испания	7,3%
Япония	11,7%	Италия	7,0%
Норвегия	4,8%	Франция	3,9%
Россия	4,7%	Австралия	3,7%
Швейцария	3,6%	Канада	3,6%
Республика Корея	3,5%	Греция	3,5%
Тайвань	3,5%	Прочие страны	29,3%
Нидерланды	3,4%		
Сингапур	2,8%		
Кувейт	2,8%		
Малайзия	2,4%		
Швеция	2,1%		
Прочие страны	18,0%		

раций аккумулируют финансовые ресурсы и выступают в качестве экспортеров капитала (Таблица 2);

– сохранение режима управляемого валютного курса в большинстве стран с положительным сальдо торгового баланса, что позволяет их центральным банкам проводить валютные интервенции

Рассмотрение указанных тенденций позволяет понять основания для столь значительных валютных интервенций, наблюдаемых в целой группе стран с формирующимися рынками и послуживших причиной активного накопления валютных резервов в начале XXI в.

В настоящее время около 2/3 мировых валютных резервов номинировано в долларах США (Таблица 3), при этом на протяжении последнего десятилетия эта доля постепенно сокращается. В целом, однако, позиции американской валюты остаются достаточно прочными, что обусловлено следующими факторами:

– фондовый рынок США остается крупнейшим в мире (в США в 2010 г. ежедневный объем сделок на вторичном рынке облигаций в среднем составлял 949,8 млрд. долл., из них 528,2 млрд. – казначейские облигации; в зоне евро аналогичный показатель почти в 10 раз ниже, при этом основной объем торгов приходится на государственные ценные бумаги Германии, Италии и Франции);

– доллар США остается наиболее ликвидной из резервных валют, что закрепляет за ним роль главного инструмента для интервенций, т.к. является стороной по 86,3% сделок на мировом валютном рынке (для сравнения: евро – 37,0%, японская йена – 16,5%) и торгуется с минимальными спредами;

– существует возможность инвестирования средств в долларские активы с одновременной привязкой процентного риска к другой валюте при помощи деривативов (например, валютных свопов).

Статистика показывает, что альтернативной резервной валютой в современных условиях является евро, чей курс по отношению к доллару США в 2001-2010 гг. вырос на 42%, а доля в мировых валютных резервах на 8%. В ближайшие годы для покрытия бюджетного дефицита, возникшего в результате увеличения расходов на антикризисные меры, правительство США планирует продолжить расширение внешних заимствований, что, вероятно, приведет к дальнейшему падению курса доллара. В этой связи следует ожидать, что ослабление позиций доллара США как мировой резервной валюты сохранится. С другой стороны, доля евро растет, главным образом, в структуре валютных резервов соседних с ЕС государств, в то время как в странах Азии она остается низкой.

В настоящее время в мире более 2/3 центральных банков используют внутреннее

Таблица 3. Структура мировых валютных резервов (по состоянию на конец года)

Год	Доллар США	Английский фунт стерлингов	Японская йена	Евро	Другие валюты
2000	71,1%	2,8%	6,1%	18,3%	1,8%
2001	71,5%	2,7%	5,0%	19,2%	1,6%
2002	67,1%	2,8%	4,4%	23,8%	2,0%
2003	65,9%	2,8%	3,9%	25,2%	2,2%
2004	65,9%	3,4%	3,8%	24,8%	2,0%
2005	66,9%	3,6%	3,6%	24,1%	1,9%
2006	65,5%	4,4%	3,1%	25,1%	2,0%
2007	64,1%	4,7%	2,9%	26,3%	2,0%
2008	64,1%	4,0%	3,1%	26,4%	2,3%
2009	62,1%	4,3%	2,9%	27,6%	3,2%
2010	61,4%	4,0%	3,8%	26,3%	4,5%

деление валютных резервов на портфели с различными целевыми уровнями риска и доходности, при этом доля инвестиционной компоненты в отдельных случаях достигает 90%. Центральные банки также осуществляют инвестиционные операции с привлечением внешних управляющих – глобальных инвестиционных банков, однако портфель, передаваемый во внешнее управление, обычно составляет менее 5% валютных резервов и лишь в редких случаях превышает 15%<sup>55</sup>. Центральный банк в этом случае сохраняет за собой право отзыва средств в случае необходимости.

Сравнительно новая тенденция, характерная для стран Азии, – формирование суверенных фондов за счет средств центрального банка. Так, в 2005 г. была создана Корейская инвестиционная корпорация (KIC), 85% капитала которой (17 млрд. долл.) было сформировано за счет валютных резервов Банка Кореи. В 2007 г. была учреждена Китайская инвестиционная корпорация (CIC) со стартовым капиталом 200 млрд. долл. Активы Государственной инвестиционной корпорации Сингапура (GIC), достигающие 250 млрд. долл., регулярно пополняются за счет средств органа денежно-кредитного регулирования.

#### Литература:

1. Кудряшов В.В. Инвестиционная политика мировых суверенных фондов в финансово-правовом контексте // Финансовое право. – 2009. – № 7. – С. 5
2. IMF Time series data on international reserves and foreign currency liquidity
3. (<http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/colist.aspx>)
4. Андрианов В.Д. Золотовалютные резервы: принципы формирования, структура и эффективность использования // Общество и экономика. – 2008. – № 5. – С. 23-53.
5. Фаненко М.А. Международная ликвидность и диверсификация официальных резервных активов //
6. Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 6. – С. 54-61
7. IMF International Financial Statistics (<http://www.imfstatistics.org/>).

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Сейдалиева Г.О.,

*к.с.-х.н, доцент*

Сейдалиева Г.О.,

*старший преподаватель**Университет международного бизнеса*

### ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО РЕСУРСА (ЭОР) ПО ДИСЦИПЛИНАМ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ»

Одним из приоритетных направлений образования нашей республики является качественная подготовка специалистов на всех уровнях образовательного процесса. Одним из элементов достижения поставленной цели является использование инновационных технологий. Активное внедрение и использование электронных образовательных ресурсов (ЭОР) в образовательной деятельности позволит активному внедрению модульной системы обучения, а также будет способствовать усилению самостоятельной работы обучающихся. В данном вопросе актуальным является применение ЭОР во время обучения с применением компьютерной техники и программного обеспечения [1].

Одним из основных направлений комплексной модернизации современного образования является внедрение в педагогическую практику новых информационных технологий и средств обучения, которые меняют не только способы приобретения знаний и умений, но и традиционные формы отношений между обучаемыми и обучающим, т.е. формы учебного процесса и образовательную среду. Современный преподаватель становится не простым передатчиком знаний, а организатором образовательного процесса, обеспечивающего интенсивные методы обучения.

Для успешного продвижения в теорию и практику обучения идей информатизации образования государством организовано выполнение научно-педагогических проектов «Информатизация системы образования» и «Система открытого образования». Эти проекты нацелены на внедрение в современную образовательную среду информационных

технологий и средств, позволяющих сделать систему образования доступной и открытой для общества.

Одной из профессиональных задач выпускника вуза является задача использования современных научно-обоснованных приемов, методов и средств обучения, в том числе электронных средств обучения, информационных и компьютерных технологий. Новые информационные технологии в обучении используют аппаратные и программные средства. Помимо основного, многофункционального в области приложения, программного обеспечения, существуют и специфические для процесса обучения программные продукты, называемые электронными образовательными ресурсами (ЭОР).

Характер использования ЭОР, их методические особенности во многом закладываются на этапе проектирования этих средств. В настоящее время, в основном благодаря государственной политике в области образования, идет интенсивное наполнение рынка ЭОР в основном для школьного цикла. В связи с этим, сегодня, образовательному процессу необходимы не только грамотные пользователи, но и грамотные разработчики электронных средств. У творческого преподавателя существует потребность в разработке персональных электронных средств обучения, поэтому, будущим IT-специалистам необходимы не только знания о возможностях ЭОР, создаваемых профессиональными разработчиками, умения работать с наиболее распространенными: средствами информационных технологий в учебно-воспитательном процессе, но и умения создавать и применять самодельные ЭОР, реализуя при этом собственные методические находки. Компетенции, приобретаемые студентом в процессе обучения созданию ЭОР, позволят ему более гибко и рационально действовать в условиях, так называемой, ИКТ-насыщенной образовательной среды (образовательной среды, в которой активно применяются средства информационно-коммуникационных технологий), все чаще встречающейся в отечественном образовании. Таким образом, для успешного решения задач образования преподавателю необходимо быть компетентным не только в области

грамотного использования готовых ЭОР, но и в области разработки ЭОР по различным дисциплинам.

Под электронными образовательными ресурсами (ЭОР) в общем случае понимают – совокупность средств программного, информационного, технического и организационного обеспечения, электронных изданий, размещаемая на машиночитаемых носителях и/или в сети. А свою очередь цифровые образовательные ресурсы (ЦОР) – это представленные в цифровой форме фотографии, видеофрагменты, статические и динамические модели, объекты виртуальной реальности и интерактивного моделирования, картографические материалы, звукозаписи, символные объекты и деловая графика, текстовые документы и иные учебные материалы, необходимые для организации учебного процесса.

Электронными образовательными ресурсами (ЭОР) называют учебные материалы, для воспроизведения которых используются электронные устройства. В самом общем случае к ЭОР относят учебные видеофильмы и звукозаписи, для воспроизведения которых достаточно бытового магнитофона или CD-плеера. Наиболее современные и эффективные для образования ЭОР воспроизводятся на компьютере. Иногда, чтобы выделить данное подмножество ЭОР, их называют цифровыми образовательными ресурсами (ЦОР), подразумевая, что компьютер использует цифровые способы записи-воспроизведения.

Самые простые ЭОР — текстографические. Они отличаются от книг в основном формой предъявления текстов и иллюстраций: материал представляется на экране компьютера, а не на бумаге. Но его очень легко распечатать, т. е. перенести на бумагу.

ЭОР следующей группы тоже текстографические, но имеют существенные отличия в навигации по тексту. Страницы книги мы читаем последовательно, осуществляя, таким образом, так называемую линейную навигацию. При этом довольно часто в учебном тексте встречаются термины или ссылки на другой раздел того же текста. В таких случаях книга не очень удобна: нужно разыскивать пояснения где-то в другом месте, листая множество страниц. В ЭОР же это можно сделать гораздо комфортнее: указать незнакомый термин и тут же получить его определение в небольшом дополнительном окне или мгновенно сменить содержимое экрана при указании так

называемого ключевого слова (либо словосочетания). По существу ключевое словосочетание — аналог строки знакомого всем книжного оглавления, но строка эта не вынесена на отдельную страницу (оглавления), а внедрена в основной текст. В данном случае навигация по тексту является нелинейной (вы просматриваете фрагменты текста в произвольном порядке, определяемом логической связностью и собственным желанием).

Третий уровень ЭОР — это ресурсы, целиком состоящие из визуального или звукового фрагмента. Формальные отличия от книги здесь очевидны: ни кино, ни анимация (мультфильм), ни звук в полиграфическом издании невозможны.

Наиболее существенные, принципиальные отличия от книги имеются у так называемых мультимедиа – ЭОР. Это самые мощные и интересные для образования продукты, комбинированно включающие в себя тексты, иллюстрации, видео, звук и другие цифровые возможности.

Важное достоинство ЭОР НП состоит в том, что они обеспечивают личностно-ориентированное обучение. Пользуясь открытой образовательной модульной мультимедийной системой (ОМС), преподавателя могут разрабатывать собственные авторские учебные курсы и индивидуальные образовательные программы для обучаемых.

С учетом требований подготовки специалистов формирование ЭОР осуществлялось по ряду дисциплин как обязательной, так и элективной компоненты. В электронном контенте должны учитываться:

- 1) Содержание учебной программы дисциплины.
- 2) Анализ типов, видов и дидактических функций ЭОР для обучения в различных формах учебной работы и установление их соответствия и возможностей использования в реализации целей и содержания на уровне предметной модели.
- 3) Поэтапный анализ содержания обучения по каждой теме учебного предмета, отбор учебного материала для создания и применения ЭОР, определение вида и целевого назначения этих модулей на основе общей предметной модели, исходных требований и критериев отбора.
- 4) Выделение подразделов, тем, тематических элементов по которым разрабатываются модули.

Названные этапы носят общий характер и характерны при решении задач отбора содержания обучения для обоснования создания электронных учебных материалов. Для обучаемых, использование в учебной деятельности ЭОР нового поколения, значительно индивидуализируют учебный процесс, увеличивают скорость и качество усвоения учебных материалов, существенно усиливают практическую ценность занятий, в целом – повышает качество образования.

Для преподавателя новые педагогические технологии, основанные на использовании ЭОР снимают рутинные проблемы и позволя-

ют перейти к дискуссии с обучаемым, совместным исследованиям, новым формам обучения, в целом – к более творческой работе.

Таким образом, цель исследования состоит в обосновании и разработке методики обучения студентов вузов созданию ЭОР путем создания электронного контента по ряду дисциплин специальности «Информационные системы».

Для решения вопроса формирования ЭОР необходимо опираться на современные средства компьютерных технологий – языки объектно-ориентированного программирования Delphi, C++ Builder, C# и другие.

#### Литература:

1. Мосолков А.Е. Электронные образовательные ресурсы нового поколения (ЭОР) – Тогульс, 2009.

**Ким Е.И.,**  
исполнительный директор  
ТОО «Джентек Ресорс Казахстан»  
г. Алматы

### КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Под эффективностью менеджмента понимается сложная многогранная категория, которая отражает характерные особенности экономических, социальных, организационных и иных явлений.

Эффективность управления, как социально-экономическая категория, – это результативность данной деятельности, степень рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Функциональная роль эффективности управления – отражать уровень и динамику его развития, качественную и количественную стороны данного процесса.

Эффективность можно различать как потенциальную и реальную. Потенциальная эффективность оценивается предварительно, реальная определяется полученными на практике результатами.

Эффективность управления бывает тактической и стратегической. Тактическая эффективность отражает получение эффекта в

ближайшем времени, стратегическая в будущем (Рис.).

В достижении высокой эффективности менеджмента большую роль играют характеристики системы, механизма и процесса (технологии) менеджмента. Однако, эффективность менеджмента всегда изменчива и определяется не только внутренними факторами, но и внешними – состоянием экономики, конкуренцией, социально политической обстановки и др. При этом внешняя и внутренняя эффективность менеджмента должны быть сбалансированы.

Современная наука выделяет три группы основных принципов, определяющих эффективность менеджмента.

Главными принципами приоритетов в менеджменте являются: приоритеты человеческого фактора – мотивированная деятельность, профессионализм;

1) принципы критических факторов – учет фактора времени, развитие информационных технологий, корпоративность, как форма эффективного сотрудничества и партнерства;

2) основные принципы ориентирования – управленческая деятельность включает в себя разработку цели, миссии и стратегии менеджмента, обеспечение качества, создание условий творчества (система «думай сам») и др.

Фактор – момент, существенное обстоятельство в каком-то процессе, явлении. Эф-

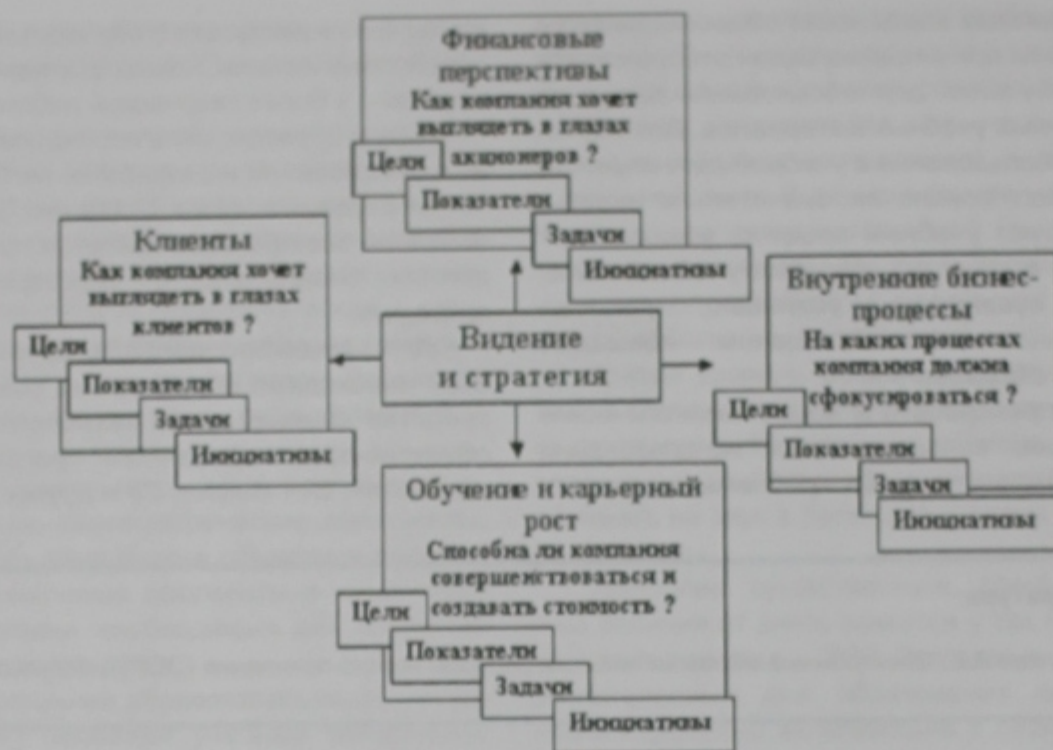


Рис. Эффективность менеджмента

эффективность управления формируется под воздействием ряда факторов, которые можно классифицировать по следующим признакам:

- 1) по продолжительности влияния;
- 2) по характеру влияния;
- 3) по степени формализации;
- 4) в зависимости от масштаба влияния;
- 5) по содержанию;
- 6) по форме влияния;

По характеру влияния различают факторы интенсивные и экстенсивные. Первые обеспечивают повышение эффективности менеджмента за счет мобилизации внутренних ресурсов, совершенствование организации труда управленческих работников и улучшение его условий, подготовка кадров управления. Вторые предусматривают привлечение дополнительных ресурсов – увеличение численности управленческого персонала, расширение технического оснащения труда управленцев на качественно неизменной основе и т.д.

По степени формализации выделяют количественно измеримые и количественно неизмеримые факторы.

В зависимости от масштаба влияния факторы можно подразделить на: народнохозяйственные, отраслевые, на уровне организаций, на уровне подразделений.

По содержанию различают факторы:

- 1) научно-технические (уровень механизации и автоматизации труда);
- 2) организационные (рациональная структура аппарата управления, расстановка кадров, документооборот, трудовая дисциплина);
- 3) экономические (система материального поощрения и материальной ответственности);
- 4) социально-психологические (мотивация труда, межличностные отношения);
- 5) технические;
- 6) физиологические (санитарно-гигиенические условия труда) и др.

По форме влияния различают факторы прямые (квалификация персонала, состояние оборудования) и косвенные (психологический климат, групповая динамика). Первые непосредственно влияют на эффективность управленческого труда, вторые – опосредованно.

Каждый из перечисленных факторов может воздействовать на систему управления сам по себе, в отдельности, а также в совокупности с другими. При совместном положительном воздействии они обеспечивают существенный рост результативности менеджмента (за счет синергического эффекта), при отрицательном – снижают ее. Роль менеджеров состоит в том, чтобы планомерно воздействовать на указанные факторы. Рост эффективности должен стать объектом по-



стоянной управленческой деятельности на всех уровнях организации.

В оценке управления наибольшую сложность представляет понимание его результата. Можно оценить ресурсы, легко измерить время, трудно оценить результат.

Есть конечный результат, в котором управление проявляется лишь опосредовано, и можно назвать непосредственный результат, который присущ любому виду деятельности человека.

Непосредственный результат управления может характеризовать комплекс критериев и показателей эффективности.

Критерий эффективности – признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего либо; мерило суждения, оценки.

Критерий эффективности управления определяется не только оптимальностью функционирования объекта управления, но и качеством труда персонала, социальной эффективностью (которые мы рассмотрим при изучении последующих вопросов).

Показатель эффективности – количественная характеристика работы предприятия, косвенно характеризует эффективность управления.

Такие показатели эффективности как производительность труда, материалоемкость, фондоотдача основных производственных фондов, оборачиваемость оборотных средств, окупаемость капиталовложений условно можно объединить в группу частных или локальных показателей.

Кроме того, выделяют обобщающие показатели: рентабельность и ликвидность. Они отражают результат хозяйственной деятельности и управления в целом но не в полной мере характеризуют эффективность и качество управления трудовыми процессами, производственными фондами, материальными ресурсами.

Показателями, характеризующими работу аппарата управления являются стратегическая эффективность управления и своевременность принятия и осуществления управленческих решений.

При оценке эффективности управления необходимо комплексное применение всей системы обобщающих и частных показателей. Эффективность управленческой деятельности применительно к субъекту управления может характеризоваться количественными

(экономический эффект) и качественными показателями (социальная эффективность), которые мы рассмотрим во втором и третьем вопросе соответственно.

Материалоемкость, фондоотдача, окупаемость капиталовложений – это показатели, характеризующие экономическую эффективность использования отдельных ресурсов. Между тем, на каждом предприятии необходимо определить обобщающий показатель, позволяющий оценить эффективность работы предприятия в целом. В условиях рынка таким показателем служит рентабельность, как отношение полученной прибыли к издержкам.

Рентабельность качественно характеризует работу предприятия и отражает сопоставление прибыли со всеми затратами. В различных отраслях на уровне отдельных предприятий могут иметь место специфические особенности.

Приведенные показатели экономической эффективности менеджмента являются статическими.

Достоверность показателей эффективности возрастает, если при анализе форм эффективности менеджмента учитывается ее динамический аспект.

В связи с этим показатели эффективности менеджмента целесообразно рассматривать в динамике посредством регистрации и сравнения изменений за два или более периода.

Улучшение показателей эффективности деятельности организации возможно в результате разработки и реализации организационно-технических мероприятий комплексно отражающих пути роста экономической эффективности управления.

Предлагается следующая классификация мероприятий, связанных с ростом результата и снижением затрат ресурсов:

- технические,
- организационные,
- социально-экономические.

Технические мероприятия направлены на совершенствование технологий, оборудования, режимов переработки сырья, качества применяемых ресурсов.

Организационные мероприятия направлены на совершенствование организации учета, производства и труда, сокращения цикла производства, ремонта и экономии ресурсов.

Социально-экономические мероприятия направлены на улучшение условий труда и

отдыха, применение мер стимулирования и ответственности, мотивации роста качества и производительности труда, развития корпоративного духа во имя целей организации.

Оценка социальной эффективности отражает социальный результат управленческой деятельности и характеризует степень использования потенциальных возможностей коллектива для осуществления миссии фирмы, ее общественную значимость.

Показатели социальной эффективности управления характеризуются только результативными составляющими, основные из них:

- повышение научно-технического уровня управления;
- уровень интеграции процессов управления;
- повышение квалификации менеджеров;
- повышение уровня обоснованности принимаемых решений;
- формирование организационной культуры;
- управляемость системы;
- удовлетворенность трудом;
- завоевание общественного доверия;
- усиление социальной ответственности организации;
- экологические последствия.

В настоящее время наиболее широкое применение получили следующие формы оценки деятельности менеджера: анкетирование, психологический аудит, собеседование, графологический анализ, изучение кадровых документов, оценочные испытания.

Формы оценки менеджера: анкетирование, психологический аудит, собеседование, графологический анализ, изучение кадровых документов, оценочные испытания.

Исходя из форм, оценку деятельности менеджера, можно разделить на два главных направления. Это оценка эффективности труда менеджера и оценка качеств менеджера.

Оценка эффективности труда менеджера, в свою очередь, является комплексным процессом и состоит из следующих этапов:

- оценка личного вклада менеджера в деятельность организации;
- оценка эффективности использования рабочего времени менеджера;
- оценка результатов работы менеджера;
- оценка содержания труда менеджера.

Личностные и профессиональные качества менеджера являются теми средствами, которые применяются им каждодневно в процессе анализа и принятия управленческих решений, контроля за их выполнением. При проведении аттестации работников, как правило, оценка проводится по трем группам качеств:

- профессионализм и компетентность;
- деловые качества;
- личные характеристики.

Значительное место в оценке деятельности менеджера занимает проблема определения личного вклада менеджера в итогах деятельности компании. В настоящее время существует несколько подходов к решению данной проблемы, а именно: определять личный вклад по удельному весу заработной платы работников аппарата управления в себестоимости готовой продукции или измерять личный вклад с помощью показателя выработки на одного работающего с учетом сложности труда и качества продукции. Но в конечном итоге предлагаемые варианты сводятся к их первоначальному назначению – вычислению затрат предприятия на содержание аппарата управления, что не отвечает поставленной задаче – определению личного вклада управленца.

На современном этапе в производственной и управленческой деятельности интеллектуальным дополнением к экономике и современной организации различной деятельности становится человеческий фактор.

Таким образом, качество работы любых систем, форм и звеньев управления, результативность принимаемых решений, уровень организации планирования и оперативного руководства требуют постоянного анализа, поскольку может случиться, что хорошо работающее предприятие «вдруг» начинает давать сбои, терять покупателей, испытывать финансовые затруднения и т. д. Причинами этого могут быть:

- неэффективное управление,
- разбалансированность звеньев управления,
- некомпетентность управленческого персонала и др.

Поэтому необходим систематический анализ эффективности управления по нескольким направлениям и показателям.

**Султанбекова А.О.,**  
 кандидат физико-математических наук,  
 доцент  
 Университет международного бизнеса  
**Имиров А. К.,**  
 ведущий специалист  
 ТОО «КазРосТранс»  
 г. Алматы

## ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСАХ

Бурное развитие компьютерных технологий в современном мире охватило практически все сферы жизнедеятельности общества, в том числе и образование.

Появление и широкое распространение технологий мультимедиа и Интернета позволяет использовать информационные технологии в качестве средства общения, воспитания, интеграции в мировое сообщество. Очевидно и влияние информационных технологий на развитие личности, профессиональное самоопределение и самостановление.

**Информационная технология** – это технология, которая основывается на применении компьютеров, активном участии пользователей (непрофессионалов в области программирования) в информационном процессе, высоком уровне дружественного пользовательского интерфейса, широком применении пакетов прикладных программ общего и проблемного направления, использовании режима реального времени и доступа пользователя к удаленным базам данных и программам благодаря вычислительным сетям ЭВМ.

«Персональная революция» 1980-х годов принесла в сферу обучения не только новые технические, но и дидактические возможности – доступность ПЭВМ, простоту диалогового общения и, конечно же, графику. Компьютер, снабженный техническими средствами мультимедиа, позволяет использовать дидактические возможности видео- и аудиоинформации. С помощью систем гипертекста можно создать перекрестные ссылки в текстовых массивах, что облегчает поиск нужной информации по ключевым словам. Системы гипермедиа позволяют связать друг с другом не только фрагменты текста, но и графику, оцифрованную речь, звукозаписи, фотогра-

фии, мультфильмы, видеоклипы. Использование таких систем позволяет создавать и широко тиражировать на лазерных компакт-дисках «электронные» руководства, справочники, книги, энциклопедии.

Персональный компьютер превратился в мощное средство образования. Однако это вовсе не означает, что компьютер способен вытеснить педагога из процесса обучения, взяв на себя часть его функций. Наоборот, умелое сотрудничество человека и персонального компьютера в образовании позволит сделать процесс обучения более эффективным.

Наиболее ярко это сотрудничество проявляется в ходе проведения интерактивных лекций с применением мультимедиа-технологии обучения. По сравнению с традиционным уроком-лекцией, когда преподаватель излагает тему, а студенты слушают, смотрят, запоминают или конспектируют учебный материал, лекция, построенная по предлагаемой методике, имеет важное преимущество – **интерактивность**. Интерактивность дает студентам возможность активно вмешиваться в процесс обучения: задавать вопросы, получать более подробные и доступные пояснения по излагаемому преподавателем учебному материалу.

Под **мультимедиа технологией** понимают совокупность аппаратных и программных средств, которые обеспечивают восприятие информации в наиболее привычных для современного человека формах одновременно несколькими органами чувств: аудиоинформация (звуковая), видеоинформация, анимация (мультипликация, оживление).

Сочетание комментариев преподавателя с видеоинформацией или анимацией значительно активизирует внимание студентов к содержанию излагаемого педагогом учебного материала и повышает интерес к новой теме. Обучение становится занимательным и эмоциональным, при этом существенно изменяется роль преподавателя в образовательном процессе. Он эффективнее использует время лекции, сосредоточив внимание на обсуждении наиболее сложных фрагментов учебного материала.

Интерактивная лекция сочетает в себе преимущества традиционного способа обучения под руководством педагога и индивидуального компьютерного обучения. Компьютер из «учителя» превращается в активного помощника преподавателя.

Готовясь к лекции, преподаватель создает на компьютере в приложении PowerPoint программы Office необходимое количество слайдов, дополняя видеоинформацию на них звуковым сопровождением и элементами анимации. Естественно, что это значительно повышает требования к квалификации преподавателя.

Важным условием проведения интерактивной лекции является также наличие специализированной аудитории, оснащенной компьютерной техникой и современными средствами публичной демонстрации визуального и звукового учебного материала.

В процессе изложения лекции преподаватель эпизодически представляет информацию на слайде в качестве иллюстрации. Это способствует лучшему усвоению учебного материала студентами. Эффективность применения интерактивной лекции в ходе преподавания курса объясняется своеобразием оформления текстовой информации в виде графиков, логических схем, таблиц, формул, широко используемых преподавателями дисциплин технического профиля. Такая наглядность в сочетании со звуковыми эффектами, элементами анимации и комментариями преподавателя делает учебный материал, излагаемый на лекции, более доступным для понимания студентами.

С другой – оно предъявляет более высокие требования к уровню подготовки преподавателя и его квалификации, который должен уже не только владеть традиционными методиками преподавания, но и уметь модернизировать их в соответствии со спецификой обучаемых, используя современные достижения науки и техники.

К педагогическим инструментам в электронных образовательных ресурсах (ЭОР) относятся:

1. Интерактивность (взаимодействие) пользователя с ресурсом, которая позволяет просмотреть материал в произвольном порядке, определяемом логической связью и собственным желанием.

2. Мультимедиа. В нашем случае это представление учебных объектов множеством различных способов, т.е. с помощью графики, фото, видео, анимации и звука. Иными словами, используется все, что человек способен воспринимать с помощью зрения и слуха.

3. Моделирование реальных объектов и процессов с целью их изучения. Сегодня в

ЭОР моделируется окружающая среда и действия пользователя в ней, например, работа в виртуальной лаборатории, экскурсии. Применение этих возможностей необходимо искать в каждом ЭОР независимо от предметной направленности.

4. Коммуникативность – возможность непосредственного общения, оперативность представления информации, контроль за состоянием процесса. Наиболее эффективная форма – on line, однако она не используется во всех приложениях. Коммуникативность решает многие вопросы доставки информации в кратчайшие сроки, позволяет дистанционно управлять учебным процессом, обеспечивает консультации с квалифицированным педагогом.

5. Производительность. В контексте использования компьютера означает автоматизацию нетворческих, рутинных операций, отнимающих у человека много сил и времени.

Существуют три проблемы современных ЭОР.

Первая проблема заключается в том, что все ЭОР, особенно распространяемые через Интернет, являются преимущественно текстографическими. Очевидно, что электронная копия учебника не принесет большой пользы. Более того, на любой ступени образования учебный процесс далеко не исчерпывается получением информации, нужно обеспечить еще практические занятия и аттестацию. Мы решаем эту проблему созданием ЭОР с интерактивным мультимедийным контентом, т.е. пытаемся использовать все пять новых педагогических инструментов.

Вторая проблема – технологическая. До настоящего времени интерактивные мультимедиа продукты выпускались на компакт-дисках, при этом каждый производитель использовал собственные программы, собственные загрузки, пользовательские интерфейсы, что часто приводило к тому, что изучение методов работы с диском требовало много времени и усилий. Собственные ЭОР создаются в одинаковой программной среде, имеют унифицированный интерфейс, удобны в использовании.

Третья проблема характерна именно для образования. В педагогической практике давно используется понятие индивидуальных траекторий обучения. Мы предлагаем решить эту проблему следующим образом – разбиваем весь тематический элемент на три модуля:

- модуль получения информации (теоретический блок);
- модуль практических занятий (видеоролики, презентации, видеоалгоритмы);
- модуль контроля (тестовый контроль, контрольные вопросы, видеозадачи, маршрутные карты).

При этом каждый модуль автономен, представляет законченный мультимедиа продукт, нацеленный на решение определенной учебной задачи.

Информационный модуль может состоять из нескольких вариантов. Варианты отличаются между собой глубиной представления материала и выбираются в зависимости от уровня подготовленности конкретного студента. ЭОР может включать информационный модуль без вариантов, но в таком случае материалы, представленные в ЭОР, должны делиться на обязательные и дополнительные.

Новые учебные образовательные продукты предполагают расширение возможностей для самостоятельной работы, самоподготовки, внедрение дистанционной формы обучения.

Электронный учебник – компьютерное, педагогическое программное средство, предназначенное, в первую очередь, для предъявления новой информации, дополняющей печатные издания, служащее для индивидуального и индивидуализированного обучения и позволяющее в ограниченной мере тестировать полученные знания и умение обучающегося. Электронный учебник как учебное средство нового типа, может быть открытой или частично открытой системой, т.е. такой системой, которая позволяет внести изменения в содержание и структуру учебника. При этом, естественно, должно быть ограничение от несанкционированного изменения учебника, таким образом, чтобы, во-первых, не нарушался закон об «Авторских и смежных правах», а для защиты электронного учебника от несанкционированного изменения должен применяться пароль или система паролей. Во-вторых, изменения, если предусмотрена такая возможность, должны быть разрешены только опытному преподавателю, чтобы не нарушалась общая структура и содержание электронного учебника. Модификация электронного учебника может потребоваться, в первую очередь, для адаптации его конкретному учебному плану, учитывающему специфику изучаемой дисциплины в данном колледже, возможность

материально-технической базы, личный опыт преподавателя, современное состояние науки, базовый уровень подготовленности обучаемых, объем часов, выделенных на изучение дисциплины и т.д.

Электронный учебник должен представлять собой мультимедийную версию печатной книги, снабженную удобной поисковой системой, схемами, картинками, лабораторными заданиями и т.п. Именно поэтому для создания электронного учебника недостаточно взять хороший учебник, снабдить его навигацией (создать гипертексты) и богатым иллюстративным материалом (включая мультимедийные средства) и воплотить на экране компьютера. Электронный учебник не должен превращаться ни в текст с картинками, ни в справочник, так как его функция принципиально иная. Электронный учебник должен максимально облегчить понимание и запоминание (причем активное, а не пассивное) наиболее существенных понятий, утверждений и примеров, вовлекая в процесс обучения иные, нежели обычный учебник, возможности человеческого мозга, в частности, слуховую и эмоциональную память, а также используя компьютерные объяснения.

Цель электронного учебника – дать студентам и преподавателям единый комплексный набор документов и технических возможностей для проведения обучения и изучения курса.

Электронный учебник необходим для самостоятельной работы учащихся при очном и, особенно, дистанционном обучении потому, что он:

- облегчает понимание изучаемого материала за счет иных, нежели в печатной учебной литературе, способов подачи материала: индуктивный подход, воздействие на слуховую и эмоциональную память и т.п.;
- допускает адаптацию в соответствии с потребностями учащегося, уровнем его подготовки, интеллектуальными возможностями и амбициями;
- освобождает от громоздких вычислений и преобразований, позволяя сосредоточиться на сути предмета, рассмотреть большее количество примеров и решить больше задач;
- предоставляет широчайшие возможности для самопроверки на всех этапах работы;
- дает возможность красиво и аккуратно оформить работу и сдать ее преподавателю в виде файла или распечатки;

- выполняет роль бесконечно терпеливого наставника, предоставляя практически неограниченное количество разъяснений, повторений, подсказок и проч.

Учебник необходим студенту, поскольку без него он не может получить прочные и всесторонние знания и умения по данному предмету.

Электронный учебник полезен на практических занятиях в специализированных аудиториях потому, позволяет [3]:

- использовать компьютерную поддержку для решения большего количества задач, освобождает время для анализа полученных решений и их графической интерпретации;

- преподавателю проводить занятие в форме самостоятельной работы за компьютерами, оставляя за собой роль руководителя и консультанта;

- преподавателю с помощью компьютера быстро и эффективно контролировать знания учащихся, задавать содержание и уровень сложности контрольного мероприятия.

Электронный учебник удобен для преподавателя потому, что он:

- позволяет выносить на лекции и практические занятия материал по собственному усмотрению, возможно, меньший по объему, но наиболее существенный по содержанию, оставляя для самостоятельной работы с ЭУ то, что оказалось вне рамок аудиторных занятий;

- освобождает от утомительной проверки домашних заданий, типовых расчетов и контрольных работ, передоверяя эту работу компьютеру;

- позволяет оптимизировать соотношение количества и содержания примеров и задач, рассматриваемых в аудитории и задаваемых на дом;

- позволяет индивидуализировать работу со студентами, особенно в части, касающейся домашних заданий и контрольных мероприятий.

Рассмотрим некоторые элементы электронного учебника:

1. Электронный учебник должен содержать только минимум текстовой информации, в связи с тем, что длительность чтения текста с экрана приводит к значительному утомлению и как следствие к снижению восприятия и усвоения знаний;

2. Учебники должны содержать большое количество иллюстративного материала. Для ограничения объема учебника (размеры файлов) и соответственно возможности его использования на более широком спектре компьютеров, целесообразно использование упакованных форматов графических файлов (GIF, JPEG и др.), использование ограниченной палитры цветов или векторных графических файлов, например WMF.

3. Электронный учебник должен содержать гиперссылки по элементам учебника и возможно иметь ссылки на другие электронные учебники и справочники. Желательно иметь содержание с быстрым переходом на нужную страницу.

4. Возможен, например, с помощью технологии OLE, запуск других компьютерных программ для показа примеров, тестирования и др. целей

5. Исключительное дидактическое значение имеет компоновка текстового, графического и другого материала. Качество восприятия новой информации, возможность обобщения и анализа, скорость запоминания, полнота усвоения учебной информации на странице (экране компьютера), так и от последовательности и идущих друг за другом страниц. Ведь, в отличие от печатного издания, в котором можно одновременно «заглядывать» в две страницы, держа промежуточные страницы в руках, в электронном учебнике это сделать невозможно. Но в связи с вышесказанным, электронный учебник должен позволять делать закладки в любом месте, отображать список закладок, отсортировав их в любом порядке.

6. В электронном учебнике должен быть список рекомендованной литературы, изданной традиционным, печатным способом. Электронный учебник может быть адаптирован к конкретному учебному плану и поэтому в списке литературы можно предусмотреть указание имеющегося в библиотеке количества книг или других изданий. Список литературы может быть дополнен не только ссылками на статьи в журналах, сборниках научных конференций и др., но также и на электронные публикации, размещенные на серверах учебного заведения.

**Мұстафина М.А.,**

*педагогика ғылымдарының кандидаты  
Халықаралық бизнес университеті*

## **ОҚЫТУДЫҢ КРЕДИТТІК ЖҮЙЕСІНДЕ СТУДЕНТТЕРДІҢ ӨЗДІК ЖҰМЫСТАРЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ӘДІСТЕРІ**

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан–2030» Қазақстан халқына арналған жолдауында «Біздің жас мемлекетіміз өсіп, жетіліп, кемелденеді, біздің балаларымыз бен немерелеріміз онымен бірге ер жетеді. Бүкіл дүниежүзілік білім беру кеңістігіне кіру мақсатында қазіргі кезде Қазақстанда білімнің жаңа жүйесі құрылуда. Бұл процесс педагогика теориясы мен оқу – тәрбие процесіне нақты өзгерістер енгізумен қатар, елімізде болып жатқан түрлі бағыттағы білім беру қызметіне жаңаша қарауды, қол жеткен табыстарды сын көзбен бағалай отырып саралауды, жастардың шығармашылық әлеуетін дамытудың, мұғалім іс-әрекетін жаңаша тұрғыда ұйымдастыруды талап етеді» деп атап көрсетілген болатын. Қазақстан Республикасының «Білім туралы» Заңында: «Білім беру жүйесінің басты міндеті – ұлттық және жалпы азаматтық құндылықтар, ғылым мен практика жетістіктері негізінде жеке адамды қалыптастыруға және кәсіби шыңдауға бағытталған білім алу үшін қажетті жағдайлар; оқытудың жаңа технологияларын енгізу, білім беруді ақпараттандыру, халықаралық ғаламдық коммуникациялық желілерге шығу» – деп білім беру жүйесін одан әрі дамыту міндеттерін көздейді.

Қазіргі таңда еліміздегі барлық жоғары оқу орындары білім берудің кредиттік жүйесіне көшуде. Кредиттік жүйемен оқытудың басты ерекшелігі — әлемдегі білім берудің ең үздік технологиялық тәжірибелерін қолдана отырып елімізге қажетті мамандарды сапалы дайындап шығару. Мұнда бұрыннан қолданылып жүрген оқытудың әдіс-тәсілдерімен қатар, студенттің ізденуіне, жаңаша көзқарас тұрғысынан келіп, сапалы білім алуына жағдай туғызу. Кредит сөзінің мағынасы – сенім, яғни студентке сенім білдіру арқылы оның білімін көтеруіне, өзіндік ізденісіне, әрбір өтілген тақырыпты шығармашылықпен меңгеруіне жол ашу. Оқытушы әрбір өтілетін тақырыпты жіктеп түсіндіріп, студенттен сол матери-

алдарды қалай меңгергенін сұрау арқылы оның білімін бағалауды мақсат етпейді. Әрбір өтетін тақырып төңірегінде сол тақырыптың ерекшелігі жайлы, студент аталған тақырыптан қандай мәселелерді меңгеруі керектігі жөнінде бағыт-бағдар береді. Ал студент сол ұсынылған бағыт, түсінік негізінде қажетті, білуге тиісті материалдарды өзі ізденіп, алына-тын білімді толық меңгеруі қажет. Оқытушы өзі дайындаған силлабуста студентке берілетін білім мазмұнын, әрбір модульдік бақылау барысында студенттің нені білу қажеттілігін және көрсетілген тақырыптар бойынша пайдаланылатын әдебиеттің тізімдерін жан-жақты көрсетеді. Бір сөзбен айтқанда, студент үшін силлабус білім алудың, ізденіс жұмыстарын жүргізудің басты бағдарламасы болмақ. Білім беру жүйесінде әр пәннің өзіндік ерекшеліктері өзіне тән қиыншылықтары болады. Студенттің сапалы білім алуына, сол пәннен алынатын міндетті білім дағдыларын меңгеруіне дұрыс бағытта жол ашу үшін, әр пән оқытушысы сол пәннің өзіне тән ерекшеліктеріне, сол пәнге тән оқытудың принциптеріне баса көңіл бөлгені жөн. Оқу орыс тілінде жүретін топтарда қазақ тілін оқитын студент өзіне таныс емес тілдің дыбыстық құрамын, дыбыстардың айтылу нормасын, дыбыстық заңдылықтарын, оның грамматикалық құрылысын игеруге, ойын еркін жүргізуге, басқаның сөйлеуін түсінуге, жеткілікті дәрежеде сөздік қорын меңгеруге тиісті және қазақша сөйлеуге жаттығып, қазақ тілінде қарым-қатынас жасай алуы қажет. Тыңдаушыны мұндай дәрежеге жеткізу үшін, оқытудың өзіндік тәсілдері мен амалдары, жолдары бар. Басқа ұлтқа қазақ тілін оқыту әдістемесі қазақтіліноқытынадамныңанатілінің ерекшелігін ескере отырып, оны үйретудің тиімді жолдарын көрсетудің маңызы зор. Бұл ана тілді оқыту әдістемесінен екінші тілді оқыту әдістемесінің өзіне тән ерекшеліктері болатынын дәлелдейді. Алайда орыс тілді аудиторияда қазақ тілін оқыту әдістемесімен, орыс тілін басқа ұлт өкілдеріне үйрету әдістемесімен шет тілдерін оқыту әдістемесімен тығыз байланысты жақтары да күшті. Сондықтан олар бір-бірінен нәр алып, толығып отырады. Тілдерді оқыту әдістемесінің байланыстылығы, жалпы ортақ мәселелердің көптігі соңғы кезде лингводидактика ғылымын туғызды [1,158]. Қазақ тілін орыс аудиториясына оқыту әдістемесінің ғылыми тұрғыдан зерттелу тарихы ұзақ емес. Сондықтан оқыту әдістемесі бұрыннан қалыптасқан шет тілдерді оқыту, орыс тілін

оқыту әдістемелерінен оқып, үйренеріміз көп. Қазақ тілін басқа тілді аудиторияларда оқыту барысында қазақ тілінің өзіндік басты ерекшеліктерін назарда ұстауымыз қажет. Қазақ тілі сөз жасау жағынан жалғанбалы тілдер тобына жататындығы бәрімізге белгілі. Сол себептен де қазақ тілінде жұрнақ түрлері көптеп саналады, сонымен қатар төрт түрлі жалғаудың беретін өзіндік мағынасы, сөзге жалғану кезіндегі варианттары да жеткілікті.

Қазақ тілін оқытуда жақсы нәтижелерге жету үшін, біздіңше мынадай басты бағыттарда жұмыс түрлерін жүргізген тиімді. Ең бастысы, студенттің қазақ тілінен тілдік қорын молайту. Ол үшін сөздік жұмыстарын үнемі жүргізу. Қазақ тіліндегі сөздер көп мағыналы және синонимдер мен омонимдерге бай. Сөйлемде осындай сөздердің мағынасын ажырата білуге, оларды тиімді қолдана білуге үйрету студенттің тілдік қорын байытуда оң нәтижелер береді. Екінші, қазақ тілінде сөйлемде сөздердің орын тәртібі тұрақты екенін ескеріп, берілген сөздер арқылы сөйлем құрап үйренуге баулу қажет. Үшіншіден, жалғау түрлерін, олардың сөзге беретін мағынасын меңгеру арқылы сауатты түрде өз ойын ауызша және жазбаша жеткізе алу дағдыларын қалыптастыру. Төртінші, қазақ тілінде сөйлемді тиянақтап, айтылған, ойды тұжырымдап тұратын сөйлем мүшесі – баяндауыш. Баяндауыш негізінен етістіктен болады. Сондықтан студенттерге етістіктің шақтарын, оның жасалу жолдарын меңгерту олардың өз ойын жүйелі түрде жеткізе алуына негіз болады. Басқа тілді студенттерге қазақ тілін үйретуде пән бойынша жүргізілетін студенттің өзіндік ізденіс жұмыстарын тиімді ұйымдастыра білудің де маңызы зор. Қазақ тілінен ізденіс жұмыстарын ұйымдастыру студенттің білімін тереңдетуге, ой-өрісін кеңейтуге, олардың тілді үйренуге ынтасын, құмарлық сезімін оятуға көмектеседі, олардың жан-жақты қабілеттігі мен шығармашылық күшін дамытады және алған білімдерін іс жүзінде қолдана білуге жәрдемін тигізеді. Тіл үйренуші аудиториядағы сабақ үстінде ғана білім алып қоймайды, өзіндік ізденіс жұмыстарын орындау арқылы да қазақ тілінен білім деңгейін кеңейтіп отырады. Студенттің өзіндік ізденіс жұмыстарын ұйымдастыру мынадай мақсаттарды жүзеге асыруды көздейді. Біріншіден, студенттердің қазақ тілінен алған теориялық және практикалық білімдерін бағдарламадан тыс материалдармен толық-

тыра, жетілдіре түсу. Екіншіден, қазақтың әдеби тілі туралы, оны жасаған халықтың тарихы туралы қосымша әдебиеттермен таныстыру. Үшіншіден, қазақ тілі пәнінен түрлі үйірме, пән апталығы, конкурстар ұйымдастыру және студенттерді ғылыми-практикалық конференцияларда баяндамалар жасату арқылы олардың тілді үйренуге деген белсенділігін арттыру. Студенттердің өздік жұмысын жүргізу барысында мынадай білімділік дағдылар іске асады:

1. Қазақ тілінен өткен материалдарды бекіту, нығайту;
2. Студенттердің қазақ тілінен білімін кеңейту және тереңдету;
3. Студенттердің логикалық ойлауын дамыту, жазбаша және ауызша сөйлеу тілін қоса дамыту;
4. Орфоэпиялық, орфографиялық және пунктуациялық білімдерін қалыптастыру, тілді үйрену қабілетін дамыту;
5. Орыс тілді студенттерге тілдік орта жасау, тілдік ситуациялар туғызу, олардың қазақша сөйлеуіне толық жағдай жасау;
6. Студенттердің қазақша тілін дамыту, сөйлеу белсенділігін арттыру, қазақша сөйлеу дағдысын қалыптастыру.

Студенттердің өзіндік жұмысын ұйымдастыру кезінде берілетін тапсырмалардың тәрбиелік мәні де күшті болуы қажет. Онда мынадай міндеттер қарастырылады:

1. Қазақ мәдениеті, салт-дәстүрі, әдебиеті жайлы берілетін тапсырмалар арқылы, олардың қазақ халқына сүйіспеншілігін ояту, қазақ халқын сыйлауға тәрбиелеу;
2. Қазақ тілінің байлығын таныстыру арқылы тілге деген қызығушылығын арттыру, тілге деген сүйіспеншілік сезімін тудыру, оны қалыптастыру.

Қазақ тілі пәні оқытушысының тілді үйрету ынтасы, тапқырлығы студенттің өздік жұмысын дұрыс ұйымдастыруға көмектеседі. Студенттерге өздік жұмыстарының тақырыптарын іріктеп беруде оны сөйлесіп үйренуге қажетті тілдік материалдармен байланыстыруға ұмтылу қажет. Сонымен бірге студенттердің сұранысын, қабілетін есепке алып отыруға тиіс. Студенттердің өздік жұмыстарын ұйымдастыруда мынадай жұмыс түрлерін жүргіземіз. Оқу жылының басында, студенттердің тілдің білу деңгейін анықтаған соң, олардың тілді меңгеру дәрежесіне қарай әр түрлі тапсырмалар ұсынылды.



Өзіміз дайындаған силлабуста аудиториядан тыс жүргізілетін студенттердің өзіндік жұмыстарының тақырыптары берілді. Бұл тақырыптарда қазақ халқының ұлы тұлғалары, олардың өмірі мен шығармашылық, қазақтың салт-дәстүрлері, қазіргі қоғамымыздың даму бағытындағы өзгешеліктері жайлы бағыт ұсталынды. Алайда бұл тақырыптарды тілді бастауыш деңгейде білетін студенттердің орындауы қиындық келтіретіні даусыз. Сондықтан бұл тақырыптар тілді біршама меңгерген, бірақ сөйлеу және жазбаша тілінде кемшіліктер кездесетін студенттерге берілді. Тапсырма тақырыптарын таңдауда студенттердің өз қалауында болды. Бұл жұмыс түрін ұсынудағы негізгі нысана: белгілі бір тақырыптарды зерттеу, саралау барасында студенттердің қосымша әдебиеттермен жұмыс істей білу дағдыларын қалыптастыру, өз ойын тиянақты, тұжырымды жеткізе білуге үйрету. Мұнда тапсырманы міндетті түрде реферат, шығарма түрінде жазу көзделмейді, өтілетін тақырып бойынша тиісті әдебиеттерден конспект жазу, тезис жаза білуге үйретуді мақсат етіп аламыз. Бұл жұмыстың нәтижесінде студенттер күрделі, көркем шығарма жаза алмағанмен, сол тақырып туралы түсінігі қалыптасады, қазақ тілінің сөз оралымдарына көздері үйреніп, сөйлемдегі сөздердің қолдану мағынасы жайлы білімдері кеңейеді. Қазақ тілін біршама меңгерген студенттер берілген тақырыпты жақсы аша біліп, өздерінің әдебиетпен жұмыс істей алу қабілеттерінің қалыптасқанын көрсете білетін болады.

Студенттерге әр түрлі тақырыпта қазақ мақал-мәтелдерін жаттатып, оның орыс тіліндегі ұқсас нұсқасын тапқызып үйрету олардың тіл байлығының қалыптасуына өз ықпалын тигізеді. Бәрімізге белгілі бір тілдегі фразеологизмдер басқа тілге сөзбе-сөз аударылмайды. Сөзбе-сөз аударылған тұрақты тіркестер мән-мағынасынан айрылады. Оның басқа тілдегі (орысша, ағылшынша) баламасын дұрыс

таба білген студенттің есінде сол тіркестер сақталады да және оны өз сөзінде орынды қолдана алады. Тілді нашар білетін студенттерге арнап оқу жылының басында қосымша түрлерінің орнына көп нүкте қойылған мәтін түрлері берілді. Бұл тапсырманы орындау барысында студент мәтін мазмұнын түсінуге ұмтылады, мәтін мазмұнын түсінбей сөздерді байланыстыратын қосымшаларды көп нүктенің орнына қоя білу мүмкін емес. Мәтінді түсіну үшін, оны өзі білетін тілге аудару қажет. Бұл жағдайда студент білімін екі жақты жетілдіреді [2,37]. Біріншіден, қазақ тіліндегі сөздің өзі білетін тілдегі баламасымен танысса, екіншіден қандай қосымшаның қандай мақсатта қолданылатына көзі жетеді. Студенттің жазбаша сөйлеу тілін дамытуда екі тілге аударылған мәтін түрлерін салыстыра отырып, оны өз сөзімен қазақ тілінде жеткізуге дағдыландыру әдісін де қолданамыз. Бұл орайда студенттерге Абайдың қара сөздерін ұсынамыз. Абай шығармаларының жинағында бұл қара сөздер қазақ тілінде де, орыс тілінде де берілген. Екі тілде бұл сөздерді салыстыра оқыған студент, сол сөзден алған түсінігін өз сөзімен беруге ұмтылады. Әрине, жазбаша ойын жеткізуде қателіктер болады, оқытушы бұл қателіктерді түзетуге дер кезінде ақыл-кеңес беріп отырса, студент келесіде ондай қателіктерді қайталамайды. Студенттің өзіндік ізденуіне викториналық сұрақтар ойынын ұйымдастыру да өз әсерін тигізеді.

Студенттің логикалық ойлау қабілеті шыңдалады әрі өз ойын шапшаң жеткізу үшін сөздерді, сөз тіркестерін тиімді пайдалану дағдысы дамиды [3,211]. Студенттердің өзіндік жұмыс түрлерін ұйымдастыруда басқа да жұмыс түрлерін, білім берудің көптеген әдіс-тәсілдерін қолдануға болады. Бұл үшін қазақ тілін өзге тілді аудиторияда жүргізетін оқытушының шеберлігі, ізденімпаздығы, ең бастысы, өз тіліне деген сүйіспеншілігі басты орында тұруы қажет.

#### Әдебиеттер:

1. Трошихин В.В. Политическое развитие личности. – Алматы: Наука, 1990. – 158 б.
2. Белоус О.Н., Ахметов К.Г. Формирование политической культуры у студенческой молодежи. – Алмата. — 1987. – 37 б.
3. Қоянбаев Ж.Б., Қоянбаев Р.М. Педагогика: Университеттер студенттеріне арналған оқу құралы. – Алматы, 2002. – 211 б.

**Яворская Ж.Х.,**

кандидат психологических наук  
Международная академия бизнеса

## КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ТРУДА ИЛИ КТО МАТУШКЕ- КОМПАНИИ БОЛЕЕ ЦЕНЕН?

Часто от кадровиков или рекрутеров можно услышать горькие сетования по поводу того, что на нашем казахстанском рынке труда нет достойных специалистов. Эксперта высшего класса днем с огнем не отыскать, заказы работодателей часто трудно выполнить, и из-за этого возникает множество осложнений, не говоря уже об отказе оплачивать работу по поиску кандидата на вакант-

ное место, если найденный специалист не соответствует будущей должности, хотя бы на йоту. Из-за таких сложностей, слышим мы, приходится переманивать специалистов, или приглашать из-за рубежа, или вновь и вновь выставлять объявление о вакансии. Нам захотелось выяснить, в чем тут дело: действительно ли на нашем рынке нет экспертов, достойных специалистов, или дело в чем-то другом? Чтобы ответить на данный вопрос и разобраться в проблеме, мы проанализировали 200 объявлений о вакансиях компании «Yahoo.groups», занимающейся рассылкой подобных объявлений соискателям. Картина получилась интересной. В таблицах мы сконцентрировали полученные данные по сферам деятельности, уровню вакантной должности, компетенциям, необходимым названным специалистам.

Таблица 1

### Управленцы разного уровня

№	Название должности	Сфера деятельности	Специальные ЗУН	Деловые ЗУН
1	Главный бухгалтер	Сырье	<p>Высшее экономическое/финансовое образование</p> <p>Опыт работы главным бухгалтером не менее 3 лет;</p> <p>Желателен опыт работы в добывающих компаниях;</p> <p>Желателен опыт работы в иностранных компаниях;</p> <p>Знание МСФО и налогового законодательства;</p> <p>Понимание управленческого учета;</p> <p>Знание 1С, правила проведения аудиторских проверок; порядок и сроки составления бухгалтерской, налоговой, статистической отчетности; владение компьютером на уровне опытного пользователя;</p> <p>опыт работы с операциями по импорту, экспорту.</p>	<p>Опыт общения с международными аудиторами и налоговыми органами;</p> <p>Организаторские и лидерские способности;</p> <p>Ответственность и оперативность.</p> <p>Способность к конструктивному общению, коммуникабельность, стрессоустойчивость, обучаемость</p>

2	Главный инженер	Сырье	Мужчина 30-55 лет; опыт работы на камнедобывающем и камнеобрабатывающем предприятии не менее 3х лет; знание технической документации знание новой техники и технологии; опыт проведения организационно-технических мероприятий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на камнедобывающем и камнеобрабатывающем предприятии; опыт работы на руководящих технических должностях не менее 2х лет (главный инженер/главный механик).	
3.	Директор BTL агентства	Маркетинг	высшее образование (предпочтительно Маркетинг, Менеджмент); опыт работы в сетевых рекламных агентствах или в департаменте маркетинга в крупных компаниях от 3 лет; хорошее понимание маркетинговой стратегии Клиента (целевые группы, ценовая политика, система дистрибуции, конкуренты); свободный английский.	Опыт руководства командой;
4.	Руководитель HR –отдела/ департамента	Информационные технологии	Высшее образование (HR/экономическое); опыт работы в качестве руководителя HR –отдела/департамента не менее 3-х лет; Знание и понимание специфики консалтинговых компаний (в области ИТ) и кадрового рынка консалтинга; Знание трудового законодательства РК и смежных законодательных актов; Опыт и навыки ведения различных проектов в сфере HR (мотивация, оценка персонала, прочее); Знание «1С Бухгалтерия»; Наличие сертификатов о прохождении специализированных HR – тренингов приветствуется; Свободное владение русским, казахским языком (ведение документооборота на государственном языке).	
5.	Начальник отдела розничных кредитных рисков.	Финансы	Опыт работы: в банковской сфере не менее 3 лет, желательно более 3-х лет; Наличие опыта в методологии кредитного процесса розничного бизнеса; Наличие опыта в составлении и анализе отчётности; Наличие опыта в анализе кредитного портфеля и скоринговых моделей; Знание основного банковского законодательства и нормативно-правовых актов регулятора; Приветствуются математические способности	
6.	Руководитель начальника продаж	Финансовый рынок	Опыт продаж не менее 3 лет; опыт работы на руководящей должности; Опыт активных продаж с реальными результатами; <u>Желательно также иметь</u> Знания основ фондового рынка и инвестиций; Опыт работы в брокерской компании; Опыт с продажами инвестиционных продуктов	Хорошие организаторские и управленческие способности Опыт работы с клиентами и VIP клиентами в финансовой сфере

7.	Директор микро-кредитной организации	Финансы	Опыт работы в торговом менеджменте от 3 лет; желателен опыт работы в банковской и финансовой сферах; Высшее экономическое образование; опыт работы в должности директора филиала; руководящей должности в банковской сфере не менее 3-х лет; знания рыночной экономики, ведение бизнеса, налаживание бизнес процессов; основы организации труда, перспективы развития системы микро кредитования и стратегические направления деятельности предприятия; банковское законодательство; закон о микро кредитных организациях.	
8.	Директор компании	Туризм	Наличие опыта на аналогичной позиции более 5 лет; высшее образование; знание основ туристической деятельности; опыт работы в Travel – индустрии (VIP- клиенты, FIT, Business-travel, MICE); опыт административной работы от 3-х лет; умение стратегического и оперативного планирования;	Лидерские качества; нацеленность на результат.
9.	Главный специалист в управление по правовому обеспечению	Финансы	Высшее юридическое образование; опыт работы по специальности не менее 5 лет, в банковской сфере – не менее 2 лет; опыт правовой поддержки внедрения новых продуктов, структурирования нестандартных сделок, разработки типовых договоров по банковской деятельности; уровень английского языка – advanced; кандидат должен иметь четкое представление и понимание правовой основы следующих банковских операций: банковские заемные операции, выпуск гарантий, открытие аккредитивов, платежи и переводы, открытие, ведение и закрытие банковских счетов; понимание отличий в применении определенных правовых механизмов к различным группам клиентов (т.е. физические лица, юридические лица, ИП); умение анализировать и выявлять возможные негативные последствия для банка при внедрении новых условий/продуктов; умение предлагать альтернативные пути решения в случае определенных запретов в законодательстве (в случае возможности предложения таких решений).	
10.	Медицинский Советник		Высшее образование – медицинское (обязательно), научная степень (желательно); Наличие опыта клинической работы (обязательно), наличие научного опыта (желательно); Владение английским языком на продвинутом уровне (Advanced); Предыдущий опыт работы на аналогичной должности от 6 месяцев – желательно; Владение персональным компьютером: MS Word, MS Excel, MS Outlook, Internet	Владение презентационными навыками и навыками проведения тренинга (желательно)

11	Главный технолог – консультант	эксплуатация объектов коммерческой недвижимости	Разработка стандартов, нормативов направления; Разработка технологических карт; Аудит и разработка решений по оптимизации трудозатрат и использования расходных материалов; Внедрение и использование ресурсосберегающих технологических продуктов; Повышение эффективности обслуживания объектов клининга; Оценка объектов клининга; Ведение соответствующей документации, контроль ведения отчетности	Обучение и развитие менеджеров направления компании.
12	Директор по развитию продаж в Казахстане.	Производство и дистрибуция модной одежды	Опыт организации продаж в сфере ретейла, розничной торговли; Опыт руководства персоналом, небольшим предприятием; Возможность выезда в командировки	
13	Главный бухгалтер	Торговля	Высшее финансово-экономическое образование/ техническое образование Опыт работы в должности главного бухгалтера не менее 3-х лет в иностранных компаниях, занимающихся торговлей и/или предоставлением услуг. Отличное знание бухгалтерского, налогового учета, ВЭД. Опыт производства экспортно-импортных операций, расчетов с поставщиками и покупателями в валюте, работа с условными единицами; Знание законодательных и нормативно правовых актов в области гражданского и трудового законодательства. Понимание концептуальных основ учета и отчетности по US GAAP/МСФО. (наличие диплома ДипИфр/ сертификата ACCA приветствуется). Владение английским языком на уровне не ниже Intermediate со знанием терминологии бухгалтерского учета. Опыт взаимодействия с аудиторами в процессе проверки подготовленной отчетности. Опыт работы с бухгалтерскими программами/ERP системами (уровень продвинутого пользователя). Опыт работы с MS Excel (уровень продвинутого пользователя). Умение работать с большими объемами информации в условиях жестких сроков. Опыт работы в режиме fast closing. Готовность к ненормированному рабочему дню в процессе подготовки квартальной отчетности	Способность к конструктивному общению, коммуникабельность, стрессоустойчивость, обучаемость. Готовность к командной работе в динамично развивающейся компании, самодисциплина, нацеленность на результат, умение организовать рабочий процесс, учитывая потребности бизнеса.
14	Руководитель административной группы	Услуги	Высшее лингвистическое образование Навыки работы на компьютере (Word, Excel, Access, Visio, Power Point, OrgPlus, JDE и другие программы), Опыт работы по этой деятельности не менее 1-2 лет. Уровень знаний английского языка: Уровень 5 – Продвинутый: адекватное, правильное владение иностранным языком на высоком уровне. Умение свободно справляться со сложными языковыми зада-	умение проводить презентации. Способность руководить многоязычной группой сотрудников, развивать и поддерживать сильные навыки

			<p>чами, владение навыками устного и письменного перевода,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Опыт работы на должности переводчика или административного ассистента не менее 2-3 лет. Способность одновременно руководить несколькими проектами в условиях меняющихся сроков выполнения, </li></ul>	<p>работы в команде, работать в тесном сотрудничестве с руководителями групп и персоналом для достижения высокого уровня показателей работы. Хорошие организаторские способности, умение планировать работу и расставлять приоритеты. Отличные коммуникативные навыки</p>
15	Главный Бухгалтер	Гостиничный бизнес	<p>Высшее образование по специальности. Опыт работы не менее 5 лет на позиции Главного Бухгалтера в сфере гостиничного бизнеса / горнолыжного курорта, на государственных предприятиях обязателен. Знание всех участков бухгалтерии и бухгалтерской отчетности. Знание английского и казахского языков желательно.</p>	

Данные, собранные в таблице № 1 позволили нам составить обобщенный портрет управленца, востребованного на казахстанском рынке труда. Итак, компаниям требуются управленцы, обладающие супер профессиональными знаниями во всех сферах деятельности компании, имеющими опыт работы от 3 до 5 лет, как в иностранных, так и отечественных компаниях, владеющие не менее чем 2-3 языками на продвинутом уровне, могущими писать, читать и говорить на них свободно, без затруднений, обладающие высокими способностями к обучению, быстрыми реакциями, высоким социальным интеллектом, а именно, уметь создавать команду и руководить ею, уметь сотрудничать со всеми и вся, расставлять приоритеты и принимать оригинальные управленческие решения, быть великолепными презентаторами и при этом с готовностью работать ненормированно, часто выезжая в командировки. Еще один важный аспект компетентностного профиля – иметь опыт проведения

организационно-технических мероприятий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских, то есть одновременно быть ученым – теоретиком и исследователем – практиком. Вот такой портрет руководителя экстрас – класса, идеального, без единого изъяна и слабого места. После подобного анализа становится предельно ясно, что дело не в казахстанском рынке труда, на нем представлены все необходимые специалисты. Проблема закрытия вакансий заключается в завышенных требованиях, предъявляемых к кандидатам на эти рабочие места. Каждая компания хочет заполучить готового, с пылу с жару специалиста, над которым не надо работать, которого не надо обучать, развивать, контролировать. И неважно, что идеальных кандидатов нет. Такая политика в отношении кадров всегда тупиковая. Она имеет целый ряд негативных последствий для кадрового менеджмента компании:

1. Невозможность найти заявленных кандидатов.

2. Затраты на повторные услуги кадровых агентств.
3. Игнорирование прекрасных, легко обучаемых специалистов, которые представлены на рынке.
4. Игнорирование молодых, талантливых сотрудников, которых можно вырастить в необходимого специалиста.
5. Отсутствие притока свежей «крови и силы».
6. Невнимание к внутренним резервам компании, из которых тоже можно вырастить специалиста под вакансию и под компанию.
7. Затрата сил на headhunting.
8. Серьезный риск низкой лояльности специалистов из вне. Не секрет, что чем сильнее специалист, тем менее он привязан к компании – работодателю. Следовательно,

при любом лучшем предложении он уйдет.

9. Возможная поверхностность специалиста, который вынужден, согласно заявке руководителя уметь все.

10. Несоответствие ожиданий от деятельности близкого к идеалу сотрудника реальным его возможностям.

На самом деле, гораздо проще выбрать кандидата, не столь совершенного, но перспективного, способного, взять его на вакантное место и вылепить тот тип руководителя, который так необходим компании. Нам кажется, что это наиболее эффективный путь работы с кадрами любого уровня. Правда, в этом случае нужна очень сильная кадровая служба, настоящая кузница кадров. К сожалению, такие в Казахстане можно пересчитать по пальцам.

**Яворская Ж.Х.,**

*кандидат психологических наук, доцент  
Международная академия бизнеса*

### **ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ: ПУТИ РАЗРЕШЕНИЯ СИТУАЦИИ**

Кадры решают все, по-прежнему. Понимая это, а также и то, что «один в поле не воин», особенно в период реформ, каждый руководитель компании хотел бы видеть рядом с собой команду единомышленников, объединяемых общим пониманием целей и задач, работающих слаженно и согласованно. Но как сформировать такую команду, определить правила, по которым должно происходить взаимодействие внутри нее? Очевидно, необходимо создать некую определенную модель поведения, определить нормы принятия и реализации управленческих решений. Сделать так, чтобы кто-то выполнял что-то в соответствии с потребностями организации – это одна из основных проблем управления бизнесом. Недостаточно освоить общепризнанные техники достижения успеха, такие как бюджетирование, организация процессов, распределенный маркетинг, требуется также иметь в компании людей, готовых претворить их в жизнь. Таким образом, персонал необходимо рассматривать как один из главных приорите-

тов менеджмента (в том числе и регулярного). Зачастую «менеджмент» трактуется именно как «управление людьми в организации», связующее звено между «интересами предприятия» и «интересами человека». Но как только дело касается «интересов человека» мы сталкиваемся с огромным многообразием прецедентов, каждый из которых требует, как правило, своего индивидуального решения. Видимо, поэтому в иностранных компаниях в последнее время говорят не просто об Управлении персоналом компании, а о стратегическом Управлении человеческими ресурсами (УЧР).

По определению специалистов «...управление человеческими ресурсами – это особый подход к управлению людьми в компании, нацеленный на достижение конкурентных преимуществ путем стратегического размещения квалифицированного и лояльного персонала, использующий целостный набор культуральных, структурных и кадровых техник. Если для Управления персоналом главные цели – административная эффективность и минимизация издержек, то для Управления человеческими ресурсами таковыми являются адаптивная рабочая сила и достижение ее максимальной полезности». (Джон Сторей, «УЧР»)

В результате исследований американские специалисты определили следующие стратегические подходы к управлению людьми компании:

1. **Управление человеческими ресурсами** – ориентация на людей с акцентом на максимальное использование их таланта, повышение качества жизни.

2. **Патернализм** – осторожный отбор персонала, обучение и забота со строгой ориентацией на клиента.

3. **Профессиональная модель** – ориентация на профессионализм (отбор, обучение, оплата, юридический контракт).

4. **Продуктовая модель** – ориентация на производительность, жесткие трудовые отношения.

Во многих западных компаниях стратегия Управления человеческими ресурсами разрабатывается на ранних стадиях развития общей корпоративной стратегии. Такой подход есть следствие отношения к менеджменту, как к обобщению успешного опыта, скорее, искусству управления, чем ремеслу или профессии, основанной на применении определенных правил и стандартов.

В целом, задачи управления персоналом можно свести к следующим:

1) как сформировать кадровый потенциал предприятия?

2) как сделать труд этих «кадров» производительным?

Причины неудовлетворенности руководителей работой своих подчиненных практически всегда лежат в неадекватном решении одной из этих задач. Проблема заключается в том, что точка зрения на ту или иную производственную ситуацию у руководителя и исполнителя часто расходится, так как их интересы изначально различны (действительно, если руководитель заинтересован получить наибольшую отдачу при выплате минимально возможной зарплаты, то работник заинтересован в том, чтобы, не напрягаясь, получить как можно большую зарплату). Но если интересы сторон противоположны или, даже противоречат друг другу, организовать конструктивную и производительную работу просто невозможно. Или необходимо создать такую модель трудовых отношений, когда интересы обеих сторон приведены в соответствие: что выгодно одной стороне – выгодно другой. Только тогда можно говорить о достижении... максимальной полезности» персонала при осуществлении корпоративных целей. Но и это еще не все. Чтобы персонал воспринял эти цели и ценности как собственные, он должен для начала их узнать. Необходимая информация рождает доверие

персонала, повышает производительность, в то время как недостаточная информированность приводит к отсутствию взаимопонимания в коллективе, вызывает конфликты и сопротивление политике руководства компании. Очевидно, только тот, кто научится наиболее эффективно управлять человеческими ресурсами, сможет быть лидером среди конкурентов в долгосрочной перспективе.

Однако, прежде чем осваивать какие-то уникальные методы управления стоит понять: «Насколько у Вас в компании хорошо прописана деятельность?». Вопрос тем более актуален, что многие западные техники кадрового менеджмента, которые консультанты по персоналу безуспешно пытаются перенести на российскую или казахстанскую почву, подразумевают положительный ответ. Причем, в современных компаниях, четко зафиксированы не только функциональные обязанности сотрудников, но и цели деятельности, критерии их оценки, а также ценности корпоративной культуры (например, в форме корпоративного кодекса, включающего сформулированную миссию, направления развития, стратегии, а также нормы и правила поведения сотрудников, поощряемые фирмой). Но о культуре потом, остановимся пока только на, так называемом, «производственном поведении».

ISO 9000, единственный пока общепризнанный стандарт управления, дает два варианта описания деятельности компании: модель «ответственности менеджмента» (кто и что делает в компании?) и модель «бизнес-процессов» (как происходит взаимодействие?). Опять же оставим пока в покое современный взгляд на компанию как на систему процессов – даже первая задача (кто и что), практически, не решена до конца ни на одном российском предприятии.

Причем, даже если настойчивые руководители добиваются от кадровых служб такого описания, оно реализуется в традиционных формах и с традиционным формализмом, доставшимся нам еще с «советского» периода.

Правильный подход, который лег в основу регулярного менеджмента, требует, в качестве первого шага по его постановке, построения организационно-функциональной модели компании. При моделировании сначала описываются «стратегии, цели и функции» компании, а затем они распределяются по исполнительным звеньям вплоть до конкретных сотрудников! Это и есть первый шаг в поста-



новке современного управления персоналом, получивший название «организационного программирования» (Рис. 1). Сделать его могут помочь первые российские программные продукты в области бизнес-инжиниринга, которые ориентированы, в первую очередь, на решение этой задачи.

Главная цель организационного программирования – довести функции поддерживаемые в компании до конкретного человека. Чтобы на вопрос – «Кто это делает?» не следовал ответ – «Мы» общим хором подразделения, а звучал бы ответ – «Я», а при возможности получения именного такого варианта ответа, вопрос «кто?» возникает все реже и реже.

Следует также отметить, что наличие точных и реальных регламентов деятельности решает еще одну актуальную задачу – предприятие перестает быть «заложником персонала». Созданные регламенты позволят достаточно просто подключать к деятельности компании новых людей! Но для этого организация должна решить еще одну задачу – определить, «каким должен быть этот человек?» Каковы должны быть его профессиональные и личностные характеристики. Иными словами, мы

составляем список требований к качествам, которые понадобятся человеку для успешного выполнения его профессиональных обязанностей. Так, например, если это менеджер по продажам, необходимое качество, которое ему потребуется для сбыта и продвижения товара на рынке – это коммуникабельность: умение устанавливать контакт с людьми разных типов, возрастов, убеждений и т.п. Самое печальное явление, когда организация тратит огромные средства для привлечения клиента, декларируя в рекламе: «Мы всегда рады Вас видеть!» и, наконец, получает в качестве долгожданной награды заинтересованного посетителя. Но, входя в офис, он видит лишь кислую физиономию торгового агента, на которой отражается полное разочарование в жизни...

Итак, должностная инструкция в совокупности с требованиями составляет документ, который называется «Описание должности». На руки сотруднику, вступающему в должность, дается только должностная инструкция. «Описание должности», включая требования, находится в службе кадров и используется, в первую очередь, при подборе персонала.

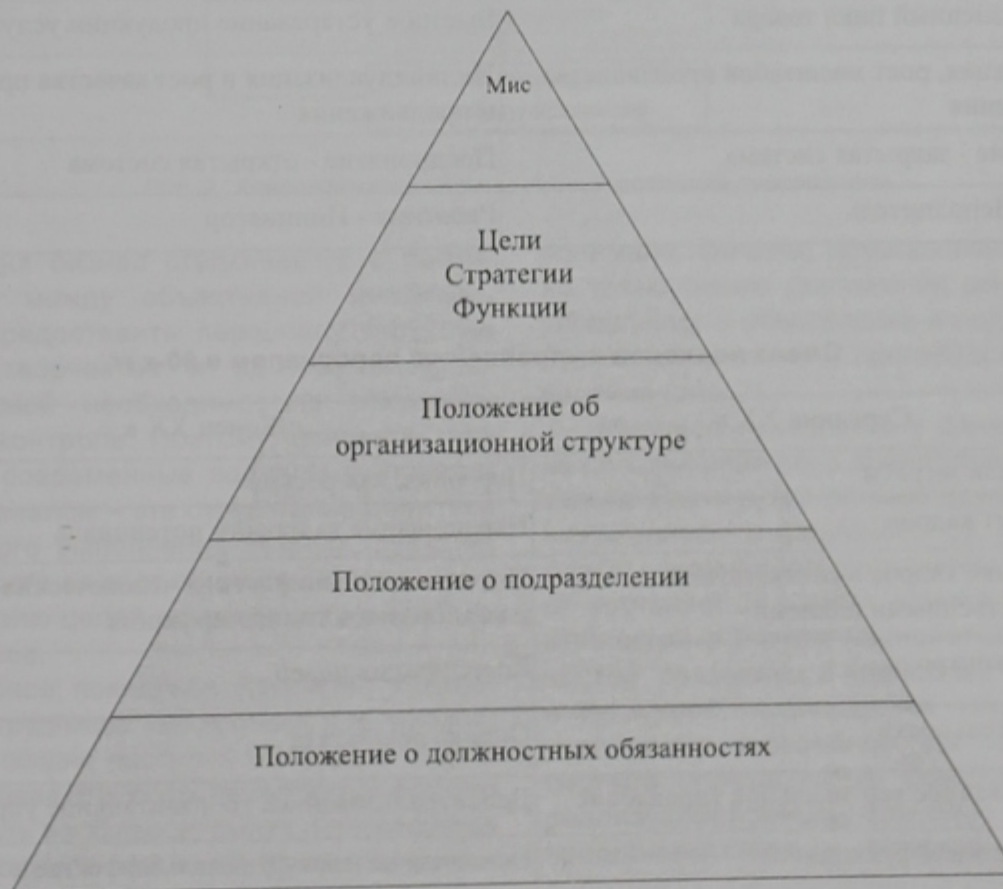


Рис. 1. Пирамида организационного программирования

Далее логично встают вопросы, как удовлетворить потребность организации в персонале и какие методы применять для достижения «правильного производственного поведения».

И здесь, следует обратиться к еще одному базовому подходу регулярного менеджмента. Начать надо с договоренностей о системе координат: условиться, какая деятельность в компании будет пониматься под «управлением персоналом». Существуют разные классификации и техники в этой области менеджмента, отражающие взгляды разных школ, и все они не вполне совпадают друг с другом. Предприятие, безусловно, не может сразу освоить всю библиотеку применяемых в мире процедур кадрового менеджмента. Ближайшей задачей будет выбрать из них наиболее актуальные и научиться их профессионально применять. То есть поставить по ним нормальный контур

управления или «управленческий цикл»: сбор информации, выработка решений, контроль, регулирование и т.д.

Исходя из двух точек зрения на персонал (как на ресурс и как на объект управления), их можно отнести к «ресурсным» и «управленческим» стратегиям, которые рассматриваются в контексте всех корпоративных стратегий. И так, все стратегии компании взаимосвязаны, как взаимосвязаны все стороны ее деятельности. Поэтому на выбор актуальных для компании компонентов управления персоналом (возможный вариант верхнего уровня классификатора см. на Рис. 1) существенное влияние оказывают общие тенденции в изменении характера современного бизнеса (Таблица 1).

Эти перемены привели и к смене парадигмы в области управления персоналом (Таблица 2).

Таблица 1

## Смена парадигмы менеджмента

Середина XX в.	Конец XX в.
Индустриальное общество	Информационное общество
Долгий жизненный цикл товара	Быстрое устаревание продукции услуг
Специализация, рост масштабов производства и продвижения	Индивидуализация и рост качества производства и продвижения
Предприятие - закрытая система	Предприятие - открытая система
Работник-Исполнитель	Работник - Инициатор

Таблица 2

## Смена подходов к управлению персоналом в 90-х гг.

Середина XX в.	Конец XX в.
Персонал, как затраты	Персонал, как ресурс
Набор и учет кадров	Наращивание кадрового потенциала
Планирование кадров в соответствии с производственными планами	Интеграция планирования человеческих ресурсов и корпоративного планирования
Тотальный контроль	Координация целей
Оценка деятельности	Оценка результата
Централизованное вертикальное управление	Децентрализованное горизонтальное управление
Основная целевая функция: Обеспечение нужных людей в нужном месте	Основная целевая функция: Эффективность взаимодействия человека и организации

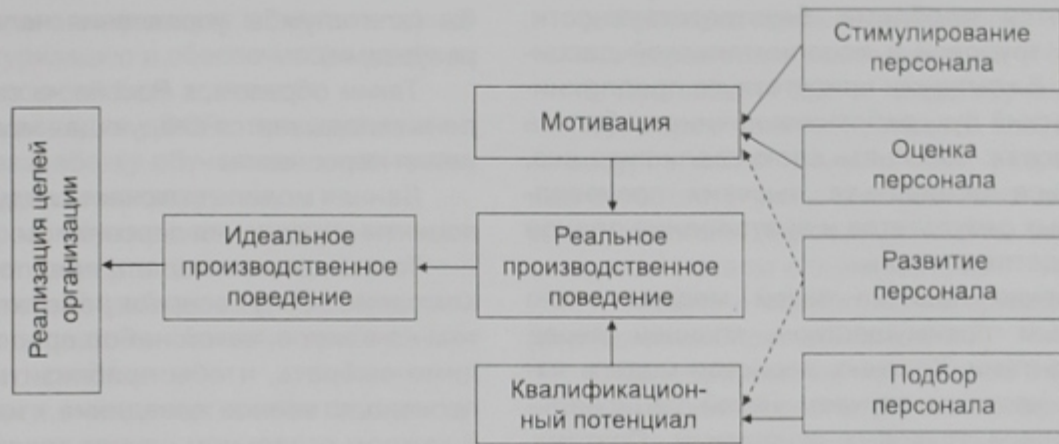


Рис. 1. Общая модель управления персоналом

## Компоненты управления персоналом

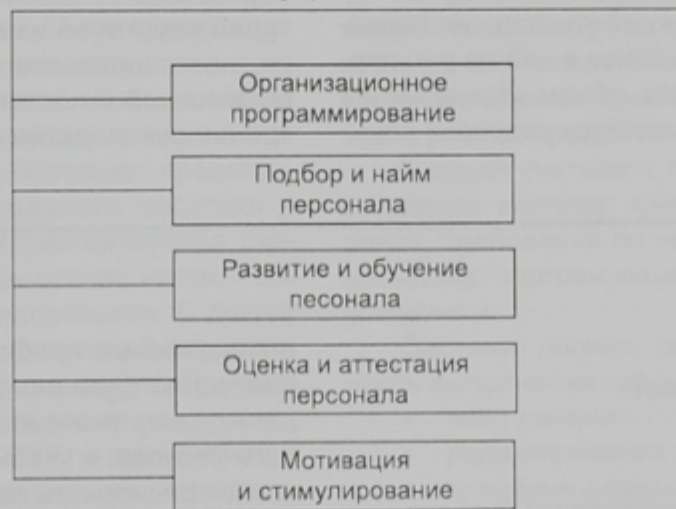


Рис. 2. Классификатор «Компоненты управления персоналом»

Сегодня бизнес сталкивается с противоречием между объективной необходимостью предоставить персоналу большую свободу творчества и административно-политической необходимостью сохранять над ним контроль. Поэтому, основное, что отличает современные подходы к управлению персоналом – это стремление добиться правильного выполнения нужных функций, прежде всего за счет приведения к единому знаменателю целей организации и целей ее сотрудников.

Подобное поведение Компании в отношении сотрудников «не хорошо, и не плохо», рано или поздно наступит этап, когда подобная хаотичная структура не сможет адекватно реагировать на запросы рынка и потребуются регламентация отношений. Важно другое, – необходимо, чтобы фирма формализовала свою стратегию в отношении персонала и

понимала причины, обуславливающие именно такую линию достижения основной цели управления – обеспечение и поддержка требуемого (идеального) производственного поведения (рис. 2).

Мировое первенство в данном вопросе на сегодняшний день принадлежит исключительно Японии, где раньше других осознали незаменимость рациональной модели трудовых отношений в достижении успеха своих компаний. В рамках данной модели, построенной с учетом национальных особенностей, связанных с японскими традициями и культурой, используется такая функция управления персоналом как эффективная система оплаты труда, благодаря которой реализуется принцип: «выгодно (невыгодно) предпринимателю – выгодно (невыгодно) работнику», т.е. устраняется конфликт между различием в их интересах. В результате

снимается проблема безответственности, низкой трудовой и исполнительской дисциплины. В компании присутствует предпринимательский дух, работники начинают болеть за ее успех: повышать свою квалификацию, стараться добиваться высоких производственных результатов и претворения планов руководства в жизнь.

Именно наличие такой модели стало основным преимуществом японцев перед конкурентами. Конечно, японская модель является частным случаем некоей рациональной модели трудовых отношений. Поэтому, каждая конкретная Компания должна решить, какой набор средств необходимо выбрать, чтобы приблизить реальное производственное поведение к идеальному. Очевидно, что и такой же набор функций управления персоналом должен выполняться в ней на регулярной основе. Более того, объем этих функций определяет место и структуру кадровой служ-

бы (или службы управления человеческими ресурсами).

Таким образом, в России на сегодняшний день складывается следующая модель управления персоналом

Данная модель включает следующие Компоненты управления персоналом.

Также данная модель предполагает, что Компании начнут всерьез работать над ответом на вопрос, какой набор средств необходимо выбрать, чтобы приблизить реальное производственное поведение к идеальному. В каждом отдельном случае такой набор будет отличаться от остальных, так как на его составляющие будут оказывать моменты специфики деятельности предприятия и это нормально. Главное, чтобы этот инструментарий неустанно изыскивался бы, развивался, пополнялся, его значимость оставалась бы высокой и постоянно находилась в поле зрения руководства организацией.

**Сейдалиева Г.О.,**

*старший преподаватель*

**Сейдалиева Г.О.,**

*доцент, к.с.-х.н.*

*Университет международного бизнеса*

## **ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ**

Одним из главных элементов информационно-образовательной среды являются образовательные ресурсы.

Под образовательными ресурсами понимается учебная, методическая, справочная, нормативная, организационная и другая информация, необходимая для эффективной организации прохождения учебного процесса с гарантированным уровнем качества.

Электронный образовательный ресурс (ЭОР) – это любой электронный ресурс, содержащий информацию образовательного характера.

Электронные образовательные ресурсы являются основой для содержательного наполнения образовательного пространства.

Общепринятой классификации образовательных ресурсов не существует, что создает

определенные проблемы при их каталогизации, но по функциональному признаку, определяющему значение и место образовательного ресурса в учебном процессе, их можно классифицировать как [1]:

1. Программно-методические электронные ресурсы (учебные планы, рабочие программы учебных дисциплин в соответствии с учебными планами).

2. Учебно-методические электронные ресурсы (методические указания, методические пособия, методические рекомендации для изучения отдельного курса, руководства по выполнению проектных работ, тематические планы).

3. Обучающие электронные ресурсы (сетевые учебники и учебные пособия, мультимедийные учебники, электронные текстовые учебники, электронные учебные пособия).

4. Вспомогательные электронные ресурсы (сборники документов и материалов, справочники, указатели научной и учебной литературы, научные публикации педагогов, материалы конференций).

5. Контролирующие электронные ресурсы (тестирующие программы, банки контрольных вопросов и заданий по учебным дисциплинам, банки тем рефератов, проектных работ).

Данная классификация помогает проводить структуризацию и обеспечивает удобную навигацию по всей базе контента.

Проектирование ЭОР предполагает в основном разработку обучающих и контролируемых электронных ресурсов.

Примером обучающего электронного ресурса может служить электронный учебный курс, отвечающий требованиям. Его оптимальный состав определен согласно требованиям замкнутости, системности и дидактической достаточности, и включает в себя следующие компоненты:

1. Руководство по изучению дисциплины.
2. Теоретическая часть (учебное пособие).
3. Практикум.
4. Глоссарий.
5. Список рекомендуемой литературы.
6. Система контроля знаний.

К ЭОР текстового типа можно отнести все образовательные сайты и оффлайн-электронные учебники, которые представляют собой перенос бумажного носителя в электронный вид. Они характеризуются развитой системой поиска на основе меток – содержания, глоссария и гиперссылок. С другой стороны, они не содержат нелинейного повествования и применяют стандартный метод «последовательного» погружения.

Текстографические ЭОР, в дополнение к «голому» тексту, могут содержать иллюстративный материал – рисунки, таблицы. К этому типу можно отнести «продвинутые» энциклопедии и учебники, которые содержат дополнительные составляющие – галереи. Иногда текстографические ЭОР могут отходить от линейного принципа повествования и быть построены на викифицированных технологиях, т.е. содержать в тексте отсылки не только на стандартные составляющие – ссылки, глоссарий и список терминов, но и всплывающие пояснения, переходы на другие части ресурса, связанные в контексте с этой темой, и т.п.

Мультимедийные ЭОР содержат в себе мультимедиа-контент (видео, анимация, аудио-контент), а также могут взаимодействовать с пользователем, задействовав режим интерактивности. Спектр мультимедийных ЭОР достаточно широк – от мультимедийных энциклопедий до развивающих игр.

Можно выделить следующие этапы разработки электронного курса:

1. Создание элементов электронного курса.
2. Сборка элементов в единый ресурс.

3. Проверка на наличие ошибок.

4. Исправление несоответствий и ошибок.

5. Публикация ЭОР в среде обучения.

Примером контролирующего электронного ресурса может служить тест, разработанный в соответствии с требованиями системы электронного тестирования. Можно выделить следующие этапы его разработки:

1. Анализ и обработка материалов, предоставленных преподавателем.

2. Преобразование материалов в формат, поддерживаемый системой тестирования.

3. Подготовка теста к публикации, проверка.

4. Размещение теста в системе тестирования.

Актуальной является проблема контроля стадий разработки того или иного ресурса, а так же его готовности к участию в учебном процессе. Данная проблема является решаемой в рамках предметной области.

Следует учитывать требования к разрабатываемой системе: функциональные требования, требования по надежности, информационному, программному, техническому обеспечению

Система должна обеспечивать возможность выполнения следующих функций:

- ввод данных;
- редактирование данных;
- хранение данных;
- просмотр данных;
- поиск данных.

Система должна обеспечивать высокий уровень надежности при хранении и обработке информации. Необходимо исключить повреждение структуры данных в результате работы человеческого фактора или нарушении логики работы системы.

Автоматизированная система должна обеспечивать информационную совместимость с известными приложениями операционной системы Windows.

Разрабатываемая система должна быть ориентирована на использование персональных компьютеров класса IBM PC, начиная с Pentium III.

Программные продукты такого рода являются коммерческими разработками, не подлежащими распространению среди различных организаций, поэтому отыскать существующую систему, выполняющую необходимые функции, нелегко. Но формирование ЭОР для образовательных целей является важной

задачей подготовки качественных специалистов. В этой связи рассматриваемые вопросы являются актуальными.

Знание – проверенный практикой и удостоверяемый логикой результат познания действительности, отраженный в сознании человека в виде представлений, понятий, суждений и теорий.

Знания формируются в результате целенаправленного педагогического процесса, самообразования и жизненного опыта.

Увеличивается скорость порождения знаний, возникает задача повысить скорость усвоения знаний.

Выход – переход к электронному обучению (eLearning), развивать технологию представления знаний. В цифровых технологиях порожденные в цифровой форме знания могут стать учебным материалом в электронном виде после незначительной обработки.

Для этого – понимать формы предъявления информации и области применения этих форм.

Одна из главных задач создателей ЭОР для образования – максимальная эффективность программного продукта.

Виды образовательных ЭОР: информационно-справочные источники, учебные электронные издания и ресурсы, ресурсы общекультурного характера.

Информационно-справочные источники обеспечивают общую информационную поддержку.

Учебные электронные издания и ресурсы обеспечивают программируемый учебный процесс.

Ресурсы общекультурного характера предназначены для расширения культурной среды.

Спектр ЭОР по исполнению:

– электронные издания на оптических носителях;

– сетевые информационные ресурсы;

– комбинированные ЭОР.

При дистанционном обучении применяются различные сочетания информационных и коммуникационных технологий.

#### Литература:

1. Проектирование экономических информационных систем: Учебник / Г.Н. Смирнова, А.А. Сорокин, Ю.Ф. Тельнов. – М: Финансы и статистика, 2003. – 512 стр.

**Липовка А.В.,**

*ст. преподаватель*

*Международная академия бизнеса*

### **УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАЗАХСТАНСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ**

Кто раньше по времени, тот прежде по праву.

*Латинская мудрость*

Тайм-менеджмент (управление временем) в Республике Казахстан является одной из самых широко распространенных тем краткосрочного обучения, так называемых тренингов. Большинство отечественных обучающих и консалтинговых компаний имеют среди своих услуг курс на данную тему.

В то же время высшие учебные заведения Казахстана предлагают дисциплину, посвященную управлению временем даже в качестве предмета по выбору. Что представляет собою тайм-менеджмент, и почему он популярен среди обучающих компаний, но не преподается в вузах РК?

«Тайм-менеджмент можно определить как планирование, организацию распределения и контроль за использованием рабочего времени в организации и собственного времени руководителя с целью повышения эффективности работы отдельных подразделений и организации в целом» [1].

Тайм-менеджмент может быть рассмотрен в качестве комплекса взаимосвязанных процессов, основные среди которых:

1. Осуществление анализа использования времени.
2. Моделирование стратегий с учётом проведённого анализа.

3. Формулирование цели.
4. Разработка плана и определение приоритетов.
5. Проведение действий согласно плану.
6. контроль выполнения плана и достижения цели.
7. Резюмирование полученных результатов. [2]

В настоящее время в Казахстане управление временем рассматривается не как наука, а как инструмент оптимизации использования временных ресурсов работников для повышения производительности организации.

Цель настоящей статьи – не объяснение принципов тайм-менеджмента, а доказательство высокой важности применения науки управления временем казахстанскими менеджерами.

Обактуальности тайм-менеджмента в США и Европе свидетельствует включение настоящего предмета в учебный план ряда бизнес школ. Более того, европейские вузы предлагают своим студентам вне зависимости от их специальности советы по управлению временем для успешного окончания университета, которые размещаются на веб-сайтах и предлагаются в виде отдельного курса.

Дисциплина «Управление временем» представляет особую ценность для будущих менеджеров ввиду развития не только профессиональных качеств управленца, но и внесения вклада в личностное совершенствование студента.

Значение данного учебного курса для студентов как будущих профессионалов заключается в приобретении знаний и выработке навыков повышения производительности труда структурных подразделений, которыми они будут руководить.

В настоящее время не один из предметов, изучаемых студентами специальности «Менеджмент» в РК, не содержит теоретических основ и практических заданий, направленных на выработку навыков эффективного управления временем. Проходя производственную практику в различных организациях, студенты сталкиваются с трудностями корректного планирования рабочего дня, выполнения назначенной им работы в срок, верного распределения рабочей нагрузки на день, неделю и т.д.

Роль управления временем для менеджеров как личностей раскрывается в эффективном использовании времени, позволяющем

сохранять столь необходимый в современном мире баланс «работа – личная жизнь».

Необходимость управления временем для настоящих и будущих казахстанских менеджеров обусловлена рядом причин, которые можно условно разделить на внутренние и внешние. Обратимся к рассмотрению внешних причин.

Насущный характер изучения и применения управления временем объясняется дефицитом временного ресурса, испытываемого каждым современным менеджером в любой стране мира. Настоящий недостаток времени связан с ускорением бизнес процессов, развитием информационных технологий и увеличивающимся уровнем конкуренции между организациями.

Другие внешние причины непосредственно связаны с казахстанской действительностью:

1. Высокая дистанция власти.
2. Высококонтекстная культура.
3. Отсутствие специальных знаний в области менеджмента у управленцев.

Голландский исследователь Гирт Хофстед, впервые изучивший и описавший влияние культурных особенностей на разное отношение к работе, разработал систему организации и идентификации культур. Целью данного исследования явилось выявление универсальных культурных категорий, охватывающих социумы и государства.

Одним из измерений культуры по Г. Хофстеду является дистанция власти – степень принятия культурой неравного распределения власти [3]. Казахстан является представителем культуры с высокой дистанцией власти: статус важен и формальность должна быть соблюдена. По мнению специалистов британского сайта «Квинтэссэншл», специализирующегося в области межкультурной коммуникации, Казахстан – «это иерархичная культура, в которой решения принимаются наверху, часто с незначительным участием рядовых сотрудников. ... Подчиненные чувствуют себя комфортно, когда им диктуют, что делать ...» [4].

Одно из правил тайм-менеджмента – избегание церемоний, являющихся атрибутом высокой дистанции власти и соседствующей с ней бюрократии. Для того чтобы увидится с руководителем организации в большинстве казахстанских компаний подчиненный должен записаться на прием через секретаря, получить данные о дате и времени встречи

Значение культурных норм отношения ко времени

Культурная норма	Значение
Время встречи	Насколько пунктуальным должен быть человек, приходя на назначенную встречу или мероприятие
Срок исполнения	Время, к которому запланированные проекты или работы должны быть выполнены
Время обсуждения	Время, которое должно быть посвящено обсуждению с другими людьми
Период знакомства	Сколько времени человек должен быть знаком с другой стороной, чтобы вести с ней дела
Примечание: таблица составлена на основании источника [5]	

и в назначенный день еще полчаса сидеть в приемной в связи с затянувшимся разговором предыдущего посетителя. Вопрос, который требовал трехминутного разговора с начальником и срочного решения, затягивается на сутки и порою теряет не только свою актуальность, но и смысл.

Согласно Г. Хофстеду культуры также отличаются отношением ко времени, в связи с чем делятся на монохромные и полихромные. Казахстанцы, будучи представителями полихромной культуры, имеют склонность делать более одного дела за раз и рассматривают время как цикл. Разница между представителями монохромной и полихромной культур становится очевидной при рассмотрении четырех временных элементов ведения бизнеса: времени встречи, срока исполнения, времени обсуждения и периода знакомства [5]. Значения данных понятий раскрыты в таблице 1.

Рассматривая время встречи и срок исполнения в отношении казахстанских менеджеров, не нужно проводить специального исследования, чтобы установить факт регулярных опозданий на деловые встречи и неисполнения обязательств перед партнерами и клиентами в установленный срок.

Что касается времени обсуждения и периода знакомства, то отечественным менеджерам требуется несколько встреч (одна неделя и более) для того, чтобы заключить сделку с будущими партнерами. К примеру, в США договор можно подписать в первый же день при начальном положительном впечатлении и подходящих условиях сделки [5]. Казахские менеджеры придают особое значение построению взаимоотношений, разговаривая с

партнерами на темы, не имеющие отношения к предмету бизнеса.

Отсутствие специальных знаний в области менеджмента у казахстанских управленцев объясняется несколькими причинами. Первая – большая часть менеджеров не имеет образования в области управления. Вторая – менеджмент для РК сравнительно новая наука, которая стала активно преподаваться в отечественных вузах приблизительно пятнадцать лет назад. Низкий уровень знаний принципов менеджмента ведет к их нарушению. Чаще всего менеджеры нарушают принцип единоначалия, когда требуют подчиненных отчитываться перед каждым из них по одному и тому же вопросу, и принцип централизации и децентрализации власти, делегируя то, что не знают, и оставляя себе те задания, которые им нравятся.

Обратимся к внутренним причинам, обуславливающим необходимость управления временем для казахстанских менеджеров. Внутренними причинами называют те, которые связаны с личностью руководителя:

- организованность;
- уровень самодисциплины;
- темперамент;
- способность к анализу [1].

Упомянутые выше причины характерны не только для казахстанских менеджеров, но и для управленцев любой страны. Основная цель коммерческой организации – извлечение прибыли. Задачей менеджера является достижение целей компании путем исполнения основных функций. Среди широко распространенных способов увеличения прибыли можно выделить повышение эффективности компании.



Применение основ тайм-менеджмента в организации ведет к повышению ее эффективности посредством экономии одного из основных организационных ресурсов – времени. При условии внедрения основ управления

временем, казахстанские менеджеры могут получить еще одно конкурентное преимущество, столь необходимое в условиях усиливающейся глобализации.

---

#### Литература:

1. *Поталов С.* Как управлять временем. Основы тайм-менеджмента. <http://fictionbook.ru>, с. 1.
  2. Управление временем. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
  3. *Quick J. C., Nelson D.L.* Principles of Organizational Behavior Realities and Challenges. International edition. 7th edition. South-Western Cengage Learning, 2011, с.40.
  4. Intercultural Management – Kazakhstan. <http://www.kwintessential.co.uk /intercultural/management/kazakhstan.html>, с.1.
  5. *Williams Ch.* Principles of Management. International edition. 6th edition. South-Western Cengage Learning, 2010, сс.711-712.
-

## ПОЗДРАВЛЕНИЕ



БАЙКАДАМОВА АЙГУЛЬ БАХИТЖАНОВНА родилась 28 апреля 1947 году в городе Алма-Ате в семье учителя математики, а в дальнейшем казахского композитора – основоположника хоровой музыки Бахитжана Байкадамова и Валентины Панфиловой – дочери Героя Советского Союза генерала-майора Ивана Васильевича Панфилова.

С 1954 года по 1965 год Байкадамова А.Б. училась в средней школе № 56.

В 1965 году она поступила в Казахский Политехнический институт и окончила его в 1971 году по специальности инженер-экономист.

С 1971 по 1976 год работала в НИИЭ при Госплане Казахской ССР в должности экономиста, а в дальнейшем младшего научного сотрудника.

В 1976 году поступила в аспирантуру Института Экономики АН СССР, Москва.

С 1981-2004 год старший преподаватель кафедры «Экономики» АИНХ (Каз.ГЭУ, Каз.ГАУ, КазЭУ).

С 2004 -2006 была приглашена на работу в Международную Академию Бизнеса на кафедру «Экономики, менеджмента и маркетинга». В 2005 году Ученым Советом МАБ присвоено академическое звание доцент.

С 2007 года работает в УМБ на кафедрах «Маркетинг и Туризм» и «БухУчет и Аудит», в 2010 году Ученым Советом МАБ присвоено академическое звание доцент.

Байкадамова Айгуль Бахитжановна работает в системе высшего образования 30 лет из них 24 года в знаменитом Нархозе. Она является одним из разработчиков типовых программ, утвержденных Министерством Образования и Науки Р.К., 2002, 2004: «Инвестиционная деятельность предприятий», «Инновационная деятельность предприятий», «НТП и инновационная деятельность», а также Государственных обязательных стандартов образования для специальности «Экономика» (бакалавриат; магистратура 2002,2004). В соавторстве с Сейтказиевой А.М. и Сариевой Ж.И. в 1998 году учебное пособие «Инвестиционная деятельность предприятий», которое пользовалось большим спросом и переиздавалось издательством «Экономика» в 1999-2001 годах.

Байкадамова Айгуль Бахитжановна особое внимание уделяет Научно-исследовательской работе студентов, о чем свидетельствует Грамота Министерства образования и науки Республики Казахстан за научное руководство студенческой работы, занявшая 1 место по общественным, технически и гуманитарным наукам (раздел «Общая экономика»).

Байкадамова Айгуль Бахитжановна стояла у истоков создания магистратуры и активно принимала участие в разработке ГОСО- 2002, 2004 по специальности «Экономика» (магистратура), Типовых учебных планов, рабочих учебных программ и методических указаний. Так, в 2002 году для магистрантов Каз.ЭУ им. Т.Рыскулова были опубликованы: методические указания по выполнению

магистерских диссертаций, методические указания и программа по педагогической практике, методические указания и Программа по научно-исследовательской практике.

С 2004 года работала в Международной академии бизнеса, где ей было присвоено академическое звание «Доцент».

Байкадамова Айгуль Бахитжановна преподает в Университете международного бизнеса с 2007 года авторские курсы: «Инвестиционная деятельность предприятий», «Инновационная деятельность предприятий», «Инновационный маркетинг». За время работы в УМБ ею были разработаны методические указания для бакалавриата и магистратуры по специальностям «Экономика» и «Маркетинг» общим объемом 30 п.л. За высокий профессионализм в 2010 году Ученым Советом университета было присвоено академическое звание доцент. За время работы в УМБ была признана лучшим преподавателем магистратуры, лучшим эдвайзером магистратуры, лучшим преподавателем УМБ 2010 года.

Байкадамова Айгуль Бахитжановна особое внимание уделяет научно-исследовательской работе студентов. Под ее руководством студентами выпускных курсов ежегодно проводится анкетирование обучающихся в УМБ и проводится анализ полученных результатов, с целью выявления имеющихся резервов повышения конкурентоспособности вуза. Кроме этого, студенты выпускных курсов под научным руководством доцента Байкадамовой А.Б. ежегодно участвуют в научно-практических студенческих конференциях и круглых столах, которые неоднократно занимали призовые места.

Байкадамова Айгуль Бахитжановна принимает активное участие в общественной деятельности Университета международного бизнеса в качестве члена Учебно-методического совета факультета послевузовского профессионального образования и факультета информационных технологий и финансы, куратора и эдвайзера.

Большое внимание Байкадамова Айгуль Бахитжановна уделяет воспитательной работе среди слушателей УМБ.

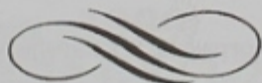
За время трудовой деятельности многократно была награждена различными знаками отличия и званиями, в том числе Нагрудный знак «За активную работу в профгруппе», «Лучший преподаватель АИНХ», «Лучший преподаватель МАБ», «Лучший преподаватель УМБ», «Лучший эдвайзер магистратуры УМБ».

В течение многих лет Байкадамова Айгуль Бахитжановна ведет постоянную работу по патриотическому воспитанию молодежи, за что была награждена Почетной Грамотой Министерства Обороны Республики Казахстан и памятной медалью Министерства Обороны Кыргызской Республики «70 лет Гвардейской Панфиловской Дивизии».

### **Уважаемая Айгуль Бахитжановна!**

*Редакционная коллегия и коллектив Университета международного бизнеса  
поздравляют Вас с Юбилеем!*

Пожелаем в день рожденья  
Только счастья обреться!  
Быть здоровой и любимой,  
От всех бед судьбой хранимой!



Ответственный редактор  
*Масырова Роза Рамазановна*

Компьютерная верстка  
*Боранбаева С.А.*

«ВЕСТНИК»  
Университета международного бизнеса

Выпуск N2(24)/2012  
апрель–июнь

Подписано в печать 27.06.2011. Формат 70x100 1/8.  
Бумага офсетная. Усл.печ. л. 8,5. Тираж 200 экз.

Типография ТОО «Print-S»

# Ежеквартальный журнал

## «ВЕСТНИК» Университета международного бизнеса

### Наши авторы:

преподаватели,  
докторанты PhD,  
ведущие аналитики,  
представители отечественной и  
зарубежной мысли.

### ПОДПИСКА

Журнал «Вестник» включен в каталог:  
«Газеты и журналы – 2012» АО «Казпочта».  
Индекс: 74107.

Текущие выпуски можно приобрести в редакторском отделе,  
каб. 327 в УМБ

Более подробная информация – на нашем сайте [www.uib.kz](http://www.uib.kz)

*Справки и дополнительная информация по публикациям:*

*Тел: + (727) 250-62-44 (вн. 3999)*

*Моб. 8 -777-241-64-69, 8-701-943-21-99*

*Факс: + (727) 267-12-45*

*E-mail : [rmasyrova@uib.kz](mailto:rmasyrova@uib.kz)*

**University of International Business**

